

ENTREVISTAS CON LA PRENSA

PALABRAS DE REN

2019.11

2020.03



VOLUMEN VIII



Videoconferencias de calidad en la UCI del Hospital Jinyintan de Wuhan

En 2020, la COVID-19 ha puesto el mundo patas arriba y ha planteado a los sistemas de sanidad pública retos sin precedentes. La noche del 8 de febrero de 2020, Huawei recibió la petición de un cliente que solicitaba la rápida implantación de un sistema de videoconferencias en la unidad de cuidados intensivos (UCI) del Hospital Jinyintan de Wuhan. Los ingenieros de Huawei responsables de esa zona aceptaron el encargo y se pusieron manos a la obra al momento. Tan solo les llevó tres horas completar los pasos previos a la instalación y recibir la formación necesaria para protegerse del brote. A las 2 a. m. del 9 de febrero, los ingenieros entraron en la UCI e instalaron con éxito el sistema de videoconferencias después de un día entero de arduo trabajo. Esto resultó clave para garantizar que la videoconferencia prevista para el día siguiente entre el hospital y Pekín se llevara a cabo sin contratiempos.

Las tecnologías digitales emergentes están desempeñando un papel vital en la lucha contra la COVID-19. Como ingenieros de tecnologías de comunicaciones, nuestro trabajo consiste en hacer todo lo posible para garantizar operaciones de red rápidas y estables, así como la transmisión de información sin problemas.



Seeds For The Future

Lanzado en 2008, el programa Seeds For The Future busca desarrollar talento de TIC local y promover más conocimiento e interés acerca de este sector.

A finales de 2019, el programa contaba con participantes de 108 países y regiones. Hasta la fecha, más de 30.000 estudiantes de más de 400 universidades de todo el mundo se han beneficiado de este programa. Gracias a esta iniciativa, más de 4.700 universitarios brillantes han tenido la oportunidad de visitar la sede central de Huawei en China y estudiar en ella.



Los héroes no nacen, se forjan

Durante la Segunda Guerra Mundial, el famoso avión IL-2 continuó volando incluso después de ser alcanzado por proyectiles antiaéreos y el fuego de las ametralladoras de otros aviones. Aunque quedó en muy mal estado, al final pudo regresar a casa.

Índice

Noviembre de 2019

01. Un café con Ren III: Soberanía digital, de las palabras a la acción **01**

Diciembre de 2019

02. Entrevista de Ren Zhengfei con The Globe and Mail **59**
03. Entrevista de Ren Zhengfei con The Washington Post **102**
04. Mesa redonda de Ren Zhengfei con medios latinoamericanos y españoles **134**

Enero de 2020

05. Ren Zhengfei y Yuval Noah Harari en Davos **167**

Marzo de 2020

06. Entrevista de Ren Zhengfei con el South China Morning Post **187**
07. The Wall Street Journal entrevista a Ren Zhengfei **245**



Un café con Ren III: Soberanía digitalde, las palabras a la acción

6 de noviembre de 2019, Shenzhen, China

Stephen Engle: Buenas tardes, amigos. Mi nombre es Stephen Engle. Soy corresponsal principal de Bloomberg Television en Asia del Norte. Muchas gracias por acompañarnos en este café con Ren. Una vez más, también damos la bienvenida a los medios de comunicación nacionales e internacionales, y a algunos invitados de distintas partes del mundo. También le damos la bienvenida a esta transmisión simultánea a los usuarios de Bloomberg que están utilizando el terminal Bloomberg y que estarán escuchando alrededor del mundo esta charla profunda con Ren Zhengfei y a los aquí presentes en el panel.

Déjenme presentarlos antes de comenzar. Aquí a mi izquierda, Kishore Mahbubani. Es el expresidente del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas. También es el decano fundador de la Escuela de Política Pública Lee Kuan Yew de la Universidad Nacional de Singapur, y trabajó en el servicio exterior de Singapur durante 33 años. Muchas gracias por unirse a nosotros, Kishore. También contamos con la presencia de Detlef Zuehlke, conocido como el padre espiritual de la Fábrica Inteligente. Me gustaría saber un poco más sobre lo que es un padre espiritual de una fábrica inteligente. Muchos años creo que también lo fue en Lufthansa, la aerolínea alemana. También es profesor emérito de la Universidad Técnica de Kaiserslautern y director jubilado del Centro Alemán de Investigación para la Inteligencia Artificial en

Kaiserslautern. Y, por supuesto, Ren Zhengfei, director general y fundador de Huawei Technologies, y a su izquierda, Liu Fei, jefa de investigación en seguridad 5G de Huawei, científica de seguridad en Huawei.

Finalmente ha llegado la era digital y la tecnología 5G junto con China, justo a principios de este mes mediante el lanzamiento oficial de servicios comerciales que el mundo pronto seguirá. La tecnología 5G está finalmente aquí. Así mi automóvil y mi cafetera por fin podrán hablarse.

Miles de millones de dispositivos van a poder hablar entre sí. Es una plataforma en la que se va a construir el comercio del siglo XXI en adelante, y, por supuesto, todos sabemos que las líneas de batalla geopolíticas se van a trazar si aún no se han trazado. Como he prometido, podemos hablar sobre cada tema durante la próxima hora y media. Por ello, los invito a todos, cuando ceda la palabra, a que por favor levanten la mano y hagan una pregunta a nuestros distinguidos panelistas. Están aquí por todos ustedes.

01 Stephen Engle: Ahora la guerra comercial entre Estados Unidos y China, por supuesto, no se trata solo de semillas de soja y de guardar las apariencias. Plantea muchas cuestiones sobre soberanía, soberanía digital, que es el título de este panel, así como

sobre supervivencia. Tenemos que decidir quién va a sobrevivir y quién no, ¿verdad? Mi primera pregunta a todos los panelistas y, en primer lugar al Sr. Ren, es ¿qué asunto está más en juego en este nuevo campo de batalla digital?



Ren: Creo que la economía digital definitivamente se volverá global, porque no hay fronteras geográficas que restrinjan su desarrollo. Esta tendencia de globalización es irreversible y no hay forma de dividir la economía digital mundial. Solo mediante la globalización la economía digital puede crear riqueza. Solo a través de la globalización podemos encontrar una manera de monetizar la economía digital. De cara al futuro, la sociedad digital crecerá más rápido y será más grande que la sociedad industrial.

Para entonces, la gente tendrá todo tipo de puntos de vista. Los puntos de vista variarán según el país y el grupo de personas. Esto es comprensible. Será imposible para nosotros predecir el desarrollo futuro de una tecnología emergente, por lo que indudablemente habrá desacuerdo en este sentido. La amplitud, profundidad o brillantez de una tecnología emergente estará completamente más allá de nuestra imaginación. Por ejemplo, cuando se inventó el tren, había sospechas en el entorno. Pero cómo se desarrollaría el tren era aún predecible.

Para nosotros, ¿cómo evolucionará esta sociedad de la información en el futuro? Está más allá de nuestra imaginación más salvaje, particularmente con la aparición de la inteligencia artificial (IA). Este concepto fue propuesto hace 70 u 80 años atrás. ¿Pero por qué nunca se había aplicado intensamente hasta hoy? Es porque todavía no tenemos la infraestructura subyacente en su lugar. Esta infraestructura incluye superordenadores, almacenamiento ultragrande y conexiones superrápidas. La fibra ha logrado conectar todo el mundo, pero las conexiones de fibra no son tan convenientes. La aparición de la tecnología 5G podría acelerar la aplicación y penetración de la IA. ¿Qué pasará cuando se aplique ampliamente la inteligencia artificial? Está totalmente más allá de mi imaginación. Pero creo algo con seguridad: Aumentará significativamente la

productividad y ayudará a las personas a crear más riqueza para la comunidad mundial.

Pero, por supuesto, esto traerá problemas. Algunos ya se han planteado, por ejemplo cómo la IA reemplazará los puestos de trabajo. Pero mientras podamos aumentar la riqueza total de una sociedad, la IA será beneficiosa para la sociedad en su conjunto. Muchos de estos problemas tienen soluciones, y el problema de cómo distribuir equitativamente la riqueza digital a diferentes países también es algo que puede abordarse.

Hoy, todo el mundo habla de estos problemas. En Huawei, también estamos buscando soluciones. Como todavía no tenemos una respuesta a esta pregunta, hemos invitado a dos gurús hoy para que compartan sus visiones con nosotros. Yo no tengo profundos conocimientos sobre tecnología, así que he traído un asistente hoy. Esta científica usará su experiencia para ayudarme a responder algunas preguntas sofisticadas sobre tecnología. Gracias.

02 Stephen Engle: Detlef, tal vez pueda comenzar con vos. Ren Zhengfei habló del aumento de la productividad. Usted es un experto en la automatización en fábricas y fábricas inteligentes. ¿Se puede cuantificar cuánto más productivo será este mundo? ¿Y quiénes posiblemente quedarán atrás?

Detlef Zühlke: Bueno, en primer lugar, no puedo realmente cuantificarlo. Es demasiado pronto para hacer números. Pero usted tiene razón. El mundo está cambiando en ese sentido. Hay diferentes opiniones sobre este tema. Por un lado, algunas personas dicen, “Bueno, 5G es tan rápido como 4G”. ¿Por qué hay tantos problemas alrededor de esto? La visión más importante es que tenemos desafíos completamente nuevos con 5G, porque ahora tenemos la capacidad de enviar muchos datos a una baja latencia de ida y vuelta, lo cual nos ofrece un alto grado de movilidad. Por lo tanto, nuestros sistemas futuros serán cada vez más móviles. Y esto no solo es cierto para nuestra vida privada, por ejemplo para montar en bicicleta, conducir, o realizar otra actividad, sino especialmente para las fábricas.

La tecnología 5G es un punto de inflexión para el sector. Esto lo hace, por un lado, interesante para el sector; por otra parte, conlleva una posible vulnerabilidad frente a las amenazas externas. Y por eso tenemos esta charla y tenemos varios problemas en todo el mundo para abordar este tema. Creo que es muy importante que tengamos un profundo debate sobre este tema y lleguemos con confianza a una conclusión para que todos estemos contentos y podamos usar esta nueva tecnología.

03 Stephen Engle: Desde la perspectiva de un exdiplomático, ¿existe un enorme déficit de confianza en este momento a nivel mundial, que se ve exacerbado por la incertidumbre que ha causado la guerra comercial y las incertidumbres que rodean la perspectiva de las violaciones a la seguridad, potencialmente en la tecnología 5G?

Kishore Mahbubani: Sí, hay un déficit de confianza, pero la pregunta es por qué. Y aquí, hay una coincidencia muy notable. Por un lado, estamos viendo claramente cómo esta tecnología notable llega a escena. La tecnología 5G va a transformar el mundo y mejorar la condición humana. Pero llega en un momento histórico en el que estamos entrando en una tremenda contienda geopolítica nueva entre la potencia número uno del mundo, que hoy son los Estados Unidos de América, y la potencia emergente número uno del mundo, que es China. Y como sabemos, este es un tema que se remonta a miles de años. Cuando una potencia emergente está a punto de ser más grande que la potencia número uno, surge una extrema tensión. Estamos caminando hacia eso.

Y de alguna manera, Huawei se ha convertido en una víctima accidental. Está atrapada en el fuego cruzado entre estas dos grandes potencias. Y aunque en teoría deberíamos apresurarnos a adoptar esta nueva

tecnología, esta desconfianza entre las dos potencias significa que cada vez que China proponga algo positivo, Estados Unidos lo verá como negativo. Por ello, como ustedes saben, se ha lanzado una gran campaña en contra de Huawei. Es triste, porque el mundo puede ser privado de las maravillas de esta nueva tecnología a causa de esta competición geopolítica. Pero espero que, después del debate de hoy, intentemos encontrar formas y medios para construir más confianza entre estas dos potencias para que, al final del día, nuevas tecnologías como las que se están produciendo hoy aquí en Huawei puedan continuar contribuyendo a mejorar el mundo.

04

Stephen Engle: Liu Fei, eres científica. Eres una experta en seguridad. ¿Esos miedos son injustificados? Hay muchas preocupaciones de que muy pocos operadores y muy pocos proveedores tengan canales que básicamente muevan todos nuestros datos y toda nuestra información sensible y, potencialmente, pongan en riesgo a naciones soberanas.

Liu Fei: Estoy de acuerdo con usted. Solo tenemos unos pocos proveedores y operadores, y todavía tenemos una gran responsabilidad para garantizar la seguridad de los datos, hardware y software. Así que esta es una tarea muy difícil. Pero solo somos una parte de la cadena de valor de las telecomunicaciones. Solo proporcionamos

los equipos. Todo el sector debe cumplir plenamente con los requisitos reglamentarios de cada país y ser capaz de satisfacer las necesidades de los usuarios.

La seguridad de toda la red va de extremo a extremo y a lo largo del ciclo de vida. Estamos haciendo nuestro trabajo para garantizar la seguridad todos los días. Como investigadores de seguridad, esto es lo que hacemos todos los días para lograr mayores niveles de seguridad.

05 Stephen Engle: Todos prometimos que llegaríamos al fondo de la cuestión. Vamos a hacerlo. Tengo que hacer un descargo como el único estadounidense en este panel. Bloomberg Television y Bloomberg son imparciales; por lo que mis preguntas no están sesgadas. Tengo que preguntar directamente sobre algunas de las acusaciones que Estados Unidos y otros países han hecho contra Huawei y las posibles puertas traseras y amenazas a la seguridad. Sr. Ren, ¿puede volver a negar categóricamente que hay alguna laguna jurídica o puertas traseras en su equipo? Me ha dicho que podía preguntarle cualquier cosa.

Ren: Sí, siéntase libre de preguntarme lo que quiera. La seguridad de la información siempre será un asunto muy importante. Mientras haya información, esta cuestión existirá. Sin embargo, la seguridad de la información es

un concepto relativo más que absoluto. Por ejemplo, a un superordenador actualmente le llevaría cientos de miles de años descifrar la clave de cifrado más segura del mundo. Sin embargo, cuando se desarrolle un ordenador cuántico, esto será viable en cuestión de segundos.

Mucha gente considera que la cadena de bloques es una gran tecnología, pero su clave de cifrado puede ser rápidamente descifrada por los ordenadores cuánticos. Si hay billetes falsos, su impacto sería de 100 euros o dólares estadounidenses, o varios cientos de euros o dólares estadounidenses. Pero con el fraude de la moneda digital, el importe que estará en juego es desconocido. Podría llegar a miles de millones de dólares.

Los asuntos sobre seguridad de la información y cifrado estarán presentes durante mucho tiempo. ¿Podemos abordar estas cuestiones utilizando la tecnología? Creo que, en última instancia, necesitan ser abordadas con leyes y regulaciones. Todos sabemos que los billetes falsos no pueden circular regularmente en el mercado. ¿Por qué? Porque la gente que los usa será arrestada. La policía rastreará las fuentes, y la gente que fabrica esos billetes irá a prisión. Así que los billetes falsos no circulan ampliamente en el mercado, ya que la ley impide que esto suceda, y así podemos

sentirnos seguros acerca del uso de los billetes. La seguridad de la información es una cuestión técnica, pero también tenemos que confiar en la ley en lugar de confiar en la tecnología para garantizar la seguridad de la información. No creo que debamos culpar a la tecnología de todos nuestros problemas de seguridad, así como los fabricantes de automóviles no deberían asumir la culpa por los accidentes de circulación.

Huawei es solo un fabricante de equipos y su responsabilidad es asegurarse de que lo que produce y vende sea seguro. Podemos comprometernos con gobiernos de todo el mundo. Sin embargo, al igual que la venta de automóviles, después de vender nuestros equipos a los operadores, son ellos los que gestionan los datos en sus equipos. Dichos datos deben ser gestionados de conformidad estricta con las leyes de los estados soberanos pertinentes. Nos atenemos a todas las leyes de los países donde operamos. Así es como nos aseguramos de que la información sea segura y fiable. En Huawei, tenemos dos responsabilidades. Primero, nunca haremos nada que no corresponda. En segundo lugar, apoyamos la supervisión de todos los gobiernos en lo que respecta a la seguridad.

06

Stephen Engle: ¿Cómo conciliamos entonces el hecho de que hay preocupaciones al respecto? Ya sea que

se trate de preocupaciones de la comunidad china o estadounidense acerca de la fiabilidad. Sé que el Gobierno alemán está mirando su catálogo de seguridad y posiblemente poniendo una prueba de fiabilidad. ¿Es necesario? ¿O es imperativo debido a la cantidad de datos que se transfieren y que se transferirán alrededor del mundo? Ahora se dice que los datos es el nuevo petróleo, así que es un tema sensible y existen cuestiones de soberanía.

Detlef Zuehlke: Usted tiene razón. Creo que estamos debatiendo todo esto porque reconocemos el valor de los datos. Por eso buscamos problemas de seguridad en ese caso específico. Por otro lado, creo que ahora estamos mirando hacia el futuro y vemos solo un lado del problema. Siempre hemos tenido problemas de seguridad. Tenemos problemas de seguridad cada día, con Windows, por ejemplo, y con los navegadores. Por lo tanto, ya se pueden atacar todos los sistemas, especialmente los hackers de los estados de todo el mundo que cuentan con suficiente conocimiento para invadir nuestros sistemas. Así que, lo que estamos discutiendo aquí es solo para facilitar o evitar dichos problemas de seguridad de una nueva tecnología que se avecina. Esto es necesario, pero también creo que en el futuro siempre tendremos que enfrentar una situación en la que alguien intentará entrar en los sistemas, no solo relacionados con los equipos de Huawei, sino con

el sistema completo de hardware y software, y todo lo que ello implique. Por lo tanto, siempre debemos ver el sistema completo cuando deseemos mejorar la seguridad del sistema.

Por otro lado, ahora nos ocupamos de nuevos campos de aplicación en los que la vulnerabilidad es mucho mayor y quizás mucho más peligrosa. Como en los automóviles autónomos o en las aplicaciones de medicina remota, por ejemplo, necesitamos un nivel de seguridad mucho más alto que quizás cuando intercambiamos datos personales con Google, Facebook u otra red social. Por ello, debemos mantener este debate y contar con estas normas que hemos desarrollado en Alemania y que esperamos aplicar también en toda Europa.

Así que esperemos a que esto suceda. Creo que esto nos ayudará a desarrollar la confianza en esta tecnología. Pero la confianza también necesita comprobar el cumplimiento de las normas dadas de forma permanente.

Stephen Engle: Kishore, ¿usted cree que debe haber estándares globales y que es posible crearlos?

Kishore Mahbubani: Sí, pero creo que es importante comprender que este no es un debate técnico. Es un debate político. Por ejemplo, usted tiene razón en que ha habido acusaciones afirmando que Huawei, a través de

sus equipos, está creando puertas traseras y que, través de las puertas traseras, los organismos de inteligencia chinos pueden acceder y recopilar información. Esa es una acusación que se ha realizado. Al igual que usted, intentaré ser justo con Estados Unidos y con China, y también es un hecho, lo sabemos, y lo que todo sabemos es que: La Agencia de Seguridad Nacional de los Estados Unidos de América puede escuchar la conversación telefónica de cualquier persona en todo el mundo. Ahora es información pública.

Por lo tanto, claramente no solo hay una potencia que puede estar espiando a los países, sino varias. Si al final del día, ese es el problema principal, la mejor forma de resolverlo es evitar tener una colisión entre Estados Unidos y China, que es lo que está sucediendo ahora. Deberíamos intentar tener una especie de debate mundial. Yo en realidad creo, tras haber trabajado como embajador de las Naciones Unidas durante 10 años, que las normas y los procesos multilaterales son la mejor forma de resolver este conflicto. Para ello, se necesita que todo el mundo se una al debate, ya que todo el mundo, los 7.500 millones de personas, se verá afectado por estas normas y sus consecuencias.

Cabe mencionar que yo creo que Europa realmente tiene un papel muy importante aquí, porque Europa tuvo la ventaja, por un lado, de que las Naciones Unidas confíen indudablemente en ella, ya que muchos

de los estados europeos son aliados de Estados Unidos. Por otro lado, Europa es lo suficientemente grande y fuerte para, en cierto sentido, emitir juicios independientes. Estoy realmente sorprendido de que incluso Australia y Nueva Zelanda se hayan unido a Estados Unidos y hayan dicho “no, no, no” a Huawei, y que Alemania todavía esté abierta y diga “sí, veamos si esto puede funcionar o no”. Sin embargo, si todos podemos establecer un conjunto de normas sobre lo que podemos y sobre lo que no podemos hacer con esta tecnología, todos respetaremos dichas normas y tendremos un mundo mejor. Creo que se puede hacer.

Pero al mismo tiempo, hay un problema con las reglas multilaterales. Unen a todos los países, incluidos lo más poderosos como Estados Unidos y China. Estos países deben cumplir estas normas multilaterales también. Por ello, Estados Unidos está un poco reticente a estas normas y procesos multilaterales. Yo creo realmente que será en pos del interés a largo plazo de Estados Unidos consolidar estas normas multilaterales.

Stephen Engle: Hemos visto el debilitamiento de estos órganos multilaterales, ya sea la Organización Mundial del Comercio u otra, por parte de las administraciones actuales, que serán anónimas. Pero el resultado final de este tipo de proteccionismo o supercompetitividad en el campo de 5G es una bifurcación de la próxima evolución

de Internet. Se puede tener Internet occidental e Internet chino. Pero resulta muy difícil establecer un organismo global para la privacidad, los estándares y la protección de datos. ¿Está de acuerdo?

Liu Fei: Creo que no podemos permitir una bifurcación de Internet. Los estándares mundiales son muy importantes. Durante el proceso de flujos de datos, necesitamos tener los mismos protocolos. Sin embargo, los diferentes servicios tienen diferentes requisitos. Esto es como usted y yo: tenemos diferentes gustos cuando se trata de comida, casas o colores. Por lo tanto, no podemos elaborar normas unificadas para todas las aplicaciones. Lo mismo ocurre con la seguridad. Tenemos que asegurar las conexiones de acuerdo con los estándares globales, pero podemos ofrecer soluciones de seguridad diversificadas y personalizadas para diferentes casos de servicio.

07 Stephen Engle: Sr. Ren, algunas personas en Europa, incluso bajo este *GDPR*, Reglamento General de Protección de Datos, promulgado en mayo de 2018, parecen estar pidiendo evitar el monoculturalismo en las compras de equipos, en engranajes. Por lo tanto, para no depender de una sola persona ni tener un proveedor en particular, porque eso podría ocurrir, incluso si no es actualmente un hecho, hay al menos

la percepción de que podría existir una irregularidad. ¿Cuáles son sus estrategias principales cuando intenta vender engranajes a un país en particular y como respuesta recibe: “No. Vamos a comprar a diferentes proveedores, no a uno”, aunque su empresa podría ser la más barata?

Ren: Creemos que el Gobierno alemán y el parlamento elegirán las políticas que sean mejores para el público alemán. También creemos que Alemania debatirá y analizará la situación basándose en hechos y pruebas, y tomará decisiones significativas en pos de los mejores intereses del país. Entendemos que el Gobierno alemán quiere que múltiples proveedores participen en la construcción de redes. Si había un muro construido con ladrillos que provenían de distintos países como EE. UU. , Japón, China y algunos países árabes, y esos ladrillos hechos por diferentes países se colocaban en paralelo para espesar el muro, entonces si un ataque destruía un ladrillo, no podría destruir el ladrillo detrás de él, y el muro no se derribaría. Es por eso que apoyo al sistema alemán que favorece a múltiples proveedores. Ayuda a garantizar la seguridad informática.

Alemania ha hecho pública su propuesta relativa a la soberanía digital. Creo que la propuesta es razonable. Cuando surge algo nuevo, siempre hay alguien que es el primero en descubrirlo. Creemos que vivimos en

una sociedad abierta, pero se requieren determinadas protecciones. Alemania ha propuesto que los datos permanezcan dentro de las fronteras nacionales y ha propuesto esta idea de soberanía digital.

En el pasado, nos centrábamos en los límites físicos o, lo que llamamos, fronteras. Todo lo que esté dentro de esas fronteras, la tierra, los cultivos en la tierra y las minas, pertenece a los propietarios dentro de esas fronteras. Sin embargo, a diferencia de los activos físicos, los activos digitales no están limitados por fronteras. Por lo tanto, ¿cómo asignaremos estos activos digitales? ¿Cómo determinaremos qué país debe beneficiarse de ellos o no, y exactamente cuánto debe beneficiarse cada país? Tenemos que discutir estos temas. La discusión no nos empuja hacia atrás. Deberíamos trabajar juntos en estas cuestiones. Alemania ha propuesto una solución que trata a múltiples proveedores por igual. Esta mañana, el profesor Zuehlke me dijo que la seguridad implica seguir las reglas. Me sorprendió. Operamos en diferentes países, y necesitamos cumplir con las normas de dichos países. Diferentes países tienen diferentes normas, y el cumplimiento es un deber dondequiera que operemos. De lo contrario, no habríamos sobrevivido.

Alemania ha propuesto una red de información construida conjuntamente por múltiples proveedores, y también ha propuesto que los estados soberanos

deberían tener derecho a gestionar la información en esa red. Estoy de acuerdo con esta idea.

08 Stephen Engle: Durante los seis meses aproximadamente desde que se publicó la lista negra, ¿cómo se ha adaptado y construido su negocio sin necesariamente depender de Estados Unidos?

Ren: En primer lugar, me gustaría extender nuestra gratitud a nuestros proveedores estadounidenses por su apoyo y ayuda durante los últimos 30 años. No habríamos logrado lo que tenemos hoy sin ellos. Siempre estamos dispuestos a trabajar con proveedores estadounidenses para explorar el futuro y servir a la humanidad. Siempre abrazaremos la globalización.

Podemos sobrevivir por nuestra cuenta incluso si los proveedores estadounidenses no están autorizados a abastecernos debido a la Lista de Entidades. Sin embargo, no queremos operar de esta manera confiando solo en nosotros mismos para sobrevivir. No apoyo la innovación totalmente independiente ni la completa autonomía. Dada la situación actual, tenemos que confiar en nosotros mismos, pero esto es solo una medida a corto plazo, no una política a largo plazo. Actualmente, no vemos ningún problema para nuestro desarrollo. Sugiero que nos volvamos a reunir el próximo año y en ese entonces podremos ver si Huawei es una

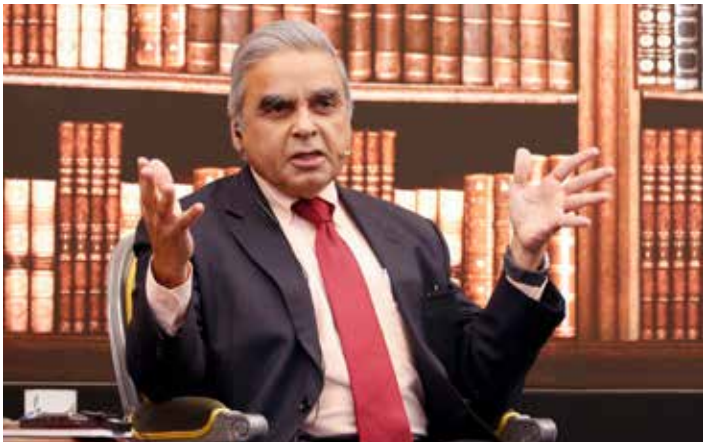
empresa verdaderamente sólida.

Durante la primera mitad de este año, no habíamos sido objeto de ninguna sanción, así que por supuesto tuvimos un rápido desarrollo. Debido a esto, seguimos desarrollándonos bien incluso después de que se impusieran las sanciones. De hecho, básicamente hemos terminado nuestra transición a diferentes versiones de productos que no necesitan componentes estadounidenses. El año que viene será el primer año entero que estaremos sujetos a las sanciones de Estados Unidos. Si Huawei continúa desarrollándose a lo largo del próximo año, se demostrará que Huawei ha superado los riesgos y ha sobrevivido. Por supuesto que queremos seguir siendo líder mundial en nuestro campo durante los próximos tres a cinco años, pero no tenemos una base teórica lo suficientemente poderosa para asegurarlo. Todavía estamos ajustando y mejorando nuestras capacidades. Esperamos poder seguir siendo líderes en el futuro.

Las sanciones estadounidenses nos han dado una lección y nos han recordado que no podemos ser complacientes, y que debemos trabajar duro. Después de duplicar nuestros esfuerzos, finalmente descubrimos que nuestros ingresos y ganancias crecieron más de lo que esperábamos. Haremos algunos ajustes razonables para que nuestro desarrollo sea más estable en el futuro.

Kishore Mahbubani: La decisión sobre la Lista de Entidades se podría decir que fue una decisión técnica, pero en realidad fue más una decisión política, ¿verdad? Como usted sabe, acabo de terminar un libro sobre las relaciones entre EE. UU. y China.

Stephen Engle: ¿El libro *Has the West Lost It?* (¿Ha perdido Occidente?).



Kishore Mahbubani: No, no, no... ese es el libro anterior. Y el siguiente es *Has China Won?* (¿Ha ganado China?). La decisión de incluir a Huawei en la Lista de Entidades fue parte de una decisión geopolítica más amplia, en cierto sentido, adoptada por Estados Unidos. "China se está haciendo demasiado fuerte en poco tiempo, y deberíamos encontrar formas y medios para frenar su crecimiento". Hay algunas personas en Washington D.

C., algunos responsables de políticas, que realmente creen que la mejor manera de frenar el crecimiento en China es tener una especie de desvinculación entre las economías de Estados Unidos y China, porque si se produce dicha desvinculación, Estados Unidos, la economía más fuerte, seguirá creciendo, y China, la economía más débil, caerá. Esos son los cálculos estratégicos, creo, detrás de la Lista de Entidades. Pero creo que la gente que tomó esa decisión es muy poco sabia. Es difícil de imaginar si observamos de donde proviene China. En 1980, en términos de paridad de poder adquisitivo (PPP), en ese momento, el PNB de China era el 10% del de Estados Unidos. Hoy en día, en términos de PPP, su PNB es mayor que el de los Estados Unidos. Así que, habiendo recorrido un largo camino, es difícil creer que debido a que usted creó una Lista de Entidades, el crecimiento en China se va a ralentizar. Por lo tanto, creo que fue un error estratégico por parte de los responsables de las políticas en Washington D. C. Por eso creo que deberían reconsiderar su estrategia y preguntarse: “¿Qué va a funcionar realmente en este nuevo mundo? ¿Funcionará aislar a China? ¿Funcionará cooperar con China?”

Otro asunto crítico es este: El resto del mundo no va a ser un espectador pasivo. Ellos harán sus propios cálculos sobre lo que les conviene. Hemos visitado el laboratorio de Huawei esta mañana. Hay avances

sorprendentes. El resto del mundo quiere abrazarlos. No puedo imaginar al resto del mundo alejándose de Huawei o de China por una decisión geopolítica tomada en Washington D. C. Por eso espero que, gracias a discusiones como esta, la gente de Washington D. C. lo reconsidere. “¿Es prudente adoptar esta estrategia? ¿Por qué no intentar otra cosa?”

Stephen Engle: Parece estar desestimando las preocupaciones relacionadas con la seguridad.

Kishore Mahbubani: Bueno, es posible que haya preocupaciones en materia de seguridad, pero ¿por qué no debatirlas abiertamente? Entiendo que Huawei está dispuesto a hablar con Estados Unidos y decirle: “Bien, díganos cuáles son sus preocupaciones y qué se puede hacer al respecto”. ¿Y por qué no, en cierto sentido, tener una discusión tripartita entre Europa, Huawei y Estados Unidos? Entonces podemos tratar de averiguar cuáles son las preocupaciones reales y qué se puede hacer. Pero recuerden mi punto anterior, sabemos que los Estados Unidos también están recopilando toda la información. Así que no son solo los chinos. La pregunta es, ¿por qué no acordamos un conjunto común de reglas que restrinjan a todos los países, incluidos China y Estados Unidos, por igual?

09

Stephen Engle: Hablaremos sobre el capitalismo de vigilancia. Ya está sucediendo en Estados Unidos a

través de la minería de datos que están realizando ya sea Google o Microsoft. Uno marca la casilla que permite a las empresas recopilar datos. ¿Dónde están esos datos y cómo se utilizan? Se pierde la soberanía digital individual. En lo que respecta a la seguridad, quiero volver a invocar a Detlef y Liu. Cuando hablamos de la robustez de la seguridad en materia de construcción, por ejemplo, fábricas, sabemos que la tecnología 5G creará esta plataforma para que los sectores importantes se comuniquen y sean más eficientes, ya sea en energía, transporte, operaciones bancarias u otros sectores de interés soberano muy importantes. Cuando usted dice montar una fábrica inteligente sobre una red 5G en un sector importante, ¿cómo la hace segura?

Detlef Zuehlke: Mire nuestros aviones. Se necesita redundancia para reducir el riesgo. Esta es la única manera de convencer a la gente de la seguridad real en sistemas de alto riesgo. Usted usará 5G para comunicaciones primarias, pero puede que tenga otras tecnologías, como cables, a modo de redundancia. Sin embargo, también cuando se utilicen cables se enfrentarán a los mismos problemas, porque siempre tendrán la posibilidad de tener fugas de seguridad en algún sitio.

Hemos aprendido a lidiar con todos estos riesgos

durante los últimos dos años. Tenemos que aceptar que nunca tendremos seguridad al 100%, y estoy bastante seguro de que tampoco tendremos seguridad al 100 % en el futuro. Pero tenemos que reunir experiencias con estas nuevas tecnologías. Ahora estamos a punto de presentar la tecnología 5G. Creo que, quizás en dos o tres años, tendremos mucha más confianza sobre el nivel de seguridad del sistema. No en lo que respecta a 5G, sino en el entorno completo de una fábrica, por ejemplo. Finalmente, como ya he dicho, también necesitamos confianza, reglas y seguridad cuando colaboramos.

Por lo tanto, hemos mantenido una estrecha colaboración durante años con Huawei en Alemania, especialmente con su laboratorio de investigación en Múnich. Realizan investigaciones en Alemania. Nos envían las versiones más recientes de su software y equipos, por ejemplo, para que podamos probarlos en nuestro banco de pruebas de fábrica. Gracias a su colaboración tan intensa, hemos desarrollado confianza. Y basándonos en esta confianza podemos tomar decisiones en el futuro y apoyar las decisiones de nuestros socios industriales también. Creo que esto es muy importante. No solo prohibir una empresa y decir “esta es mala y la otra es buena”, sino tratar de desarrollar confianza en la red de socios. Creo que esta es una de las principales ventajas de nuestra red de

fábricas inteligentes con nuestros 53 socios.

Stephen Engle: Liu, desde una perspectiva de seguridad, ¿cómo se genera esa confianza a través de la verificación y también, como sabes, a través de la apertura de sus equipos, si son de código abierto, para demostrar que no hay puertas traseras, y que su equipo no puede ser hackeado?

Liu Fei: Todos los proveedores están sujetos a verificaciones de los equipos, no solo Huawei. Tomemos como ejemplo Criterios Comunes o CC. Se han establecido diferentes niveles de seguridad, y cada uno de ellos está claramente definido en lo que respecta a cómo llevar a cabo evaluaciones y auditorías de seguridad tanto a nivel de código como de proceso. Por ejemplo, en los procesos de producción existen controles de seguridad de nivel superior, como los ensayos de penetración. Por lo tanto, los requisitos de seguridad varían según el nivel de seguridad.

Por ejemplo, el nivel de seguridad de la tarjeta SIM en su teléfono móvil puede ser EAL4+ o EAL5, que son elevados niveles de seguridad. Si los operadores compran tarjetas SIM que alcanzan EAL5 o incluso un nivel de seguridad más elevado, los suscriptores como nosotros no tendrán que preocuparse de que nuestra tarjeta SIM sea clonada. Incluso si roban las tarjetas, nuestros datos personales no se filtrarán. Existen diferentes niveles de

seguridad, dependiendo del nivel de seguridad que los proveedores necesiten para sus productos y servicios. Sin embargo, todos los proveedores deben pasar las verificaciones. Además de los Criterios Comunes, existen nuevos esquemas de revisión de seguridad en el sector de las telecomunicaciones, como el Esquema de Garantía de Seguridad de Equipos de Red (NESAS) propulsado por GSMA y las Especificaciones de Aseguramiento de Seguridad (SCAS) propulsado por 3GPP. Todos los proveedores de equipos deben pasar las verificaciones o revisiones pertinentes cuando los usuarios así lo exijan.

10 Stephen Engle: Ren, ¿puede hablar un poco sobre el lado consumidor del negocio y a dónde usted espera llevar este negocio? Sé que van a lanzar pronto un teléfono plegable que revolucionará el mercado si es que aún no lo han hecho. Como parte de esta lista negra, el Mate 30, el teléfono más nuevo, no puede tener la suite de aplicaciones de Google. ¿Cómo afecta esto a sus ventas a nivel mundial? ¿Y cómo le estimula esto a hacer más I+D en su propio sistema operativo, HarmonyOS?

Ren: Esto definitivamente tendrá un impacto en la empresa. Huawei y Google tienen un acuerdo en virtud del cual hemos estado trabajando juntos para crear un

ecosistema global. Estar aislados de los proveedores estadounidenses tiene un impacto en nosotros, pero nuestros smartphones tienen otras funciones. Hay muchas otras características que también valoran nuestros consumidores. Aunque Google Mobile Services no está preinstalado en los smartphones de la serie Mate 30, ya hemos vendido una gran cantidad de estos teléfonos. Esto demuestra que los consumidores valoran lo que ofrecemos. La Lista de Entidades tendrá un mayor impacto en nuestros mercados extranjeros y seguramente veremos un cierto grado de caída en nuestros negocios allí.

Con el fin de contraatacar, hemos reunido a miles de científicos, expertos e ingenieros destacados que fueron originalmente encargados de explorar el futuro de nuestro mundo. Ahora están reparando los agujeros de nuestro avión acribillado a balas para restaurar nuestra posición competitiva. Todavía estamos trabajando duro en eso.

Stephen Engle: Su presidente de estrategia corporativa le dijo ayer a Bloomberg que sus envíos de smartphones en 2020 crecerán un 20% y que Huawei podría conseguir hasta el 50% de la cuota de mercado nacional en China para smartphones. ¿Esto demuestra que las medidas de Trump contra Huawei no están funcionando?

Ren: No he sido informado sobre el crecimiento del 20%, pero este año realizaremos de 240 a 250 millones de unidades, y nuestro segmento Consumidores espera ver un crecimiento significativo el próximo año. Aunque también es posible que no se obtengan los resultados. No sabemos qué pasará el año que viene, así que no podemos predecir con precisión el crecimiento en nuestro negocio para el próximo año.

Stephen Engle: ¿Los peores escenarios? ¿Los mejores escenarios?

Ren: El peor escenario es el que tenemos ahora. Ahora estamos en el periodo más difícil, pero las cosas mejorarán.

11

Stephen Engle: Wilbur Ross, Secretario de Comercio de Estados Unidos, dijo a Bloomberg Television este fin de semana que las nuevas licencias para Huawei podrían llegar muy pronto. Así que tendremos que esperar a ver si esto sucede. Ahora, expondré este tema adicional a la charla. Debido a la situación en la que se encuentra Huawei, ya sea con Android y algunas de sus licencias, o en lo que respecta a los chipsets y software, ¿hay demasiada confianza en proveedores estadounidenses como Cadence y Synopsys en el mundo tecnológico actual? Y esto, en caso de ser una bifurcación, ¿hará lo contrario, tal vez estimular la

creación nacional de este tipo de software y productos?

Kishore Mahbubani: No soy el experto técnico de este panel. Pero creo que si se adopta una perspectiva a largo plazo, ¿es más prudente para Estados Unidos que China sea completamente independiente de ellos, o que China siga dependiendo de Estados Unidos en muchas áreas? Y el resultado de tener una falta de estrategia en Washington D. C. es que Estados Unidos está siguiendo un curso de acción que puede ser perjudicial para los intereses a largo plazo de Estados Unidos, si usted se ve como un jugador estratégico a largo plazo. Por lo tanto, en realidad es de interés para Estados Unidos ver una continua dependencia china de la tecnología estadounidense y de las empresas estadounidenses, porque al final del día, eso te da cierto grado de influencia. Si China es completamente independiente de Estados Unidos, la influencia es poca o nula. Es por esto que en realidad estaba muy desconcertado por la decisión de no permitir el uso de Google en teléfonos Huawei. Porque, si me permite ser políticamente incorrecto, Google al final del día es un caballo de Troya estadounidense. Porque una vez que estás atrapado por Google, estás atrapado por un ecosistema de información estadounidense. Y eso no solo proporciona información estadounidense, valores estadounidenses y perspectivas estadounidenses, sino que el mundo se ve a través de los ojos de Google. Y allí aparece Huawei

ofreciendo a Estados Unidos la oportunidad de poner un caballo de Troya estadounidense en un teléfono chino y Estados Unidos dice que no. No tiene sentido. No es lógico. Pero esa falta de lógica demuestra la falta de pensamiento estratégico a largo plazo. Eso es lo que me asombra de la gente de Washington D. C., porque en realidad se están disparando contra ellos mismos cuando dicen “No a Google”.

Stephen Engle: Ren, estás sonriendo, ¿creo que coincidís?

Ren: Estoy muy de acuerdo con lo que ha dicho Mahbubani. Estados Unidos está en la cima del sector tecnológico global, o permítanme decirlo de esta manera: Estados Unidos está en la cima del Monte Everest, la montaña más alta del mundo, mientras que China se está quedando atrás y está al pie de la montaña. Cuando la nieve en la cima del Monte Everest se derrita, el agua fluirá por la montaña e irrigará los cultivos y pastos al pie de la montaña, y mantendrá al ganado y a las ovejas. Según el relato de Mahbubani, el agua derretida que fluye por la montaña será finalmente compartida al pie de la montaña. Mahbubani dijo que hay valores involucrados, si bien yo creo que, al menos, hay intereses en juego. Esto es la globalización, donde todas las partes comparten beneficios. Si EE. UU. no permite que el agua fluya

por la montaña, la gente al pie de la montaña puede cavar pozos para regar sus cultivos. En ese caso, no se pagará dinero a Estados Unidos. Cuando Estados Unidos no permita a sus empresas que nos suministren, estas sin duda serán reemplazadas por otras. Otros países deberían trabajar duro para reemplazar a Estados Unidos en la cadena de suministro. Esta es una gran oportunidad para ellos, pero ¿por qué tantos países todavía tienen una actitud expectante? ¡Deben actuar ahora!

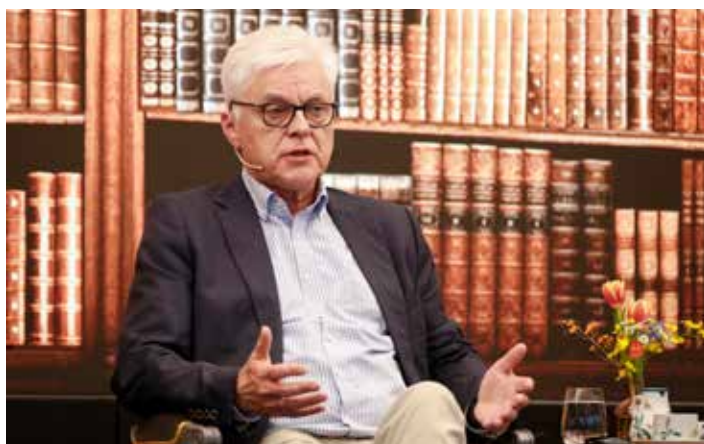
Si China puede tomar medidas sigue siendo una cuestión no resuelta, ya que China tiene una base industrial débil. Si bien tiene un gran PIB industrial, está compuesto principalmente por productos de bajo valor añadido. Esto no es así en Japón ni en Europa; en particular en Alemania. ¿Por qué no cavan pozos para conseguir agua? Si el agua no fluye por el Monte Everest, se congelará porque hace frío allá arriba. De esta manera, Wall Street no ganará dinero.

Stephen Engle: ¿Eso es un acuerdo? ¿Hay un dividendo de vigilancia que se paga a la gente que extrae los datos y después los vende?

Detlef Zuehlke: En realidad, no lo creo. Estamos, de alguna manera, apretados entre estos dos combatientes en este momento y tenemos que pensar cómo salir. Creo que nadie está realmente feliz con lo que se ha desarrollado en los últimos años. En última instancia, el

sector de EE. UU., supongo, es más para las fronteras abiertas. Todos nos estábamos beneficiando de estas fronteras abiertas y mercados abiertos, y los clientes podían comprar los mejores teléfonos y los teléfonos que quisieran, ya sea Apple, Huawei o Samsung. Ahora, al cerrarse estas fronteras, todos perderemos. Entonces, solo tenemos perdedores. Mi deseo es que dentro de la próxima semana aproximadamente (las primeras señales son bastante buenas y el mercado de valores ya está creciendo) haya un acuerdo entre China y EE. UU. También espero que el acuerdo también cubra los problemas de Huawei. Quizás también se pueden establecer reglas, y que sean comprobadas por organizaciones independientes. Creo que tan pronto como tengamos un acuerdo, podemos resolver los problemas reales y no discutir estos problemas.

Stephen Engle: Sin embargo, el acuerdo de la fase I podría no incluir a Huawei.



Detlef Zuehlke: Tal vez no en la fase I, pero es el principio. Así que creo que es más una guerra comercial, una guerra comercial sin sentido. Y creo que es completamente incorrecto esperar a que sea fácil ganar una guerra comercial. No lo es. Todos serán perdedores en una guerra comercial. Así que necesitamos una solución para prevenir esto. Este es el momento adecuado, especialmente antes de las elecciones en Estados Unidos, para avanzar hacia un acuerdo que beneficie a todas las partes. Tal vez no es posible llegar a un acuerdo final en las próximas dos semanas o más, pero sí tener un primer acuerdo y que todo el mundo sepa que estamos avanzando de nuevo con una gran disposición de colaboración. Todo el mundo se beneficiará de esto y será bueno para la economía mundial.

12 Stephen Engle: Kishore, hoy temprano ha hecho una pregunta directamente a Ren sobre cómo lidiar con la percepción y la realidad. Hay una realidad de que han puesto a Huawei en la lista negra, pero la percepción es que son potencialmente una amenaza a la seguridad. Si puedo hacerle su pregunta a Ren Zhengfei, ¿cómo combate esa brecha de percepción?

Ren: La gente forma sus percepciones basándose en sus propias experiencias. Durante los últimos 30 años,

Huawei se ha comprometido con nuestro valor de centrarnos en el cliente. Esto ha ayudado a aumentar la confianza de los clientes en nosotros. Aunque Estados Unidos ha impuesto duras sanciones y los políticos estadounidenses han estado viajando por todo el mundo para presionar a otros países para que prohíban nuestros productos, los operadores individuales continúan eligiéndonos. Esto demuestra que, aunque Estados Unidos utiliza su poder para suprimirnos, la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros es incluso más fuerte.

Stephen Engle: Ahora hablemos del tema seguridad. ¿Dónde está concentrando la mayor parte de I+D y dónde debe enfocar más Huawei su I+D en materia de seguridad?



Liu Fei: Todos los investigadores de seguridad estamos haciendo una investigación objetiva sobre temas, como protocolos y parámetros muy detallados. Las organizaciones de estándares del sector de las telecomunicaciones son responsables de establecer estándares, como 3GPP. Tienen un grupo enfocado en la seguridad llamado SA3. Este grupo suele tener unos 60 delegados y ha celebrado siete reuniones hasta ahora este año y el año pasado. A veces, este grupo analiza 200 temas o más en este tipo de reuniones. Como acabo de mencionar, tenemos que trabajar juntos para encontrar la mejor solución para resolver los problemas de seguridad. Todos los delegados en este grupo, proveedores de equipos, operadores, y todos nosotros estamos trabajando muy duro en este sentido. No somos políticos. Nos centramos en hacer que la red de telecomunicaciones sea más segura.

13 Stephen Engle: Quiero preguntarle, en términos generales, ¿qué tan perjudicial ha sido esta guerra comercial entre China y Estados Unidos para el comercio mundial y las cuestiones de percepción? **Sr. Ren,** ¿es usted optimista o pesimista con respecto a si este problema puede resolverse?

Ren: No he observado tan profundamente la guerra comercial entre China y Estados Unidos ni he prestado

atención a las noticias al respecto. Nos hemos centrado en reparar los daños. Prácticamente no tenemos ventas en EE. UU., así que no importa cómo evolucione la guerra comercial; no tendrá impacto alguno en nosotros. No nos importa cómo se resolverá la guerra comercial. Por el contrario, nos centramos en las demandas de los clientes y pensamos en cómo ofrecer a nuestros clientes los mejores servicios durante estos tiempos difíciles.

Realmente hemos visto un aumento en las visitas de clientes del 69%. ¿Cuál es el propósito principal de sus visitas? Vienen a ver si seguimos vivos. En primer lugar, quieren ver si todavía hay empleados que toman los transbordadores de la empresa para ir a trabajar por la mañana y regresar a sus hogares al final del día. También quieren ver si nuestros comedores están llenos durante el almuerzo y la cena, y si nuestros empleados todavía tienen suficiente dinero para comprar buena comida. Además, quieren ver si nuestras líneas de producción siguen funcionando 7x24 para satisfacer la demanda de los clientes. Después de que los clientes nos visitan y hablan con nosotros, conocen más nuestra situación actual y llegan a entender que nuestros productos, incluso sin componentes estadounidenses, son muy buenos. Esto los anima a comprar más productos de Huawei. Es por eso que la crisis no ha terminado siendo lo que algunas personas habían imaginado. Antes de su visita, los clientes no nos creen

cuando decimos que todo está bien, pero después de visitarnos, se sienten más confiados. “¿Por qué Huawei es lo suficientemente fuerte para sobrevivir?” Hemos demostrado que podemos sobrevivir incluso sin componentes estadounidenses. Debido a que hemos cavado muchos “pozos” al pie del Himalayas y utilizado el agua de dichos “pozos” para irrigar nuestros cultivos, creemos que podemos sobrevivir. Sin embargo, “cavar pozos” no es nuestro propósito final. Todavía esperamos que haya agua de nieve procedente del Himalayas, porque el Río Amarillo y el Río Yangtze todavía lo necesitan para regar los cultivos en China. Contar solo con nosotros es una solución a corto plazo. A largo plazo, queremos trabajar con Estados Unidos para lograr un éxito compartido.

14 Stephen Engle: Si Estados Unidos no emite licencias para Huawei, teniendo Huawei el 28 % de las ventas de equipos de red a nivel mundial, ¿podrá Huawei mantener ese porcentaje y aumentarlo sin la ayuda de Estados Unidos y sus aliados? Si EE. UU. convence a Alemania, el Reino Unido y otras economías occidentales de no comprar sus equipos, ¿el 28 % es algo que se puede sostener? ¿Puede Huawei sobrellevar esto?

Ren: Creo que estos aliados necesitan considerar sus

propios intereses nacionales. Estados Unidos adopta la política de “Estados Unidos primero”, lo que significa que tomarán todo el dinero para ellos mientras tendrán a otros países, como Alemania, a la espera. Alemania no se quedará esperando mientras EE. UU. gana dinero. Creo que cada país tiene que considerar sus propios intereses nacionales. Es imposible para ellos seguir ciegamente a EE. UU. sin considerar sus propios intereses nacionales.

Si EE. UU. no nos da suministros, lo averiguaremos. Pero no puedo contarle los detalles hasta que sea el momento adecuado. No puedo decírselo en este momento porque no estoy autorizado a hacerlo. Así que, cuando lo esté, puedes venir a entrevistarme de nuevo, y te lo diré.

Kishore Mahbubani: En la guerra comercial, creo que es importante entender, como dije al principio, que la guerra comercial es solo una pequeña parte de un escenario mucho más amplio de competencia geopolítica. Ustedes tienen la dimensión económica, la dimensión política, la dimensión militar, la dimensión cultural y la dimensión de preferencia. Es una lucha multidimensional. Cada uno tiene su propia dinámica. Estoy de acuerdo con usted en que es probable que haya algún tipo de tregua temporal o acuerdo comercial entre Estados Unidos y China.

Pero eso no es necesariamente impulsado por la razón y la lógica. Está impulsado por la lógica política del hecho de que el presidente Trump tiene que ir a reelecciones en 2020. Para ir a una reelección en 2020, necesita una buena economía y un buen mercado de valores. Para tener un buen mercado de valores, él quiere tener una buena oferta para Estados Unidos. Ese es el tipo de lógica política que está impulsando esta idea.

Pero su pregunta, el mayor interrogante a largo plazo es si Huawei puede sobrevivir si Estados Unidos realmente sostiene su campaña y consigue unir a sus aliados, y así sucesivamente. Estoy seguro, y creo que el Sr. Ren ha admitido que esto creará algunos impactos y dificultades para Huawei. Pero no puedo imaginar que China permita que Huawei colapse ante un ataque estadounidense específico. Hay demasiado en juego aquí. Por lo tanto, es evidente que se invertirá una enorme cantidad de recursos para garantizar que Huawei no falle. Porque al final del día, esto no se trata solo de Huawei; se trata sobre la contienda más grande entre ambas partes. De alguna manera siento que desafortunadamente Huawei es una gallina atrapada entre dos elefantes. Aquí están los dos elefantes empujando y la gallina está tratando escapar y alejarse de los dos elefantes. Así que, le deseo éxito al Sr. Ren, pero le dije que debería tener cuidado. Estos dos

elefantes están empujando mucho. Huawei debe ser ágil y cuidadoso porque se encuentra en un entorno muy difícil.

Detlef Zuehlke: Bueno, creo que no es solo una amenaza para Huawei, sino para la economía mundial. Esto se debe a que cuando el líder del mercado y sus equipos ya no están disponibles, los demás no podrán llevar sus productos al mercado para satisfacer la demanda del mercado. Nokia y Ericsson son demasiado pequeños para hacerse cargo de todos los suministros del mercado mundial. Por lo tanto, no dispondremos de equipos suficientes para construir redes 5G en los próximos años. Esto afectará profundamente a nuestra economía. Si esto sucede, creo que volverá a ser realmente un “viernes negro”.

Stephen Engle: Es más que un problema de costes. Son más escalables y más baratos. Algunos de los operadores regionales en EE. UU. y en otros lugares han confiado en equipos más asequibles.

15 Audiencia: Soy de Múnich, Alemania, y trabajo en una empresa de inteligencia artificial. Primero, gracias por recibimos y también por su interesante charla sobre los dos elefantes. Muy impresionante. Tengo una pregunta un poco anticuada. Usted está sentado frente a una pared de libros. Está escribiendo el libro del futuro,

pero ¿qué libros viejos leería para formar una reflexión profunda y estratégica?

Kishore Mahbubani: Le diré qué libro leería. Aparte de este libro [*Has the West Lost It?* (¿Ha perdido Occidente?)], leería *El Príncipe* de Maquiavelo, porque estamos en medio de una competencia extraordinariamente compleja y a largo plazo entre dos grandes potencias. Y lidiar con estas situaciones, habiendo sido un estudiante de geopolítica durante 48 años... hay determinada lógica en la geopolítica. A veces se puede predecir acontecimientos que están pasando. Porque es lo lógico que podría pasar. Por eso es importante entender que la geopolítica ha existido por mucho tiempo. Un hombre que realmente entendía muy bien la sabiduría de la geopolítica era Maquiavelo. Y aunque muchos líderes europeos niegan haber leído sus libros, es probable que encuentres *El Príncipe* de Maquiavelo en su habitación, debajo de la almohada.

La respuesta a mi pregunta: Todos piensan que la respuesta a ¿Ha perdido Occidente? es sí. La respuesta es no. Occidente no ha perdido, o más precisamente, todavía no. Sugiero que estamos entrando en una nueva era de la historia humana, lo cual es asombroso. Muy brevemente. Del año 1 al año 1820, durante los últimos 2.000 años, las dos economías más grandes del mundo fueron las de China e India. Solo en los últimos

200 años Europa y América han despegado. Entonces, cuando ves los últimos 200 años de la historia mundial en el contexto de 2.000 años, estos años han sido una aberración histórica. Ahora todas las aberraciones están llegando a su fin natural. Así que, es perfectamente natural ver el regreso de China e India.

Cuando esto sucede, es importante para Occidente adaptarse estratégicamente a este nuevo entorno. Por eso, en el libro sugiero lo que yo llamo una solución “3M”. Minimalista: Occidente debería intervenir menos en otros países; multilateralista: que es lo que he estado enfatizando, utilizando el sistema multilateral global en las Naciones Unidas; y la tercera “M” deriva de Maquiavelo.

16

Audiencia: Sr. Ren, usted ha hablado de otorgar las licencias de la tecnología 5G de Huawei a empresas estadounidenses. Hay informes que dicen que Huawei ha iniciado negociaciones con muchas empresas sobre este asunto. ¿Ha habido algún progreso? ¿Cuánto le costará a una empresa estadounidense obtener esta licencia, y cuándo anunciará el resultado?

Ren: Hasta ahora, ninguna empresa estadounidense ha empezado a negociar esto con nosotros. Hemos hablado de esto con algunos agentes intermediarios, pero no pueden tomar decisiones por las grandes

empresas estadounidenses. Esta es una decisión muy grande, y también muy difícil. Las grandes empresas deben pensar en ello con mucho cuidado. Cuando haya una empresa estadounidense adecuada que quiera discutir con nosotros, encontraremos un banco de inversión como agente que nos ayude a negociar los términos del contrato y los detalles de la licencia, pero no hay ningún progreso que mencionar por ahora.

17 Audiencia: En una entrevista reciente, usted dijo que nunca había usado su derecho de veto. De acuerdo con la historia de Huawei y la situación actual, ¿bajo qué circunstancias ejercería este derecho de veto sobre una decisión de su equipo? Para decirlo de otra manera, sabemos que usted cree en la filosofía de *huidu*. Pero creo que usted debe tener sus propias líneas rojas. Como acabo de observar, cada vez que el anfitrión hacía una pregunta fuerte, usted nunca la respondía directamente, pero hablaba de ello de una manera flexible. Pero al final, siempre ha expresado firmemente su propia opinión y su respuesta. Por lo tanto, dada la situación actual de Huawei, ¿cuál sería un problema de línea roja para usted?

Ren: Mi jefe de prensa está sentada justo allí. Me hará gestos para decirme lo que puedo decir y lo que no. Aunque tengo el derecho de veto en Huawei, en

realidad es una espada de Damocles colgando sobre las cabezas de los jefes. Esta espada debe ser usada con mucho cuidado, ya que tiene el potencial de herir gravemente a mucha gente.

Así que siempre me comunico con mis compañeros de trabajo cuando tengo opiniones. Cuando nos comunicamos, ellos pueden oponerse a mí y negarse a aceptar mis opiniones. Hay muchas publicaciones criticándome en nuestro foro en línea de la Comunidad Xinsheng. El equipo azul de Huawei, un equipo de adversarios dentro de la compañía, escribió una vez un artículo llamado Los diez pecados de Ren Zhengfei. Después de leer este artículo, lo publiqué de inmediato en la Comunidad Xinsheng. Era un artículo muy bueno, así que ¿por qué no compartirlo con todos nuestros empleados?

El derecho de veto de un voto no puede utilizarse de manera casual. Este derecho expiraría a finales de 2018, después de lo cual ya no podría utilizarse, y nuestros ejecutivos podrían gestionar la empresa basándose en sus respectivas autoridades. Sin embargo, algunos acontecimientos fuera de la empresa nos hicieron conscientes del riesgo de que una votación por parte de todos los empleados pudiera llevar accidentalmente a la empresa por el camino equivocado. Debemos prevenir este riesgo a través de un mecanismo apropiado. Así que decidimos mantener mi derecho de veto.

Este derecho de veto puede ser transmitido, pero no

a un familiar. En su lugar, se transmitirá a un grupo de élite compuesto por siete personas que serán elegidas entre los antiguos miembros de la junta, los miembros de la junta fiscalizadora y los altos ejecutivos. Ejercerán juntos el derecho de veto y solo podrán ejercerlo en condiciones limitadas. No pueden ejercer en el grupo durante mucho tiempo porque entonces serían bastante mayores. Tampoco pueden ejercer el derecho de veto si no están en su sano juicio. En resumen, este derecho de veto no se ejercerá fácilmente, pero su existencia garantizará un equilibrio en la gestión interna de la empresa. Así que, en términos generales, tenemos un buen sistema de gestión.

Stephen Engle: Usted no estará insinuando su retiro, ¿verdad?

Ren: No, no estoy insinuando eso.



18

Audiencia: Nueva Zelanda es un país muy pequeño, pero estamos pasando por un periodo muy difícil, porque el Gobierno de Nueva Zelanda ha decidido que la tecnología 5G no está en su agenda y no es aceptable, lo cual es muy decepcionante, tengo que decir. Mi pregunta para el Sr. Ren es simple. No es maquiavélico. Es más Marco Aurelio. ¿Por qué el Sr. Ren no le habla directamente a Trump? Trump es un hostigador y me parece que los hostigadores pueden enfrentarse mejor personalmente que durante negociaciones en salas secretas. ¿Por qué no va directamente a Washington y lo descubre?

Ren: Hemos prestado tres estaciones base de 5G para ayudar a transmitir una competición de vela en Nueva Zelanda. Más tarde, nuestro departamento de relaciones públicas le dará a todo el mundo un CD. Este CD es una grabación de las actuaciones en la gala vespertina del Día Nacional de China, en la que participaron unos 60.000 artistas. La filmación y transmisión de estas actuaciones de cambio rápido se realizaron sin interrupciones. Todos ustedes trabajan en el sector de los medios de comunicación, así que sabrán que la baja latencia de 5G es también de gran importancia para los medios de comunicación.

En cuanto a tener una conversación con Trump, no tengo canales para hacerlo. No sé su número de

teléfono ni cómo ponerme en contacto con él. Por supuesto, si me ayudas, le estaré muy agradecido.

Stephen Engle: ¿Podría reunirse y hablar con él?

Ren: Por supuesto.

Stephen Engle: Donald Trump, si está mirando, viaje a Bloomberg.

Ren: Él tiene un gran avión y puede volar a China en cualquier momento desde cualquier sitio. Yo no lo tengo. Mi avión está hecho de papel y puede caerse con cualquier lluvia.

19

Audiencia: Una institución estadounidense dijo recientemente que el dominio de la tecnología 5G en China podría generar una división de Internet con Estados Unidos. El moderador acaba de expresar opiniones similares. Esta institución estadounidense también observó que el crecimiento de empresas como Huawei ha aumentado la dependencia de sus aliados occidentales de los servicios chinos, y que esto podría causar un número creciente de amenazas a la seguridad. A medida que la comercialización de 5G gana impulso, Estados Unidos se ha vuelto más ansioso y se ha sentido más presionado por la necesidad de luchar por el liderazgo de dicha tecnología. ¿Esto creará una nueva presión sobre Huawei en cuanto

a la seguridad de los nuevos pedidos de 5G? Hace un momento usted decía que Huawei ha estado reparando los agujeros de su avión. ¿Qué agujeros todavía no están reparados? ¿Cuál es su opinión sobre la división de Internet?

Ren: Se ha exagerado sobre el papel que cumple la tecnología 5G. En mi opinión, 5G es como una pequeña caja de herramientas, pero algunas personas la consideran como si fuera una bomba atómica o una amenaza global. No creo que este sea el caso.

Nuestras tecnologías 5G están basadas en un trabajo matemático publicado hace 10 años por el profesor turco Erdal Arıkan. Una vez que nos enteramos de ello, lo analizaron miles de expertos, científicos e ingenieros. Durante este periodo, Estados Unidos estaba haciendo lo mismo, pero en su lugar estaba analizando un trabajo matemático publicado en los años 60 por un profesor que una vez había sido maestro del Sr. Arıkan.

En cuanto a 5G, buscamos el desarrollo conjunto y la cooperación amistosa.

Estados Unidos ha elegido la tecnología de ondas milimétricas como su estándar 5G. En comparación con la onda centimétrica que hemos elegido, la onda milimétrica tiene un ancho de banda mucho mayor. Sin embargo, también tiene algunas limitaciones. Por ejemplo, su alcance es muy corto. Estados Unidos no

esperaba que la era 5G llegara tan rápido, y es posible que hayan pensado que podrían desarrollar teorías y tecnologías para solucionar el problema de cobertura en 6G. La realidad es que 5G ha creado un sector en menos de 10 años, y el despliegue a gran escala ya ha comenzado.

Huawei ha elegido la tecnología de ondas centimétricas que utiliza bandas de frecuencia intermedia. En el pasado, cuando las empresas determinaban qué tecnologías elegir, Huawei apostaba en realidad a bandas de frecuencia intermedia. Otras pocas empresas han tomado la misma decisión.

Huawei eligió la onda centimétrica, pero también trabajaba en la onda milimétrica. Solo dos grandes grupos tecnológicos predijeron que la onda centimétrica sería el futuro y, sorprendentemente, hicimos la apuesta correcta. El uso de la tecnología de ondas milimétricas no se generalizará en el futuro cercano, y tampoco lo hará 6G. Huawei también es líder en 6G. Estimamos que adoptar la tecnología 5G a nivel mundial tardará 10 años. El ancho de banda de 5G será más que suficiente para sus usuarios, por lo que queda por ver si realmente habrá necesidad de obtener un nuevo sistema celular.

En esta carrera de 5G, Huawei no nació ganador. Simplemente hicimos nuestra apuesta desarrollando tecnología a lo largo de múltiples caminos. Hemos

apostado por la onda centimétrica que resultó ser la correcta.

China ha asignado espectro para 5G basado en las bandas de ondas centimétricas, y este es el mejor enfoque. Los países de Oriente Medio han seguido los pasos de China en la forma en que han asignado su espectro, y están haciendo grandes inversiones en 5G. Oriente Medio bien podría convertirse en la máxima expresión de 5G.

Sin embargo, durante este proceso, no estábamos seguros si tendríamos éxito al final. A veces somos un poco como un gato ciego que se ha encontrado con un ratón muerto. En las últimas tres décadas, hemos tenido la suerte de mantenernos al corriente y satisfacer las necesidades de la sociedad.

20 Audiencia: China tiene la visión de ser una superpotencia cibernética e influir en las normas de gobernanza, así como forjar estos conceptos en el extranjero. ¿Dónde se sitúa usted en el espectro de Internet libre y abierta, y del modelo chino que impone restricciones a los flujos y a la infraestructura?

Ren: En primer lugar, creo que Internet ha impulsado el progreso social. Muchas empresas como Google, Facebook, Amazon, Microsoft y empresas chinas de Internet, han impulsado el progreso social y reducido

la brecha digital. Hoy en día, incluso las personas que viven en bosques densos pueden acceder a Internet y estar conectadas con el resto del mundo. Tenemos que reconocer los beneficios que Internet tiene en nuestra sociedad.

Durante una entrevista que tuve ayer con *The Wall Street Journal*, una periodista mencionó que había visitado mi ciudad natal y mi casa de la infancia. Le dije que no era la casa de mi infancia. Después de que China comenzó a aplicar la reforma y la política de apertura, el Gobierno local asignó esa casa a mis padres. La casa en la que viví durante mi infancia fue incluso peor que eso. Dijo que la casa que había visto estaba en malas condiciones y que la calidad de vida allí era bastante pobre. Su opinión sobre mi ciudad natal es similar a la que ahora percibimos en algunos países africanos, ya que las condiciones de vida allí en general son bastante pobres.

Déjeme decirle esto: Cuando yo era joven, lo que más quería era comer bollos al vapor. En ese momento, no sabíamos cómo era el mundo exterior. En la actualidad, los niños que viven en zonas rurales pueden conectarse con el mundo exterior. Este es uno de los muchos beneficios que Internet nos ha dado.

Dicho esto, Internet también ha contribuido, lamentablemente, a la difusión de contenidos nocivos.

Todos los países deben gestionar ese contenido. Hacerlo será bueno para los jóvenes y para lograr la estabilidad social y el desarrollo. Si Internet no se regula, podría causar problemas fácilmente. Creo que Internet en sí es neutral, y no he oído hablar del modelo que ha mencionado. Lo que más importa es que se alienta a las personas a trabajar duro y a crear más riqueza. Cuando la gente se encuentra en mejores condiciones, puede permitirse comprar más tazas de café y disfrutarlas. Y como han visto, hay muchos cafés en nuestro campus.

Creo que Internet ha facilitado muchos progresos positivos y deberíamos reconocerlo.

Stephen Engle: He hablado con muchas empresas extranjeras que han hecho negocios en China. En junio de 2017, el Gobierno chino promulgó la ley de seguridad informática que básicamente requería que las empresas extranjeras y las empresas locales albergaran sus datos sobre los ciudadanos chinos en el país. ¿Esto envía una señal equivocada al mundo de que el Gobierno no está dando su soberanía digital al individuo ni a las empresas individuales?

Ren: No somos una empresa de Internet, por lo que no hemos prestado especial atención a las normas y leyes relacionadas con las empresas de Internet. Los distintos países pueden tener diferentes entendimientos al respecto. No puedo hacer comentarios sobre este asunto.

Liu Fei: Como empresa de redes de comunicaciones, nos centramos en equipos de infraestructura de telecomunicaciones. Los datos se manejan a un nivel diferente, por lo que no sabemos cómo los datos pasan por el equipo ni hacia dónde van.

Kishore Mahbubani: Las regulaciones sobre el mundo cibernético están en una etapa muy temprana. Nadie sabe cómo manejarse. Si se quiere un resultado ideal, el resultado ideal es algún tipo de entendimiento multilateral global, pero dicho entendimiento multilateral global, por ejemplo una convención internacional, tiene que ser negociado entre los 193 países. Y los 193 países tienen que ponerse de acuerdo sobre la convención, y tienen que acatarla, ¿verdad? Aquí, como se sabe, Estados Unidos es ampliamente el líder de Internet. Pero Estados Unidos, como lo veíamos, como país, se muestra reacio a aceptar cualquier tipo de reglas multilaterales que gobiernen las instituciones estadounidenses. Tomemos Facebook a modo de ejemplo. Facebook está vendiendo anuncios políticos en el Reino Unido. Si escucha la charla Ted de Carole Cadwalladr, verá que los anuncios de Facebook tienden al Brexit de alguna manera. ¿Estaría Estados Unidos de acuerdo en que esto debería parar, y que debería haber regulaciones globales al respecto? Ese es el paso crítico que tenemos que dar. Todos tenemos que estar de acuerdo en que, quizás dado el daño de la influencia que tienen estas

organizaciones, deberían estar sujetas a reglamentos multilaterales mundiales. Y si podemos dar ese primer paso, sería realmente un gran avance.

Detlef Zuehlke: También tenemos las mismas discusiones en casa en Alemania. El sector tiene interés en mantener sus datos mientras tanto en los servidores europeos. Solo había un grupo fundado en Alemania, y también apoyado por el Gobierno, que deseaba tener disponible una nube alemana. La única gran diferencia es que no es impuesta por nuestro gobierno, sino que solo es una oferta al sector, y el sector puede decidir sobre esto. En cuanto a la otra parte de esta discusión, creo que mientras tengamos un gobierno democrático, es completamente imposible bloquear la comunicación como Internet. Así que esto no funcionará. También estoy seguro de que quizás en 20 años tendremos una situación diferente aquí en China, a medida que la gente se haga más rica y las telecomunicaciones mejoren y se vuelvan más incontrolables.

21 Audiencia: Soy profesor de Global Family Business de Múnich, Alemania. Ayudo a las familias a atravesar circunstancias complejas, por ejemplo, cuando pasan por momentos trágicos o complicados como perder prácticamente su legado, lo cual es factible. Tal vez una observación y una sugerencia. En términos

maquiavélicos, si el príncipe no puede hablar con el príncipe, envía a los niños a hablar entre ellos. Podrían tener intereses diferentes. En el caso del presidente de Estados Unidos, los niños se encargan del negocio. Usted también tiene hijos que manejan el negocio. Tal vez puedan encontrar términos comunes. Y en conclusión, ¿cuál sería su consejo, Ren, para todos los jóvenes en la sala?, ¿cómo deberían posicionarse como próxima generación? ¿Qué deberían leer? ¿Qué deberían aprender? ¿Y cómo deberían pensar en el mundo según el increíble legado comercial que usted ha creado? Gracias.

Ren: En primer lugar, creo que los jóvenes deben tener una mente abierta. Están en una posición mucho mejor que en la que estábamos nosotros a su edad. Cuando éramos jóvenes, solo podíamos acceder a la información de las bibliotecas cuando estábamos en la universidad. En mi colegio, ni siquiera teníamos biblioteca. Los jóvenes de hoy tienen acceso a todo tipo de recursos en línea. Así que creo que, en primer lugar, deben tener una mente abierta.

Segundo, deben aprender a cooperar con los demás. Los individuos no podemos lograr demasiadas cosas solos; necesitamos cooperación para avanzar juntos.

Tercero, los jóvenes deben perseverar y trabajar duro. Les recomiendo que no sean muy ingeniosos y salten

de una idea a otra sin terminar nada. Al final, acabarán desperdiciando su juventud sin lograr nada. Si son persistentes y se dedican a trabajar duro en una cosa, entonces probablemente tendrán éxito. No crean que tienen talento en todas las áreas ni gasten demasiada energía aquí y allá. Eso hace difícil lograr un éxito real.

Stephen Engle: Tal vez usted debería ir a Hong Kong y dar un discurso a los niños allí. Ese es otro debate. Damas y caballeros, un aplauso para Ren Zhengfei y nuestros distinguidos panelistas.



Entrevista de Ren Zhengfei con The Globe and Mail

2 de diciembre de 2019, Shenzhen, China

01

Nathan VanderKlippe, corresponsal en Asia, The Globe and Mail: Muchas gracias por reunirse de nuevo conmigo y atenderme como periodista canadiense. Hoy, como ya sabe, se cumple un año del arresto de la Sra. Meng. Así que me gustaría hacerle algunas preguntas sobre lo que sucedió hace un año. Porque sabemos parte de lo que pasó en Canadá, pero tenemos menos conocimiento sobre lo que tuvo lugar en China y con usted, personalmente, en torno a su arresto.

Quisiera preguntar, en primer lugar, la Sra. Meng dejó de viajar a EE. UU. dos años antes de su arresto en Canadá. ¿Sabía Huawei, a comienzos de 2017, que había una investigación en marcha y que ella estaba expuesta a algún riesgo?

Ren: El caso de Meng Wanzhou parece formar parte de una campaña política planeada por EE. UU. Huawei lleva excluido del mercado estadounidense desde hace mucho tiempo. Nuestra actividad disminuye en EE. UU., y virtualmente no tenemos presencia empresarial allí. Incluso si nuestros altos ejecutivos hubieran viajado allí, no habrían tenido ningún negocio que hacer. Entonces, ¿para qué habrían de ir? No hay ninguna necesidad de que estén allí.

Nathan VanderKlippe: ¿Entonces no fue un intento

de evitar un arresto en EE. UU. o de eludir problemas legales en EE. UU.?

Ren: No. Fue porque esos ejecutivos no tenían negocios que atender allí. Hace varios años, comenzamos a aproximarnos al mercado de EE. UU. como si se tratara de un mercado pequeño, con toda nuestra autoridad para la toma de decisiones delegada en nuestra oficina local allí. Esto se debía a que el volumen de ventas que teníamos allí era demasiado reducido.

02 Nathan VanderKlippe: Después de que fuera arrestada en Vancouver, ¿puede contarme algo sobre cómo lo supo, dónde se encontraba en aquel momento, quién se lo dijo y cómo le llegó la noticia?

Ren: Cuando fue arrestada, yo estaba en China y no había salido hacia Argentina todavía. El equipo legal de la compañía me informó de que había sido detenida, pero no estábamos al corriente de que todo esto era parte de una gran campaña de EE. UU. Pensamos que el caso se debía a algún malentendido.

Nathan VanderKlippe: Se suponía que usted iba a viajar a la Argentina. ¿Tenía también previsto volar a través de Canadá?

Ren: No. Tenía planeado hacer escala en Dubái para ir a Argentina.

Nathan VanderKlippe: Entonces ella no le llamó directamente; llamo al equipo legal de Huawei. ¿Sabe por qué? ¿Por qué llamó al equipo legal y no a usted?

Ren: Se trataba de una cuestión legal. Por lo que, por supuesto, se puso en contacto con ellos primero.

Nathan VanderKlippe: ¿Recuerda, después de conocer el caso, qué instrucciones dio al equipo legal? ¿Qué les dijo? ¿Qué objetivo les dio?

Ren: No les di ninguna instrucción porque yo no les dirijo. Solo indiqué a otros miembros de nuestra alta dirección que debíamos buscar asesoramiento legal para este caso y establecer contacto con Canadá a través de medios legales locales. Estamos determinados a emprender medidas legales para solucionar este asunto.

03 Nathan VanderKlippe: Ha comentado al principio que pensó que se trataba de un malentendido; debía ser algún tipo de malentendido legal. ¿En qué momento pensó que se trataba de algo más importante, no solo para la Sra. Meng, sino para su empresa?

Ren: El 16 de mayo, EE. UU. nos incluyó en la *Entity List* y comenzó a sancionarnos. Desde entonces, nos hemos dado cuenta de que están utilizando a Meng Wanzhou como pieza de negociación para atacarnos.

Nathan VanderKlippe: Entonces, ¿pensó durante cinco meses, entre diciembre y mayo, que esto era un accidente o un malentendido?

Ren: Sí, eso es lo que pensé.

Nathan VanderKlippe: Y, en ese momento, ¿cómo pensó que se resolvería?

Ren: Obteniendo asesoramiento legal.

Nathan VanderKlippe: Y, después del mes de mayo, ¿cuál pensó que era el camino para solucionarlo? ¿Cómo cambió esto su forma de pensar en relación al tiempo que podría durar y cómo resolverlo?

Ren: Desde que Huawei fue incluido en mayo en la *Entity List*, hemos creído que el objetivo principal de EE. UU. es destruir a Huawei, y que el caso de Meng Wanzhou es solo el principio. Creemos que tenemos que redoblar nuestros esfuerzos para ajustar nuestra estructura interna y para construir un sistema sólido de desarrollo de productos para adaptarnos a un entorno en el que se nos está sancionando. Hemos decidido hacer todo lo posible para asegurar nuestra supervivencia. Es la única manera que tenemos de encontrar soluciones. Así que, desde mayo, hemos hecho algunos cambios y trabajado intensamente para asegurar la continuidad de nuestro negocio.

04

Nathan VanderKlippe: La Sra. Meng viajó, antes de ser arrestada en Canadá, a otros seis países que también tienen acuerdos de extradición con EE. UU. Después de Canadá, también tenía planeado viajar a México y Argentina, países que mantienen acuerdos de extradición con EE. UU. Bajo su punto de vista, ¿por qué Washington escogió Canadá para arrestar a Meng Wanzhou?

Ren: Creo que debe preguntarle a Washington. Si hubiéramos sabido que Washington había tomado esa decisión, Meng Wanzhou nunca habría viajado a Canadá en primer lugar y podríamos haber evitado arrastrar a Canadá a la difícil situación actual.

Nathan VanderKlippe: Creo que existe la creencia en Canadá de que, quizá, EE. UU. considera que Canadá es un país débil que hará cualquier cosa que EE. UU. le solicite. ¿Cree que esa podría ser la razón por la que se eligió a Canadá para esto?

Ren: No lo creo. Creo que Canadá es un gran país. Los ciudadanos de Canadá y de EE. UU. tienen antepasados comunes, pero creo que difieren en el trato que se les da a los pueblos indígenas. Creo que los canadienses son un gran pueblo, un pueblo noble, y que sean educados y que respeten las reglas no significa que sean débiles.

Nathan VanderKlippe: ¿Así que considera que Canadá ha respetado las reglas en este caso? Porque Canadá

ha sufrido las consecuencias desde la perspectiva de las exportaciones, desde la perspectiva del pueblo canadiense. ¿Cree que esas consecuencias son injustas para Canadá?

Ren: Permítame que me explique. No me estoy refiriendo a si Canadá cumple las reglas en el caso de Meng Wanzhou. Simplemente quiero compartir la creencia de que Canadá y EE. UU. han tratado de forma distinta a los pueblos indígenas en siglos pasados, y que creo que Canadá es un país noble.

Nathan VanderKlippe: ¿Cree que Canadá estaba, simplemente, siguiendo las reglas en este caso o considera que Canadá también estaba interfiriendo políticamente en este caso?

Ren: Creo que EE. UU. ha intervenido claramente en este caso, y Canadá ha sufrido pérdidas por ello. Creo que Canadá debería solicitar a Trump una compensación.

Nathan VanderKlippe: Después de que la Sra. Meng fuera arrestada, ¿podría decirme cuál fue la reacción inmediata de la empresa? Por ejemplo, ¿se trasladó a su familia inmediatamente fuera de Canadá o permanecieron en Canadá?

Ren: Huawei nunca ha estado involucrada en las disposiciones sobre la familia de Meng Wanzhou. Solo hemos contratado a abogados para ella en Canadá, con

el fin de proteger los derechos con los que cuenta de acuerdo con la ley canadiense.

05 Nathan VanderKlippe: Huawei tiene formas de tomar represalias contra Canadá. Huawei vende equipamiento a las compañías de telecomunicaciones canadienses. Huawei da empleo a muchos canadienses. Sin embargo, ustedes han preferido no responder de esa manera. ¿Por qué no? Tienen la capacidad de hacerlo. Tienen la capacidad de arremeter en contra.

Ren: Primero, porque creemos que Canadá es un gran país. Mientras EE. UU. se cierra al exterior, Canadá debería abrirse más. La apertura traerá consigo grandes oportunidades para Canadá. Por ejemplo, debido a que muchos científicos no pueden obtener visados para entrar en EE. UU., un buen número de conferencias internacionales se pueden celebrar en Canadá en su lugar. Los científicos estadounidenses no tienen que viajar lejos o solicitar visados para entrar en Canadá. Si científicos de todo el mundo viajan a Canadá, es probable que el país escale posiciones hasta convertirse en un nuevo centro para la ciencia y la tecnología. Nunca hemos cambiado nuestra opinión cuando se trata de elegir a Canadá como el mejor sitio para desarrollarnos.

Segundo, Canadá es hogar de los tres padres

fundadores de la inteligencia artificial y nosotros estamos incrementando ahora nuestras inversiones y nuestros esfuerzos en inteligencia artificial. Incidentes como el de Meng Wanzhou no afectarán a nuestro desarrollo estratégico ni a nuestras inversiones en Canadá.

El incidente de Meng, finalmente, se convertirá en algo del pasado, pero Canadá no. Por tanto, no podemos abandonar tan fácilmente nuestro desarrollo estratégico en ningún país.

Somos conscientes de que, durante las últimas deliberaciones que han tenido lugar en Canadá, algunas personas han propuesto que Canadá continúe apostando por el 5G de Huawei. Si ese es el caso, haremos todo lo necesario para ayudar a Canadá a construir redes 5G de alta calidad. Pensamos que Canadá está cerca de EE. UU. y, en un momento dado, tuvimos la intención de no continuar adelante en Canadá en términos de despliegue del 5G.

Con el 5G, Canadá puede utilizar las soluciones de inteligencia artificial en varios ámbitos, como en la producción minera autónoma en las regiones de frío extremo de Canadá. Huawei es un líder mundial en conducción autónoma. Podemos emplear primero esta tecnología en las vagonetas mineras y en la agricultura, haciendo de la agricultura autónoma una realidad y

permitiendo que los tractores trabajen la tierra 7×24. Los agricultores, sin embargo, aún necesitarán combustible para los tractores. Con la inteligencia artificial, Canadá será testigo de un incremento de las producciones agrícola y minera, lo que mejorará notablemente las condiciones de vida y la riqueza material en todo el país.

Canadá ha construido una sólida base para la inteligencia artificial. Si el país apuesta por la inteligencia artificial como su estrategia nacional, es posible que se convierta en un líder mundial en este campo.

En tanto que nosotros invertimos en Canadá, no solo podemos aprender enormemente del conocimiento teórico de los padres fundadores de la inteligencia artificial, sino que también usamos esta tecnología para beneficiar a la sociedad canadiense. No vamos a abandonar fácilmente en ninguno de estos países. Si renunciamos en un país detrás de otro debido a un incidente, entonces no tendremos ninguna presencia en ningún lugar del mundo.

06 Nathan VanderKlippe: Obviamente, los problemas de Huawei en América no están remitiendo con el paso del tiempo. La última vez que hablamos, usted habló de expandirse en Canadá, adquirir bienes inmuebles en las principales ciudades canadienses. Me pregunto si, en primer lugar, percibe la escala de esa expansión,

cuánta gente espera enviar a Canadá. Y, en segundo lugar, si se ha planteado, quizá, trasladar su sede central, convirtiendo Canadá en su sede central para las operaciones de América del Norte y no solo para las operaciones canadienses.

Ren: El número de trabajadores que tenemos en Canadá está cerca de los 1.200 y dos terceras partes de ellos trabajan en I+D. Continuaremos incrementando nuestras inversiones allí en el futuro. En América del Norte, como no tenemos ninguna presencia en el mercado de EE. UU., nuestra sede central americana permanecerá en México. Sin embargo, trasladaremos nuestro centro de I+D de EE. UU. a Canadá.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuándo sucederá eso?

Ren: El número de trabajadores en Canadá se está incrementando gradualmente. En 2019, hemos añadido 300 empleados a nuestra oficina local en Canadá. Debido a la *Entity List*, no tenemos permitido contactar con nuestros empleados en EE. UU., ni a través del correo electrónico ni por teléfono, ni tampoco acceder a tecnología allí. Esto nos impide desarrollarnos en EE. UU., así que estamos transfiriendo nuestro negocio a Canadá.

Nathan VanderKlippe: Pero la idea de trasladar un centro de investigación a Canadá representa una iniciativa importante. ¿Estamos hablando de reubicar

a unas pocas decenas de personas o es un paso significativo para Canadá?

Ren: Será una medida importante, y haremos el traslado paso a paso. Un tema relacionado es si tener a un ciudadano estadounidense o a alguien que tenga una tarjeta de residencia permanente en EE. UU. trabajando para nosotros en Canadá viola las sanciones de la *Entity List*. Esta es una de nuestras mayores consideraciones en el momento de tomar cualquier decisión. Si tener a ciudadanos estadounidenses y a titulares de tarjetas de residencia permanente en EE. UU. trabajando en Canadá no está contemplado en la *Entity List*, haremos una fuerte inversión en el centro de investigación en Canadá.

El impacto que tiene en nosotros la *Entity List* incluye restricciones del suministro de componentes que recibimos y recortes en nuestras colaboraciones con universidades e instituciones académicas. En lo próximo, nos gustaría ver si las restricciones impuestas por la *Entity List* pueden relajarse en el futuro, permitiendo que ciudadanos estadounidenses y personas titulares de una tarjeta de residencia permanente en EE. UU. trabajen para nosotros en nuestro centro de investigación canadiense. Este es también un importante pilar para nuestro desarrollo.

07 Nathan VanderKlippe: Teniendo en cuenta lo sucedido el año pasado, el Gobierno canadiense ahora cree que John Bolton, quien era el asesor de seguridad nacional de EE. UU., estuvo detrás del arresto de Meng Wanzhou en Canadá. Si eso es cierto y si la presión por arrestarla llegó desde fuera del sistema judicial de EE. UU., ¿cómo afectaría esto a cómo actúa Canadá con respecto a la extradición de la Sra. Meng?

Ren: He leído el artículo que publicó ayer The Globe and Mail. Esto es solo algo a tener en cuenta y de lo que aún no tenemos ninguna prueba. Siento que Canadá se vea atrapada en medio del conflicto entre Huawei y EE. UU. Sin embargo, lo hecho, hecho está, y lo que debemos hacer ahora es encontrar una solución adecuada.

Canadá es un gran país, donde el Estado de derecho es fuerte, y mi opinión no se ha visto afectada por las aparentes infracciones cometidas por la Real Policía Montada de Canadá (RCMP, por sus siglas en inglés) durante el arresto de mi hija. De cualquier modo, los oficiales de la RCMP han prestado juramento en relación al cumplimiento de la ley. Deben revisar cuidadosamente y describir con claridad lo que pasó y los puntos clave, porque esto puede ayudar a procesar el caso de Meng Wanzhou. No deberían elegir mantenerse en silencio o fingir que han perdido la memoria.

Huawei no ha dejado que este caso detenga el desarrollo de su negocio en Canadá. Esperamos que la resolución de este caso pueda volver a poner en marcha las relaciones entre China y Canadá. También esperamos que las tensiones entre estos dos países se puedan disipar y que las cosas regresen a la normalidad.

EE. UU. ha estado cerrado. Canadá debe abrir los brazos y abrazar el talento rechazado por EE. UU. Este talento puede ayudar a construir un Silicon Valley en Canadá. Muchas personas con talento están abandonando EE. UU., y Canadá puede abrir sus puertas a esta gente. El entorno natural y el nivel de vida de Canadá son, hasta en el último detalle, tan buenos como en EE. UU.

Creo que Canadá debe elaborar políticas de acuerdo con eso y retomar el camino abandonado por EE. UU., ya que EE. UU. ahora ha escogido el mal camino. Entonces, Canadá puede lograr lo que EE. UU. no pudo conseguir. Canadá no debería seguir ciegamente a EE. UU. solo porque ambos países mantienen una buena relación. De lo contrario, ¿cómo puede Canadá desarrollarse y crecer?

08

Nathan VanderKlippe: Una de las opciones disponibles para Huawei en torno a la Sra. Meng es llegar a un acuerdo con Estados Unidos. Muchos casos en Estados Unidos terminan en acuerdo. Hay expertos legales que

creen que si Huawei aceptara un acuerdo en Estados Unidos, recibiría una multa y quizá entonces Estados Unidos abandonara los procedimientos de extradición contra Meng Wanzhou. ¿Por qué Huawei no ha aceptado el acuerdo? ¿Por qué Huawei no ha seguido este camino en Estados Unidos?

Ren: El Gobierno de EE. UU. nunca nos ha consultado la solución que usted menciona. Creo que puede transmitir un mensaje al Gobierno de EE. UU. y decirles que hablen con nosotros.

Nathan VanderKlippe: ¿Estaría dispuesto a explorar un arreglo de este tipo con Estados Unidos? ¿Está Huawei interesado en llegar a un acuerdo con Estados Unidos?

Ren: Sí, pero debe estar basado en los hechos y en las pruebas.

Nathan VanderKlippe: Un acuerdo de ese tipo, normalmente, tiene en consideración, o involucra, el reconocimiento de culpabilidad y entonces se llega a un arreglo, quizá una multa o puede que algo más, pero es posible que no incluya tiempo de cárcel. ¿Está preparado para ese camino?

Ren: Como ya he mencionado, todo debe basarse en los hechos. Estamos abiertos a negociar en estas cuestiones en tanto se sustenten en los hechos.

Nathan VanderKlippe: Pero usted cuenta con asesoría

legal en Estados Unidos. ¿Por qué no les ordena que empiecen a explorar esta idea o que la transmitan a los fiscales estadounidenses?

Ren: Nuestros abogados defienden nuestro caso contra la acusación en los tribunales. Este es un tipo de negociación que tiene la finalidad de determinar quién tiene razón y quién no. En primer lugar, la Fiscalía del Distrito Este de Nueva York de EE. UU. debe dar a conocer las pruebas y entonces podemos debatir en el tribunal en función de la evidencia. Las discusiones que mantienen nuestros abogados con la fiscalía en el tribunal son una negociación en voz alta. Esto permite a ambas partes determinar, en primer lugar, cuáles son los hechos. Entonces podemos negociar, quizá bajando el tono de voz, con tranquilidad, sobre las condiciones de un intercambio. Este es también un tipo de negociación.

Nathan VanderKlippe: Pero ahora están envueltos en la discusión con el tribunal. ¿En qué punto cree que será el momento de hablar en voz baja? ¿Hasta qué punto trabajan específicamente para llegar a algún tipo de acuerdo?

Ren: Si el Gobierno de EE. UU., que no encuentra ninguna prueba ni justificación para sus actos, decide bajar el tono, entonces nosotros también podremos hacerlo. Entonces, las conversaciones no tendrán lugar en el juzgado. En su lugar, se podrán celebrar

en una cafetería. Si hablamos demasiado alto en una cafetería, molestamos a los demás presentes, por lo que, naturalmente, tendremos que bajar la voz. El tema de nuestra discusión será quién toma una taza más de café, ese tipo de cosas. Se hablará de indemnización. Si resulta que EE. UU. ha estado equivocado, entonces seremos indemnizados por daños a nuestra reputación.

Nathan VanderKlippe: Pero, con franqueza, EE. UU. ha presentado muchas pruebas y la mayoría de ellas, en particular, estaban relacionadas con la Sra. Meng y con lo que la Sra. Meng estaba haciendo en algunos bancos. Cuando estaba describiendo la relación de Huawei con Skycom o, como ha señalado el fiscal de EE. UU., tergiversando la relación de Huawei con Skycom, ¿lo estaba haciendo bajo sus órdenes?

Ren: El Gobierno de EE. UU. debería presentar sus pruebas, si es que tiene alguna, a través del tribunal. Hasta el momento, no hemos visto ninguna prueba presentada en el tribunal. La Fiscalía del Distrito Este de Nueva York de EE. UU. debe revelar las pruebas lo antes posible.

Nathan VanderKlippe: Pero EE. UU. ha presentado declaraciones juradas. Han publicado copias de las presentaciones en PowerPoint que la Sra. Meng proporcionó. Me refiero a que esa es la evidencia que se ha publicado por las vías legales, y muestra lo que

EE. UU. califica de tergiversación de la relación de Huawei con Skycom. ¿Esa tergiversación tuvo lugar por orden de usted?

Ren: Yo no di ninguna orden, pero creo que la Fiscalía del Distrito Este de Nueva York de EE. UU. tiene que dar a conocer las pruebas y que las audiencias comiencen lo antes posible.

Nathan VanderKlippe: ¿Por qué Huawei describió su relación con Skycom como una desinversión cuando, de hecho, Skycom permanecía siendo filial de Huawei?

Ren: Mejor dejemos este tema para que decida el tribunal.

09 Nathan VanderKlippe: Hay una discusión en Canadá sobre su política acerca del 5G. ¿Puede hablarnos sobre el tipo de contactos que se han establecido entre Huawei, o quizá entre usted mismo, y funcionarios del Gobierno canadiense, en lo que respecta a la revisión del 5G de Canadá?

Ren: No. No hemos mantenido este tipo de discusiones con el Gobierno canadiense. Huawei no es el único proveedor que ofrece equipamiento 5G. Ericsson también proporciona equipamiento 5G. Si Canadá adopta el 5G es una cosa; si elige a Ericsson o a Huawei para el desarrollo del 5G, es otra. Estas decisiones

dependen del Gobierno canadiense. Si eligen a Huawei para el desarrollo del 5G, entonces lo haremos lo mejor que podamos. Incluso si no escogen a Huawei, nuestro plan de inversión en Canadá permanecerá sin cambios. Seguiremos invirtiendo en Canadá.

Nathan VanderKlippe: El Gobierno canadiense opera lo que se conoce como un centro para la seguridad informática para realizar pruebas de productos digitales. Es más bien como el laboratorio de pruebas que hay en Reino Unido, que lleva en Reino Unido desde 2010. Ese centro canadiense ha puesto a prueba tecnología de red 4G de Huawei. ¿Ha comenzado ya las pruebas de la tecnología 5G de Huawei?

Ren: Actualmente, no tenemos un plan para establecer un centro de pruebas de seguridad informática en Canadá. Sin embargo, Canadá y Reino Unido son aliados. Pueden contar con los equipos que se han probado en Reino Unido.

10

Nathan VanderKlippe: En septiembre, usted conversó sobre la posibilidad de que se otorgara a otros países las licencias sobre la tecnología 5G de Huawei. A principios del mes pasado, indicó que no había habido interés directo por parte de las compañías de telecomunicaciones americanas. Me gustaría preguntar si esto ha cambiado y cuál es su nivel de seriedad en

este asunto. ¿Ha establecido una sala de datos para que otras compañías inspeccionen sus licencias? ¿Ha fijado un precio por la licencia de esta tecnología?

Ren: En primer lugar, ninguna compañía estadounidense nos ha preguntado por la licencia del 5G. En segundo lugar, nuestra licencia es integral, no tiene restricciones. Esta es una decisión muy importante, por lo que es comprensible que las compañías estadounidenses necesiten tiempo para pensar en ello.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuánto puede costar la licencia? ¿Cuál sería el precio?

Ren: Es difícil de decidir, ya que la cantidad de dinero necesaria sería enorme. Si se tratara de una suma menor, las compañías estadounidenses habrían tomado la decisión hace mucho tiempo.

11

Nathan VanderKlippe: Quisiera volver atrás, brevemente, para preguntarle de nuevo sobre el acuerdo. ¿Cree que un pacto puede ser una vía para avanzar hacia la salida de Meng Wanzhou de Canadá?

Ren: No. Meng Wanzhou no ha cometido ningún delito. Lo adecuado sería ponerla en libertad. En el litigio entre Huawei y EE. UU., lo primero que hay que hacer es encontrar quién está en lo correcto y quién se equivoca en el tribunal. Si nos hubiéramos declarado culpables

y pagado una multa antes de aclarar eso, no habría sido diferente del soborno. No ofreceremos sobornos al Gobierno de EE. UU. Necesitan aclarar en el tribunal qué problema hay con nosotros y presentar pruebas ante las personas de todo el mundo. Después de eso, podemos trasladar la discusión a una cafetería y decidir quién toma dos tazas más de café. En ausencia de pruebas, no haré concesiones de ningún modo.

Nathan VanderKlippe: No parece usted verdaderamente interesado en un acuerdo.

Ren: Bueno, para empezar, necesitamos dejar claro quién lleva razón y quién no. Después de eso, podemos discutir la posibilidad de un acuerdo.

12 Nathan VanderKlippe: Deje que le haga una pregunta más sobre el tema legal. Ustedes están organizando presentar una acción legal contra la Comisión Federal de Comunicaciones (FCC, por sus siglas en inglés) en EE. UU. sobre una decisión relacionada con los operadores rurales en Estados Unidos. En primer lugar, ¿es eso correcto? ¿Está planeando presentar otras acciones legales en Estados Unidos en este momento? Apenas tienen negocios en Estados Unidos. ¿Por qué emprenden todos estos litigios? Aparentemente, no tienen mucho que ganar con ello.

Ren: Sí, tiene usted razón. Vamos a demandar a la FCC. Este es un derecho que nos otorga la Constitución de EE. UU. Tenemos derecho a proporcionar servicios al pueblo de EE. UU. Está en manos de los operadores estadounidenses decidir si quieren comprar a Huawei. Estamos defendiendo nuestros derechos constitucionales de ofrecer servicios al pueblo estadounidense.

Nathan VanderKlippe: ¿Hay alguna otra iniciativa prevista contra Estados Unidos? Creo que esta es la 6.^a demanda en curso.

Ren: Puede que haya más. Depende de si tenemos el suficiente asesoramiento legal para manejar esos casos.

13

Nathan VanderKlippe: Cuando se refirió a las licencias como una opción, sonó como algo nuevo para ustedes. Le han preguntado en numerosas ocasiones, ¿qué opciones tienen, desde una perspectiva estructural corporativa, de intentar y de ganar la confianza internacional? Me pregunto si han contemplado otras opciones de las que se ha estado hablando, como dividir la compañía o reubicar algunas de sus operaciones en otros países. ¿Existe la posibilidad de que consideren otros cambios estructurales corporativos de envergadura?

Ren: Primero, nuestra estructura de gobernanza ya es,

en sí misma, abierta y transparente. No necesitamos inversores o capital de fuera de la compañía. Hemos demostrado que somos una compañía responsable en el sentido de que prestamos servicios a las personas de todo el mundo. Una o dos personas externas a la compañía no pueden probar por sí solas nuestra transparencia. Segundo, no consideramos dividir nuestro negocio. No aceptaremos capital externo. Tercero, sobre si construiremos fábricas de mayor tamaño en Europa, sí, definitivamente.

14

Nathan VanderKlippe: Acaba de decir que consideraría un acuerdo. ¿Está abierto a un convenio declaratorio?

Ren: No creo que eso sea posible.

Nathan VanderKlippe: Pero sería una vía para resolver esto rápidamente. Más del 90 % de los casos en Estados Unidos se resuelven a través de este tipo de pacto.

Ren: Creo que es una cuestión de principios. Debemos determinar los hechos y las pruebas antes de discutir un acuerdo.

Nathan VanderKlippe: Pero, para mucha gente en Estados Unidos, un convenio declaratorio es una forma de evitar la cárcel. Este podría ser un modo para que su hija evitara la cárcel. ¿No lo convierte esto en una opción atractiva?

Ren: ¿Por qué debería ir a la cárcel si no ha cometido ningún delito? El sistema judicial canadiense es justo. Este es un modo, simplemente, de que EE. UU. intente forzarnos a llegar a un acuerdo.

Nathan VanderKlippe: ¿Y no merece la pena, en este caso, para continuar con su negocio y proteger a su hija?

Ren: No, no la merece.

15

Nathan VanderKlippe: Ha hablado sobre una fábrica en Europa. ¿Qué consideran fabricar en Europa y por qué Europa? Por ejemplo, el Sudeste Asiático cuenta con una mano de obra más barata, como sucede con México. ¿Por qué Europa?

Ren: No estamos pensando en el coste, sino en nuestras necesidades estratégicas.

Nathan VanderKlippe: Creo que había un informe que indicaba que su teléfono Mate 30 no incorpora ninguna tecnología estadounidense. No sé si puede hablar de eso. Sé que su compañía ha estado trabajando muy intensamente este año para tratar de librarse de toda la tecnología de EE. UU. ¿En qué punto, cuánto tiempo, desde este momento, cree que pasará antes de que no haya ninguna tecnología estadounidense en sus dispositivos de consumo?

Ren: Esto debería ser una realidad el año que viene.

Nathan VanderKlippe: Creo que, inicialmente, pensaron que podrían ser dos o tres años. ¿Es eso correcto?

Ren: Si contamos este año, junto con el año que viene, serán dos años.

Nathan VanderKlippe: Entonces, ¿están yendo más rápido de lo que esperaban?

Ren: No, serán casi tres años a principios de 2021.

16

Nathan VanderKlippe: Quisiera aclarar esta idea de una fábrica en Europa. ¿Qué es lo que ven que podrían hacer en Europa y a qué velocidad?

Ren: Producción 5G a gran escala. Aún estamos revisando la viabilidad de este plan.

17

Nathan VanderKlippe: Ha sido un año extraordinario para Huawei y usted, personalmente, así como su rol en Huawei, ha cambiado mucho en términos de exposición pública. No sé si puede hablar sobre cómo el énfasis de Huawei en las relaciones gubernamentales y públicas ha cambiado en el último año. ¿Tiene alguna idea de cuánto más están gastando ahora en eso? ¿Cree que es una tarea más importante para la compañía que en el pasado?

Ren: Antes de nada, tuve que dar un paso adelante en tanto que la compañía estaba en un momento de crisis. Durante los últimos años, nuestro departamento de relaciones públicas ha hecho un esfuerzo enorme para acercarse a nuestros socios en todo el mundo, y estos han ayudado a profundizar en el conocimiento que tenemos de nuestros clientes y de otras partes interesadas en todo el mundo.

En el caso de los países que no nos comprenden, hemos tenido que cesar nuestra actividad de relaciones públicas. Pero en todos aquellos que aún desean entendernos, hemos invertido más y nos hemos acercado más a ellos. Nuestro presupuesto total no se ha incrementado demasiado, porque el dinero que estamos ahorrando en algunos países lo estamos destinando a las relaciones públicas en otros.

18

Nathan VanderKlippe: Ha habido muchas preguntas sobre cómo Huawei reconstruye o construye la confianza en el mundo después de lo que pasó el año pasado. ¿Considera esto un déficit de confianza, si es que lo podemos llamar así, o un problema de confianza? ¿Es un problema de Huawei? ¿O se trata, más bien, de un problema de China, un problema para las compañías que existen en China?

Ren: Durante el año pasado, no creo que tuviéramos

un déficit de confianza; por el contrario, hemos ganado mucha porque el Gobierno de EE. UU., una gran potencia, nos ha estado haciendo publicidad, y hemos sacado mucho provecho de eso.

En el pasado, algunos países han tenido algún recelo de Huawei. Sin embargo, el ataque de EE. UU. contra Huawei les ha hecho confiar más en nosotros, porque han comenzado a darse cuenta de que somos una gran compañía.

Este año, el número de personas que han visitado Huawei se ha incrementado un 69%. Cuando algunas de ellas visitaron nuestras líneas de producción y vieron que nuestros nuevos productos no tenían ningún componente de EE. UU., se llevaron las versiones nuevas para probarlas. Los resultados mostraron que el rendimiento era realmente bueno, y eso ayudó a construir su confianza en Huawei.

Por otro lado, cuando visitaron nuestros campus, vieron con sus propios ojos que los autobuses lanzadera que iban y venían a trabajar tenían una gran actividad y que había mucha gente subiendo y bajando de ellos. También vieron que casi cada cantina del campus de Huawei, porque tenemos muchas cantinas, estaba llena y nuestros empleados podían permitirse comprar carne.

Además, nuestras líneas de producción funcionan 7×24. Esto ha reforzado su confianza en nosotros.

Así que no hemos sufrido un déficit de confianza; al contrario, hemos notado un fuerte influjo de confianza.

Cuando nos añadieron en la *Entity List*, estimamos que podríamos percibir un descenso en nuestro rendimiento financiero este año. Pero, de momento, hemos mantenido un fuerte crecimiento. Esto prueba el hecho de que no hemos sufrido un déficit de confianza.

19 Nathan VanderKlippe: Pero, ¿no ha estado su crecimiento este año, que ha sido muy fuerte, impulsado notablemente aquí en China? ¿No ha sido una forma o una suerte de subsidio estatal por parte de los participantes de empresas estatales, en el sector de las telecomunicaciones, hacia Huawei?

Ren: El crecimiento del negocio de nuestros equipos de redes ha llegado, sobre todo, desde los mercados extranjeros, así que nos hemos centrado, principalmente, en garantizar el suministro a nuestros clientes en el exterior. En nuestro negocio de smartphones hemos sufrido un descenso en el extranjero, pero hemos crecido en el mercado local.

20 Nathan VanderKlippe: Quiero preguntarle rápidamente, otra vez, y ya sé que el personal de su empresa ha señalado que se encuentran en una fase

de viabilidad, pero, si transfieren tanta producción a sitios como Europa, ¿cuáles son las ventajas que esto puede traer a Huawei? ¿Qué problemas le resolvería?

Ren: La inteligencia artificial se aplicará completamente en nuestras futuras fábricas. Así que esas fábricas no tendrán los problemas que son más comunes en los países con estados benefactores en Europa, ni problemas que las compañías europeas puedan tener con los sindicatos. A pesar de que el coste puede ser algo mayor, seremos capaces de ganar más confianza, contribuir con más impuestos y crear más puestos de trabajo allí. A cambio, esto mejorará nuestra colaboración con los países europeos.

21 Nathan VanderKlippe: Huawei está construyendo un creciente... yo diría que la traducción adecuada para ello es “negocio de vigilancia inteligente”. Huawei ha sido, por supuesto, acusado por EE. UU., en particular, de entrañar un riesgo de espionaje en términos de equipamiento. ¿Por qué Huawei está avanzando tanto en el negocio de la vigilancia? Su propio director, Duan Aiguo, ha indicado que Huawei desea ser número uno en este campo.

Ren: Estamos avanzando hacia un mundo inteligente basado en la nube, que requerirá enormes redes de información. EE. UU. también está aprovechando las

oportunidades que surgen para caminar hacia una sociedad basada en la nube. En el futuro, nuestras redes de telecomunicaciones se convertirán en redes basadas en la nube. Un mundo basado en la nube será mucho más abierto de lo que nunca hemos imaginado. Las ciudades inteligentes son solo un comienzo.

22 Nathan VanderKlippe: Su director de privacidad, el Sr. John Suffolk, estuvo en Reino Unido. Le preguntaron sobre la asociación de Huawei con el Departamento de Seguridad Pública y otras autoridades en Xinjiang. Y también le preguntaron, en concreto, si Huawei siente alguna obligación moral en términos de a quién vende su tecnología. Dijo que Huawei tiene obligaciones legales. Pero muchas de esas tecnologías que están desarrollando pueden ser utilizadas por los gobiernos y tener un impacto grave en las libertades de las personas. ¿Siente alguna obligación moral de evaluar a quién vende tecnología?

Ren: Recientemente leí un artículo sobre la cuestión de Xinjiang en The Globe and Mail. Una mirada en profundidad hacia este asunto sería muy bienvenida. Cuál cree que es la mejor para la gente, ¿la solución de EE. UU. en Oriente Medio o la solución de China en Xinjiang? Xinjiang se ha estabilizado gradualmente en los últimos años, y allí no se han producido incidentes

sociales destacados ni casos criminales. La economía de Xinjiang también está creciendo. Si el patrimonio de una sociedad se incrementa y la distribución empieza a ser razonable, muchos conflictos se podrán subsanar gradualmente. EE. UU. debería ayudar en la estabilización de Oriente Medio, desarrollar su economía y sacar a las personas de la pobreza en esa región. De este modo, EE. UU. podría tener autoridad moral.

Nathan VanderKlippe: ¿Está diciendo que cree que Estados Unidos no tiene autoridad moral en esto?

Ren: EE. UU. tiene autoridad moral cuando hace las cosas bien. Por ejemplo, hace varias décadas, EE. UU. contribuyó al mundo al establecer un sistema internacional, que ha ayudado a mantener la paz y el desarrollo mundiales. A cambio, el resto de los países han reconocido el dólar estadounidense como divisa internacional de facto. No obstante, EE. UU. está destruyendo el orden internacional que estableció él mismo. Puede volver a adquirir la autoridad moral si regresa al orden normal anterior.

23

Nathan VanderKlippe: Usted ha hablado anteriormente de su admiración por Estados Unidos. Personal de su compañía me ha contado que su café favorito es el americano, que ha visto Star Trek y que, por supuesto, ha viajado a Estados Unidos. Se ha referido

a Estados Unidos diciendo que se encuentra en la cima del Qomolangma, mientras que China está al pie del Qomolangma. ¿Cree que llegará a ver el fin del dominio americano en materia tecnológica y, quizá, económica?

Ren: Creo que EE. UU. es un gran país. El portavoz de la Cámara de Representantes de EE. UU., Newt Gingrich, reconoció en una ocasión la fortaleza de Huawei. EE. UU. lidera casi todas las áreas menos la del 5G.

Pero, incluso para el sector del 5G, creo que EE. UU. ha realizado contribuciones significativas. En las etapas iniciales del desarrollo del 4G, ingenieros informáticos de EE. UU. propusieron los estándares WiMAX. Estos ingenieros eran jóvenes y más atrevidos en sus innovaciones. Propusieron muchas ideas nuevas, pero eran demasiado jóvenes y no tenían suficiente experiencia en el sector de las telecomunicaciones.

Este es extremadamente complejo, ya que debe proporcionar cobertura de red global y lidiar con redes de extremo a extremo. Los documentos de estándares de telecomunicaciones globales formulados por la UIT ocupan, probablemente, varias veces la capacidad de esta habitación. Así que lleva mucho tiempo familiarizarse con estos estándares. La mayoría de los científicos en el sector de las telecomunicaciones son personas de mediana edad y tienen una mentalidad

relativamente conservadora. Muchas tecnologías fundamentales adoptadas por WiMAX inspiraron enormemente al sector LTE, como MIMO, que puede aumentar sustancialmente su capacidad. Científicos del campo de las telecomunicaciones incorporaron, rápidamente, muchas ideas nuevas de WiMAX a las teorías de la tecnología LTE. Estas innovaciones se pusieron en práctica con gran celeridad, gracias al esfuerzo de cientos de miles de expertos e ingenieros de telecomunicaciones de todo el mundo, así como a las sólidas bases tecnológicas que el sector había acumulado durante los años.

Muchas tecnologías 5G, como las que permiten un ancho de banda más amplio, más antenas y tecnología que abarca múltiples generaciones, estuvieron inspiradas en WiMAX. En la competición por el 5G entre Huawei y las compañías estadounidenses, Huawei se ha colocado a la cabeza no porque tengamos ventajas únicas, sino porque nos hemos sentido inspirados por las grandes ideas de muchos países, y hemos ayudado a cumplir el ideal del 3GPP. Huawei también comparte sus creaciones y su tecnología con el mundo. Huawei ha firmado muchos contratos de concesión recíproca de licencias con Ericsson y Nokia, así como acuerdos de licencias de patentes con Apple y Qualcomm. Huawei no tiene un monopolio tecnológico.

EE. UU. sigue siendo un gran país. El secretario de Comercio de EE. UU. (Wilbur) Ross declaró en India que EE. UU. solo necesita dos o tres años para adelantar a Huawei. Creo lo que dijo, pero la humanidad no se puede permitir esperar tanto tiempo para seguir desarrollándose.

24 Nathan VanderKlippe: Volviendo a la pregunta sobre las obligaciones morales de Huawei, o qué obligaciones morales considera que tiene Huawei. Me alegro de que haya leído The Globe and Mail, se lo agradezco. Pero quiero preguntarle, no solo en el contexto de Xinjiang, sino que también empleados de su empresa han sido acusados de ayudar a gobiernos africanos de espiar, piratear y perjudicar a políticos de la oposición. ¿Es ese un tipo de conducta que acepte por parte de sus empleados o tiene alguna obligación de no hacer ese tipo de cosas?

Ren: Esa noticia sobre la relación de Huawei con las fuerzas de seguridad informática de los gobiernos africanos incluyó declaraciones falsas, y hemos enviado una carta de intimación legal a The Wall Street Journal. Por otro lado, un tribunal de Lituania determinó que el reportaje publicado por el Lrytas UAB sobre el supuesto espionaje en la Unión Africana contenía declaraciones falsas sobre Huawei.

Somos como un fabricante de camiones que vende camiones a diferentes países. Lo que se transporte en los camiones depende del conductor, no de nosotros. Qué camino escoger y cómo gestionar el equipamiento pertenece a la soberanía de un país.

Nathan VanderKlippe: Pero algunas de las tecnologías que están desarrollando como compañía, como la inteligencia artificial, tienen la capacidad de cambiar la sociedad. Tienen la capacidad de cambiar la forma en la que las economías trabajan en todo el mundo. Ustedes no están construyendo un camión que se mueve por carretera y que tiene unas tareas básicas. Ustedes están desarrollando tecnologías como la inteligencia artificial, la vigilancia inteligente y las ciudades inteligentes que, en realidad, tienen la capacidad de cambiar la forma en la que los seres humanos funcionan como sociedad. ¿No tienen la responsabilidad de pensar en profundidad sobre cómo se desarrollan y se venden?

Ren: La inteligencia artificial no es un arma. Respetamos la soberanía digital de cada país. Debemos cumplir las leyes de cada país y cada región donde operamos, así como las leyes internacionales. Sobre estas bases, utilizamos nuevas tecnologías para beneficiar a la humanidad. Si un país rechaza nuestra nueva tecnología,

no la llevaremos allí. No queremos crear un entorno desfavorable para las nuevas tecnologías cuando estas acaban de empezar a surgir.

Nathan VanderKlippe: No estamos hablando solo de inteligencia artificial. Usted tiene un historial interesante. Cuando creó la compañía, en China había muchos elementos de la economía planificada, y usted ha sido crítico sobre la manera en que esta operaba y el modo en que no buscaba un beneficio. Obviamente, acertó cuando se marchó y entró en la economía privada. ¿Cree que la inteligencia artificial es lo suficientemente potente, o lo va a ser, como para rescatar algunos elementos de la economía dirigida en el futuro? ¿Cree que la inteligencia artificial puede tener este tipo de impacto?

Ren: El entorno macroeconómico debería respaldar la competencia en el mercado, porque solo la competencia puede beneficiar a los usuarios y hacer que las compañías avancen. Dentro de una empresa, la planificación puede ayudar a mejorar la calidad, recortar los costes, consumir menos recursos y reducir los residuos, lo que será favorable a la hora de competir. Así que, sobre la planificación que usted menciona, creo que solo está relacionada con las operaciones internas de una compañía.

25

Nathan VanderKlippe: Quisiera hacerle una pregunta volviendo a la Sra. Meng Wanzhou. Me pregunto qué siente usted sobre cómo ella ha pasado el último año. ¿Cree que está sufriendo o que lo está llevando bien? ¿Qué le ha dicho usted, hasta ahora, sobre cuánto tiempo se prevé que permanezca en Canadá?

Ren: Como padres, echamos de menos a nuestros hijos, por supuesto, y Meng también echa de menos a los suyos. Esto ha tenido un gran impacto en su vida. Su madre y su marido se turnan acompañándola en Canadá, y sus hijos viajan para visitarla durante las vacaciones. También pasa tiempo estudiando y pintando, para mantener el buen ánimo, y deja todos los detalles de su caso en manos de sus abogados.

Creemos que Canadá tiene un gran sistema legal que es justo, equitativo y transparente. Transparencia significa que esperamos que todos los detalles de su caso se hagan públicos. Solo tenemos que esperar la decisión del tribunal.

26

Nathan VanderKlippe: Ella ha escrito una carta que se ha publicado en WeChat esta mañana. Quizá la ha leído. Escribió sobre lo que piensa del último año y sobre sus sentimientos, ahora que se siente más preparada para afrontar la incertidumbre. En el pasado usted señaló que no espera que le suceda en el cargo,

pero no sé si piensa en lo que ella ha atravesado y cómo ha hecho frente a su etapa en Canadá, si usted ha vuelto a sopesar lo que piensa sobre su carácter y revaluado su futuro dentro de la compañía.

Ren: No he leído la carta, pero he visto el título esta mañana. No creo que sea apropiada, porque los chinos están ocupados trabajando, creando riqueza y esforzándose por incrementar sus ingresos. Puede que no tengan tiempo para pensar en lo que ella siente. Como hemos visto a lo largo de la historia, los héroes suelen nacer de la adversidad. Las dificultades por las que ha pasado Meng Wanzhou la fortalecerán enormemente, lo cual será de un gran valor en su vida.

Para ser líder de una compañía tecnológica como Huawei, debes tener un profundo sentido estratégico. Necesitas tener perspectiva para los próximos 10, 20 o incluso más años. Debes saber en qué dirección se está desarrollando una sociedad o una empresa. Por lo que es difícil para las personas sin esta perspectiva liderar esta compañía. En una compañía tecnológica como Huawei, el líder tiene que tener un currículum sólido en materia tecnológica. Meng Wanzhou asumirá el mismo papel como directora de finanzas cuando regrese, aunque tendrá más fuerza de voluntad que antes.

El camino que le espera a Huawei no será fácil, y es posible que experimentemos importantes reveses e

incluso el riesgo de fracasar en el futuro. Sin embargo, después de pasar por estas dificultades, ella será capaz de ofrecernos un mayor respaldo a la hora de sobrevivir a cualquier desastre futuro. No hay ninguna compañía en el mundo que siempre haya tenido éxito. Hay un libro titulado Huawei: Liderazgo, cultura y conectividad, que afirma que el crecimiento de Huawei no puede ser siempre fluido. Creo que el desastre puede significar prosperidad para nosotros. Huawei ha hecho un gran progreso a pesar de los ataques sufridos este año, y parece que el riesgo se mitigará ligeramente.

27 Ren: Me gustaría recomendarle a los tres “padres fundadores” de la inteligencia artificial. Son Yoshua Bengio, profesor de la Universidad de Montreal; Geoffrey Hinton, profesor de la Universidad de Toronto y Richard Sutton, profesor de la Universidad de Alberta. Canadá debería posicionar la inteligencia artificial como una estrategia nacional; el primer ministro Trudeau debería invitar a un café a estos tres “padres fundadores” de la inteligencia artificial y escuchar su consejo sobre cómo Canadá debería situar la inteligencia artificial como estrategia de desarrollo. La Universidad de Toronto se acerca a Harvard y al MIT, y Vancouver a la Universidad de Washington y a la Universidad de Stanford. La pregunta es, ¿cómo puede Canadá atraer talento para

apoyar a los “padres fundadores” de la inteligencia artificial en la construcción de un gran clúster sectorial? Han dirigido el mundo desde hace 20 años, y no deberían ser como las “flores que florecen dentro y solo son apreciadas desde afuera”.

Nathan VanderKlippe: Ya se refirió a los tres padres fundadores la última vez que hablamos. Tengo curiosidad acerca de si, cuando habla de Canadá y de la ventaja de la inteligencia artificial, ¿lo hace en nombre de su interés en Canadá como país o se refiere a los intereses propios de Huawei? ¿Tiene algún interés en esto Huawei como compañía?

Ren: No, no tengo ningún interés personal o por Huawei, porque separo mis asuntos personales del desarrollo nacional de Canadá. Personalmente, tengo algunas cuestiones con Canadá, pero la humanidad es maravillosa. No tengo en cuenta mis asuntos personales cuando me fijo en el desarrollo de la humanidad. Una vez tuve ocasión de tomar un café con esos tres padres fundadores de la inteligencia artificial y creo que son personas verdaderamente excepcionales. Le sugiero al primer ministro Justin Trudeau que disfrute de un café con ellos cada tres meses. Canadá tiene una población relativamente pequeña, recursos abundantes y un vasto territorio, por lo que tiene una necesidad urgente de inteligencia artificial.

Por el contrario, China no tiene esta necesidad tan apremiante de inteligencia artificial porque tiene una población muy numerosa. Mucha gente hace preguntas negativas como esta, “si muchas personas pierden su trabajo como consecuencia de la adopción de la inteligencia artificial, ¿qué van a hacer?” Canadá tiene poca población, por lo que creo que el país debería desarrollar la inteligencia artificial proactivamente.

Le voy a proporcionar la dirección de correo electrónico de estos tres padres fundadores. Muy probablemente ayudarán a Canadá a desarrollarse y a crecer. Cuando se los recomiendo, estoy pensando más allá de mis propios asuntos. Esto no tiene nada que ver con Huawei. Es solo que no deseo que la luz de esos genios quede eclipsada.

Nathan VanderKlippe: ¿Se ha reunido con ellos y les ha ofrecido trabajo?

Ren: Son las personas más conocidas del mundo de la inteligencia artificial. Si vienen a trabajar a Huawei, ¿cómo podrían desatar todo su potencial a través de una plataforma de bajo nivel como la nuestra? Pero nos gustaría proporcionarles fondos para investigar. Con esto, cumpliríamos con la Ley Bayh-Dole de EE. UU. No pretenderemos ser los propietarios de ninguno de los resultados de sus investigaciones, solo les ofreceremos los fondos sin ninguna condición. Mientras que el

Gobierno canadiense nos lo permita, estaremos preparados para ofrecerles importantes sumas para su financiación.

EE. UU. considera que el 5G es como una bomba atómica. ¿De dónde viene el 5G? Procede de un estudio matemático publicado hace 10 años por el profesor turco Erdal Arıkan. Sinceramente, le sugiero al primer ministro Trudeau que invite a estos tres padres fundadores de la inteligencia artificial a tomar café, ya que esto tendrá un impacto positivo en el panorama estratégico de Canadá.

Nathan VanderKlippe: Interesante. ¿Cree que se trata de un problema de financiación? Cuando se tomen ese café juntos, ¿cree que la cuestión será que Trudeau ofrezca más financiación nacional o qué piensa que es? Quiero decir que si se refiere a que el hecho de que Canadá ofrezca más fondos a estos tres padres fundadores de la inteligencia artificial, ¿es, para usted, solo una cuestión de financiación nacional o hay algo más?

Ren: No. No he hablado de que Canadá les ofrezca financiación. Si Canadá posiciona la inteligencia artificial como sector estratégico nacional, el equipo que trabaje en ello se expandirá y se desarrollarán muchas aplicaciones, como las aplicaciones de minería o agricultura autónomas en las regiones heladas. De este

modo, Canadá puede utilizar la inteligencia artificial para desarrollar su economía. Si estos padres fundadores necesitan fondos para la investigación, nosotros estaremos encantados de ofrecérselos, y así el Gobierno canadiense no tendrá que proporcionarles el dinero.



Entrevista de Ren Zhengfei con The Washington Post

10 de diciembre de 2019, Shenzhen, China

Ren: Es un gran placer conocerlos a ambos. Bienvenidos y gracias por venir desde tan lejos para visitarnos. Como Anna Fifield está en Pekín, pueden visitarnos más a menudo para que podamos hablar más sobre sus áreas específicas de interés.

01 **Jeanne Whalen, periodista especializada en negocios globales, oficina de Washington de The Washington Post: Quiero hacerle algunas preguntas sobre la *Entity List* de los Estados Unidos, cuál ha sido el efecto general de esa lista en Huawei, y también tengo algunas preguntas específicas sobre el tema. ¿Cuál cree usted que ha sido el efecto general de estar incluidos en la *Entity List* de los Estados Unidos?**

Ren: En general, el hecho de estar incluidos en la *Entity List* ha tenido un gran impacto en Huawei. Es posible que debamos trabajar más arduamente durante dos o tres años para superar este trance. Teniendo en cuenta la situación actual, creo que no tendremos problemas para sobrevivir.

Los chips estadounidenses son más avanzados que los nuestros, pero de todos modos podemos usar nuestros propios chips. Por otra parte, con respecto al diseño estructural de los sistemas 5G, somos líderes en el mundo. A pesar de que estamos reemplazando los chips estadounidenses por nuestras propias alternativas,

no hay grandes diferencias en el rendimiento de los equipos de sistemas.

Como pueden ver, hemos eliminado los chips estadounidenses de muchas de nuestras tarjetas de circuitos impresos. Operadores de todo el mundo han recibido estas tarjetas para someterlas a prueba y han descubierto que funcionan muy bien. A pesar de esto, queremos seguir teniendo un suministro continuo de componentes de proveedores estadounidenses.

Jeanne Whalen: Cuando usted dice “equipos de sistemas”, se refiere a equipos de redes 5G, ¿no es así? ¿Se refiere a equipos de redes de telecomunicaciones?

Ren: Sí.

02 Jeanne Whalen: Un analista de Estados Unidos me ha dicho que el chip FPGA de Xilinx es muy importante para los equipos 5G. Me pregunto cómo han hecho para reemplazarlo. ¿Lo han reemplazado muy rápidamente? Si la respuesta es afirmativa, ¿cómo han conseguido reemplazarlo y cómo han logrado que el chip propio funcione tan bien como el de Xilinx?

Ren: Xilinx proporciona los mejores chips FPGA del mundo. También hemos diseñado nuestros propios chips FPGA, si bien no alcanzan el nivel de rendimiento de los chips de Xilinx. A pesar de esto, hemos conseguido

crear algoritmos para que nuestros chips FPGA sean tan buenos como los de Xilinx en casos del mundo real.

Jeanne Whalen: ¿Ya han recibido comentarios de clientes que hayan comprado equipos de redes 5G con chips de Huawei en lugar de los chips de Xilinx? ¿Qué han dicho sobre el rendimiento?

Ren: Han tenido una reacción bastante positiva.

Jeanne Whalen: ¿Puede decir cuáles son esos operadores? ¿Qué operadores de telecomunicaciones han recibido estos equipos de Huawei?

Ren: Más de 40 operadores han recibido equipos 5G que tienen nuestros propios chips FPGA.

Jeanne Whalen: ¿Alguno en Europa?

Ren: Sí.

Jeanne Whalen: ¿Puede nombrar a alguno en particular?

Ren: Deben ser muchos.

Jeanne Whalen: ¿No puede nombrar a ninguno? Me gustaría preguntarles cómo funcionan esos equipos y si funcionan bien; tal vez pueda nombrar una empresa para que yo contacte con ellos.

Ren: Pregunte a cualquier operador de Europa. Conocen muy bien el rendimiento de nuestros equipos.

Jeanne Whalen: Volviendo a los chips FPGA, ¿cómo

ha diseñado Huawei su propio chip para reemplazar el de Xilinx? ¿Puede hablar un poco sobre el equipo de trabajo que lo ha conseguido? ¿Ha sido aquí en Shenzhen o en otra parte del país? ¿Cuánto tiempo ha llevado? ¿Cuánto ha costado?

Ren: No es necesario que ubiquemos a toda nuestra gente en el mismo sitio. Nuestros científicos trabajan en distintos sitios y trabajan juntos en remoto. Nuestro presupuesto anual de I+D es de aproximadamente 15.000 millones de dólares estadounidenses. Esta cifra aumentará gradualmente a 20.000 millones de dólares. Alrededor de un 30 % de este presupuesto se destina a la investigación, lo que incluye el diseño de chips FPGA. No tengo cifras concretas sobre la cantidad de dinero que hemos gastado en proyectos específicos.

Jeanne Whalen: **¿Ha sido un proyecto muy grande para ustedes? ¿Puede darnos algún detalle sobre cuánto tiempo ha llevado encontrar un reemplazo para el chip de Xilinx?**

Ren: Creo que el desarrollo de las CPU es un proyecto aún más grande. Nuestras propias CPU Kunpeng son más poderosas que las CPU de Intel en algunos aspectos. También tenemos GPU y NPU para los gráficos y el procesamiento neural, respectivamente. Tenemos muchos proyectos similares.

Jeanne Whalen: **Entonces, ¿no puede darnos más**

detalles? Solo queremos saber un poco más sobre lo que le ha costado a Huawei reemplazar algunos de los componentes más importantes. ¿Se ha conseguido en un par de semanas con ingenieros que han tenido que trabajar toda la noche? ¿Ha llevado varios meses? Tal vez pueda darnos un poco más de detalle sobre cómo han logrado reemplazar algunos de estos componentes estadounidenses.

Ren: No creo que haya sido tan rápido. Nos ha llevado de ocho a diez años desarrollar nuestros propios componentes. Pero no tengo detalles sobre esto.

Jeanne Whalen: Pero si se requieren años, ¿cómo lo han conseguido comenzando en mayo? ¿Han estado trabajando en sus propias versiones de CPU y FPGA desde hace varios años?

Ren: Por supuesto. Hemos estado trabajando en ellos durante más de una década.

03 Jeanne Whalen: Hace aproximadamente una semana, The Wall Street Journal publicó un artículo interesante sobre los teléfonos de Huawei. Según el artículo, le pidieron a alguien que desmontara un teléfono Mate 30 y observaron que no tenía ningún componente estadounidense. Me pregunto si podría hablar un poco sobre lo que han conseguido hacer por cuenta

propia. ¿Cómo eliminaron realmente los componentes estadounidenses de sus dispositivos, de sus teléfonos? ¿Cuánto esfuerzo se ha requerido y qué ha sido exactamente lo que han sido capaces de eliminar?

Ren: Yo diría que Huawei no debería haber tenido que poner en marcha un plan B. Hasta hace no mucho tiempo, Estados Unidos era el único país del mundo que podía desarrollar las CPU. Así que pueden imaginar lo difícil que es desarrollar una CPU. Sin embargo, hemos decidido desarrollar nuestras propias CPU porque nos preocupaba no tener acceso continuo a las CPU estadounidenses.

Hace más de 10 años, Huawei era una empresa muy pobre. Teníamos que usar componentes estadounidenses para desarrollar nuestros productos. Al mismo tiempo, tuvimos que adoptar un plan B: desarrollar nuestras propias CPU y otros componentes propios. Como acabo de decir, Huawei era muy pobre en aquel entonces. Si hubiésemos elegido un solo camino, el coste habría sido relativamente bajo. Sin embargo, nos hemos visto forzados a recorrer dos caminos, lo que ha hecho que nuestros costes fueran mucho mayores.

Lo hicimos porque no nos sentíamos seguros. Si Estados Unidos nos hubiera hecho sentir seguros, no habríamos tenido la necesidad de adoptar un plan B. Si la situación actual de Huawei continúa y el Gobierno

de los Estados Unidos no detiene sus sanciones contra Huawei muy pronto, muchas otras empresas también se preocuparán por posibles sanciones de Estados Unidos, y puede que algunas terminen desarrollando su propio plan B, lo que sería malo para los Estados Unidos.

Creo que, cuando el Gobierno de Estados Unidos añadió a Huawei a su lista de entidades prohibidas, su objetivo no era muy claro. Algunos dicen que el blanco es la tecnología 5G de Huawei, pero creo que este no ha sido el caso. Parece que se están centrando en todo lo que Huawei necesita de proveedores externos.

Huawei ha estado utilizando muchos chips de gama baja fabricados en Estados Unidos. Esos chips no son tan complejos como las CPU. Si a las empresas estadounidenses no se les permite suministrar componentes a Huawei, es muy fácil para nosotros encontrar alternativas en otros países. E incluso si no pudiéramos encontrar proveedores alternativos en otros países, solo nos llevaría algunos meses desarrollar esos chips por nuestra cuenta.

Así que podemos encontrar alternativas en otros países o desarrollar esos chips por nuestra cuenta; pero de cualquier manera, ¿qué sigue? Esas pequeñas empresas estadounidenses, ¿a quién venderían sus chips de gama baja? La incorporación de Huawei a la lista de entidades prohibidas de los Estados Unidos perjudica

tanto a Huawei como a muchas pequeñas empresas estadounidenses.

04 Anna Fifield, jefa de la oficina de Pekín de The Washington Post: Sr. Ren, los funcionarios de la Administración Trump hablan del deseo de disociarse de la economía china, pero muchos analistas dicen que esto es imposible. Sin embargo, por lo que usted está describiendo, parece que Huawei es quien se está disociando de los Estados Unidos. ¿Está de acuerdo con esta afirmación?

Ren: No, no estoy de acuerdo. Los países occidentales han sido los primeros en proponer la globalización económica; principalmente, los EE. UU. La globalización se ha conseguido con décadas de esfuerzo. Así que no creo que sea realista para nosotros dar un paso atrás y dividir el mundo en dos.

Ahora estamos en la era de Internet, donde la información viaja con una rapidez increíble y los artículos escritos por científicos pueden viralizarse en la web poco después de ser publicados.

Además, las empresas estadounidenses han desarrollado muchos productos excelentes. Si no quieren vender estos productos a otros países, ¿cómo sobrevivirán?

El enfoque que estamos adoptando actualmente no es algo que hayamos escogido voluntariamente y lejos está de ser el objetivo a largo plazo de la empresa. No tenemos la mente tan cerrada como para buscar la autosuficiencia y la innovación independiente. Solo estamos improvisando para sobrevivir a la *Entity List*.

Anna Fifield: Entonces, ¿usted está en desacuerdo con el presidente Xi Jinping, quien habla continuamente sobre la necesidad de autosuficiencia en China?

Ren: No creo que la autosuficiencia y la apertura sean contradictorias. Soy un defensor de la autosuficiencia como una actitud, pero no como un sistema. Si la autosuficiencia se entiende como un tipo de sistema, habrá defectos. Si China puede utilizar productos maravillosos fabricados por los Estados Unidos y viceversa, se ahorrará una enorme cantidad de dinero en costes.

05 Anna Fifield: El Gobierno chino obviamente les ha dado mucho apoyo público desde que comenzó el ataque de los Estados Unidos. ¿Qué han hecho en privado para ayudar a Huawei a superar esta tormenta?

Ren: Nada. Como cualquier otra empresa china, pagamos impuestos y no recibimos subsidios especiales del Gobierno. Casi nunca solicitamos préstamos

bancarios; el 90% de nuestro capital de trabajo viene de nosotros mismos y solíamos pedir prestado el otro 10 % a bancos extranjeros. No hemos tomado préstamos de bancos chinos sino hasta hace poco.

Anna Fifield: ¿El Banco de Desarrollo de China les ha otorgado una línea de crédito directa mayor?

Ren: No lo creo. Porque el Banco de Desarrollo de China otorga préstamos principalmente para proyectos de infraestructura, mientras que Huawei toma préstamos comerciales como capital de trabajo. Solíamos pedir préstamos a bancos internacionales, que tenían tipos de interés relativamente bajos, y no ha sido sino hasta hace poco que hemos comenzado a emitir bonos a bancos chinos. KPMG audita nuestros estados financieros, y puedo mostrarles nuestras memorias anuales de la última década.

Anna Fifield: ¿Qué bancos internacionales le están otorgando crédito o le están ayudando en estos días?

Ren: Unos pocos por el momento, ya que todos tienen temor a la *Entity List*.

Anna Fifield: Entonces, ¿está diciendo que este año los bancos internacionales han cesado el financiamiento o las líneas de crédito para Huawei debido a la presión estadounidense? ¿Para aclarar?

Ren: No exactamente. En realidad, no utilizan la

palabra “cesar”, pero son muy imprecisos con respecto a la posición que han adoptado frente a Huawei. Ellos simplemente no prestan y nosotros no pedimos prestado. El tipo de interés medio de los préstamos bancarios de China es un 2% más alto que el de los bancos internacionales.

06 Jeanne Whalen: Hay una percepción de larga data en los Estados Unidos de que Huawei ha recibido subsidios del Gobierno chino a través de los años. ¿Alguna vez han recibido subsidios del Gobierno que les hayan ayudado a reducir los costes y cobrar menos en el mercado internacional?

Ren: Los subsidios que hemos recibido del Gobierno se han destinado a la investigación básica. El financiamiento total para investigaciones que hemos recibido a través de los años asciende a menos del 2% de nuestros ingresos.

Catherine Chen: Todos estos proyectos de I+D apoyados por el Gobierno son proyectos públicos que están abiertos a todas las empresas, incluidas las extranjeras.

Jeanne Whalen: ¿Puede aclarar qué tipo de subsidio es? Lo siento, no comprendo.

Ren: El país puede crear algunos grupos de trabajo

para la investigación básica. A veces, actuábamos como líderes para algunos de esos grupos de trabajo, y el Gobierno nos asignaba algunos fondos. Trabajábamos con miembros de otros grupos de trabajo para realizar investigaciones y publicar artículos, y muchos de estos artículos de investigación no eran para uso comercial. Además, también hemos trabajado juntos para redactar normas y realizar conferencias.

Catherine Chen: Me gustaría añadir que estos proyectos de I+D apoyados por el Gobierno chino son, por naturaleza, iguales a los proyectos iniciados por otros Gobiernos, como los de la UE y Canadá. Por ejemplo, el reconocido y bien financiado proyecto Horizonte 2020 de la UE. Tanto empresas chinas (como Huawei) y extranjeras (como Ericsson y Nokia) han participado en estos proyectos y han recibido subsidios.

Ren: Me gustaría hablar sobre una percepción equivocada que es común. Los productos de Huawei son caros; nuestros precios son más altos que los de Ericsson, pero un poco más bajos que los de Apple. Hemos ganado muchos beneficios, pero no los hemos usado para agrandarnos. En lugar de ello, los hemos invertido en investigación estratégica.

Jeanne Whalen: Entonces, actualmente, sus productos son más caros que los de Ericsson. ¿Es eso lo que quiere decir? ¿Qué ocurría en el pasado? Siempre

hemos escuchado que los productos de Huawei son considerablemente más baratos que los de Ericsson o Nokia en las redes.

Ren: Nuestros productos también eran caros en el pasado; de lo contrario, no nos habríamos convertido en lo que somos hoy. Sin embargo, en comparación con otros proveedores, ofrecemos muchas más funciones y características en los mismos sistemas. Por tanto, después de usar nuestros productos, los clientes concluyen que son baratos teniendo en cuenta los beneficios que ofrecen.

Jeanne Whalen: Por ejemplo, recientemente he escrito acerca de un operador rural en Oklahoma, Estados Unidos, que compró equipos de Huawei hace unos cinco o seis años, y han dicho que lo hicieron específicamente porque Huawei era significativamente más barato y también tenía productos de buena calidad. Pero la principal consideración para ellos ha sido el precio, que era mucho menor. Y hemos oído eso repetidamente a través del tiempo. Por tanto, me resulta extraño oír que sus productos siempre han sido más caros.

Ren: Nuestros productos tienen precios altos en muchos países y muchas regiones, como Europa, Oriente Medio, China, Japón y Corea del Sur. Para los Estados Unidos, el mayor problema es que muchos proveedores que están

acostumbrados a trabajar con grandes operadores son reacios a proporcionar servicios a pequeños operadores en zonas remotas, por lo que normalmente cobran precios altos. Por tanto, los operadores pequeños de los Estados Unidos consideran que los equipos que usan los grandes operadores son costosos. Nuestros dispositivos para consumidores, sin embargo, tienen un precio inferior al de Apple; aproximadamente un 5% más bajo.

07 Anna Fifield: ¿Con qué frecuencia habla con líderes chinos como Xi Jinping, Li Keqiang y Liu He? ¿Con qué frecuencia se reúne con ellos en persona o habla con ellos por teléfono o WeChat?

Ren: Espero que usted pueda darme sus números de teléfono, porque yo no los tengo. Tal vez pueda presentarnos algún día, porque nosotros no sabemos dónde podemos encontrar a esos líderes chinos. Creemos que Huawei tiene la capacidad de lidiar con el impacto de la *Entity List*. No necesitamos ayuda del Gobierno chino. La *Entity List* trata sobre componentes; es una cuestión de tecnología, y solo los científicos pueden ayudarnos con eso. El hecho de que estos líderes políticos confíen o no en nosotros no cambiará el curso de la batalla. Esto es, en definitiva, un problema tecnológico; debemos afrontarlo a través de medios

tecnológicos. La política no es la solución a nuestro problema con los Estados Unidos.

08 Anna Fifield: Como usted sabe, se acercan las elecciones presidenciales en los Estados Unidos, y la campaña ya ha comenzado. En general, hablando tanto de demócratas como de republicanos, China es casi un tema unificador. Todos han adoptado una postura dura con respecto a China y a la forma de lidiar con la competitividad de China. Obviamente, el presidente Trump también ha adoptado una postura dura y la ha puesto en práctica contra Huawei en particular. Pero algunos científicos políticos chinos con los que he hablado han dicho que esperan que el presidente Trump resulte reelegido porque ya le conocen y le consideran como una persona abierta a las negociaciones, alguien que está dispuesto a llegar a un acuerdo. Hemos visto eso con respecto a su hija y con respecto a Hong Kong. Él ha puesto todos estos temas sobre la mesa como algo que se puede negociar al estilo de un acuerdo comercial. Por tanto, me pregunto cómo ve usted al presidente Trump. ¿Le gustaría que resulte reelegido porque ha llegado a conocerle (para bien o para mal) en los últimos años y puede predecir cómo va a actuar?

Ren: Solía pensar que el presidente Trump era un presidente excelente, porque redujo los impuestos muy rápidamente en una democracia como la de los Estados Unidos. Eso es un verdadero logro. Pero también se ha equivocado con una cosa: tratar de aplastar empresas e intimidar a países de todo el mundo. La idea detrás de su eslogan “Estados Unidos está primero” también es incorrecta.

Podemos compararlo con una gran familia. Si el hermano mayor no es egoísta y está dispuesto a compartir con sus hermanos pequeños, los hermanos le seguirán fielmente. Pero si el mayor es egoísta y piensa “Yo estoy primero”, los hermanos pequeños seguirán sus propios caminos. Del mismo modo, lo que Trump ha estado haciendo también dañará a los aliados de los Estados Unidos.

Esto no es solo un problema con Huawei. En muchos sentidos, el Gobierno de los Estados Unidos está ahuyentando a muchos inversores. Entonces, ¿cómo van a recuperar los ingresos fiscales perdidos? El propósito de los recortes fiscales era atraer inversiones, pero atraer inversiones es solo un lado de la ecuación. Por el otro lado, el Gobierno de los Estados Unidos está usando un gran palo para asustar a todo el mundo. Nadie se atreve a invertir en los Estados Unidos. La gente está cada vez menos dispuesta a viajar a los Estados Unidos.

Usted acaba de describir el estilo de Trump como “abierto a las negociaciones”. Eso significa que quiere que las cosas se hagan. Veo en las noticias que tanto China como los Estados Unidos quieren mitigar la situación actual para que cada país pueda superar sus propios desafíos. Cada vez que los dos países parecen estar a punto de llegar a un acuerdo, los Estados Unidos repentinamente añaden requisitos nuevos; como resultado de esto, hasta ahora no se ha llegado a ningún acuerdo. De hecho, muchas cuestiones pueden afrontarse fase por fase. Esto es como subir las escaleras, puedes dar un paso cada vez. He visto en las noticias que Trump ha dicho que quiere una solución sustancial para el problema actual. Es muy difícil subir hasta la cima dando un solo paso grande. De hecho, China está afrontando algunas dificultades económicas. Por lo que yo puedo ver, China está dispuesta a llegar a un acuerdo por etapas. Si tanto China como los Estados Unidos ceden un poco y se proponen alcanzar un acuerdo para el futuro, eso funcionará mejor.

Trump ha hecho una gran cosa, que es reducir los impuestos para atraer inversiones. Pero también ha cometido un gran error: ha convertido a los Estados Unidos en un enemigo de muchos países y muchas empresas en todo el mundo; como resultado, nadie se atreve a invertir en los Estados Unidos. Tomemos a Huawei como ejemplo. Ahora estamos en la *Entity*

List, pero nuestra filial estadounidense está en la lista de empresas fiables. No podemos relacionarnos. Si ni siquiera podemos gestionar nuestra filial en los Estados Unidos, ¿qué sentido tiene aumentar nuestras inversiones en los Estados Unidos? Por tanto, si los Estados Unidos quieren desarrollar su economía y solucionar sus dificultades, deberían tratar de atraer grandes cantidades de inversiones extranjeras.

Afortunadamente, en este momento, solo Huawei está sujeta a la campaña de los Estados Unidos. Las empresas estadounidenses deberían vender sus componentes a otras empresas chinas tan rápido como sea posible. De esta manera, otras empresas podrán captar el mercado al que actualmente no tenemos acceso, y seguirá habiendo un mercado importante en China para los componentes estadounidenses. Los Estados Unidos también deberían tratar de atraer a empresas de todo el mundo para que inviertan allí. En los Estados Unidos, el gas natural, la electricidad, la tierra, todos los tipos de viviendas (desde apartamentos hasta mansiones) y los productos básicos que se venden en los supermercados son bastante baratos, y los impuestos son más bajos. Es posible que haya solo un problema en los Estados Unidos, que es el alto coste de la mano de obra. Sin embargo, como muchas fábricas están adoptando la inteligencia artificial, las empresas no necesitan tanta gente como en el pasado. ¿Por qué

no aprovechar al máximo los recursos estadounidenses para impulsar la economía?

¿Por qué los empresarios dudan en invertir en los Estados Unidos a pesar de las condiciones atractivas que se ofrecen allí? Porque les preocupa que algún día puedan resultar arrestados por el Gobierno de los Estados Unidos. Huawei es probablemente una de las empresas que mejor cumple con las leyes y normas dondequiera que trabajemos. Aun así, tenemos que afrontar muchas dificultades. Si analizamos lo que le está ocurriendo a Huawei, las empresas que tienen un historial de cumplimiento malo sin duda lo pensarán dos veces antes de hacer inversiones en los Estados Unidos.

Anna Fifield: Sr. Ren, imaginemos que usted sube a un ascensor y que el presidente Trump está allí. Tiene 30 segundos con él. ¿Qué le diría?

Ren: Quiero que midas el tiempo para asegurarnos de que no hable durante más de 30 segundos. Creo que la colaboración que lleva al éxito compartido es una tendencia mundial. Estados Unidos es el país más poderoso del mundo. Deben tener la confianza necesaria para desempeñar un papel de liderazgo en la globalización. En este momento, Estados Unidos decide no vender sus excelentes productos a otros países. ¿Cómo podrán reducir el déficit fiscal? Estados Unidos no tiene productos de gama baja. Solo tiene productos

de alta gama. Por tanto, deben colaborar con otros para conseguir el éxito compartido.

Anna Fifield: 32 segundos. Bastante bien.

09 **Jeanne Whalen:** El presidente Trump obviamente ha adoptado una postura dura con respecto a China y a Huawei. Pero, de hecho, hay un sentimiento común de ambos partidos de los Estados Unidos en este momento. Es muy raro encontrar algo tan compartido por demócratas y republicanos como la sensación actual en los Estados Unidos de que China ha tratado a los Estados Unidos de forma injusta. ¿Cómo cree que ha ocurrido esto? ¿Los estadounidenses están completamente equivocados al pensar que China ha actuado injustamente? ¿O China ha cometido algunos errores a través de los años en sus relaciones con Occidente y los Estados Unidos?

Ren: En primer lugar, no soy un político, por lo que no estoy en condiciones de analizar la política. Sin embargo, puedo darle mi punto de vista inexperto de la situación. Podría entender que los Estados Unidos temieran a China hace 40 o 50 años, porque la ideología que China seguía en ese entonces era radicalmente diferente a la de los Estados Unidos. En ese momento, China era un país muy débil. Desde entonces, China ha experimentado enormes cambios. Si le viera a

usted en la calle hace 30 o 40 años, daría la vuelta y me iría tan rápido como fuera posible. Ni siquiera me atrevería a pasar a su lado, por temor a que alguien denunciara a las autoridades que yo había estado cerca de un extranjero. Si eso sucediera, comenzarían a preguntarme qué le había dicho. Eso me habría puesto en una situación muy peligrosa en aquel entonces. Pero ahora, podemos sentarnos aquí juntos el tiempo que queramos y podemos hablar todo lo que queramos. Pueden recorrer nuestras instalaciones y hacer las fotos que deseen. Cuando Associated Press vino aquí, filmaron nuestras salas de exposiciones e hicieron fotos de nuestras tarjetas de circuitos. Todo esto demuestra la apertura actual de China y cuánto ha progresado el país en las últimas décadas.

Desde su punto de vista, China debería ser aún más abierta. Sin embargo, nuestra opinión es que debemos seguir recorriendo este camino paso a paso. China está progresando gracias a una apertura gradual. Los Estados Unidos deberían reconocer los cambios que ha realizado China.

Los Estados Unidos siempre dicen que siguen perdiendo en los acuerdos comerciales con China, pero no sé si esto es verdad o no. La Exposición China de Importaciones Internacionales realizada recientemente en Shanghái ha demostrado claramente

que China desearía comprar productos a otros países. Sin embargo, Estados Unidos no ha asistido a la exposición. ¿Los Estados Unidos realmente quieren hacer negocios con China? Los Estados Unidos parecen estar constantemente preocupados por que China les reemplace como líder mundial, pero no creo que eso sea posible en ningún momento durante los próximos 50 o 60 años. Estados Unidos es un gran país, pero aun así no ha conseguido resolver los problemas en Oriente Medio. La antigua Unión Soviética tampoco ha podido. ¿Pueden otras naciones resolver los problemas que ocurren allí? En realidad, el liderazgo mundial de los Estados Unidos no ha cambiado. Es mucha preocupación por nada.

Por tanto, creo que los EE. UU. deberían vender sus excelentes productos a todo el mundo y ganar dinero para hacer crecer su economía. Esto es lo mejor para ellos.

10 Jeanne Whalen: ¿Dónde cree que se ha originado entonces la profunda desconfianza y el enojo hacia China en los Estados Unidos? Como he dicho, es un sentimiento compartido por republicanos y demócratas en este momento. ¿Dónde se ha originado?

Ren: Los Estados Unidos hicieron sacrificios significativos hace 70 u 80 años durante la Segunda Guerra Mundial. Gente de todo el mundo empezó a confiar mucho en los Estados Unidos, y el centro

financiero mundial se trasladó del Reino Unido a los Estados Unidos. Los Estados Unidos han contribuido en gran medida a mantener el orden mundial y han facilitado el desarrollo pacífico del mundo. Pero Estados Unidos no sufrió pérdidas a lo largo de este proceso, ya que el dólar estadounidense se utilizaba como moneda de pago en todo el mundo.

Sin embargo, en las últimas décadas, los Estados Unidos han estado en guerra en muchos países de todo el mundo. Los Estados Unidos por sí mismos han destruido el orden internacional que habían establecido, y el sistema económico centrado en el dólar estadounidense también se está destruyendo.

Sin un entorno macroeconómico estable ni un instrumento financiero estable para las transacciones, la economía mundial sin duda está de camino a una recesión. Nadie en el mundo puede reemplazar a los Estados Unidos en el mantenimiento del orden mundial. Nadie está tratando de ocupar el lugar de los Estados Unidos en la mesa. Creo que Estados Unidos debe reflexionar sobre los errores que ha cometido en estos últimos años y que debe reconstruir la confianza internacional.

Jeanne Whalen: Perdón, pero eso no responde mi pregunta. ¿Por qué se desconfía de China en los Estados Unidos en este momento?

Ren: Creo que eso es un problema de los Estados Unidos. Todavía tengo mucha confianza en los Estados Unidos en este momento. Una gran cantidad de estadounidenses no comprende a Huawei muy bien, por lo que creo que debemos relacionarnos más con ellos para entendernos mejor.

11

Anna Fifield: Sr. Ren, ¿cuántas veces ha visitado los Estados Unidos?

Ren: Incontables veces.

Anna Fifield: ¿Cuándo ha sido la última vez?

Ren: No recuerdo exactamente. Pero en cada oportunidad ha sido por negocios, así que mayormente he ido a grandes ciudades. Lamento no haber estado nunca en muchos de los hermosos sitios turísticos de los Estados Unidos.

Anna Fifield: ¿Siente que no puede ir a los Estados Unidos ahora?

Ren: No siento la necesidad de ir allí.

Anna Fifield: ¿Puede explicarlo? ¿Le preocupa que Trump le pueda arrestar si va a los Estados Unidos?

Ren: No se trata de eso. ¿Cuál sería el sentido de que yo vaya a los Estados Unidos? Estados Unidos ha incluido a Huawei en la *Entity List*, y no podemos relacionarnos

con ninguna persona ni empresa estadounidense. Entonces, ¿para qué ir?

Una vez que quiten a Huawei de la *Entity List*, reconsideraré si vale la pena o no ir a los Estados Unidos.

Anna Fifield: ¿El arresto de su hija ha afectado a su propia agenda de viajes? ¿Usted deliberadamente no va a países que tengan tratados de extradición con los Estados Unidos?

Ren: No, porque no hay motivo para que los Estados Unidos me arreste.

Anna Fifield: ¿Ha ido a ver a su hija a Vancouver?

Ren: Para eso, necesitaría la aprobación de Trump.

Anna Fifield: Entonces, ¿se ha visto afectada su agenda de viajes?

Ren: No, no hay necesidad de que esté físicamente allí para ver a mi hija. Creo que hacer una llamada telefónica es lo mismo que verla en persona.

12 Anna Fifield: Su hija Meng Wanzhou está bajo arresto domiciliario en Vancouver. Ha estado lejos durante un año ya. Sin embargo, durante ese periodo, ha podido vivir en una mansión de lujo, recibir llamadas suyas, ver a su marido y a su hija, hablar con abogados, pintar, ir a restaurantes y cualquier otra cosa. Hay

un proceso legal transparente que se encuentra en curso en relación con su hija. Por otra parte, hoy hace exactamente un año que arrestaron y detuvieron aquí en China a dos canadienses, Michael Spavor y Michael Kovrig. Ellos estuvieron recluidos durante los primeros seis meses en régimen de aislamiento con las luces encendidas las 24 horas del día, y pasaron los seis meses siguientes en una celda carcelaria. No tienen acceso a abogados ni a sus familias. No hay un proceso legal transparente para ellos. ¿Qué opina al respecto? ¿Es injusto que se les trate de esta manera? ¿No deberían tener los mismos derechos judiciales que su propia hija tiene en Canadá?

Ren: Desafortunadamente, no sé nada específico sobre este incidente, por lo que no puedo responder esta pregunta.

Anna Fifield: A eso me refiero. Nadie sabe nada específico. El proceso no es transparente. No han comparecido ante un tribunal. No han visto a ningún abogado. No se ha dado ningún detalle público sobre los cargos que se les imputan.

Ren: Realmente yo tampoco sé nada sobre esto. Puede que usted conozca sus nombres, pero yo no.

Anna Fifield: ¿No conoce sus nombres?

Ren: No los conozco, porque no estoy implicado en esto

y no tiene nada que ver conmigo. Lo que me importa es reparar los agujeros del “avión agujereado” de Huawei para que podamos aterrizar con seguridad a pesar de los ataques de los Estados Unidos.

Anna Fifield: Sus nombres son Michael Spavor y Michael Kovrig. De hecho, les conozco a ambos personalmente a través de mi trabajo. Tengo relaciones profesionales con ellos. Sé a través de sus representantes que ambos afirman su inocencia de la misma manera que lo hace su hija. Así que simplemente me interesa preguntar, ya que usted piensa que China es un país desarrollado. Como ha dicho que China ha atravesado muchas reformas y se ha abierto, ¿cree que es justo que China trate a alguien de esta manera, cuando a su hija no se le trata así?

Ren: Solo soy un hombre de negocios y realmente no estoy familiarizado con muchos temas sociales, por lo que no tengo conocimiento de este asunto.

Anna Fifield: ¿Así que cree que es solo una coincidencia que se les haya arrestado 10 días después de que Canadá detuviera a su hija?

Ren: No lo sé.

mayoría de los medios de comunicación extranjeros, está bloqueado en China. Usted ha hablado sobre la reforma y la apertura de China. En octubre de este año, hemos visto la asombrosa celebración del septuagésimo aniversario de la fundación de la República Popular China y de todo lo que China ha conseguido. ¿Cree que es correcto para un país como China tener este Gran Cortafuegos de censura en Internet? ¿No se puede fiar en la gente china para que lean Internet abierto?

Ren: Huawei no es ni un medio de comunicación ni una empresa de Internet, por lo que no estamos seguros de cómo se debe lidiar con los asuntos que ha mencionado. Sería mejor que le pregunte a una empresa de Internet.

Anna Fifield: Sin embargo, ustedes son una empresa de tecnología. No pueden colocar la aplicación de The Washington Post en sus teléfonos. Sus teléfonos no pueden usar Facebook. Esto es algo que le concierne como fundador de una gran empresa de telecomunicaciones.

Jeanne Whalen: ¿Le gustaría que los chinos pudieran usar Facebook y la aplicación de The Washington Post en sus teléfonos?

Ren: Al igual que los Estados Unidos han excluido a Huawei de su mercado, China les ha excluido del mercado chino. Es una calle de doble sentido, ¿no?

Huawei no tiene problemas ideológicos; sin embargo, Estados Unidos sigue presionando y excluyendo a Huawei. Es como si los Estados Unidos nos golpearan con un palo. Lo que China le ha hecho a The Washington Post no es así de malo.

Anna Fifield: Pero tomemos a Alemania como ejemplo. Es un país que está abierto a Huawei, y la canciller Ángela Merkel ha dicho que no se excluirá a Huawei. Sin embargo, los medios de comunicación alemanes también están bloqueados en China. Mi punto es, ¿deberían los chinos tener la posibilidad de acceder al Internet abierto y tomar sus propias decisiones?

Ren: Debería preguntar a Trump si se debería permitir que Huawei entre en los Estados Unidos, y debería preguntar a las autoridades de los medios de China si The Washington Post debería permitirse en China. Cuando usted me hace esta pregunta, le está preguntando a la persona equivocada. A mí se me ha perjudicado y se me ha expulsado del mercado estadounidense. Han arrestado a un integrante de mi familia a instancias de los Estados Unidos por acusaciones infundadas. ¿Cómo puedo decir si a los Estados Unidos se les ha tratado justamente o no?

Anna Fifield: No es una pregunta sobre los Estados Unidos. Es una pregunta sobre China. El Gobierno chino deliberadamente impide que los ciudadanos

chinos accedan a cualquier sitio web que deseen, sin importar el país, incluso sitios web chinos. Como fundador de una compañía de tecnología y como líder en China, ¿cómo ve esto? ¿Los chinos no deberían poder elegir por sí mismos qué leer en los dispositivos Huawei?

Ren: Quiero hacerle a los Estados Unidos una pregunta similar. ¿Por qué han excluido a Huawei? Quiero una explicación sobre esto. Los Estados Unidos no solo nos están excluyendo de su mercado, sino que además nos imponen duras restricciones.

Anna Fifield: ¿Entonces puedo concluir que usted apoya el Gran Cortafuegos de China?

Ren: Nosotros no hemos creado el Gran Cortafuegos de China. Lo que hacemos es ofrecer conectividad al mundo. Por tanto, mi punto es que, con respecto a cualquier pregunta sobre los Estados Unidos, tendría que preguntarle a Trump; con respecto a cualquier pregunta sobre China, debería preguntarles a las autoridades chinas correspondientes. La apertura debería ser mutua. Estados Unidos ha sido el primero en cerrar sus puertas y es quien ha lanzado una campaña para destruir a Huawei. Incluso ha prohibido el acceso de Huawei a componentes menores. Entonces, ¿cómo pueden los Estados Unidos demostrar que son un gran país?

Anna Fifield: El Gran Cortafuegos de China se implantó

muchos años antes de la elección de Trump como presidente.

Ren: Durante muchos años se ha negado a Huawei el acceso al mercado estadounidense. Esto no ha sido un problema solo desde el 16 de mayo de este año, cuando se añadió a Huawei a la *Entity List*. Dado que Estados Unidos es un país tan grande y abierto, ¿por qué se resisten a las tecnologías avanzadas?

Anna Fifield: Está bien. Creo que ya hemos hecho todas nuestras preguntas. ¿Hay algo que quiera decirnos?

Ren: No tengo nada que añadir. Simplemente me gustaría invitarles a visitarnos a menudo. No solo a ustedes; no duden en traer también a sus amigos. Creo que esto es importante para mejorar el entendimiento mutuo.



Mesa redonda de Ren Zhengfei con medios latinoamericanos y españoles

11 de diciembre de 2019, Shenzhen, China

01

Pablo Díaz, ABC: Gracias por permitirme formular la primera pregunta. Sr. Ren, mi pregunta es sobre el Gobierno chino. ¿Cómo puede demostrar a la opinión pública que el Gobierno chino no interfiere en los asuntos de Huawei? ¿Le parece que salir a Bolsa sería una buena solución? También me pregunto cómo puede uno garantizar la independencia de una empresa en un entorno como el chino.

Ren: Si esa fuera una buena solución, ¿por qué suelen arruinarse las empresas de Wall Street? Huawei se fundó en China, de modo que, evidentemente, seguimos las leyes de aquí. Pero es que, además, cumplimos con la legislación de todos los países y regiones en las que operamos. Lo que quiero decir con esto es que estamos comprometidos con el cumplimiento de toda la legislación aplicable, incluida la internacional. Si Huawei es una gran empresa o no se debería juzgar de acuerdo con lo que hacemos y los resultados que ofrecemos, no en función de si salimos a Bolsa.

Pablo Díaz, ABC: Y, ¿qué me dice de la segunda parte de mi pregunta? ¿Es posible que una empresa opere al margen del Gobierno y del Partido Comunista Chino?

Ren: Sí. China dispone de leyes que lo garantizan. Las empresas privadas pueden llevar a cabo su actividad de forma independiente dentro de los límites legales. Tienen una titularidad clarísima y muy bien definida.

02

Natacha Carla Esquivel, Clarín: Soy periodista y vengo de Argentina. Mi pregunta está relacionada con mi país. Según mis informaciones, Huawei ha escogido a Argentina entre todas las oficinas que tiene en el extranjero para pilotar un programa nuevo. ¿Por qué Argentina? ¿Es porque mi país ha experimentado crisis financieras, como la devaluación de la moneda y la alta inflación de los últimos tiempos?

Ren: ¿Por qué escogimos Argentina para pilotar nuestro Programa de Revisiones y Conclusiones de Contratos en Oficinas de Representación?

En primer lugar, el expresidente de nuestra oficina regional en Latinoamérica empezó a pilotar ese programa en Argentina y el actual sugirió que continuáramos con el piloto allí. Argentina se enfrenta a muchos retos durante este periodo de pilotaje. Creemos que si nuestra transformación supera la prueba que nos plantea ese entorno económico tan complicado, su éxito resultará aún más convincente. Por eso hemos hecho tantos esfuerzos en Argentina. En la actualidad podemos decir que este programa piloto ha sido un éxito. Hemos empezado a replicar el piloto de Argentina en más de 20 países alrededor del mundo.

En segundo lugar, yo, a título personal, soy un gran admirador del país. No es solo por el tango, por supuesto. La ternera argentina es también una

maravilla. Las parrilladas están tan deliciosas que querría viajar a Argentina solo para comer. De cara al futuro, espero que el país pueda abrir sus puertas todavía más y que fortalezca su cooperación con China. A China le hace falta la ternera y la soja argentinas, y muchos otros productos importantes. El aumento de la venta de dichos productos a China facilitará el desarrollo económico de ambos países.

He estado en bastantes granjas privadas argentinas y he intentado muchas veces convencer al Gobierno chino de que adopte sus prácticas de gestión. En China también tenemos ganaderos, pero los llamamos “pastores”. A diferencia de estos, los ganaderos argentinos están llevando a cabo investigaciones científicas. Tienen laboratorios en sus propias granjas para estudiar embriones del ganado y algunos incluso disponen de tecnología genética. Esto es la ganadería moderna. Si China quiere desarrollar más sus zonas rurales, tenemos que darles la oportunidad de que trabajen con instituciones de investigación agropecuaria. Tenemos mucho que aprender de Argentina.

Su país está en el fin del mundo y es geográficamente seguro. Aunque estallara una gran guerra en el mundo, Argentina estaría a salvo. Deberían invertir más en educación, sanidad e investigación; en otras áreas. Durante la Segunda Guerra Mundial, Argentina hizo una

contribución importante para el mundo: proporcionó ternera y abrigos de lana a decenas de millones de soldados antifascistas, ayudándoles así a alzarse con la victoria. Al final de la década de los 40 y a principios de los 50, Argentina era uno de los países más ricos del mundo. Espero que su país recupere la prosperidad pronto.

03 **Javier García, EFE: Buenas tardes, señor Ren, y gracias por su tiempo. Vengo de España. No sé si mi país le causa la misma fascinación que Argentina. Muchos operadores españoles están usando equipos Huawei y han firmado contratos 5G con ustedes. Vodafone es un claro ejemplo de esto. Sin embargo, hemos sabido hace poco que el Ministerio de Defensa español ha recomendado a sus empleados que no usen esos equipos en la oficina, prohibiendo así los equipos Huawei en muchas oficinas públicas. ¿Significa eso que España ya no confía en Huawei? ¿A qué se debe este cambio?**

Ren: En primer lugar, el Ministerio de Defensa no nos ha prohibido y tampoco nos consta que haya formulado esa recomendación. Ni ellos, ni ninguna otra institución pública española. Seguiremos ofreciendo servicios de alta calidad a todos nuestros clientes en España.

En segundo lugar, España es un gran país. Desempeñó

un papel fundamental a la hora de marcar el inicio de la era de la exploración y el descubrimiento del Nuevo Mundo. Cuando España y Portugal se hicieron a la mar para construir sus respectivos imperios, el mundo estaba dividido en el hemisferio occidental y el oriental. El ascenso al poder de España es un capítulo clave de la historia mundial, y algo que todos estudiamos. Pese a los peligros, usaron barcos de madera para explorar nuevas rutas de navegación por el mundo. Los registros históricos muestran que un total de 3,5 millones de barcos, la mayoría españoles, naufragaron entre Europa y Asia durante esa época. Su espíritu de dedicación es algo que nos esforzamos por emular.

España ha adquirido equipos 5G de Huawei, que tienen la tecnología 5G más avanzada del mundo. Nuestro “barco” no será fácil de hacer naufragar, y ayudará a acercar la civilización española al resto del mundo. ¿Qué futuro creará el 5G para la humanidad? El 5G se usará, sobre todo, para potenciar la inteligencia artificial, que permitirá la existencia de granjas sin trabajadores y minas y puertos gestionados a distancia. Esto podría ayudar a, por ejemplo, exportar cerdo español al mercado chino a gran escala, con lo que se mejoraría el comercio bilateral. España es también un gigante de la educación, y está preparada para ayudar a desarrollar el sector educativo chino. Para ello, no sería preciso invertir cantidades ingentes de recursos y se

podrían generar cuantiosos beneficios económicos que mejorarían los déficits comerciales entre China y España.

Huawei asiste al Congreso mundial de tecnología móvil en Barcelona cada año y siempre nos han tratado muy bien. Durante la celebración del Congreso, solemos llevar a nuestros clientes a La Pedrera. Después de bajarnos del coche, tenemos que caminar unos 20 metros para llegar hasta allí. Este corto trayecto basta para poder disfrutar del glamur español del siglo pasado.

Cuando vuelvo de España a China, suelo decir que, por mucho que China esté en camino de convertirse en una nación rica, aún estamos a años luz de alcanzar el glamur que tiene su país. Creo que China y España deberían aprovechar los puntos fuertes de cada uno para mejorar su amistad y crear una nueva cultura mixta.

Javier García, EFE: Sigo preocupado por lo que le he preguntado antes. ¿Ha perdido España la confianza en Huawei?

Ren: No lo creo. Porque que España tenga confianza (o no) en Huawei no depende de lo que hagamos ni de lo que digamos. Con Huawei, España podría desarrollar las mejores redes 5G de Europa.

04 **Ignacio del Castillo, Expansión (España): Sr. Ren, sabemos que ahora mismo existe mucha fricción entre China y Estados Unidos por lo que a Huawei y las ventajas tecnológicas se refiere. Dada la situación, a mucha gente le preocupa que el mundo se separe en dos bandos tecnológicos: uno dominado por China y el otro, por Estados Unidos. Al igual que con el muro de Berlín durante la Guerra Fría, estos dos bandos digitales o tecnológicos serían incompatibles e incapaces de llegar a un entendimiento mutuo. ¿Qué opina acerca de esto?**

Ren: No creo que el mundo vaya a partirse en dos. El muro de Berlín solo existió en un momento en el que el mundo físico se podía separar con un muro. Ahora vivimos en la era digital o de la información y los muros físicos ya no tienen sentido.

Si el mundo se dividiera en dos bandos, ¿cuál saldría peor parado? La respuesta es Estados Unidos. Muchas empresas estadounidenses son las más avanzadas del mundo, pero si no vendieran a algunos países o regiones, verían su cuota de mercado reducida y sus estados contables sufrirían las consecuencias. Una vez Estados Unidos se marchara de los mercados de esos países o regiones, surgirían nuevos jugadores para reemplazarlos. Las empresas estadounidenses son las que saldrían peor paradas en caso de que el mundo

se dividiera, así que seguro que no permitirán que eso ocurra.

En cambio, los artículos científicos se publican online, lo que significa que la innovación tecnológica seguirá basándose en las mismas teorías e investigación tecnológica elemental. Paralelamente, un grupo de empresas competitivas emergerá en el terreno de las aplicaciones comerciales. Esta competición solo hará que los productos sean cada vez mejores y más baratos.

Sabiendo todo esto, no creo que el mundo se vaya a disgregar en dos bandos.

05 Eladio González Vizcarro, Expansión (México): México está cerca de firmar un nuevo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (con Estados Unidos y Canadá). Sin embargo, Huawei está atravesando una situación muy complicada tanto en Estados Unidos como en Canadá. ¿Afectará esta situación a los negocios de Huawei en México sabiendo que hay operadores de telecomunicaciones muy importantes en Estados Unidos, como América Móvil, que también operan en México?

Ren: No creo que las sanciones de Estados Unidos a Huawei afecten a México. Creo que el mayor reto al que se enfrenta la humanidad en las próximas décadas

es la inteligencia artificial. Las empresas que la abracen primero se beneficiarán enormemente y los países que la adopten también serán los mayores beneficiados. Por tanto, los países en vías de desarrollo deberían esforzarse por mejorar la educación básica y los niveles de alfabetización de toda la nación para prepararse para la futura sociedad de la información. Por ejemplo, pueden crear muchos centros de formación profesional para dotar a su gente de las habilidades necesarias para dirigir empresas de inteligencia artificial.

Sería fantástico si se pudiera lograr un nuevo Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Estados Unidos y Canadá no encajan con la producción, pero México sí. En el futuro, la producción funcionará con inteligencia artificial. Para entonces, creo que México brillará tanto como lo hizo la civilización maya hace milenios.

¿Ha visitado nuestras líneas de producción? Actualmente están dirigidas por inteligencia artificial a medias, pero si vuelve dentro de un año, verá cientos de líneas de producción nuevas con menos personas. Todas esas líneas estarán dirigidas con 5G. Le espero el año que viene. Y traiga con usted a emprendedores de su país, si así lo desea.

Eladio González Vizcarro, Expansión (México): En México existe un operador llamado “América Móvil”. Su fundador es Carlos Slim. ¿Se encuentra entre sus

clientes? ¿Mantienen una buena relación?

Ren: Sí, es nuestro cliente y tengo una buena relación personal con él.

06 Lucas de la Cal, El Mundo: Hace poco vimos comentarios negativos sobre Huawei en las redes sociales y en sitios web de medios de comunicación públicos chinos. ¿Cree que esto perjudicará a Huawei?

Ren: Huawei ha estado de rabiosa actualidad en los últimos meses y ha recibido muchos comentarios positivos que nos han hecho brillar y han añadido color a nuestra imagen. Los comentarios negativos de ahora están oscureciendo el retrato, haciéndonos quedar un poco más grises, lo cual, de hecho, está en sintonía con nuestra situación actual. Pero antes, cuando la opinión pública creía que Huawei era una empresa estupenda, también teníamos problemas.

07 Macarena Vidal, EL PAÍS: Me gustaría preguntarle sobre Xinjiang. Hace poco nos llegó la noticia de que se cree que Huawei participa en el control ejercido por el Gobierno chino sobre los residentes en Xinjiang. ¿Tiene Huawei algún tipo de control sobre cómo se usan sus productos y su tecnología en el mercado? Si, efectivamente, la tecnología de Huawei se usara

para esos fines, esto podría probar las acusaciones de Estados Unidos.

Ren: La situación es parecida a la de un fabricante de coches en España. ¿Puede el fabricante decidir a quién le vende los coches? Lo que vende es solo el coche. El conductor decide lo que mete dentro. El fabricante no vende conductores, sino coches.

Macarena Vidal, EL PAÍS: No me parece que sea lo mismo. Como ya he dicho, no se vendió la tecnología Huawei a un cliente cualquiera, sino al Gobierno.

Ren: El Gobierno de Estados Unidos vende armas a Oriente Medio para ayudarles a lidiar con sus problemas. Bien, pues todo el mundo puede contestar estas preguntas como considere: ¿lo que hace Estados Unidos es mejor para la gente de Oriente Medio? ¿Es mejor que lo que hace China en Xinjiang?

Macarena Vidal, EL PAÍS: Una de las acusaciones más graves que el Gobierno de Estados Unidos ha vertido contra Huawei es que la empresa no es de fiar. Entonces, ¿estarían justificadas las críticas de Estados Unidos si Huawei vendiera equipos al Gobierno chino para ayudarle a controlar a los residentes en Xinjiang?

Ren: Hay más sectores que se enfrentan a encrucijadas similares, incluidos el automovilístico y el armamentístico. Estados Unidos no tiene autoridad moral en este asunto.

08

Rodolfo Espinal Soria, El Peruano: ¿Cómo está, señor Ren? Soy periodista y vengo de Perú. Me preguntaba qué planes tiene Huawei para Latinoamérica. Perú y China son civilizaciones antiguas y estamos orgullosos de nuestra cultura inca. Nuestros países han firmado también un tratado de libre comercio, así que, ¿qué planes tiene Huawei para los estados andinos o para Latinoamérica en su conjunto?

Ren: Hace más de mil años, China era un país muy desarrollado. Sin embargo, en los últimos dos siglos hemos visto su declive y cómo empobrecía. No empezamos a recuperarnos hasta que se lanzaron la reforma y apertura chinas. ¿Qué ocurrió durante esos siglos? El Reino Unido inventó los trenes y los barcos de vapor cuando China todavía usaba coches de caballos para el transporte. Los coches de caballos eran más lentos que los trenes y no podían transportar tanta mercancía como los barcos de vapor. Europa se fortaleció enormemente en un corto espacio de tiempo a través de la industrialización mientras China continuaba siendo una sociedad agricultora en vías de desarrollo. Cuando era joven, no teníamos tractores para cultivar la tierra en China. La subsistencia de cada hogar rural dependía todavía de herramientas agrícolas básicas, el trabajo manual y el ganado. Nuestras semillas tampoco tenían la calidad de las europeas. Estas dos diferencias detonaron el ascenso

de Europa y el declive de China.

El mundo actual ya no se desarrolla en líneas geopolíticas. Las redes de comunicación, incluidas las 5G, se pueden desarrollar simultáneamente en el mundo. El 5G ha cambiado la velocidad a la que viaja la información. El despliegue del 5G es como montar a la gente en trenes y barcos de vapor. Por ello, este despliegue de 5G se traducirá en un gran progreso para Latinoamérica.

He estado en Machu Picchu y me quedé anonadado con lo avanzada que era la civilización inca de hace 3.500 años. Latinoamérica tiene grandes reservas de minerales, tierras, bosques y ríos. Si usamos la inteligencia artificial para aprovechar esos recursos naturales, Latinoamérica propulsará una prosperidad aún mayor. La emergencia de nuevas tecnologías ha permitido que muchos países avancen a grandes pasos.

La clave para lograr todo esto es impulsar la educación primaria y secundaria y mejorar la tasa nacional de alfabetización. También es importante abrir centros de formación profesional para mejorar las habilidades técnicas. Necesitamos cultivar talento para el futuro. Con sus abundantes recursos, se vislumbra un gran rejuvenecimiento.

09

Francisco Miranda, Portafolio: El conflicto entre China y Estados Unidos, así como de las sanciones que este ha impuesto a Huawei, deben haber dañado sus colaboraciones con empresas estadounidenses como Google. Sin embargo, ha repetido en múltiples ocasiones que Huawei está preparada y que tiene un plan B. Ya que estoy aquí, me gustaría saber de primera mano algo más acerca de ese plan B. ¿Nos podría dar más detalles?

Ren: Hace tiempo, y a diferencia de las acaudaladas empresas de Estados Unidos, éramos una empresa pobre. Seguramente sabe lo difícil que es desarrollar una CPU. Intel ha sido la empresa que más éxito ha tenido con esto. Para el resto de empresas supone un gran reto. Pero nosotros, una empresa pobre, hemos logrado fabricar nuestra propia CPU, desarrollo que nos garantiza la continuidad de nuestra producción. ¡Puede imaginarse lo difícil que nos ha resultado! Aparte de las CPU, también hemos conseguido fabricar NPU, GPU, Ascend y Kunpeng. Esto no habría sido posible sin cerca de dos décadas de preparación.

En la actualidad prestamos servicio a nuestros clientes sin el suministro de Estados Unidos: no lo necesitamos. No obstante, seguimos abiertos a trabajar con ellos. Si las empresas de Estados Unidos nos pueden seguir suministrando componentes, estaremos encantados de

darles un amplio uso porque la autosuficiencia no es nuestra estrategia a largo plazo. Seguimos abrazando la globalización de forma proactiva.

10 **Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: En el discurso que pronunció Mike Pompeo, el secretario de estado de Estados Unidos, durante su visita a Santiago, la capital chilena, afirmó que las inversiones de empresas chinas en Latinoamérica solo traerían capital corrosivo y corrupción a la región, y que afectarían a su gobernanza. Pese a ello, nuestro presidente visitó China y se entrevistó con un ejecutivo de Huawei en Shenzhen poco después de la visita de Pompeo. ¿Qué opina al respecto?**

Ren: Latinoamérica ha caído en muchas trampas, como la de la renta media, la brecha cada vez mayor entre ricos y pobres y las crisis financieras. Todas ellas las causó, de hecho, la doctrina Monroe de Estados Unidos. Estados Unidos quería controlar Latinoamérica y trató a la región como su patio trasero, hecho que ha desencadenado todos esos problemas. Ahora China está invirtiendo en Latinoamérica, pero la región mantiene su soberanía. De hecho, la inversión en Latinoamérica está construyendo una escalera que le ayudará a salir de esas trampas.

Creo que Latinoamérica se desarrollará a lo grande y de forma abierta. Por ejemplo, a medida que China

se transforma poco a poco en un país industrial, cada vez necesitará más alimentos, carne, aceite para cocinar y otros productos del campo. Latinoamérica puede exportar grandes cantidades de esos productos a China porque su tierra es muy fértil. Hace dos o tres décadas, cuando visité Chile por primera vez, alguien me preguntó si planeaba comprar tierras e instalarme allí. Me impresionó mucho su belleza, especialmente esas rosas enormes. Así que las inversiones serán positivas para su desarrollo económico siempre y cuando los países latinoamericanos puedan incrementar su desarrollo y producción sin comprometer su soberanía nacional.

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: ¿Qué opina sobre la reacción de nuestro presidente? Lo digo porque visitó China y se entrevistó con un ejecutivo de Huawei una semana después de que Pompeo estuviera en Chile.

Ren: La decisión del presidente Piñera de proponer el Programa Matriz Digital me parece muy sabia. Apoyamos a todos los países en la defensa de su soberanía digital. Chile es un territorio muy amplio con abundantes recursos, pero tiene una población pequeña y, por tanto, necesita inteligencia artificial con más urgencia. La matriz digital propuesta por el presidente es una plataforma compatible con la IA. A la hora de elegir

su camino y socios de desarrollo, cada país valora lo que más le conviene; no necesita imitar a otro país por una ideología o renunciar a su propio plan de desarrollo.

Huawei se rige por el mismo principio en todos los países donde opera: no intervenimos en política. Como empresa, vendemos equipos y ofrecemos soluciones. Ayudamos a las empresas a pensar cómo desarrollarse mejor.

Deje que le ponga un ejemplo aplicable a toda Latinoamérica. Hemos desarrollado una solución llamada “Connected Cows”. Consiste en poner sensores a las vacas del cliente y conectarlas a una red. Podemos detectar los momentos óptimos para la extracción de la leche y hacerlas regresar a donde se las ordeña. Esta solución permite que cada vaca produzca 156 yuanes más al día de leche. Con el alquiler de los dispositivos, los operadores ganan 20 yuanes por vaca al mes. Así que no estamos cambiando la ideología de la gente. Solo buscamos desarrollarnos en áreas sin factores ideológicos en juego.

Ya han visto nuestros equipos de minería autónoma. Nuestras soluciones 5G pueden tener una latencia inferior a cinco milisegundos. Eso significa que las operaciones en remoto son casi las mismas que las que se hacen en persona. Por tanto, las minas y granjas sin personas serán posibles en el futuro.

11

Mavi Doñate, TVE: Hola, señor Ren. Muchas gracias por estar con nosotros. Tengo una pregunta. ¿Le parece paradójico que Huawei, una empresa china, esté liderando el desarrollo del 5G cuando China es un país que ejerce un control férreo sobre Internet? Tenemos que usar nuestras VPN para acceder a algunos sitios web.

Ren: No nos dedicamos a los servicios de información. Fabricamos hardware, que no está tan relacionado con Internet. Es como una carretera y un coche. Nosotros estamos construyendo la carretera, pero no tenemos nada que ver con los coches que circulan en ella. Por lo tanto, no, no creo que sea una paradoja.

Mavi Doñate, TVE: ¿No es una paradoja si no hay coches en la carretera?

Ren: Tenemos que tener en cuenta la situación de cada país cuando construimos una carretera. Por ejemplo, algunos países desarrollados como Suiza quieren promover la adopción de la inteligencia artificial. Eso sería imposible sin el 5G. Como podemos ofrecer el mejor 5G, les podemos apoyar en su desarrollo. Cuando otros países vean lo bien que les ha ido a estos países con nuestro 5G, querrán seguir sus pasos. Así que estos países desarrollados pueden ser un modelo para otros.

12

Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico: Soy brasileña. Me gustaría hacerle dos preguntas. La primera es sobre 5G. Estados Unidos y Europa, pero sobre todo el primero, tienen una gran influencia en Latinoamérica. Sin embargo, China ha empezado a invertir en Brasil y Latinoamérica en general. De hecho, China es ahora el mayor inversor en Brasil. El año que viene Brasil llevará a cabo su primera ronda de adjudicaciones de 5G, pero quizá se posponga por la presión que ejercen los operadores locales. Me gustaría preguntarle, señor Ren, qué piensa Huawei de este asunto. Teniendo en cuenta las señales hostiles que la nueva Administración brasileña le ha enviado a China, ¿se verá afectada la participación de Huawei en las licitaciones de 5G? Mi segunda pregunta es sobre el uso del 5G en Brasil. Como sabemos, Brasil es un país enorme con un desarrollo desigual entre regiones. Las regiones menos desarrolladas necesitan urgentemente 5G, pero el capital es un problema enorme para Brasil. ¿Podría ofrecer Huawei financiación para ayudar?

Ren: Brasil es un gran país. Es maravilloso que la naturaleza le haya reservado esa tierra tan increíble. Cuando estuve en Brasil, me impresionaron muchos sus abundantes recursos. Esparciendo semillas de arroz secas podemos recoger una cosecha de 450 kg. Los peces muerden los anzuelos tan pronto como estos se sumergen en el agua. La naturaleza le ha regalado a

Brasil unas condiciones naturales espectaculares, así que los brasileños no necesitan preocuparse por alimentarse ni vestirse. Precisamente por eso, a Brasil le falta motivación para adelantar a Estados Unidos.

Ahora que el 5G está llegando, Brasil crecerá más rápido. El sistema legal brasileño es complicado y eso añade presión al desarrollo de los diferentes sectores. Esa es una barrera tangible a la que los sectores brasileños deben hacer frente. ¿Qué puede hacer la digitalización en este caso? Con la digitalización, se pueden diseñar muchas cosas por adelantado teniendo en cuenta las leyes brasileñas. Por tanto, la digitalización ayudará a que los diferentes sectores superen muchas de las barreras legales en Brasil. Cuando se despliegue la inteligencia artificial, la productividad mejorará considerablemente y la mano de obra necesaria caerá en picado. Quizá la empresa brasileña Vale tan solo necesitará unos cuantos de cientos de empleados en el futuro. Eso serviría para reducir disputas laborales y acelerar el desarrollo.

Alguien me preguntará: “¿Qué hará la gente si no se necesita mano de obra?”. La inteligencia artificial aumentará la riqueza total, así que el Gobierno podrá invertir en sectores que dependan de la experiencia a través de una correcta distribución de la riqueza. Por ejemplo, la inteligencia artificial no puede sustituir a

los humanos en el campo del entretenimiento, como en la samba o en deportes como el fútbol. Por lo tanto, las nuevas tecnologías son muy importantes para Brasil.

Pero Huawei no es la única empresa que dispone de nuevas tecnologías, así que Brasil puede escoger trabajar con otros proveedores. Las nuevas tecnologías facilitarán el progreso social y el desarrollo económico y ayudará a sacar a más personas de la pobreza.

Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico: Como he dicho, la Administración Bolsonaro manifestó su hostilidad hacia China al principio de su mandato. Me gustaría preguntar si esto va a afectar al desarrollo de Huawei en Brasil. Además, algunas regiones desfavorecidas necesitarían 5G para desarrollarse, pero tienen graves carencias de financiación. ¿Puede Huawei ofrecer financiación para impulsar el desarrollo de Brasil?

Ren: En primer lugar, esa era la opinión que tenía el presidente sobre China en aquel momento en concreto. Cuando conozca más a nuestro país, es probable que cambie de parecer. En segundo lugar, esto no afectará a nuestro desarrollo en Brasil. Las zonas desfavorecidas de Brasil deberían hablar con instituciones de financiación locales para encontrar soluciones. La mejora de las comunicaciones en áreas remotas siempre ha sido un reto para todo el mundo.

13

Pablo Díaz, ABC: Ya hace más de un año que su hija, Meng Wanzhou, fue arrestada en Vancouver. Como padre, ¿se ha desplazado hasta allí para ver a su hija en persona? ¿O su arresto ha afectado a su agenda de viajes personales fuera de China?

Ren: No he ido, pero su madre está con ella. Este incidente no ha afectado a mi agenda de viajes.

Pablo Díaz, ABC: ¿Le preocupa viajar fuera de China? ¿Le preocupa ser detenido?

Ren: No.

14

Javier García, EFE: Un compañero le acaba de preguntar por el control de Internet y la censura en China. ¿Está de acuerdo con las medidas chinas?

Ren: No somos una empresa de Internet y no he investigado este tema. De la misma manera que Estados Unidos ha vetado a Huawei en su mercado, todos los países tienen el derecho soberano de tomar sus propias decisiones.

15

Javier García, EFE: Yo también quiero preguntarle por la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Nosotros esperamos que China y Estados Unidos puedan llegar a un acuerdo y acabar con esta guerra

comercial, por supuesto, pero, si no se llegara a dicho acuerdo, ¿quién cree que ganaría la guerra comercial o tecnológica al final? Todos sabemos que Huawei es una empresa china. Si Huawei hubiera nacido en un entorno capitalista, ¿hubiera crecido mejor o peor en comparación con el entorno socialista actual?

Ren: Esas son preguntas hipotéticas, así que no me hallo en posición de contestarlas. No tengo ni idea de por qué Estados Unidos y China se están peleando o quién ganará la guerra comercial al final. ¿Acaso se arrepienten los que la iniciaron? ¿Están seguros de que la ganarán? No tengo ni idea. Casi no vendemos en Estados Unidos, así que esa guerra no tiene nada que ver con nosotros.

16

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: Soy periodista y vengo de Chile. En la actualidad, Chile está promoviendo con ahínco la interconectividad y está especialmente interesada en estrechar vínculos con Asia mediante cables submarinos. Además, Chile también quiere liderar el lanzamiento de redes 5G en Latinoamérica. ¿Qué opina al respecto?

Ren: Estoy seguro de que Chile alcanzará sus propósitos y objetivos. Asia es una región con una gran densidad de población y eso significa que habrá una gran demanda a la espera. Si Chile se conecta con Asia mediante cables

submarinos, será como la mercancía que es transportada directamente que reduce considerablemente el tráfico. Eso le daría un buen impulso a la economía chilena. Creo que el presidente de Chile estuvo muy acertado a la hora de proponer el Plan Matriz Digital.

Francisca Magdalena Guerrero Gatica, La Tercera: ¿Y qué papel desempeñará Huawei?

Ren: Como proveedor, participamos de forma proactiva en la carrera. Si nos escogen, haremos todo lo posible por ellos y les ofreceremos el mejor servicio del mundo proactivamente.

17 Rodolfo Espinal Soria, El Peruano: Soy de Perú. Huawei es ahora una empresa muy exitosa y usted ya ha debido alcanzar los objetivos que se marcó cuando fundó la empresa. ¿Qué le motiva a seguir al frente de Huawei para hacerla llegar más lejos en un entorno tan complejo?

Ren: Quizá la actual campaña de Estados Unidos contra nosotros. Estaba listo para jubilarme, pero lanzaron una campaña contra nosotros que me ha obligado a trabajar para nuestro Departamento de Relaciones Públicas.

18 Macarena Vidal, EL PAÍS: Yo vengo de España. Acaba de decir que estaría dispuesto a ofrecer equipos y servicios

a Chile para conectarla con Asia. Algunos operadores españoles, como Telefónica, operan no solo en España, sino también en muchos países latinoamericanos. ¿Estaría Huawei interesado en ayudar a Telefónica a construir redes 5G en Latinoamérica?

Ren: Primero, estamos convencidos de que ayudaremos a España a construir las mejores redes 5G de Europa y que se convertirá en un modelo para el resto de países europeos. Segundo, ya estamos realmente trabajando con Telefónica en Latinoamérica. Apoyamos por completo el desarrollo de Telefónica en Latinoamérica.

19

Eladio González Vizcarro, Expansión (México): Tengo dos preguntas. La primera es sobre el HarmonyOS de Huawei. ¿Qué relación hay entre este sistema operativo y el Android de Google? ¿Es una alternativa a Android? Si Huawei desarrolla HarmonyOS, ¿invitará a otros proveedores a fabricar dispositivos que usen este sistema operativo en el futuro? La segunda pregunta es sobre la reciente ampliación del periodo de la licencia general temporal de Huawei por parte de Estados Unidos. Si un día Estados Unidos decidiera dejar de ampliarlo, ¿tendría eso un gran impacto sobre el negocio de dispositivos de Huawei, especialmente en los mercados extranjeros? Porque los smartphones de Huawei no pueden usar los servicios de Google.

Ren: Lo primero: no nos afectaría lo más mínimo si Estados Unidos no nos lo ampliara. Lo segundo: el HarmonyOS es un sistema desarrollado en código abierto para todos los países. Apoyamos a las pymes de todos los países para innovar en esta plataforma. Hemos desarrollado un clúster de inteligencia artificial de aprendizaje profundo en el campus del lago Songshan. Cualquier país puede comprarlo y llevar a cabo autoaprendizaje y aprendizaje profundo en él, a través del cual puede edificar su soberanía digital. Esto demuestra el apoyo que brindamos a los países para construir su propia soberanía digital.

Las revoluciones industriales y capitalistas de los últimos siglos han ayudado a que la humanidad alcance su soberanía física. Pero ahora, con la creación de sociedades y riqueza digitales, ¿cómo debemos definir la soberanía digital? Apoyamos la soberanía digital de cada país y estamos explorando formas de construirla.

20

Eladio González Vizcarro, Expansión (México): Creo que Huawei ahora debe trabajar dos temas. El primero es la tecnología, área en la que Huawei ya es líder. Pese a las sanciones de Estados Unidos, Huawei se mantiene por delante de sus competidores. El segundo es la política. Creo que Huawei se enfrenta a grandes retos en este sentido, ya que el presidente Trump ha

empezado una guerra comercial y les ha impuesto sanciones. ¿Cambiará Huawei de estrategia e invertirá más en actividades como el lobbying?

Ren: No cambiaremos de estrategia. En primer lugar, Huawei ha establecido en México sus centros de tecnología, servicios y producción para la región de Latinoamérica. El país también destacará como un centro de nube para nuestros nuevos negocios. Hemos creado academias de TIC de Huawei en colaboración con más de doce universidades mexicanas para cultivar “semillas” para el futuro. En los últimos diez años, hemos formado a más de 10.000 profesionales de TIC locales. También hemos apoyado el plan del Gobierno mexicano para conectar a todos los mexicanos. Para ello, estamos ayudando a ampliar la cobertura 4G y 5G en México y mejorar la base de su economía digital.

En segundo lugar, la resolución del conflicto entre Huawei y Estados Unidos depende de la confianza del cliente. Si tuviéramos una buena relación con Estados Unidos pero nuestros clientes no confiaran en nosotros, esa buena relación no serviría de nada. Si los clientes mantienen su confianza en nosotros, los ataques estadounidenses no nos afectarán demasiado. Si Estados Unidos quiere atacarnos, adelante. Ya pararán cuando se cansen.

Eladio González Vizcarro, Expansión (México):
¿Significa eso que no cambiarán de estrategia?

Ren: Exacto, no lo haremos.

21 Francisco Miranda, Portafolio: Dada la situación actual, ¿quedará su negocio de dispositivos cada vez más cerrado? En otras palabras, ¿sus productos y su ecosistema quedarán libres de todo componente, software y aplicación estadounidense convirtiéndose así en un sistema chino cerrado e independiente?

Ren: Eso no ocurrirá. El uso de componentes internos es tan solo una medida temporal porque a las empresas de Estados Unidos de repente se les ha prohibido suministrarnos. Se trata de una táctica ad hoc. No obstante, mantenemos el compromiso de recibir a las civilizaciones más avanzadas del mundo con los brazos abiertos. Nuestro nuevo sistema operativo no solo será para smartphones, sino también para todo lo demás, desde dispositivos para 'Internet de las cosas' hasta sistemas de visualización. Sin embargo, nunca seremos un sistema cerrado.

22 Lucas de la Cal, El Mundo: Usted no es solo el fundador de Huawei, sino también una figura famosa e influyente en China. Hay noticias que afirman que la

OTAN acaba de etiquetar a China como el mayor reto y amenaza para ellos. ¿Qué opinión le merece este tema?

Ren: No me ha llegado esa información. Lo que sí sé es que la OTAN ha estado debatiendo sobre si su relación con China debe ser constructiva o competitiva. La OTAN no dijo que China fuera su rival. Eso es porque no hay ni conexión geográfica ni conflictos de interés entre los estados miembros de la OTAN y China. El 5G es una bendición, no una amenaza. No creo que haya afectado a ninguno de nuestros mercados europeos.

23 **Maria Cristina Lima Ferreira Fernandes Costa, Valor Econômico:** Mi pregunta es sobre la inteligencia artificial. Justo ahora hablaba positivamente del desarrollo futuro de la inteligencia artificial. En Latinoamérica estamos viendo muchos problemas derivados del desarrollo económico desigual, como las manifestaciones masivas en muchos países y la proliferación de noticias falsas. Mi pregunta es: ¿puede la inteligencia artificial ayudarnos a erradicar las noticias falsas? ¿Habría algún sistema de inteligencia artificial que facilite el desarrollo tecnológico sin aumentar la tasa de desempleo en los países latinoamericanos?

Ren: Yo no me centro en los problemas sociales. Estudiamos la inteligencia artificial para aumentar la

productividad en entornos industriales y agrícolas.

Las noticias falsas no solo afectan a Latinoamérica, también prevalecen en China. Antes, los medios de comunicación se centraban en sacar a la luz los problemas reales de la sociedad. Sin embargo, en la actualidad, muchos artículos solo tienen un título atractivo y cero contenido. Incluso los artículos más correctos pueden llevar un poco de pimienta, y no hay nada peor que esa “pimienta”. La inteligencia artificial no puede resolver el problema de las noticias falsas sola. La ley es la mejor solución.

La inteligencia artificial puede ayudar a crear más riqueza, pero algunos dicen que eso puede hacer que mucha gente pierda el trabajo, así que recomiendo que cada país priorice el desarrollo de la educación básica para mejorar su tasa nacional de alfabetización. También deberían crear muchos centros de formación profesional para dotar a los alumnos de las habilidades que demandarán los trabajos del futuro.

A veces la historia toma caminos diferentes a los predichos. Cuando el Reino Unido inventó las máquinas textiles, se creía que mucha gente perdería el empleo. Algunos incluso las destrozaban. Sin embargo, al final lo que vimos fue el desarrollo próspero del sector textil, en vez de la pérdida de puestos de trabajo. En la actualidad no estamos en disposición de predecir cómo será la

sociedad de la información del futuro. La gente necesita que se les guíe de forma positiva. Esta es la única manera de que las nuevas tecnologías creen riqueza para la sociedad, no destrozando estructuras sociales a gran escala.

24 **Natacha Carla Esquivel, Clarín: Como he dicho antes, soy argentina y en mi país tenemos una situación complicada. Pedimos prestado mucho dinero al Fondo Monetario Internacional y ahora tenemos serios problemas de deudas. Esto ha generado mucha dependencia de Estados Unidos porque esperamos que nos ayude en este sentido. ¿Cree que es probable que, para ganarse el apoyo de Estados Unidos, Argentina se posicione en contra de China y tome medidas como, por ejemplo, la exclusión de Huawei de la construcción de sus redes 5G? Porque Estados Unidos puede recurrir a nuestros puntos débiles para forzarnos a oponer resistencia ante China.**

Ren: Eso lo tendrán que decidir los argentinos. Nosotros no abandonaremos nuestro desarrollo en Argentina. Un revés momentáneo no cambiará nuestra estrategia a largo plazo.

Ren: Gracias a todos por venir hoy a Huawei. Me encantará verles de vuelta por estas fechas el año que viene. La próxima vez la visita se centrará más en la

inteligencia artificial, no será tan general. También les recomiendo que guarden tiempo para ver algunos ejemplos de cómo se usa la inteligencia artificial en China. Nos gustaría contribuir en el desarrollo económico de Latinoamérica, que creo que es el sitio más bonito del mundo. ¡Espero verles a todos el año que viene!

Periodista: Hasta el año que viene.



Ren Zhengfei and Yuval Noah Harari at Davos

Davos, Switzerland January 21, 2020

Zanny Minton Beddoes, redactora jefe de The

Economist: He estado pensando en qué tienen en común y creo que es la pasión por la historia. Uno de ustedes es un claro historiador profesional, y yo diría que usted, señor Ren, es un excelente historiador amateur, puesto que se ha fijado mucho en las lecciones que nos ha dado la historia. Por tanto, creo que ambos están perfectamente capacitados para explicarnos cómo será el futuro. Vamos a pasar la siguiente media hora tratando de responder a tres preguntas muy amplias.

En primer lugar, ¿Cuán importante es para la humanidad, para el mundo, la carrera armamentística tecnológica? ¿Es solo una cuestión de control de mercado o va más allá y trata sobre el futuro de los sistemas de mercado, de nuestras democracias, de quién dirige el mundo? ¿Qué está en juego?

En segundo lugar, ¿cuáles son las consecuencias de la carrera armamentística tecnológica? ¿Qué ocurrirá? ¿Nos convertiremos en un mundo de dos ecosistemas? ¿Qué significa eso?

Y, en tercer lugar, ¿qué podemos hacer para evitar las peores consecuencias? Vamos a intentar acabar con un mensaje positivo, al estilo de Davos, así que me gustaría que nos contaran exactamente cómo podemos asegurarnos de que sacamos lo mejor de dicha carrera.

Vamos a empezar con usted, profesor Harari. Para

formar una idea... ¿Qué está en juego? Me gustaría empezar citando un fragmento de uno de sus libros. Hablaba de las personas y decía que cambiaremos más en los próximos cien años que en todo lo que llevamos de existencia. La IA y la biotecnología podrían debilitar la idea de libertad individual, dejando obsoletos al libre mercado y a la democracia liberal. Si la democracia, tal y como la concebimos en la actualidad, no cambia, no sobrevivirá a la fusión entre la biotecnología y las tecnologías de la información. Por tanto, ¿diría que hay mucho en juego? ¿Por qué?

Yuval Noah Harari: Sí, totalmente. Lo que quiero decir es que si, por un lado, y ésta es la lectura más superficial, los líderes del sector amasaran el poder necesario para dominar el mundo entero tanto económica como políticamente, se repetiría la Revolución Industrial del siglo XIX. Y esto podría volver a ocurrir con la revolución de la IA y la biotecnología del siglo XXI. Ya está empezando, y entiendo la carrera armamentística actual como una carrera entre imperios, capaz de crear colonias de información muy pronto. No es necesario enviar al ejército si ya se dispone de toda la información de un país. Por otro lado, y esta es una lectura más profunda, creo que va a definir el futuro de la humanidad y de la vida como tal porque las nuevas tecnologías están permitiendo que las corporaciones y los Gobiernos puedan jaquear a las personas.

Se habla mucho de jaquear ordenadores, smartphones, correos electrónicos y cuentas bancarias, pero lo importante aquí es hablar del jaqueo de seres humanos, de jaquear a personas. Se necesita un conocimiento biológico profundo, una gran capacidad informática y, sobre todo, muchos datos. Si tienes suficiente información sobre mí y la capacidad informática aplicada en biología computacional necesaria, puedes adueñarte de mi cuerpo, mi cerebro y mi vida. Puedes llegar a conocerme mejor de lo que yo me conozco a mí mismo. Y cuando llegue ese punto, y realmente ya estamos muy cerca, la democracia y el mercado libre que conocemos... Bueno, es que, de hecho, ningún sistema político, ni siquiera los regímenes autoritarios, sabe lo que ocurre una vez se supera ese estadio.

Zanny Minton Beddoes: ¿Cree que lo que estamos viendo en China, que va un paso por delante por ser un estado que vigila, es un preludio de lo que está por llegar?

Yuval Noah Harari: Me parece que en la actualidad estamos viendo competir a la vigilancia nacional china contra el capitalismo de vigilancia estadounidense. No se puede decir que Estados Unidos esté libre de vigilancia, pues también dispone de muchos mecanismos de vigilancia. En la competición actual, no participa ningún

otro jugador de peso, pero el resultado de la carrera armamentística realmente va a decidir cómo vivirá todo el mundo en veinte o cincuenta años: personas, otros animales y nuevos tipos de seres.

01 Zanny Minton Beddoes: Ya lo ha oído, señor Ren. ¿Comparte el diagnóstico del profesor Harari? ¿Considera que el futuro próximo de la humanidad y los sistemas políticos están en juego?

Ren: He leído *Homo Deus: breve historia del mañana* y 21 lecciones para el siglo XXI del profesor Harari, y estoy de acuerdo con muchas de sus opiniones sobre las reglas que rigen la sociedad humana, el conflicto entre la tecnología y las estructuras sociales del futuro y los cambios de ideologías.

Sin embargo, primero debemos entender que la tecnología es buena. El desarrollo tecnológico no es malo, es bueno. La humanidad cuenta con una larga historia en este tema. Durante miles de años, el desarrollo tecnológico fue muy lento: iba de la mano de la evolución biológica, así que la gente no se asustaba. Cuando aparecieron las máquinas textiles, los barcos de vapor y los trenes, a la gente le entró miedo, pero, a medida que la sociedad industrial progresaba, esos miedos desaparecieron.

Tras instaurar la sociedad de la información, los momentos de auge tecnológico se producen con más frecuencia y, en la actualidad, hemos logrado grandes avances en el campo de la electrónica. Aunque la ley de Moore todavía obstaculiza el desarrollo de la tecnología electrónica, estamos convencidos de que seremos capaces de reducir los chipsets a dos o tres nanómetros.

Segundo, dados los grandes avances en capacidad informática, las tecnologías de la información son como semillas propagándose por todas partes. Los progresos en biotecnología, física, química, neurología y matemáticas, así como las innovaciones interdisciplinarias y transversales, han impulsado el avance de la humanidad, y, cuando ese impulso llegue a su momento más álgido, detonará una explosión de inteligencia que puede despertar miedos. ¿Y dicha explosión es buena o mala? Para mí, es buena.

Creo que las personas siempre han sido capaces de usar las nuevas tecnologías para el beneficio de la sociedad, no para destruirla. Y eso es porque la mayoría aspira a vivir bien, no a tener una vida desgraciada.

Justo después de que yo naciera, lanzaron la bomba atómica en Hiroshima y, cuando tenía unos siete u ocho años, me enteré de que esa bomba atómica era el mayor miedo de todos. Tenía al planeta entero atemorizado. Sin embargo, y desde la perspectiva actual,

nos damos cuenta de que la tecnología atómica puede servir para generar energía beneficiosa para la sociedad. Sus aplicaciones en radioterapia y en otros campos también han resultado provechosas para la humanidad. Justamente por eso no hay necesidad hoy de alarmarse sobre la IA. A diferencia de las bombas atómicas, el desarrollo de la IA no puede resultar tan dañino.

Nuestra empresa solo está estudiando IA débil, limitada a un sistema cerrado, con reglas claras e información completa. Todavía requiere determinadas condiciones y el apoyo de más información para generar avances industriales, agrícolas, científicos y médicos. Eso significa que sus aplicaciones tienen límites, incluidas la conducción autónoma, la minería y la tecnología farmacéutica. Se creará una gran riqueza a medida que la IA avance dentro de estos límites.

Algunos dicen que muchas personas perderán su empleo en el proceso de creación de riqueza. Esto es un problema social, pero crear más riqueza es mejor que crear menos. En la sociedad actual, incluso las personas con menos recursos poseen más riqueza en términos absolutos que hace varias décadas. Que la brecha entre ricos y pobres se está ensanchando no significa que los últimos estén cayendo en una situación de pobreza absoluta. La resolución de los conflictos causados por el ensanchamiento de la brecha entre ricos y pobres es

un problema social, no tecnológico. Cómo distribuir de forma justa la riqueza es cosa de la política y el derecho: se trata de un reto para la gobernanza social.

Zanny Minton Beddoes: Gracias. Ha mencionado muchos temas muy interesantes. Me gustaría centrarme en dos de ellos y pedirle al profesor Harari que responda. El primero es la comparación entre la bomba y la energía atómicas en términos generales. ¿Le resulta una analogía apropiada? Porque me parece una analogía muy interesante en el contexto de esta conversación sobre la carrera armamentística tecnológica. Estoy convencida, señor Ren, de que todo el mundo en esta sala está de acuerdo con que la tecnología es muy beneficiosa, y estoy segura también de que el profesor Harari estará de acuerdo con usted, pero, y vuelvo a preguntarle a usted, profesor Harari, ¿cree que hay algo esencialmente diferente en la naturaleza de la IA y la biotecnología que resulta mucho más peligroso en comparación con los avances tecnológicos previos?

Yuval Noah Harari: Sí, bueno, la comparación con la bomba atómica es importante porque nos enseña que la humanidad puede unirse cuando identifica una amenaza común para estipular reglas y prevenir una desgracia, que es lo que sucedió en plena Guerra Fría.

El problema con la IA es que, en comparación

con las armas atómicas, el peligro que supone no es tan evidente. Además, algunas personas ven grandes beneficios en su uso. En el caso de la bomba atómica, lo bueno es que todo el mundo sabe que, si la lanzas, se acaba el mundo. No puedes ganar una guerra nuclear abierta, pero la gente cree, y algo de razón me parece que tienen, que sí se puede ganar una carrera armamentística de IA, y eso es muy peligroso porque la tentación de ganarla y dominar el mundo es mayor.

Zanny Minton Beddoes: Le voy a poner en un compromiso. ¿Cree que piensan más así en Washington o en Pekín?

Yuval Noah Harari: Diría que en Pekín y San Francisco. En Washington no acaban de entender las implicaciones de lo que está pasando. Me parece que la carrera de verdad está entre Pekín y San Francisco, pero este último se está arrimando a Washington porque necesita el apoyo del Gobierno para esto, así que no están separados del todo. Esto responde a la primera pregunta. ¿Cuál era la otra?

02

Zanny Minton Beddoes: La segunda pregunta era sobre IA, pero ya la ha contestado de forma más general y realmente me gustaría que el señor Ren respondiera porque ustedes son claramente el origen de muchas de las preocupaciones de Estados Unidos... En vista de

lo que acabamos de hablar, ¿entiende por qué están tan inquietos? ¿Le parece una preocupación razonable saber que China, un régimen autoritario, es puntera en tecnologías que, como bien ha dicho el profesor Harari, pueden determinar la sociedad del futuro y las libertades individuales? ¿Le parece una preocupación lógica?

Ren: El profesor Harari ha dicho que el Gobierno de los Estados Unidos no acaba de entender la IA y creo que es posible que el Gobierno chino tampoco. Si estos dos países quieren desarrollar IA de verdad, deberían invertir más en educación e investigación básicas. La educación china todavía se encuentra atascada en la era industrial y el foco del sistema educativo es formar a ingenieros, por lo que es imposible que la IA crezca rápido en China. El desarrollo de la IA demanda una gran cantidad de matemáticos, físicos, biólogos, químicos, etc. También requiere muchos superordenadores, y conexiones y almacenamiento potentísimos. China está todavía en pañales en estas áreas, por lo que creo que Estados Unidos se preocupa demasiado. Lo que pasa es que se ha acostumbrado a ser el campeón absoluto y cree que debe ser el mejor en todo. Le sienta mal que alguien destaque en algo. No obstante, lo que Estados Unidos piense no va a cambiar hacia dónde se dirige el mundo.

Creo que las personas deben usar bien la IA y

aprender a usarla de forma que nos beneficie a todos. Como ha dicho el señor Harari, las reglas deben establecerse para regular lo que podemos investigar y lo que no, de modo que podamos controlar su desarrollo. Las tecnologías también traen consigo problemas éticos. En mi opinión, la idea del señor Harari de que la electrónica se introducirá en nuestras mentes no se hará realidad hasta dentro de veinte o treinta años, o incluso más tarde. No obstante, la IA primero transformará la producción, mejorará la productividad y creará más riqueza. Siempre y cuando haya más riqueza, el Gobierno la podrá distribuir para resolver conflictos sociales.

En mi reciente artículo en *The Economist* había escrito la frase “¿Qué pasaría si se integraran los semiconductores en la genética?”, pero al final la quitaron porque iba a iniciar un debate. Cuando me dijeron que la habían eliminado, estuve de acuerdo al momento porque sé que es un tema complicado.

03 Zanny Minton Beddoes: Permítame seguir por ahí preguntando si cree que Estados Unidos no entiende y si, en su opinión, exagera lo que ellos ven como amenazas de China. Pero, ¿cuáles son las consecuencias

de la actual carrera armamentística tecnológica? ¿Y cuáles son las consecuencias de que Estados Unidos haya incluido a Huawei en su lista de bloqueo? ¿Estamos presenciando cómo el mundo se parte en dos ecosistemas tecnológicos? ¿Es eso lo que va a suceder?

Ren: Huawei, como empresa, había admirado a Estados Unidos. De hecho, uno de los motivos principales del éxito actual de Huawei es que aprendimos la mayor parte de nuestras prácticas de gestión de empresas estadounidenses. Desde que se fundó Huawei, hemos contratado a docenas de consultores estadounidenses para que nos enseñen a gestionarnos, de modo que nuestro sistema es muy parecido al suyo. Así que Estados Unidos debería sentirse orgulloso, ya que sus empresas han contribuido a nuestro desarrollo. Somos una prueba del éxito de exportación de sus prácticas de gestión.

Dicho esto, no creo que Estados Unidos deba preocuparse demasiado sobre la situación y el crecimiento de Huawei en el mundo. No nos afectó demasiado que el año pasado nos incluyera en su Lista de Entidades. Hemos podido resistir sus ataques, ya que empezamos a prepararnos hace más de diez años. Es probable que este año los intensifique y nos afectarán, pero no de forma significativa. Hace más de una década, Huawei era una empresa muy pobre.

Veinte años atrás, no tenía mi propia casa y vivía de alquiler en un piso pequeño de tan solo treinta metros cuadrados, aproximadamente. ¿Dónde estaba nuestro dinero? Estaba todo invertido en la investigación y el desarrollo de Huawei. Si Estados Unidos nos hubiera inspirado seguridad, no habríamos diseñado un plan B, pero no fue el caso. De ahí que gastáramos miles de millones de yuanes en prepararnos y, gracias a ello, pudimos resistir su primera ronda de ataques el año pasado. En cuanto a la segunda ronda de ataques este año, estamos convencidos de que podremos soportarla también gracias a la experiencia ganada y las lecciones aprendidas el año pasado.

¿Que si el mundo se partirá en dos ecosistemas? No lo creo, pues la ciencia va sobre la verdad, y verdad solo hay una. Cuando un científico descubre una verdad, la difunde por todo el mundo. Las teorías básicas de la ciencia y la tecnología están unificadas en todo el planeta, aunque puede haber una variedad de inventos tecnológicos que representen diferentes aplicaciones de la ciencia. Por ejemplo, existen varios modelos de automóviles que compiten entre ellos y dicha competencia favorece el progreso social, de modo que la sociedad no debe promover un solo conjunto de estándares técnicos. ¿Se dividirá el mundo? No, porque las bases de la ciencia y la tecnología están unificadas.

04 Zanny Minton Beddoes: Profesor Harari, ¿cuál es su opinión al respecto? Quiero citar unas palabras que precisamente escribió en The Economist: “Una carrera armamentística de IA o biotecnológica es garantía prácticamente segura del peor de los resultados. La humanidad será la propia perdedora”.

Yuval Noah Harari: Sí, porque cuando uno está inmerso en una guerra armamentística, los avances y experimentos tecnológicos son peligrosos, y ese peligro es algo que todo el mundo puede reconocer. Uno, de entrada, no quiere ir en esa dirección, pero, entonces, piensa lo siguiente: “Nosotros no queremos hacerlo porque somos los buenos, pero no podemos estar seguros de que nuestros rivales no lo hagan. Los estadounidenses lo deben estar haciendo. Los chinos, también. No podemos quedarnos atrás, por tanto, tenemos que hacerlo”. Así es cómo funciona la lógica de la carrera armamentística.

Y un ejemplo clarísimo son los sistemas de armas autónomos, que se encuentran compitiendo en una carrera real. No hace falta ser un genio para darse cuenta de lo peligroso que es este avance, pero todo el mundo dice lo mismo: “No podemos quedarnos atrás”, y es probable que esto se extienda a cada vez más áreas. Ahora bien, estoy de acuerdo con que es improbable que veamos ciborgs fruto de la fusión entre ordenadores

y humanos en los próximos veinte o treinta años.

Creo que veremos los avances de la IA en muchas otras cosas en las próximas dos décadas, pero el punto más importante es lo que he comentado sobre jaquear a personas, sobre ese momento en el que tienes suficiente información acerca de la gente y la capacidad informática necesaria para conocer a las personas mejor de lo que se conocen a sí mismas.

Me encantaría saber lo que la gente opina sobre esto, incluidas las personas aquí presentes. Yo no soy tecnólogo, pero me dirijo a la gente que domina el tema. ¿Estamos cerca o en el punto de que Huawei o Facebook o el Gobierno o quien sea puede jaquear de forma sistemática a millones de personas y, por tanto, puede conocerlas mejor de lo que se conocen ellas mismas? Saben más sobre mí que yo mismo. Conocen mi estado de salud, mis debilidades mentales, la historia de mi vida. Cuando has llegado a ese punto, lo que pasa es que pueden predecir y manipular tus decisiones mejor que tú mismo. No lo hacen de manera perfecta porque es imposible predecir algo sin fallos, pero solo tienen que hacerlo mejor que yo.

Zanny Minton Beddoes: ¿Qué le parece si preguntamos al señor Ren? ¿Le parece que Huawei ya está en ese punto? ¿Conocen a la gente mejor de lo que se conocen ellos mismos?

Ren: No estamos seguros de si la ciencia y la tecnología que el señor Harari imagina se harán realidad o no, pero no voy a descartar nada. Como empresa, debemos tener un gran conocimiento sobre nuestros clientes, así como sobre sus datos e información. Por ejemplo, ¿es posible que la minería dependa únicamente de la IA, sin ningún trabajo manual? A mí me parece que sí. La minería controlada a varios miles de kilómetros de distancia se ha convertido en una realidad. Si una mina se halla en una zona helada o a gran altitud, la IA demostrará todo su potencial. En el futuro, puede que las mejores minas, como las que hay en Brasil, adopten este modelo de minería en remoto. Sin embargo, para ello debemos tener un profundo conocimiento sobre minas. Para ello, los expertos en tecnología deben trabajar con expertos en minería. De la misma forma, la medicina remota solo es posible cuando los doctores y los dispositivos electrónicos están integrados. Por tanto, este conocimiento de la humanidad es un proceso gradual.

El señor Harari ha dicho que incrustar dispositivos electrónicos en humanos nos convertirá en dioses, pero yo no creo que nos debamos preocupar por eso porque las personas nos morimos a los 80 y nuestras almas son incapaces de perdurar en el tiempo. Por eso no creo que nos convirtamos jamás en dioses.

05 Zanny Minton Beddoes: ¿Y qué nos puede decir acerca de lo que el profesor Harari ha comentado sobre las armas autónomas? Porque parece que ya estamos en ese punto, puesto que los sistemas militares disponen de ellas. ¿Qué opina sobre esto? ¿Cree que son tan peligrosas como apunta el profesor Harari? ¿Y cómo rompe la lógica de la destrucción mutua asegurada causada por este tipo de armas?

Ren: No sé mucho sobre asuntos militares ni tampoco soy un experto en la materia, pero si todo el mundo puede crear armas, las armas dejarán de ser armas y se convertirán en meros palos.

06 Público: Querría preguntarle al señor Harari por qué cree que existe una carrera armamentística de IA entre China y Estados Unidos. En China sus aplicaciones están, por lo menos, a disposición de todos los ciudadanos. Y no parece que impere la idea de tener que competir. ¿Existe una carrera armamentística?

Yuval Noah Harari: Bueno, cuando hablo de “carrera armamentística” no me refiero necesariamente a desarrollar armas. De hecho, para conquistar un país, hoy en día las armas no son imprescindibles.

Público: Me refería a cuál es la diferencia entre la

competición comercial de siempre y la competición entre países.

Yuval Noah Harari: No hay un límite claro. Esto pasó en el siglo XIX e incluso antes con el imperialismo europeo. No hay una línea clara entre el imperialismo comercial y el imperialismo político o militar. Con la información, lo que vemos es un nuevo fenómeno de colonialismo de información para controlar un país en, supongamos, África, Latinoamérica u Oriente Medio. Imagínese cuando, en 20 años, alguien quizás en Pekín, Washington o San Francisco, conozca todo el historial médico y la vida sexual de cada político, juez y periodista de Brasil o de Egipto. Imagíneselo. No se trata de armas, ni de soldados, ni de tanques. Se trata simplemente de toda la información personal del próximo candidato al Tribunal Supremo de los Estados Unidos, del candidato a la presidencia en Brasil. Conocen sus debilidades mentales, saben algo que hizo cuando estaba en la universidad, cuando tenía 20 años. Saben todo eso. ¿Sigue siendo un estado independiente o se trata de una colonia de información? A eso me refiero con “carrera armamentística”.

07

Público: Formo parte de la comunidad de jóvenes del Foro Económico Mundial. Mi pregunta es para los dos. Si los Gobiernos de todo el mundo y las grandes

empresas son tan poderosas como para realmente determinar la vida de los consumidores, ¿qué poder nos queda en realidad a las personas corrientes? Soy técnico, así que tengo mi propia opinión acerca de la seguridad de la información, pero ¿qué poder les queda a los clientes de a pie?

Ren: A medida que se facilitan los intercambios técnicos, las personas comprenden mejor cómo funcionan las cosas y se vuelven cada vez más inteligentes. De hecho, esto ya está pasando. Por ejemplo, es posible que no entendamos los libros de texto de los estudiantes de primaria de hoy en día. ¿Por qué aprenden esas cosas? Algunas de las asignaturas que cursábamos en la universidad ahora se imparten en la escuela secundaria. Esto significa que hemos avanzado en la era de la información, pero aún debemos adquirir conocimientos nuevos. Cada uno tiene un grado de conocimientos diferente, de ahí también que existan profesiones diferentes. La gente aún toma sus propias decisiones, no está esclavizada.

Zanny Minton Beddoes: ¿Por tanto diría que la tecnología está concediendo a la gente más poder y más medios?

Ren: Así es.

Yuval Noah Harari: Creo que la tecnología puede funcionar en ambas direcciones, ya que tanto puede

limitar como mejorar las capacidades individuales o los medios. Lo que se puede hacer a título personal, especialmente los técnicos y los ingenieros, es diseñar tecnología diferente. Por ejemplo, ahora se están dedicando muchos esfuerzos a desarrollar herramientas de vigilancia de edificios para corporaciones y Gobiernos. Lo que algunos de nosotros podemos hacer es construir una tecnología que vaya en dirección opuesta. La tecnología es neutral. Podemos diseñar una herramienta al servicio de los ciudadanos que vigile al Gobierno y a las grandes empresas. Con lo que les gusta la vigilancia, seguro que no les importa que los ciudadanos los vigilen. Por ejemplo, si usted es ingeniero, diseñe una herramienta de IA capaz de detectar casos de corrupción en el Gobierno. O un antivirus para el ordenador. Puede desarrollar un antivirus que le avise cuando alguien esté intentando jaquearle o manipularle. Así que eso depende de usted.

Zanny Minton Beddoes: Nos hemos quedado sin tiempo, lo siento, pero me parece que este es un buen mensaje como broche final: desarrollen herramientas que empoderen a las personas. Muchas gracias por sus fascinantes aportaciones.

Entrevista de Ren Zhengfei con el South China Morning Post

24 de marzo de 2020

01

Tammy Tam, redactora jefe del South China Morning Post: Buenas tardes, Sr. Ren. Somos del South China Morning Post, de Hong Kong. Muchas gracias por aceptar una entrevista con nosotros en el día de hoy. Como se suele decir, las monedas tienen dos caras. Finalmente, hemos conseguido una entrevista con usted, pero es una pena que no podamos encontrarnos en persona debido al brote de la COVID-19. Sin embargo, gracias al avance de las tecnologías de comunicación, podemos hacerlo de esta forma. Estamos muy agradecidos.

En la actualidad, la COVID-19 se está diseminando rápidamente en todo el mundo. Afortunadamente, en China continental se ha logrado contener. Hablando de la epidemia, ¿puede decirnos cuál ha sido el impacto en la producción de Huawei? ¿Cómo ha respondido Huawei ante esta epidemia? ¿Puede decirnos qué está ocurriendo en la empresa?

Ren: Definitivamente hemos sufrido algún impacto; sin embargo, como vivimos en un mundo siempre cambiante, debemos adaptarnos a los cambios. Este cambio ha tenido algo de impacto en Huawei. El crecimiento de la empresa no es tan rápido como antes, pero más de un 90% de nuestras actividades de producción y de I+D han vuelto a la normalidad.

Incluso durante el Festival de la Primavera, más de

20.000 científicos, expertos e ingenieros han trabajado horas extras. ¿Por qué? Estamos trabajando contra reloj para mantener la continuidad de la producción, ya que es posible que los Estados Unidos incrementen las sanciones que nos han impuesto.

En primer lugar, la empresa reanudó sus tareas el primero de febrero. Desde entonces, nuestra capacidad de producción ha pasado del 70% al 80%, después al 90% y ya ha superado ese 90%. Sin embargo, dependemos de muchas empresas de la cadena de suministro global que nos proporcionan los materiales que necesitamos. Por tanto, estamos teniendo algunas dificultades. Muchas empresas y fábricas pequeñas de China no están bien equipadas para defenderse contra el virus, por lo que se les dificulta reanudar las tareas. Estamos ayudándoles a solucionar la falta de materiales de protección (por ejemplo, máscaras faciales), y también otros problemas, como el de las condiciones higiénicas. También estamos alentando a los Gobiernos locales a que les permitan volver a trabajar para que puedan acelerar el ritmo de suministro de los componentes que necesitamos.

En segundo lugar, proporcionamos buenos incentivos para los conductores de camiones que transportan nuestros bienes. En la actualidad, no es fácil para ellos conseguir buena comida en sus recorridos, por

lo que les preparamos cajas de refrigerios. ¿Cuál es el contenido de esas cajas? Un termo de café o té caliente, yogur, bocadillos y máscaras. También hemos colocado tiendas de campaña en los sitios donde descargan las mercancías. Allí, pueden comer. De este modo, estos conductores tienen un incentivo para transportar mercancías para nosotros.

En tercer lugar, el flete aéreo es costoso, de tres a cinco veces mayor, porque muchos vuelos se han cancelado. Debemos cubrir estos gastos adicionales para satisfacer las necesidades de los clientes y seguir suministrándoles productos. Por tanto, la totalidad de la cadena de suministro ha tenido algo de impacto en nosotros, pero este impacto es limitado, así que podemos seguir garantizando el suministro.

También contamos con mucho personal de mantenimiento. Para garantizar la estabilidad de las comunicaciones, no es posible que nuestros empleados estén siempre en sus hogares. Es necesario que se dirijan a distintos sitios para realizar el mantenimiento de las redes en todo el mundo. Cuanto más grave es la pandemia, mayor es la cantidad de personas que necesitan servicios de red. Por tanto, nuestros empleados no pueden quedarse en casa. Nos hemos esforzado por proporcionarles mejores condiciones de higiene y mayor protección, así como mejores incentivos. Esto les permite

protegerse mejor mientras proporcionan servicios a los clientes.

Además del caso de Hubei, han sido muy pocos los casos confirmados en nuestra empresa. No ha habido ni un caso en nuestras instalaciones de Bantian ni de Songshan Lake. Incluso en los casos que han dado positivo, la mayoría de ellos en Wuhan, nuestros empleados se han recuperado muy rápidamente.

Tammy Tam: Han realizado esfuerzos invaluable para paliar esta situación. Usted ha dicho que están en una carrera contra el tiempo, ya que deben desarrollar algo nuevo antes de que los Estados Unidos endurezcan sus sanciones. ¿Puede decirme cuál será esta innovación? ¿Qué ha tenido mayor impacto en el futuro de Huawei: las sanciones de los Estados Unidos o la pandemia de la COVID-19?

Ren: Las sanciones de los Estados Unidos han tenido un determinado impacto sobre nosotros, pero no mucho. La pandemia también ha tenido un determinado impacto sobre nosotros, pero tampoco es mucho. El impacto es muy limitado; por tanto, podemos sobrevivir a las dos situaciones.

Tammy Tam: Entonces, ¿de qué se trata esta novedad que usted ha mencionado?

Ren: No tenemos problema en sobrevivir como

empresa. Sin embargo, la pregunta es si podremos mantener el liderazgo mundial o no. De todas formas, los Estados Unidos son líderes en muchos aspectos. Son los más avanzados del mundo en ciencia, tecnología y educación. Además, cuentan con los talentos más formados. El problema es que, si no tenemos acceso a estos elementos para fomentar nuestro desarrollo, es posible que perdamos el liderazgo mundial. Por tanto, será realmente necesario que nos autoabastecemos de todos estos elementos en los próximos tres a cinco años. De lo contrario, ya no podremos seguir siendo líderes mundiales. Por ello, estamos invirtiendo aún más en estas áreas.

02 Eugene Tang, editora de noticias comerciales, South China Morning Post: Recién ha hablado de la lucha contra el tiempo para restablecer la productividad. ¿Esta pandemia ha tenido algún impacto sobre las ventas o la demanda de equipos Huawei por parte de los clientes? Recientemente, la situación se ha calmado en China, pero el panorama fuera de China está empeorando rápidamente. Esta es la segunda ola de la pandemia. En el caso de empresas internacionales como Huawei, ¿cómo lidiarán con esta segunda ola?

Ren: En primer lugar, cuando la situación en China sea más estable, es posible que nuestro desarrollo incluso

se acelere. La gente ha podido observar el papel que desempeñan las tecnologías nuevas al momento de evitar que el virus se propague. La medicina en remoto, la educación a distancia, las teleconferencias y el teletrabajo nos han demostrado a todos la importancia de las redes. La gente tiene ansias de mejorar sus redes, por lo que debemos satisfacer sus necesidades de conexión reales. En segundo lugar, los países occidentales están comenzando a sentir el impacto de la pandemia, pero muy pocos de nuestros proyectos apuntan a la expansión o la mejora en la capacidad. No es necesario que se desarrollen en campo, sino que se pueden desarrollar en una sala de equipos. Esto significa que la pandemia no ha afectado significativamente a nuestros servicios de atención al cliente ni a nuestras tareas de desarrollo. Por supuesto, hay un determinado impacto, pero podemos lidiar con él.

03 Eugene Tang: Usted también ha mencionado las sanciones de los Estados Unidos. A lo largo de su camino profesional personal, usted ha aprendido de muchas empresas estadounidenses e incluso se ha nutrido de las políticas estadounidenses. Sin embargo, en los últimos dos años, la fricción entre los Estados Unidos y China se ha intensificado, y los Estados Unidos parecen estar decididos a eliminar a Huawei.

En última instancia, ¿cree que los Estados Unidos son amigos o enemigos?

Ren: Si queremos sobrevivir, debemos aprender de los mejores. Incluso si luchan contra nosotros, sigue siendo necesario que aprendamos de ellos. De otro modo ¿cómo podríamos avanzar? Si una empresa de tecnología no es de avanzada, está predestinada a desaparecer. Por tanto, si no queremos desaparecer, debemos estudiar mucho.

La cantidad de personas que han impuesto las sanciones de los Estados Unidos es relativamente pequeña. No representan al pueblo estadounidense ni a las compañías estadounidenses. Hemos trabajado seriamente con empresas estadounidenses y sinceramente deseamos trabajar más estrechamente con las comunidades científicas y tecnológicas de los Estados Unidos, así como con las empresas estadounidenses. Hay muchas investigaciones sobre ciencia y tecnología disponibles en Internet. Esas investigaciones están abiertas y son accesibles para todo el mundo. También las leemos. No podemos tener una mentalidad cerrada. Debemos aprender de los Estados Unidos, ya que ellos son los más poderosos.

Eugene Tang: Su actitud abierta es admirable. Desde el punto de vista del largo plazo, la fricción entre China y los Estados Unidos es inevitable. ¿Cree que Huawei es un peón en este juego entre los dos países?

Ren: En primer lugar, no es mucho lo que sé sobre los conflictos entre China y los Estados Unidos. Están peleando por algo que no es del todo claro para mí. Estamos centrados en cómo hacer para que Huawei pueda sobrevivir. El único modo en que Huawei puede sobrevivir es aprendiendo de los mejores. Como ha dicho Confucio: “Cuando tres personas caminan juntas, debe haber al menos una que pueda ser mi maestro”. Incluso si hay menos de tres personas, al menos una de ellas puede ser mi maestro, y debo aprender de él. Este es el único modo de tener la oportunidad de mejorar. El populismo y el nacionalismo de mentalidad cerrada solo nos pueden retrasar.

Huawei tiene más de 200.000 empleados. Incluso hoy en día, en esta empresa no se escucha ningún eslogan antiestadounidense a ningún nivel, ni alto ni bajo. Todos aprendemos de los Estados Unidos. Recientemente, hemos publicado algunos artículos del Departamento de Defensa de los Estados Unidos en nuestra intranet, como El ecosistema del 5G: riesgos y oportunidades para el Departamento de Defensa, así como otro sobre la orden de Mattis acerca del despliegue de tropas. Creemos que están muy bien escritos. Ellos saben cómo lanzar una campaña eficaz en contra de nosotros. En función de las profundas reflexiones de estos artículos, podemos aprender cómo seguir mejorando.

Eugene Tang: En un principio, cuando usted comenzó a hacer negocios, viajó a los Estados Unidos para aprender acerca de sus experiencias comerciales, sus políticas y sobre la constitución estadounidense. Usted dice que tiene mucho que aprender de ellos. En las últimas dos o tres décadas, según su experiencia, ¿qué acontecimientos o periodos cree que han contribuido al círculo vicioso que actualmente observamos entre Huawei y los Estados Unidos?

Ren: No ha habido un periodo específico que haya ocasionado esto, ya que siempre hemos visto a los Estados Unidos como un país poderoso. Hemos observado el éxito logrado por las empresas de Silicon Valley. Hemos trabajado mucho todo el tiempo. El sistema legal de los Estados Unidos es sólido, por lo que hemos aprendido de él para estandarizar nuestras operaciones. El sistema estadounidense de separación de poderes también es fabuloso. En el caso de nuestra empresa, también evitamos centralizar la autoridad en una sola persona. Todo esto ha cimentado sólidamente la estabilidad de nuestro desarrollo actual. No hemos tenido ningún hito en este proceso de desarrollo. No entendemos claramente por qué estamos implicados en esta situación y probablemente sigamos avanzando sin comprender.

De todos modos, en resumen, nunca hemos dejado

pasar ninguna oportunidad de autosuperación ni de autocrítica. La autocrítica es la virtud más grande de nuestra empresa. Si usted pregunta a un empleado de Huawei qué es lo que hace bien, probablemente no sabría qué contestar. Sin embargo, si le pregunta qué es lo que no hace bien, no cesará de hablar. En nuestra empresa, si un equipo de directores no deja de alardear, se les mirará con mala cara; si hablan sobre sus defectos, todos les comprenderán. Cuanto más reflexionamos sobre nosotros mismos, más podemos sobresalir. Quienes conocen sus puntos débiles pueden cambiar. Este es el factor de “autocrítica” que forma parte de la cultura empresarial de Huawei.

Los Estados Unidos son un buen ejemplo de autocrítica. En las películas estadounidenses, el Gobierno de los Estados Unidos suele mostrarse como la parte derrotada. El presidente Trump sigue trabajando como de costumbre mientras está pendiente un proceso de destitución contra él. Este es un mecanismo de autocorrección. Debemos aprender de este mecanismo y evitar que una sola persona tenga poder para tomar todas las decisiones. De lo contrario, la empresa correría un gran peligro. Aprendemos de cualquier cosa que los Estados Unidos hagan bien, independientemente del conflicto que existe entre nosotros. A final de cuentas, eso no importa.

04 Tammy Tam: Lo que ha dicho acerca de aprender de los Estados Unidos es muy interesante. ¿Podría explicarnos cómo ha logrado sembrar cosas buenas de los Estados Unidos en tierra china? Muchos dicen que hay determinadas cosas occidentales que simplemente no funcionarían en China. Sin embargo, Huawei ha demostrado lo contrario. Ustedes han aprendido de la cultura estadounidense, de ideas como la separación de poderes y de aspectos del sistema legal. Me pregunto cómo ha logrado una empresa como Huawei en China. ¿Ha sido un proceso con dificultades?

Ren: No, no ha habido dificultades dentro de la empresa. Antes de lanzar esta transformación a nivel corporativo, consultores de IBM nos advirtieron que la iniciativa disminuiría la autoridad de las jerarquías más altas. Dijeron claramente desde un principio que esta transformación trasladaría toda la autoridad a nuestros procesos comerciales. Eso significa que la autoridad no estaría en manos de las jerarquías más altas, sino en los procesos. Lo que podrían hacer las jerarquías más altas sería definir reglas. En última instancia, el objetivo era convertirme en una marioneta, porque cuanto más marioneta fuera yo, más positiva sería esta transformación.

Cada eslabón de un proceso tiene un determinado ámbito de autoridad. Hemos aprendido esto de

Occidente. Si quisiéramos intervenir en asuntos que están más allá del ámbito de nuestra autoridad, deberíamos cambiar las reglas. Tenemos la autoridad para hacerlo, pero las reglas no se pueden cambiar de un día a otro. Se deben realizar debates, como ocurre en el proceso legislativo estadounidense. Esto puede llevar años, pero permite que una propuesta legislativa sea más clara y práctica gracias al debate. Tal vez es imposible hacer que las cosas demasiado idealistas sean una realidad en la práctica. Sin embargo, suele suceder que las cosas que acordamos a través del debate gradualmente se convierten en una realidad.

Por tanto, cuanto mayor sea el nivel jerárquico en Huawei, menor es la autoridad ostentada, ya que toda la autoridad se ha delegado a los niveles inferiores. Eso es lo que hemos logrado a través de nuestras transformaciones.

A pesar de que el modelo de autoridad basado en los procesos se ha originado en países occidentales, las empresas occidentales siguen dando demasiada autoridad a sus directores generales. Los directores generales tienen la última palabra en casi todo. ¿Qué pasa si un director general tiene un descuido? ¿Qué pasa si un director general no responde una llamada telefónica importante?

Mucho de lo que sucede en Huawei puede seguir

su curso sin que el director general siquiera se entere. Hay distintos tipos de ciclos en las empresas, sean grandes, medianas o pequeñas, que pueden seguir su curso y mejorar por sí mismos. Es posible que se requieran distintos tipos de asignación de autoridad y distintos mecanismos de control. Hemos aprendido metódicamente de las prácticas de gestión que son líderes en el mundo.

Eugene Tang: Usted acaba de mencionar el concepto de adoptar prácticas extranjeras y hacer que funcionen en China. La estructura del capital social de Huawei es realmente única. Es una estructura que rara vez se ve en empresas de cualquier parte del mundo, a excepción de John Lewis Partnership, un gran almacén de larga trayectoria en el Reino Unido. ¿Por qué eligió esta estructura cuando fundó Huawei? ¿Podría compartir sus reflexiones con nosotros?

Ren: En primer lugar, Huawei es diferente de, por ejemplo, una empresa inmobiliaria. En Huawei, lo que crea riqueza es la inteligencia de nuestros empleados. La inteligencia no se puede poner en un bolsillo. Corresponde a individuos independientes. La empresa depende de la inteligencia de sus empleados para generar riqueza. Es posible que algunos empleados creen más riqueza que otros, y les recompensamos en función de lo que contribuyen a la empresa.

En segundo lugar, las empresas de tecnología prosperan gracias a los cimientos fabricados en el pasado. Los logros pasados de los empleados pueden crear valor de manera continua para la empresa. Incluso si nuestros empleados recibieran un plus inmediato por cada logro del pasado, sería injusto que la empresa siguiera usándolos posteriormente de manera gratuita.

Por eso, hemos adoptado un sistema de contribución y participación donde los empleados participan en los beneficios del trabajo arduo del pasado. Huawei distribuye participaciones entre los empleados como reconocimiento por aportaciones realizadas en el pasado. De este modo, pueden seguir recibiendo beneficios de esas contribuciones, ya que siguen creando valor para la empresa en la actualidad.

No adopté esta estructura desde un principio; ha ido adquiriendo forma gradualmente. En pocas palabras, debemos apreciar las contribuciones realizadas por los empleados en el pasado y premiarles por ellas, pero las proporciones de esos premios deben determinarse en función de las aportaciones reales que hayan hecho. Este enfoque puede ayudar a que nuestros empleados se unan.

Eugene Tang: Siendo una empresa que pertenece a los empleados, nunca tendrán la necesidad de cotizar en bolsa, ¿verdad?

Ren: Tal vez sea necesario algún día. Aún no hemos pensado en ello.

Eugene Tang: Ustedes cuentan con tres presidentes alternantes; cada uno de ellos ocupa su cargo durante seis meses cada vez. Las personas que no trabajan en la empresa no saben cómo funciona realmente el sistema de presidentes alternantes, o cómo se realiza el traspaso de mando cada seis meses. Como recién lo ha dicho, una compañía puede colapsar si el director general comete un descuido. Dentro de esta estructura, ¿cómo se minimiza el papel que juega la personalidad de cada presidente alternante y cómo se garantiza la coherencia dentro del equipo de dirección?

Ren: Mientras está ocupando su cargo, el presidente alternante es el líder principal de la empresa. Los otros dos presidentes alternantes que no están en funciones proporcionan asistencia y desempeñan un papel de control. El comité ejecutivo de la junta directiva y la junta directiva en sí también desempeñan un papel de control con respecto al presidente alternante que está en funciones. El presidente de la junta directiva preside la comisión de representantes y tiene autoridad para expulsar a ejecutivos incompetentes. Los presidentes alternantes no pueden hacer simplemente lo que desean mientras están en funciones, ya que la autoridad que ostentan está sujeta a controles. En Huawei, la

autoridad está encerrada en una jaula, lo que significa que está limitada por normas y un proceso colectivo de toma de decisiones.

El presidente alternante que está en funciones trabaja de conformidad con las normas de la empresa. Los otros dos presidentes alternantes también deben cumplir sus obligaciones; no quedan ociosos. Es solo que no toman las decisiones finales. De hecho, deben prepararse para continuar impulsando el avance de las transformaciones de la empresa una vez que vuelvan a estar al frente de ella. No se trata de que simplemente gestionan proyectos de transformación una vez que vuelven a estar en funciones. Realizan estudios exhaustivos, preparan soluciones de transformación y los documentos correspondientes con anticipación y, una vez en funciones, presentan muchos documentos para debatir sobre ellos. Si un presidente alternante no se prepara con antelación, se quedará sin tiempo, ya que su mandato terminará incluso antes de terminar la preparación de todos estos documentos. Por tanto, debe estar preparado antes de entrar en funciones.

Todos los presidentes alternantes deben cumplir sus obligaciones, sea en el corto o en el largo plazo. Cada presidente alternante debe controlar la implantación de un proyecto de transformación que probablemente deba lanzar una vez que esté en funciones. El presidente

alternante en funciones no tiene la decisión final en un proyecto de transformación, ya que la toma de decisiones es un proceso colectivo. De este modo, la coherencia dentro de la totalidad de la empresa no se ve tan afectada.

Este sistema de presidentes alternantes se ha diseñado principalmente para proteger a nuestros directores. Cuando un director está en funciones, no hay una camarilla de ejecutivos protegiéndole. Digamos que un ejecutivo no es del agrado del presidente alternante que está actualmente en funciones. El director no puede despedir a ese ejecutivo por su cuenta. En lugar de ello, el presidente alternante debe debatir la situación con los otros dos presidentes alternantes, cuatro directores ejecutivos, el presidente de la junta directiva y otros directores de la junta directiva. Todos juntos, deciden lo que deben hacer los directores. Este es el motivo por el cual no tenemos una alta tasa de bajas entre nuestros expertos o directores.

Contamos con sólidos planes de sucesión de talentos y tenemos equipos directivos muy estables. Los directores no temen a sus superiores. Sienten que no importa si son del agrado de sus superiores o no, ya que es posible que esos superiores ya no ocupen ese puesto en algunos meses. En el caso de los directores, todo lo que deben hacer es demostrar sus capacidades a través

de los resultados de su trabajo.

Nuestro sistema de presidentes alternantes permite que la empresa se mantenga renovada y garantiza la estabilidad de nuestro equipo directivo. Cuando un presidente alternante no está en funciones, está ocupado preparándose para su próximo periodo. Viaja por todo el mundo para proporcionar orientación. La orientación que proporcionan es valiosa, ya que siguen siendo parte de la más alta jerarquía. Hablan con representantes de distintos departamentos para desarrollar un plan bien diseñado sobre cómo continuar con las transformaciones una vez que estén de nuevo en funciones, y se preparan por completo para esto.

Cuando están en funciones, toman medidas oportunas para resolver los problemas que afrontan. Cuando no están en funciones, deben recargar las baterías, ya que no tendrán mucho tiempo para hacerlo cuando vuelvan a estarlo. Esto permite crear un ciclo razonable. Hasta ahora, este sistema de presidentes alternantes ha tenido éxito.

También hemos adoptado un sistema de titularidad para los miembros del comité ejecutivo de la junta directiva. Todos los puestos del comité se someten a elecciones cada cinco años. Es posible que, en la próxima oportunidad, algunos miembros no resulten reelegidos. Incluso en el caso de que un miembro sea excelente y

se le reelija, solo podrá estar en funciones durante un máximo de tres periodos. Contamos con un mecanismo de salida para los directores jerárquicos. Si mantuvieran sus puestos de por vida, no habría oportunidades para que los jóvenes se desarrollen y destaquen.

Cuando un presidente alternante se encuentra en funciones, debe trabajar con muchos otros ejecutivos y directores de la junta directiva. De hecho, lo que hacen es formar la próxima generación de líderes. Aún hay cosas que resolver, por lo que no podemos decir con certeza que estemos haciendo todo bien.

05 Eugene Tang: Huawei es una empresa que no cotiza en bolsa, pero de todas formas publica su memoria anual como lo hacen las empresas que sí cotizan en bolsa. Esto es un tanto inusual. Doy por sentado que, al principio, debe haber habido oposición dentro de la empresa ante la idea de compartir los datos comerciales y la información confidencial con el mundo. ¿Cómo ha surgido esta idea? ¿Por qué han decidido hacer esto?

Ren: Nos presentamos en las licitaciones de miles, incluso hasta decenas de miles de contratos internacionales cada año, y cada vez que presentamos una propuesta, debemos presentar un informe de auditoría. Si no lo hacemos, no podemos participar en la

licitación. Por tanto, hemos acudido a las empresas de mayor renombre y les hemos solicitado que nos auditen. En la actualidad, KPMG es nuestro auditor externo. KPMG audita todas nuestras operaciones comerciales en más de 170 países y presenta un informe de auditoría en marzo de cada año.

Ponemos nuestros informes de auditoría a disposición del público para que los clientes puedan confiar en nosotros. Cuando presentamos una propuesta, la junta directiva del cliente frecuentemente revisa nuestros informes. Una auditoría cubre más que los estados financieros; también cubre muchos otros detalles. Si no tenemos sistemas de gestión estrictos, se producirá el caos. En ese caso, ¿cómo confiarán en nosotros los clientes y operadores internacionales?

No publicamos simplemente nuestros estados financieros. Le demostramos al mundo que somos abiertos. Además de los estados financieros, también publicamos muchas otras cosas. Esto es algo que debemos hacer. No cotizamos en bolsa, pero esto no significa que tengamos más libertad ni que podamos descuidar nuestra gestión. Para ser responsables ante nuestros clientes en todo el mundo, en primer lugar debemos hacer que la información esté abiertamente disponible, ya que cada propuesta para una licitación requiere informes de auditoría, y es posible que los

contratos requieran la aprobación de la junta directiva de los clientes. Desde este punto de vista, nadie nos obliga a publicar nuestros estados financieros; es algo que simplemente creemos que debemos hacer.

Además, a decir verdad, nunca ha habido ningún tipo de oposición dentro de la empresa. Todos comprenden que debemos publicar estos datos.

06 Eugene Tang: Huawei posee una cultura corporativa única. Algunos empleados han criticado esta cultura corporativa, denominándola la “cultura del lobo”. Dicen que, mientras la mayor parte del sector tecnológico de China cuenta con un cronograma de trabajo de 9 a. m. a 9 p. m. seis días a la semana, Huawei adopta un cronograma de trabajo de medianoche a medianoche, siete días a la semana, sin descanso. ¿Qué opina del equilibrio entre trabajo y vida personal en el mundo de los negocios en China?

Ren: En primer lugar, Huawei no posee un cronograma de trabajo de 9 a. m. a 9 p. m. seis días a la semana (no sé qué empresa habló de este cronograma por primera vez) y definitivamente no tenemos un cronograma de trabajo de medianoche a medianoche los siete días de la semana. Los estándares que adoptamos para nuestros contratos de trabajo son altos, más altos de lo legalmente requerido en China, ya que también estamos

sujetos a auditorías de la Unión Europea. No podemos trabajar demasiadas horas extra, ya que la Unión Europea tiene restricciones en este aspecto. Nuestros empleados de menor jerarquía no tienen permitido trabajar demasiadas horas extra, incluso si así lo desean, y nuestras reglas no permiten el pago de horas extras más allá de una cantidad máxima de horas. En el caso de algunos científicos y talentos de alta gama, es posible que pasen más tiempo trabajando porque les impulsa una meta, pero no hacen esto todo el tiempo. A veces, participan en reuniones y sesiones de lluvia de ideas durante varios días, pero esto normalmente ocurre en sitios agradables, como parques con cerezos en Japón o campos de lavanda en Francia, donde pueden sentarse, debatir y conversar. Esto les permite trabajar y descansar según sus necesidades. Esto es flexible. No tenemos cronogramas de trabajo draconianos como los mencionados anteriormente.

Con respecto a la “cultura del lobo”, creemos que los lobos se caracterizan por tres cosas: son muy sensibles, trabajan en equipo y son perseverantes. Una de las características más notables de los lobos es el agudo sentido del olfato que poseen. De manera similar, debemos ser muy sensibles para poder identificar las necesidades de los clientes y las tendencias tecnológicas de los próximos 10 a 20 años. Este sentido del olfato es importante para los lobos, ya que les permite encontrar

alimento, incluso en la tundra congelada. De manera similar, debemos tener sensibilidad para detectar las necesidades del mercado, las necesidades de los clientes y las tecnologías nuevas.

En segundo lugar, los lobos no trabajan solos; trabajan juntos. Para nosotros, eso es trabajo en equipo. Necesitamos este tipo de trabajo en equipo. Google hace esto muy bien, y cuentan con un “ejército de personas con doctorados”. Hemos aprendido de Google en este sentido, incluso aunque hayamos vuelto a publicar un artículo que revela el otro lado de la moneda. Somos defensores de las fortalezas de este modelo, si bien al mismo tiempo analizamos sus debilidades mientras creamos un modelo propio. Ninguna persona en el mundo puede tener éxito por sí sola. Actualmente, estamos probando el “modelo Tu Dandan”. Tu Dandan es una joven que trabaja como líder de equipo en Huawei. Ella ha propuesto un modelo donde los equipos deben estar compuestos por tres personas con doctorados y dos personas con título de master. Posteriormente, hemos añadido a este modelo dos ingenieros y un asistente administrativo. Así, el asistente puede encargarse de las tareas administrativas, y los ingenieros pueden ayudar con los experimentos. Los ingenieros no necesariamente son muy experimentados ni tienen títulos académicos de elevado nivel, pero pueden aprender y desarrollarse con la orientación de

los grandes talentos del equipo, e incluso algún día pueden llegar a superarles. Este es el tipo de trabajo en equipo que queremos fomentar.

En tercer lugar, los lobos son perseverantes y no paran hasta conseguir lo que desean. No queremos que los directores huyan cuando aparezcan dificultades. Si les transferimos a otros puestos o si incluso les bajamos la categoría, estaremos quitando posibilidades de ascenso a los jóvenes. En lugar de ello, lo que decimos es que, si debemos morir, moriremos en el campo de batalla. Incluso si alguien no puede participar en la lucha, puede cocinar para sus compañeros. Cuando el equipo logre el éxito, todos recibirán su recompensa, más allá del papel que cada uno haya desempeñado. Uno puede ser líder de equipo en un momento y después trabajar dando apoyo, como lo haría un “cocinero”, sea proporcionando aseguramiento de la logística, mejorando el entorno de trabajo, analizando distintas posibilidades o proporcionando asistencia a otros integrantes del equipo. En este preciso momento, personalmente, me encuentro desempeñando un papel de asistencia. Hablo con los empleados para ayudarles a identificar sus problemas y coordino esfuerzos con otros para resolverlos. Por tanto, no permitimos que los directores cambien de puesto arbitrariamente, ya que esto sería un obstáculo para la gente joven de otros equipos. Uno debe hacer lo posible para superar las dificultades del campo de batalla propio

o proporcionar ayuda en la retaguardia. Allí, uno tiene más tiempo para aprender y algún día poder volver a las primeras líneas. Uno siempre debe quedarse con su equipo.

Es posible que quienes están fuera de Huawei no comprendan la frase “cultura del lobo”. Para nosotros, representa la alta sensibilidad, el trabajo en equipo y la perseverancia. No tenemos cronogramas de trabajo draconianos como los mencionados anteriormente.

07 Eugene Tang: Cuando se lanzó la iniciativa de la nueva Ruta de la Seda, Huawei ya había estado explorando mercados emergentes en África, el Sudeste Asiático y Latinoamérica durante más de una década. ¿Por qué Huawei no se centró en mercados de alta gama o más rentables cuando comenzó a globalizarse?

Ren: En aquel entonces, no había muchas oportunidades buenas disponibles para nosotros en el mercado chino. Para sobrevivir, debíamos recurrir al mercado global. Cuando decidimos globalizarnos, comenzamos en las zonas arrasadas por la guerra en África. Muchas empresas occidentales habían abandonado la zona, pero África seguía necesitando redes de comunicaciones. Muchas partes de África estaban en guerra cuando visité ese continente. En la actualidad, tenemos la mayor cuota de mercado en África, lo que es el resultado de

nuestros esfuerzos a largo plazo, que comenzaron en aquel momento.

Pudimos entrar en mercados de alta gama solo tras haber conseguido ser más avanzados. Cuando recién comenzó nuestro esfuerzo de internacionalización, no éramos nada avanzados. No éramos una empresa de avanzada, ni siquiera en el mercado chino. En las primeras etapas de nuestro desarrollo, el mercado chino estaba completamente dominado por empresas occidentales. Lo único que podíamos hacer era fabricar algunos productos sencillos y trabajar en mercados nicho. De ese modo, fuimos creciendo poco a poco.

Cuando China recién estaba comenzando su etapa de reforma y apertura, aún era un país muy subdesarrollado. Los equipos occidentales eran muy requeridos y codiciados en China. Las empresas occidentales no tenían necesidad de promocionar sus equipos, ya que había muchas empresas chinas haciendo cola para comprarlos. Los equipos occidentales eran muy populares en China porque contaban con tecnología madura y de avanzada. Muchos de los empleados que estas empresas occidentales habían enviado a China estaban familiarizados con la cultura china y hablaban chino e inglés con fluidez. Eran guapos y tenían buenos modales. Hacían negocios tomando vino, hablando de filosofía y jugando al golf con sus

clientes. No tenían la “cultura del lobo” y no tenían que trabajar demasiado, por lo que tuvimos la oportunidad de ponernos al corriente gradualmente. No les hemos quitado el mercado; han sido ellos quienes lo han perdido. Con persistencia y décadas de trabajo arduo, gradualmente hemos conseguido llegar a la cima.

En segundo lugar, Huawei es una empresa que no cotiza en bolsa, por lo que invertimos mucho en el futuro. Cuando evaluamos a los directores, un indicador importante que analizamos es la fertilidad de la tierra. No observamos simplemente cuántas cosechas han logrado, sino qué tan fértil es el suelo con el que cuentan. Queremos asegurarnos de que la tierra tenga fertilidad suficiente para acompañar el crecimiento de la empresa el año siguiente, el año que venga después, e incluso en los 10 o 20 años posteriores. Durante el transcurso de una evaluación, se les hizo una pregunta a los ejecutivos de alta jerarquía: “¿cuál es el ‘abono’ de nuestro suelo?” Nuestro presidente alternante Eric Xu dio la respuesta correcta: “Invertir en científicos, expertos e ingenieros para que puedan investigar los avances del futuro”. La inversión en el futuro depende significativamente de los científicos y los líderes comerciales de las esferas más altas. El mayor mérito de los científicos es que gastan dinero generosamente. ¿Cómo pueden realizar investigaciones científicas y aplicar sus descubrimientos sin dinero suficiente? Ese es

el motivo por el cual siempre hemos destinado mucho dinero a la investigación científica. Este año, el importe superará los 20.000 millones de dólares estadounidenses. El año pasado, superó los 15.000 millones de dólares estadounidenses. Hemos incrementado el presupuesto de este año en 5.800 millones para que supere los 20.000 millones. Para nosotros, este tipo de inversiones es un asunto serio.

No somos una empresa que cotiza en bolsa, por lo que no es necesario que mantengamos un alto nivel de rentabilidad para obtener la mayor cantidad de dinero posible de los inversores. Sabemos que el fertilizante que utilicemos en el suelo permitirá el crecimiento de nuestros cultivos el año siguiente. Entonces, ¿por qué no invertir audazmente ahora? El consenso dentro de la empresa es que debemos incrementar la fertilidad del suelo. No podemos sobrecargar la tierra cosechando todos los cultivos en uno o dos años. ¿Qué pasaría si el año que viene no hubiese cosecha?

Eugene Tang: En la actualidad, Huawei tiene negocios en todas partes del mundo. Usted ha visitado personalmente todos los mercados emergentes de los siete continentes y los cinco océanos. ¿Qué mercado le ha hecho sentir más orgullo o le ha dado la mayor satisfacción? ¿Qué mercado le ha hecho sentir más frustración?

Ren: Por supuesto, el mercado chino es el más grande, pero fuera de China, el mercado europeo es el que me ha dado mayor satisfacción. Le agradamos a casi todos los países europeos.

Nuestro crecimiento en Europa también es el resultado de nuestros propios esfuerzos de transformación. En Europa, hay muchos edificios antiguos, y las calles son estrechas. No podemos colocar muchas torres porque estos edificios antiguos no podrían soportar el peso de los equipos. Entonces, ¿cuál ha sido la solución? SingleRAN. Es un sistema inalámbrico liviano, compacto y poderoso que nos ha permitido abrir caminos en Europa y llegar cada vez más lejos. Actualmente, nuestras estaciones base 5G también son las más livianas del mundo. Se pueden levantar con una sola mano y se pueden instalar sobre una pared, en un sumidero o sobre un poste. Es así de simple. ¿Por qué nuestros productos agradan a tanta gente en Europa? Porque solucionamos problemas.

Nunca hemos sentido frustración. Hemos afrontado dificultades, pero las dificultades no son impedimentos. También tenemos negocios en algunos países subdesarrollados, como Sudán del Sur. En estos sitios, nos aseguramos de que nuestros empleados tengan el estándar de vida de un suizo acaudalado y les proporcionamos un ambiente de trabajo agradable al

nivel de los estándares europeos. Nuestra cultura de dedicación no significa que nuestros empleados deban tener vidas difíciles.

Nuestro objetivo es servir a la humanidad. No solo nos centramos en los mercados lucrativos. También hacemos negocios en mercados donde no ganamos dinero.

Tammy Tam: Con la iniciativa de la nueva Ruta de la Seda de China, ¿qué puede hacer Huawei por los países involucrados? ¿Huawei tiene alguna dificultad para llevar sus tecnologías a esos países?

Ren: La iniciativa de la nueva Ruta de la Seda se centra en la construcción de infraestructura, lo que implica enormes inversiones. Generalmente, nuestros contratos corresponden a proyectos de corto plazo e implican cantidades de dinero mucho menores.

Nuestros clientes son muy ricos y ganan más dinero que nosotros, por lo que pueden comprar nuestros productos sin pedir grandes préstamos a los bancos. Firmamos contratos con nuestros clientes; en comparación con la construcción de infraestructura de la iniciativa de la nueva Ruta de la Seda, las inversiones necesarias para nuestros proyectos son mucho menores. Por tanto, no tenemos conexión alguna con esa iniciativa.

Hacemos todo lo posible para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en todos los países, sea que estén relacionados con la iniciativa de la nueva Ruta de la Seda o no.

08 Tammy Tam: Quiero preguntarle algo sobre su vida y su personalidad. Antes, usted solía ser muy misterioso, pero se ha mostrado mucho en público en los últimos 18 meses. Recientemente, he leído un artículo sobre el lanzamiento del 5G de Huawei en los hospitales Huoshenshan y Leishenshan de Wuhan, cuando la epidemia estaba en su punto máximo en China. Como no ha habido publicidad de Huawei, la gente esencialmente se ha enterado del acontecimiento por accidente. ¿La cultura corporativa de Huawei mantiene un bajo perfil por el impacto directo de su estilo personal? ¿Por qué había decidido mantener un perfil bajo hasta hace poco tiempo?

Ren: No sé lo que significa tener un alto perfil ni por qué debemos mantener un alto perfil. En este caso, puedo decir que no hemos intentado mantener un perfil bajo deliberadamente. Yo ni siquiera sabía del proyecto de Huoshenshan. Nadie me había informado de este proyecto; me he enterado a través de las noticias, al igual que ustedes.

La compañía cuenta con un sistema de rescate

de emergencia, así como normas de gestión. Cuando ocurrieron el terremoto y los derrames nucleares en Japón, nuestros empleados rápidamente llevaron equipos de redes hacia la zona del desastre. El rescate de emergencia no habría sido posible si no se hubiesen restablecido las estaciones base.

Hemos instalado estaciones base y hemos restablecido las comunicaciones conectándolas a satélites. Así, se consiguió proporcionar comunicaciones inalámbricas a las fuerzas de rescate locales. De lo contrario, ¿cómo habrían podido coordinar las tareas de rescate los militares en las montañas? El día que colapsaron los diques de dos lagos, estaba lloviendo, por lo que nuestros empleados tuvieron que proteger los equipos con paraguas. Les llevó seis horas al día subir el diésel a la montaña. Las tareas de rescate fueron realmente arduas.

Como empresa de comunicaciones, tenemos la responsabilidad de hacer lo que nos corresponde para ayudar con los rescates de emergencia en todo el mundo. Cuando se presenta una emergencia, no somos una empresa, sino una brigada de bomberos cuyo principal objetivo es solucionar problemas. No importa si nos pagan o no.

09

Tammy Tam: Usted ha mencionado que, durante los rescates de emergencia, Huawei es como una brigada de bomberos. Durante el año y medio pasados, mientras Huawei recibía las sanciones de los Estados Unidos y las autoridades canadienses arrestaban a su hija, ¿sintió que usted era el líder de esa brigada de bomberos? La cantidad de entrevistas que usted ha dado en los 18 meses pasados han superado todas las entrevistas de los 30 años previos juntos. Tanto como padre y como fundador de Huawei, ¿cómo ha afrontado la crisis? ¿Qué papel ha desempeñado?

Ren: Si usted lo desea, puede decir que soy líder de una brigada de bomberos, pero mis contribuciones principales se han relacionado con la investigación científica y la continuidad de la producción. Mis encuentros con los medios han sido solo parte de mi trabajo. La supervivencia no consiste simplemente en dar entrevistas. Se relaciona con muchos problemas grandes, por lo que he prestado mucha atención a los asuntos internos. Mis principales aportaciones han consistido en ayudar a mantener la fortaleza de la compañía durante los momentos difíciles. Esa es la parte más importante de mi trabajo.

10

Tammy Tam: ¿Cree usted que es un buen padre? Su hija ha estado en Canadá durante mucho tiempo y,

en la actualidad, la COVID-19 se está propagando allí. ¿Está preocupado por ella? ¿Cuándo fue la última vez que ha llamado a Meng Wanzhou?

Ren: Antes del Festival de la Primavera.

Tammy Tam: ¿Está preocupado por ella?

Ren: Su esposo y su madre le acompañan en Canadá; por eso, no estoy preocupado por ella. No soy un buen padre ni un buen familiar. Dedico demasiado tiempo a la empresa. Es uno de mis mayores lamentos. Mis hijos ya están crecidos. No estuve con ellos cuando querían jugar al escondite o cuando querían que les lea un cuento, por lo que es normal que no seamos muy cercanos. Lo mismo ha ocurrido con mi esposa. Es comprensible que no seamos muy cercanos, ya que no paso mucho tiempo con ella. Esto también es algo que lamento. Es lo que ocurre frecuentemente con los científicos. Puede parecer que no sean muy listos en la vida cotidiana, pero son brillantes para la investigación. Me he centrado demasiado en mi trabajo y he descuidado a mi familia, por lo que no soy un buen familiar.

Tammy Tam: ¿Cómo es su relación con Meng Wanzhou? ¿Qué siente acerca de la relación que tiene con ella?

Ren: Cuando he dicho que mis hijos y yo no somos muy cercanos, he querido decir que lamento no haberles

dado mucho apoyo mientras crecían. Han tenido que depender de sí mismos. Eso no quiere decir que tengamos una mala relación. Simplemente me siento en falta con mi familia, como padre y como familiar.

Tammy Tam: El caso de su hija aún está pendiente. ¿Ha pensado acerca del peor final posible? Como padre de Meng Wanzhou y como fundador de Huawei, ¿cómo ayudará a su hija a obtener justicia? ¿Cuál es el próximo paso?

Ren: Tenemos confianza en que el sistema judicial canadiense es abierto, justo e imparcial. Este caso se resolverá a través de los esfuerzos de los abogados y los tribunales.

Tammy Tam: Como recién ha mencionado, usted ha hablado con Meng Wanzhou por teléfono durante el Festival de la Primavera. ¿Podría decirnos de qué han hablado?

Ren: Simplemente hemos conversado.

Tammy Tam: ¿Está preparado para el peor resultado posible? ¿Cómo reaccionaría ante eso?

Ren: No creo que sea posible que ocurra lo peor, ya que hay muy pocas empresas, incluso en Occidente, que tengan tan buen comportamiento como nosotros. Con el apoyo del poder de la totalidad del Estado, el sistema de inteligencia estadounidense ha pasado más

de una década inspeccionando a Huawei y aún no ha encontrado prueba alguna de ninguna infracción.

Tammy Tam: Para ser honesta, usted se ha explayado mucho en sus respuestas sobre Huawei, pero sus respuestas sobre su hija Meng Wanzhou han sido bastante cortas. Pareciera que le cuesta expresar sus sentimientos, incluso lo que siente por sus hijos. ¿Cree que esto es así? ¿Echa de menos a Meng Wanzhou? ¿Puede ser que no sepa cómo expresar que le echa de menos?

Ren: Por supuesto que le echo de menos. Somos una familia. Pero echarle de menos no ayuda. Sigue habiendo un proceso legal que debemos atravesar paso a paso.

11

Tammy Tam: Desearía hacerle una pregunta relacionada con lo anterior. Usted ha sido soldado. ¿Eso ha tenido mucha influencia en su personalidad? ¿Ha tenido algo que ver con el arrepentimiento que siente hacia sus familiares, incluso su hija? ¿Esa influencia ha sido grande?

Ren: Cuando era joven, unirme al ejército fue la mejor opción para mí. Fui muy afortunado al tener la oportunidad de trabajar para la fábrica de fibras químicas Liao Yang. Ahora que lo pienso, éramos como trabajadores migrantes. Cuando el país decidió construir

esa fábrica, ningún equipo de trabajo quería permanecer allí. Las condiciones eran duras y la Revolución Cultural creó caos en muchos aspectos. Nadie quería trabajar; por tanto, se envió al ejército. No había muchos técnicos en el ejército, por lo que enviaron soldados como yo, que no éramos realmente expertos, a trabajar en esta fábrica. Ese fue el motivo por el que tuvimos la oportunidad de trabajar allí. Creo que fuimos afortunados porque la fábrica adoptó esos equipos franceses superavanzados de fibras químicas. Eso fue una oportunidad enorme para nosotros, por lo que nos abocamos completamente al trabajo y no prestamos suficiente atención a nuestras familias. Me encontraba a miles de kilómetros de distancia de mis familiares. ¿Qué podía hacer? No teníamos teléfonos móviles ni WeChat en aquellos días. Era muy difícil llamar a nuestros hogares. En algunas oportunidades, incluso cuando la llamada se establecía, de todas formas no podíamos escucharnos, ni siquiera gritando. Por tanto, solo podía escribirles cartas que decían cosas simples. ¿Lamento eso? Sí. Todos lamentamos algo en la vida.

12

Tammy Tam: Cuando mencionó la cultura de Huawei, dijo que la empresa evitaría la práctica de “soberano nuevo, corte nueva”. Como fundador de Huawei, ¿cómo se ve a sí mismo? ¿Considera que es el líder

espiritual de Huawei? ¿Cuál es el papel que tiene en la empresa? Los que están fuera de la empresa le ven como el símbolo de Huawei, como un líder espiritual. ¿Alguna vez contemplaría la posibilidad de retirarse por completo? ¿O seguirá trabajando para Huawei?

Ren: Mi retiro llegará algún día. A fin de cuentas, todos morimos; nadie vive para siempre. ¿Quiere saber cuándo me retiraré? Eso es algo que decidiré cuando llegue el momento indicado. No soy el líder espiritual de Huawei. Soy un líder que funciona como una marioneta. Con nuestro sistema de directores alternantes, el comité ejecutivo de la junta directiva y todas las entidades de gobernanza que hemos adoptado, soy como una marioneta en esta empresa. Solo desempeño un papel simbólico, como un ídolo de arcilla en un templo. Sin ese ídolo, el templo se vería vacío, pero la estatua en realidad no hace nada. No me encargo de gestionar nada en particular. Ni siquiera estoy implicado en las designaciones de directores. Mi presencia o ausencia en Huawei no tiene un impacto real. He sido una marioneta por algún tiempo ya y seguiré siéndolo en el futuro. Soy simplemente un ídolo de arcilla que cada día se hace más y más pequeño. Algún día, desapareceré.

Tammy Tam: De todos modos, usted es el líder espiritual, no es simplemente un ídolo de arcilla.

Ren: Le estoy diciendo la verdad. Realmente es así.

13

Tammy Tam: Tengo una pregunta acerca de su vida personal, su personalidad y su estilo de trabajo. Usted ha hecho de Huawei un líder mundial en tecnología. ¿Cuál es su mayor preocupación de cara al futuro? ¿Cuánto le preocupa que Huawei pierda su posición de liderazgo? ¿Está más preocupado por su hija o por la posición de Huawei? Más allá de que usted sea un ídolo de arcilla o el líder espiritual de Huawei, ¿hay algo que no le permite dormir por las noches?

Ren: Lo más importante para nosotros es que necesitamos un entorno externo adecuado para avanzar hacia un dominio nuevo. Es imposible que accedamos a un dominio y nos convirtamos en líderes por cuenta propia. China debe hacer más énfasis en la educación básica, especialmente en las zonas rurales. En la historia de China, muchos líderes han nacido o han crecido en zonas rurales. Esto significa que las zonas rurales también son una cuna de talento, por lo que es importante fomentar la educación básica en esos sitios. La educación básica es el camino hacia la investigación básica, lo que, a su vez, lleva a teorías básicas y, finalmente, a grandes hallazgos. Es poco probable que seamos líderes sin hacer grandes hallazgos.

China ha conseguido mucho progreso en la educación y la cultura en los últimos 70 años. Sin embargo, si prestamos atención al entorno internacional

y el papel que China desempeña, el país aún tiene mucho que hacer con respecto a la educación básica. La educación básica permitirá convertir las chispas de los avances tecnológicos en algo realmente grandioso. A través de los años, Huawei se ha asociado con innumerables científicos y cientos de universidades en todo el mundo, lo que ha permitido nuestro desarrollo. Con suerte, en años venideros, China se convertirá en un país con todos los elementos necesarios no solo en los ámbitos de producción e ingeniería, sino también en el desarrollo de teorías nuevas y de todo otro elemento. Espero que China siga desarrollándose en el ámbito de la educación básica y que proporcione el entorno correcto para que muchas empresas sean líderes en el mundo. Si no eres líder en el sector de la información, lo más probable es que tus productos o servicios no se vendan.

Tammy Tam: Cuando se retire, ¿cómo le gustaría que le consideren? ¿Como un empresario o como un pensador? ¿Como un buen padre o un padre no tan bueno?

Ren: Espero ser “el olvidado”. La gente debería olvidarse de mí y emplear el tiempo en aprender ciencia y tecnología o en hacer contribuciones a la sociedad. Soy simplemente un anciano. ¿Qué sentido tiene que me recuerden? La gente debería pensar más en el futuro

y en el mundo. Los jóvenes no deben cargar un peso adicional sobre los hombros. Huawei no se regodea de su pasado y raramente ha documentado lo que ha atravesado.

Hemos adoptado disposiciones de prescripción para nuestros archivos corporativos. Hemos aprendido esto de Trump, quien exige que, por cada norma que se añada, se deroguen al menos dos. Huawei elimina cada archivo corporativo cinco años después de su lanzamiento; de lo contrario, una gran cantidad de archivos perjudicaría a la empresa.

Creo que los jóvenes deben avanzar sin acarrear peso. No quiero que nadie me recuerde. Mi mayor deseo es tomar café en una cafetería sin que nadie me note.

Durante el brote de la COVID-19, he ido a muchos parques de Shenzhen donde no había nadie más. También fui a cafeterías y centros comerciales vacíos. Shenzhen es un buen sitio para vivir, pero yo no podía disfrutar de toda su belleza porque soy famoso en las redes y me reconocen dondequiera que voy. Hay gente que ha hecho fotos de mí y las ha publicado en Internet. Sería sublime que nadie me reconociera en una cafetería cuando sea viejo, lleve un sombrero, tenga un bastón en la mano y la cara llena de arrugas. Deseo ver con mis propios ojos el esplendor de mi país. La gente debería olvidarme; así, seré “el olvidado”.

14 Tammy Tam: No creo que su sueño se haga realidad. Siempre le reconocerán, no importa dónde vaya. Recién ha mencionado a Trump. ¿Qué opinión tiene de él? ¿Tiene algo que decir sobre él? ¿Por qué ha impuesto sanciones a Huawei?

Ren: Las sanciones de los Estados Unidos y nuestras disposiciones de prescripción son dos cosas diferentes. Trump exige que, por cada norma que se añada, se deroguen al menos dos. Esto ha sido una inspiración para nosotros. A través de tres décadas, Huawei ha desarrollado una cantidad excesiva de archivos corporativos que nunca se han eliminado. Si todos nuestros archivos siguen vigentes, debemos seguirlos a todos. Este problema ha hecho que las operaciones se conviertan en una pesadilla. La exigencia de prescripción de Trump nos ha recordado que debemos tener nuestras propias disposiciones de prescripción. En un principio, las llamamos “disposiciones de prescripción de Trump”, denominación que después se acortó durante la preparación de los informes internos. Es una creación de Trump. Antes de eso, no teníamos idea de cómo deshacernos de procedimientos antiguos. Después, nos hemos enterado de este mecanismo y nos hemos quitado de encima el peso adicional de los procedimientos antiguos. Nuestra empresa se ha vuelto más ágil, y el personal de nuestra sede central ha disminuido.

15

Eugene Tang: Tengo una pregunta sobre la seguridad informática. ¿Se podría lograr un consenso entre todos los países del mundo acerca de los estándares de seguridad informática?

Ren: La supervivencia es el objetivo máximo de todos. Lo que sigue es la seguridad. Todo el mundo está de acuerdo con eso. Europa fue quien estableció estándares de seguridad informática en primer lugar. Esas normas incluyen el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Esta iniciativa es muy buena. Cuando todos cumplan con el RGPD, tarde o temprano la seguridad informática ya no será un problema.

Huawei apoya las normas europeas y ha invertido mucho en I+D para reconstruir sus redes. Como Huawei ha pasado de ser una empresa pequeña a lo que es en la actualidad, nuestra arquitectura de red se ha ido construyendo a lo largo del camino, pero no está claro si esta arquitectura podrá adaptarse al marco del futuro. Por eso, estamos contratando muchas personas talentosas, quienes nos ayudarán a reconstruir nuestras redes. Si conseguimos cumplir con la totalidad de los altos estándares europeos y simplificar nuestras redes en pocos años, nuestra capacidad para servir a la humanidad se incrementará significativamente. Creemos que la comunidad global logrará un consenso sobre la seguridad informática y la protección de la privacidad.

Eugene Tang: Usted suele decir que los equipos de red de Huawei son seguros y que no incluyen las supuestas puertas traseras del Ministerio de Seguridad de Estado de China. ¿Cómo convence a sus clientes de esto? Especialmente, ¿cómo convence de esto a los clientes europeos, quienes, según usted, son el mercado más importante para Huawei?

Ren: En primer lugar, nuestros equipos de red son seguros. No tenemos malas intenciones. Sin embargo, ¿contamos con capacidades tecnológicas para cumplir los estándares europeos? Seguiremos trabajando en ello. Nuestros clientes europeos han trabajado con nosotros durante más de 10 años e incluso, algunos de ellos, durante 20 años. Comprenden a Huawei en profundidad tras estos años de cooperación y saben que no tenemos problemas de seguridad. En los últimos 30 años, nuestros equipos de red han proporcionado servicios a tres mil millones de personas en más de 170 países y regiones sin causar ningún problema de seguridad informática ni de protección de la privacidad. Esto demuestra que no tenemos problemas de seguridad informática en las redes tradicionales.

En segundo lugar, nuestra arquitectura de red futura debe adaptarse a desarrollos sociales nuevos como la migración a la nube, las cantidades masivas de tráfico y la inteligencia artificial. La seguridad informática y la

protección de la privacidad seguirán siendo nuestras prioridades principales; de lo contrario, nadie se atreverá a utilizar nuestros equipos de red.

16

Eugene Tang: Ya que los Estados Unidos actualmente presionan a Apple para que desarrolle equipos de red, ¿habrá dos estándares diferentes de 5G en el mundo en el futuro?

Ren: Estados Unidos es una potencia tecnológica y tiene la capacidad necesaria para conseguir eso. Algunas empresas de los Estados Unidos cuentan con una reserva de caja de cientos de miles de millones de dólares estadounidenses. Creemos que son totalmente capaces de desarrollar equipos de red. Sin embargo, sigo creyendo que habrá solo un estándar mundial de 5G. Si hubiese dos estándares, ¿cómo se podría acceder a los mercados que utilicen el otro estándar? Si uno se limita al mercado propio, ¿cómo es posible asegurarse de que las empresas que utilizan el otro estándar no irruman en el mercado propio para ocupar el lugar de uno? Los Estados Unidos solían dominar el mercado mundial. Si los Estados Unidos se opusieran a seguir un estándar unificado mundial, estarían restringiéndose a sí mismos. Esto sería lamentable. Por tanto, creemos que los Estados Unidos son tecnológicamente capaces de ser líderes en el mundo y de crear productos nuevos. Sin

embargo, debería haber solo un estándar mundial, ya que todos necesitamos interconectarnos. Los productos que no permitan esto no tendrán ningún valor.

17

Eugene Tang: Cuando se añadió a Huawei a la lista de entidades prohibidas del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la empresa realizó muchos cambios en la cadena de suministro del sistema operativo y de los componentes. ¿Huawei puede eliminar todos los elementos estadounidenses de su cadena de suministro?

Ren: Eso no ocurrirá, ya que las empresas estadounidenses deben sobrevivir. Pueden seguir vendiéndonos y suministrándonos componentes siempre que cumplan con determinados estándares. Actualmente, seguimos comprando estos componentes en grandes cantidades. Sin embargo, si el Gobierno de los Estados Unidos sigue endureciendo estos estándares, las empresas estadounidenses no podrán vendernos algunos de sus componentes. Por tanto, debemos buscar alternativas. En la actualidad, la mayoría de los fabricantes de chips estadounidenses siguen vendiéndonos sus productos.

Eugene Tang: Entonces, ¿no es necesario eliminar completamente los componentes estadounidenses?

Ren: Vivimos en un mundo globalizado donde cualquier eslabón faltante ocasionará problemas. Por ejemplo, estuvimos realmente preocupados con respecto al suministro de componentes cuando se suspendió la producción durante dos días en las Filipinas debido a la pandemia de la COVID-19. Nos hemos esforzado mucho en ayudarles ofreciéndoles nuestra propia experiencia en la lucha contra esta pandemia. Nos inquietamos cuando en Filipinas se suspendió la producción durante tan solo dos días; imagínese si esto ocurriera en los Estados Unidos.

Tammy Tam: ¿Quiere decir que las empresas estadounidenses siguen proporcionando algunos chips y componentes a Huawei?

Ren: Las empresas estadounidenses pueden solicitar al Departamento de Comercio (DOC) de los Estados Unidos los permisos que están bajo la jurisdicción de dicha entidad. Una vez aprobadas estas solicitudes, pueden suministrarnos los productos permitidos. El Departamento de Comercio estadounidense ha establecido un límite; toda exportación que supere este límite está prohibida, mientras que las ventas que estén por debajo de él están permitidas. No es una prohibición total.

Eugene Tang: La médula espinal de cualquier equipo de comunicaciones es el chip. ¿Huawei cuenta con un abanico completo de chips alternativos?

Ren: Sí, podemos conseguir la autosuficiencia, pero seguimos comprando chips a Qualcomm. No sé cuántos chips compraremos este año. En el pasado, comprábamos decenas de millones de chipsets cada año. En tanto los Estados Unidos no lo impidan, seguiremos comprando grandes cantidades de chips a Intel, Qualcomm y muchas otras empresas. ¿Por qué no lo haríamos? Estas compañías han sido nuestros aliados durante décadas. Ciertamente podemos fabricar los chips por nuestra cuenta, pero seguimos comprándolos a otras empresas, ya que estas son las bases de nuestra supervivencia. No podemos dejar de comprar componentes a otras empresas simplemente porque nuestros propios chips son más baratos. De lo contrario, si algún día tuviésemos algún problema, otras empresas serían reacias a vendernos componentes, y nosotros colapsaríamos. Por tanto, seguiremos comprando aunque tengamos nuestros propios chips; esto nos permitirá tener siempre un plan B.

Eugene Tang: ¿Los chips de Huawei incluyen diseño de software?

Ren: Por supuesto.

Eugene Tang: ¿Los chips fabricados en China cumplen todos los requisitos de Huawei?

Ren: Actualmente, los fabricantes chinos de chips son capaces de producir chips de baja gama y de gama media, pero no son totalmente capaces de producir chips de alta gama. Todos los fabricantes de chips necesitan tiempo para desarrollarse.

18 Eugene Tang: Huawei está recibiendo presiones de los Estados Unidos. Además, la COVID-19 está afectando a la producción de smartphones en todo el mundo, así como las ventas y la demanda. ¿Podría hablarnos de sus estimaciones para este año con respecto a los resultados comerciales de los segmentos de redes y consumidores?

Ren: No creo que la COVID-19 tenga un impacto gigantesco en nuestro plan anual. Tal vez las ventas de las tiendas minoristas del segmento Consumidores de Huawei se vean algo afectadas. Sin embargo, el incremento significativo en la demanda de equipos necesarios para aprendizaje vía web y teletrabajo ha compensado la baja en las ventas de otros productos. Nuestras ventas generales han aumentado significativamente en los últimos tiempos, y no hay signos de declive.

19 Eugene Tang: Durante nuestra visita a Huawei, hemos visto muchos equipos de avanzada y hemos aprendido

acerca de la visión que la empresa tiene del 5G. Sr. Ren, ¿cómo cree que será el futuro del 5G, el big data, el Internet de las cosas y la inteligencia artificial? ¿Cómo cree que estas tecnologías cambiarán a China?

Ren: No creo que estas nuevas tecnologías cambien solo a China. Creo que cambiarán a la humanidad. Por ejemplo, nuestra tecnología 5G se ha utilizado para construir redes de campus para las instalaciones de Huawei en Songshan Lake, Dongguan, y en yacimientos petrolíferos de Arabia Saudí. El 5G no solo permitirá la transmisión de enormes cantidades de tráfico; sería un fracaso si tuviese este único propósito. El 5G tiene muchas otras funciones; por ejemplo, permitir altos niveles de ancho de banda y baja latencia, lo que es útil para la producción y los controles industriales. Alrededor de la mitad de las fábricas actuales (por ejemplo, las fábricas de aviones) podrían usar el 5G para la gestión automatizada y potenciada con inteligencia artificial. Sin embargo, el 5G aún no ha conseguido permitir determinadas tareas de fabricación de alta precisión, por lo que tenemos que trabajar en eso.

El uso empresarial de la tecnología 5G es parte del mercado B2B (empresa a empresa), mientras que el uso del 5G dentro del segmento de los consumidores es parte del mercado B2C (empresa a consumidor). Creemos que el 5G creará un valor enorme para el

mercado B2B. Las empresas pueden usar el 5G para crear productos y servicios de vanguardia.

Por ejemplo, el 5G puede usarse para automatizar la minería a cielo abierto en Brasil, lo que permitiría eliminar la necesidad de operaciones manuales. También se puede utilizar para la conducción autónoma en las grandes granjas, lo que permitiría que los tractores funcionen las 24 horas del día, 7 días a la semana. Lo único que habría que hacer sería cargar combustible en los tractores. Si la maquinaria agrícola puede funcionar las 24 horas del día, 7 días a la semana en algunas de las zonas más complejas de África, podríamos ser testigos de verdaderos milagros.

Las tecnologías nuevas pueden cumplir un amplio abanico de objetivos. El 5G aún está en pañales, y sus funciones deben seguir mejorando. Tomemos como ejemplo la función que permite contrarrestar el jitter. Debemos realizar más investigaciones matemáticas y otros estudios teóricos para garantizar la estabilidad de las redes 5G con jitter a nivel de milisegundos y así lograr que esta tecnología desempeñe un papel vital en la fabricación de alta precisión.

El desarrollo del 5G recién ha comenzado y tiene posibilidades maravillosas. Creemos que los Estados Unidos tienen excelentes ideas y enfoques que pueden utilizar para superarnos. Huawei no puede satisfacer

a todas las empresas y todas las personas, por lo que debemos trabajar con más aliados.

20 Eugene Tang: ¿Cree que la COVID-19 es una oportunidad o una crisis para Huawei?

Ren: Sinceramente esperamos que esta pandemia finalice pronto. A lo largo de la historia, la humanidad ha sobrevivido numerosas plagas, y la pandemia de la COVID-19 en algún momento cesará. La tecnología médica moderna es muy avanzada, y somos más capaces de contener epidemias que nunca.

En la China antigua, los emperadores luchaban contra las epidemias colgando varillas de moxa en las puertas durante el Festival del Bote del Dragón. Aparentemente, más de un 90% de los casos confirmados en Cantón se han curado con medicina tradicional china, aunque no soy un experto y simplemente he visto esto en las noticias. Creo que, a través de esfuerzos coordinados, la humanidad finalmente superará la COVID-19.

21 Tammy Tam: Muchos ven a Huawei como una víctima de la guerra comercial y tecnológica entre los Estados Unidos y China. ¿Qué piensa acerca del desarrollo futuro de Huawei? Recién ha dicho que Huawei está en una carrera contra el tiempo por el temor a que

los Estados Unidos le superen. ¿Cree que los Estados Unidos superarán a Huawei? ¿Qué ventaja le llevan a los Estados Unidos? ¿Tienen una sensación de urgencia?

Ren: Correr para estar por delante de los demás es la norma en nuestra sociedad, y nadie puede llevar la delantera por siempre. Si alguien está detrás de nosotros, nos veremos impulsados a correr con mayor velocidad para que no nos superen. Los que quedan atrás también deben correr más rápidamente para alcanzar a los que están por delante. Por tanto, creo que esta carrera es algo bueno para las empresas, ya que las impulsa a avanzar.

22 Tammy Tam: ¿Tiene algo que decir al presidente Trump?

Ren: Todos deberíamos trabajar juntos para servir a la humanidad. Ese es el objetivo máximo de cualquier empresa.

23 Tammy Tam: Finalmente, Sr. Ren, me gustaría hacerle una pregunta sobre otro tema. Como los Estados Unidos están atacando a Huawei, muchas personas de China continental han dicho que Huawei representa

a las empresas chinas. Esto se ha convertido en una especie de populismo. Sin embargo, usted mismo utiliza productos de Apple. ¿Qué piensa de las personas que consideran a Huawei como un símbolo de China?

Ren: Huawei en sí es una empresa internacional con una alta proporción de científicos no chinos. Actualmente, contamos con 40 000 empleados no chinos, quienes principalmente forman parte de nuestro talento de media a alta gama. Por tanto, nuestro éxito se puede atribuir a nuestras operaciones internacionales.

Simplemente espero que China pueda enfatizar más la educación, llegar al nivel de los Estados Unidos y Europa en este sentido, e impulsar la creatividad de los niños chinos. Este es el único modo en que China puede hacer aportaciones a teorías básicas en las décadas futuras.

No se debe creer que debemos superar a los Estados Unidos ni a Europa en las teorías básicas. Este razonamiento es incorrecto. Toda teoría básica finalmente beneficiará a toda la humanidad, y China debe contribuir con la humanidad en este sentido. China no puede simplemente recibir sin dar, y debemos contribuir mucho a las teorías básicas, que a veces tardan décadas en dar frutos.

Los planes de codificación de canales de Qualcomm

para la transmisión de mensajes largos vía 5G se han desarrollado sobre la base de la investigación de un matemático estadounidense de la década de los 60. Nuestros planes de codificación de canales para la transmisión de mensajes de texto vía 5G se han basado en la investigación matemática realizada por un profesor turco hace más de una década. Las generaciones pasan antes de que las teorías se puedan aplicar a la sociedad. Simplemente esperamos que China pueda contribuir más a la humanidad en el futuro. Estas aportaciones serán grandes avances teóricos.

24 Tammy Tam: Mientras los Estados Unidos intentan frenar el desarrollo de Huawei, el presidente Trump dice que pueden trabajar directamente en el 6G. ¿Huawei ha considerado la posibilidad de comenzar a trabajar en el 6G?

Ren: Siempre hemos trabajado en el 5G y en el 6G a la par. Sin embargo, no ha habido ningún gran avance en las teorías ni en ningún otro aspecto del 6G. Por tanto, el 6G se podría comenzar a utilizar recién dentro de una década, aproximadamente.

25 Tammy Tam: Hace algún tiempo, hubo situaciones caóticas en Hong Kong. Los manifestantes han

destruido algunas de las tiendas que Huawei tiene allí. ¿Desearía decir algo a los jóvenes de Hong Kong? ¿Espera algo de ellos?

Ren: A lo largo de la historia, han ocurrido cosas similares. En la actualidad, el Reino Unido cuenta con el sector textil más desarrollado del mundo, pero aproximadamente 200 años atrás, los trabajadores del Reino Unido destrozaban las máquinas textiles. A pesar de ello, la sociedad ha seguido avanzando. La destrucción no crea oportunidades nuevas. Los trabajadores textiles de aquel entonces temían que las máquinas textiles pudieran desplazarles. Sin embargo, incluso en la actualidad, el Reino Unido sigue siendo el líder mundial en telas de alta gama. Otros países aún no consiguen producir telas tan delicadas como las del Reino Unido. El Reino Unido es un país desarrollado con altos salarios y un buen sistema de asistencia social, pero aun así produce telas. Creo que debemos aprender de las civilizaciones avanzadas.

Si un teléfono se destruye, significa que se puede fabricar uno más. Cuantos más se destruyan, más se podrán vender.

Tammy Tam: Muchas gracias, Sr. Ren, por dedicar tanto de su precioso tiempo a esta conversación con nosotros hoy. Espero que mientras sigan trabajando arduamente, tanto usted como todos los demás

empleados de Huawei gocen de mucha salud durante la crisis de la COVID-19.

Ren: Trabajaremos día y noche.

The Wall Street Journal

entrevista a Ren Zhengfei

25 de marzo de 2020

01

Neil Western, editor de negocios del The Wall Street Journal en Asia: Gracias por su tiempo. Le estamos muy agradecidos. Es una lástima que no podamos estar ahí. El coronavirus tiene a mucha gente trabajando desde casa y en cuarentena. Espero que se encuentre bien. Vamos a empezar. ¿Puede contarnos algo acerca de cómo el coronavirus ha afectado a su actividad?

Ren: El brote de COVID-19 se ha notado un poco en nuestra producción, ventas y entregas. La empresa retomó su actividad el 1 de febrero, así que nuestra actividad comercial no se ha visto afectada. En un primer momento, alrededor del 70% de nuestros empleados volvieron al trabajo y ese porcentaje creció hasta el 80%, y luego hasta el 90%. Sin embargo, algunas ciudades chinas aún siguen confinadas, así que no todos los empleados han podido volver a la oficina todavía, pero más del 90% está ya de vuelta.

La COVID-19 también ha afectado a la capacidad productiva de nuestros proveedores. Algunos son pequeñas fábricas que no reunieron las condiciones sanitarias necesarias para reanudar su actividad, así que los Gobiernos locales les prohibieron volver al trabajo. Nosotros les ayudamos a reunir esas condiciones y convencimos a los Gobiernos locales de que les dejaran volver al trabajo bajo la condición de garantizar la salud de sus trabajadores.

También nos hemos dado cuenta del impacto que ha tenido en nuestra logística internacional. El número de vuelos internacionales se ha reducido considerablemente y el transporte aéreo cuesta de tres a cinco veces más. Esto nos ha perjudicado un poco y puede que rebajemos los números que fijamos en nuestro plan de negocio para el primer trimestre, pero no creo que nuestro plan anual se vea afectado.

Dan Strumpf, periodista especialista en tecnología del The Wall Street Journal residente en Hong Kong: Muchas gracias, señor Ren, por ponernos en contexto. Cuando dice que han rebajado sus números, ¿se refiere a sus ingresos o a sus resultados financieros? ¿Podría ser más específico?

Ren: Me refiero a nuestros ingresos para el primer trimestre.

Dan Strumpf: ¿Y de cuánto es esa rebaja? ¿Puede darnos algunos detalles acerca de los efectos?

Ren: Los números concretos no estarán disponibles hasta mediados de abril, pero en general solo será un muy pequeño ajuste de objetivos. El suministro de algunos componentes y el despacho aduanero se han visto afectados por la pandemia en algunos países. Además, nuestras entregas de proyectos también pueden verse afectadas porque algunas personas están confinadas en sus casas, en cuarentena. Sin embargo, el

impacto, en términos generales, no será considerable.

Dan Strumpf: Es interesante que mencione las cuarentenas, los aislamientos, las aduanas y el cruce de fronteras porque, evidentemente, Huawei es una empresa internacional y ahora el cruce de fronteras internacionales se ha dificultado por lo que está ocurriendo. ¿Cómo puede competir por el mundo en una situación en la que hay tantísimas prohibiciones para viajar? Y también me gustaría saber cómo todo esto ha afectado a sus rutinas personales y a la gestión de Huawei.

Ren: Fíjese en la entrevista en remoto que estamos teniendo ahora; pues bien, hemos adoptado un enfoque parecido durante la crisis de la COVID-19 por lo que a la gestión de la empresa se refiere. Los empleados pueden tele-trabajar y recurrimos a las videoconferencias para reunirnos. Además, hemos tomado medidas para reducir los viajes internacionales de nuestros empleados. La gran mayoría solo viaja a escala local.

Muchos de nuestros contratos internacionales tienen que ver con la expansión de red, así que no es necesario enviar a nadie en persona para poder cumplir con ellos. De hecho, podemos hacerlo desde nuestras salas de equipos, llevando a cabo actualizaciones de software a distancia. Así que las ventas de contratos pueden continuar creciendo.

Dan Strumpf: Señor Ren, ¿han cambiado sus hábitos, sus rutinas en Huawei? ¿Qué está haciendo diferente a raíz del nacimiento de este nuevo mundo?

Ren: No veo muchos cambios en nuestros hábitos. El trabajo de los ejecutivos de Huawei consiste en mantener reuniones, revisar documentos corporativos y luego publicarlos para que los empleados puedan actuar conforme a ellos. Así se hacían las cosas antes y así se siguen haciendo ahora. No han cambiado mucho.

Ahora hacemos videoconferencias, pero eso es todo, la pandemia casi no nos ha afectado. Quizá antes teníamos que volar a algún sitio para vernos cara a cara, pero ahora no es necesario porque, en caso de viajar, tendríamos que hacer cuarentena y acabaríamos celebrando la reunión por videoconferencia de todos modos. ¿Para qué coger un vuelo?

Dan Strumpf: ¿Cree que cuando sea que la vida vuelva a la normalidad se harán más reuniones a distancia y, quizás, se viajará menos? ¿Cree que se mantendrán esos cambios?

Ren: Creo que la humanidad se está adentrando en la sociedad de la información. Es lo que IBM llama "Global Village". Está claro que en avión podemos viajar a donde sea rápidamente. Esa es una característica del Global Village. Antes hubieras viajado en barco y eso te hubiera llevado meses. Si echamos la vista aún más atrás en la

historia, vemos que nuestros antepasados tenían que cruzar océanos enteros en barcos de madera.

Ahora, gracias a las redes de comunicación avanzadas, podemos charlar por videoconferencia como si estuviéramos sentados uno al lado del otro. Sin embargo, no podemos tomarnos un café juntos porque no podemos beber a través de la pantalla. Así que, si restringimos este tipo de experiencias físicas, veremos más intercambios de información en línea en el futuro. Por ejemplo, durante esta pandemia, cientos de millones de niños chinos han empezado a ir a clase desde casa. También hay muchos estudiantes en Estados Unidos y Europa asistiendo a clases en línea. Una vez que la gente se acostumbre a esto, será difícil dejarlo atrás. Puede que se reduzca el número de usuarios o la frecuencia con la que acceden al servicio, pero este nuevo paradigma no se va a ir a ninguna parte pronto. Como proveedores de equipos, luchamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes en este sentido.

Neil Western: Señor Ren, sé que suele viajar por el mundo para conocer en persona a empleados locales. ¿Cómo se mantienen en contacto y cómo le hacen llegar sus opiniones?

Ren: Eso es porque he viajado a casi todos los países en vías de desarrollo para saber cómo trabajan nuestros empleados y cómo son sus vidas. Hoy en día

podemos comunicarnos por videoconferencia y recoger sus sugerencias a través de nuestro BBS interno. Así podemos entender cómo viven y trabajan en otros países. De esta forma sabremos cómo mejorar su entorno y situación para apoyarles en su trabajo. Para eso han servido esos viajes. Si no viajamos por todo el mundo, no podemos hacernos una idea real sobre él. Aunque ahora estemos aislados en diferentes partes el mundo, el compromiso y la comunicación entre nosotros siguen activos.

02 Neil Western: ¿Podemos pasar ahora, señor Ren, a hablar de las dificultades que han tenido con Estados Unidos en los últimos 18 meses? Primero, la última vez que nos vimos hablamos de su hija. ¿Ha hablado con ella recientemente? ¿Cómo se comunican? ¿Qué tipo de conversaciones mantienen?

Ren: Hablamos por teléfono. Solemos hablar sobre cómo va todo en nuestras vidas. Su madre y su marido están ahora en Canadá acompañándola, así que no está sola.

Neil Western: ¿Qué tal lleva el caso y que está haciendo usted personalmente en ese frente?

Ren: No hemos cometido ningún delito y ya hemos llevado nuestro caso a los tribunales estadounidenses. Todavía nos estamos ocupando de estas cuestiones con

el Tribunal de Distrito de los Estados Unidos del Distrito Este de Nueva York.

Neil Western: En su opinión, ¿cree que debería intervenir el Gobierno canadiense?

Ren: Canadá es un Estado de derecho. Eso significa que su sistema judicial debe ser abierto, imparcial, justo y transparente. Creemos que el sistema judicial de Canadá al final llegará a la conclusión correcta.

Neil Western: ¿Así que no ha presionado al Gobierno de Canadá directamente?

Ren: No hay ninguna necesidad.

03 Dan Strumpf: A propósito de los cargos penales que Estados Unidos ha presentado, si me lo permite: señor Ren, como bien sabe, Estados Unidos ha ampliado su demanda contra Huawei para incluir muchos cargos nuevos, cargos de crimen organizado incluidos. Son acusaciones muy graves. Los cargos de crimen organizado básicamente acusan a Huawei de ser una empresa criminal. Me preguntaba si querría responder directamente a esos cargos que le imputa Estados Unidos.

Ren: Tenga por seguro que nos defenderemos de esas acusaciones en los tribunales. El Departamento de Justicia de Estados Unidos no es quien tiene la última palabra.

Dan Strumpf: Quiero preguntarle por la estrategia que ha adoptado Huawei en el último año. El año pasado le entrevistamos, cosa que le agradecemos, y también se ha reunido con muchos otros periódicos y emisoras de televisión. Usted ha emprendido muchas acciones legales contra Estados Unidos y ha adoptado una actitud más agresiva de cara a Washington, mucho más que en el pasado. Me preguntaba si cree que esa táctica ha surtido efecto dado que parece que Estados Unidos se muestra más agresivo que nunca con Huawei. Una de sus demandas fue desestimada y se ha presentado una nueva acusación contra ustedes. ¿Cree que su estrategia ha surtido efecto?

Ren: Como he dicho, el Gobierno de Estados Unidos no tiene la última palabra. Al final tenemos que respetar las decisiones judiciales. Es el sistema judicial de los Estados Unidos el que debe tratar estos casos de forma imparcial, justa y abierta.

Neil Western: Por tanto, señor Ren, usted confía en que los tribunales de Estados Unidos le concederán un juicio justo. ¿Cuál será su estrategia para defenderse de estos cargos?

Ren: Todavía estamos hablando con los tribunales de Estados Unidos a través de los abogados que tenemos allí.

04 Neil Western: Señor Ren, en los últimos 15 meses ha dejado ver de forma más clara su estrategia legal y mediática contra Estados Unidos, y en muchos países ha afirmado rotundamente que Estados Unidos se está esforzando por convencer a los Gobiernos extranjeros de que no usen equipos de Huawei. ¿Cree que les está funcionando esta estrategia? ¿Nos podría dar algún ejemplo en caso de contestar afirmativamente?

Ren: Tiene que estar funcionando. Al principio nos parecía que el cielo estaba cubierto con nubes negras y todo lo que oíamos era lo que Estados Unidos decía. Estados Unidos es un país poderoso con un Gobierno también poderoso, así que, en general, la gente cree lo que dice. Sin embargo, a medida que pasa el tiempo, cada vez salen a la luz más hechos y el cielo parece estar despejándose: el negro de las nubes ha pasado a ser gris oscuro, y luego se ha aclarado todavía más. Esperamos que las nubes pronto se tiñan de un gris claro. Queremos que la gente conozca más a Huawei y que confíen más en nosotros. Todavía hacemos negocios con empresas en países occidentales, aliados de Estados Unidos incluidos. Como llevamos décadas trabajando con ellos, la confianza creada entre nosotros es muy valiosa y no van a renunciar a Huawei tan fácilmente solo por recibir un poco de presión.

Vamos a publicar la auditoría de nuestros estados

financieros del año 2019 dentro de unos días. El año pasado, nuestros ingresos por ventas aumentaron casi un 20% y también tuvimos un incremento considerable de los beneficios. Esto demuestra que los ataques de Estados Unidos no han debilitado la confianza que los clientes depositan en nosotros.

En cuanto a este año, esperamos crecer respecto al año pasado. También planeamos invertir 5.800 millones de dólares más en I+D. En 2019 invertimos unos 15.000 millones en I+D y este año se espera que el gasto supere los 20.000 millones. Cada vez somos más capaces de superar dificultades y cada vez tendremos que hacer frente a menos dificultades y retos. Así que estamos seguros de que en 2020 lograremos nuestros objetivos de ventas y beneficios.

Superada la crisis de la COVID-19, la gente comprenderá mejor el valor de las tecnologías de la información avanzadas para luchar contra pandemias como esta. Es probable que se acelere el despliegue de redes en el mundo. De hecho, nos preocupa no ser capaces de producir suficientes equipos para satisfacer estas necesidades. Esto demuestra que los esfuerzos realizados en, por lo menos, los últimos diez meses han dado su fruto.

Neil Western: Hablaremos de I+D en un segundo, pero quería continuar con el tema que tratábamos.

¿Entonces afirma que los países con los que habla ya no se fían de lo que la administración Trump dice sobre Huawei, pero sí le creen a usted?

Ren: No sé por qué ya no confían en Trump. ¿No era tan popular entre los votantes de Estados Unidos? Creo que son muy inteligentes.

05 Dan Strumpf: Querría seguir comentando algo que acaba de apuntar. Ha dicho que cada vez serán menos las dificultades a las que deban hacer frente. Me pregunto por qué piensa así. ¿Qué será más sencillo para Huawei? Y también ha dicho que está convencido de que lograrán sus objetivos financieros este año. ¿Puede compartir con nosotros cuáles son?

Ren: Primero, hemos invertido mucho en I+D. Segundo, nos hemos deshecho de algunas líneas de productos que no funcionaban bien y hemos trasladado a destacados ingenieros a nuestras líneas de productos principales. Así podremos lanzar productos y servicios aún mejores.

Nuestros resultados financieros dependen en último lugar de la calidad de nuestros productos y servicios, así como de la confianza del cliente. Todos los empleados de Huawei están trabajando muy duro para conseguir nuestros objetivos, así que creemos que podemos alcanzarlos. Estaré encantado de concederles otra

entrevista en enero del año que viene. Para entonces, les contaré cómo hemos sobrevivido.

Neil Western: Por supuesto, nosotros estaremos también encantados de hacerle esa entrevista. ¿Podría explicar esos 5.800 millones de dólares que va a invertir de forma extra en I+D? ¿Exactamente en qué productos van a invertir ese dinero? ¿Y cuáles son sus futuras líneas de negocio?

Ren: Las áreas de inversión no han cambiado. Continuaremos invirtiendo en los mismos productos, como antes, pero ahora con más intensidad.

06 Neil Western: Si nos centramos en el 2019, ¿cuál cree que ha sido el mayor logro de Huawei? ¿La decisión del Reino Unido de permitirles implantar redes 5G? ¿Qué tuvo usted que ver con eso? Si es que tuvo algo que ver...

Ren: Cosechamos muchos éxitos en 2019 y, en primer lugar, debemos dar las gracias al señor Trump por eso. Con lo influyente que es en el mundo, hay que ver la atención que presta a Huawei. Antes muchos no conocían a Huawei o se mostraban escépticos. Incluso en China había quien no tenía mucha fe en nosotros y creía que les estábamos engañando. Tras el garrotazo de Trump, la gente empezó a pensar: "Huawei debe

tener algo realmente bueno. Debemos comprar equipos de Huawei antes de que sea demasiado tarde". Así que el señor Trump nos ha hecho un gran favor. Debemos agradecerse.

Antes de la campaña de Estados Unidos, la empresa, de hecho, se había vuelto algo autocomplaciente. Tenemos casi 200.000 empleados en todo el mundo y es difícil que trabajen a la una. Nuestro Departamento de Estrategia ideó una nueva visión y misión: acercar las tecnologías digitales a todas las personas, a todos los hogares y a todas las organizaciones para lograr un mundo totalmente conectado e inteligente. El objetivo era alinear a nuestros empleados, pero la verdad es que no nos compraron esos eslóganes y no se sentían motivados. Sin embargo, cuando Trump empezó a atacarnos, nuestros empleados se pusieron en alerta. La supervivencia se convirtió en una cuestión preocupante. Sabían que, si no trabajaban duro, la empresa se hundiría. Todos permanecieron ojo avizor. A decir verdad, están trabajando demasiado duro, su ritmo es como el de un tren desbocado. Siempre tengo la sensación de que debo pisar el freno para evitar que la empresa se rompa en pedazos. Por tanto, en los niveles bajos, nuestros empleados están trabajando sin descanso, pero en los más altos mantenemos la cabeza fría. Esa es la base de nuestro éxito.

Neil Western: ¿Cree que la gente de otros países de Europa, Australia y Nueva Zelanda piensa lo mismo que ustedes acerca de la campaña del presidente Trump y ahora tienen a Huawei más presente y, a diferencia de hace un tiempo, los ven más como una potencia tecnológica?

Ren: Creo que todo esto también ha impactado en otros países. Países como Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos no confían en nosotros, y sus operadores pueden verse perjudicados. También es un juego para ellos. Algunos de nuestros clientes todavía confían en nosotros y nos comprenden, así que seguimos confiando en que nuestro crecimiento se mantendrá estable.

07

Dan Strumpf: Señor Ren, quiero formularle una pregunta muy concreta acerca de las demandas que presentó el año pasado en Estados Unidos. Me desplazé hasta el campus de Huawei para cubrir esas demandas, las estudié y he escrito mucho acerca de ellas. Las he seguido de cerca. Me pregunto si la decisión de presentarlas fue específicamente suya. Me lo pregunto porque tengo entendido que existe falta de consenso dentro de Huawei en cuanto a esa decisión, sobre todo en Estados Unidos. ¿Cómo gestiona ese tipo de desacuerdos dentro de Huawei sobre las decisiones que toma?

Ren: Nos han obligado a levantarnos y defendernos en Estados Unidos: no es una batalla que hayamos escogido librar nosotros. Estados Unidos está agitando un garrote en nuestra dirección y, después del primer golpe por la izquierda, no podemos esperar al siguiente por la derecha. Así que solo estamos defendiéndonos en los tribunales. En cuanto a este tema, le recomendaría que hablara con nuestros abogados. Ellos le responderán. No hay falta de consenso dentro de la empresa: estamos en la misma línea en cuanto a este tema.

Las demandas no tienen nada que ver con nuestros empleados, pues sus responsabilidades son cultivar más y aumentar la fertilidad de la tierra. Las relaciones públicas y los asuntos legales deben ser llevados por departamentos especializados. No sé lo que piensan todos los trabajadores, pero tampoco tengo ninguna necesidad de saberlo. Deben centrarse en su trabajo. No hay ningún desacuerdo dentro de la empresa que deba ser resuelto.

Si el Gobierno de Estados Unidos retira los cargos, nosotros haremos lo propio. Pero como no vemos ningún signo de que eso vaya a producirse, nos estamos preparando de forma activa para otros posibles garrotazos por su parte. Si nos sorprenden desprevenidos, puede que Estados Unidos nos dé un

garrotazo en la cabeza y nos borre del mapa. Por tanto, debemos protegernos y prepararnos para la defensa.

08 Neil Western: Señor Ren, ¿puedo preguntarle sobre su sistema operativo y el ecosistema de aplicaciones que está construyendo a falta del Android de Google? ¿Podría comentarnos hasta qué punto ha tenido éxito y cuáles son las perspectivas de futuro de ese negocio?

Ren: Hemos lanzado HarmonyOS en código abierto y los HMS saldrán al mercado con nuestra serie de móviles P40. Aunque nuestro sistema operativo (OS) va por detrás de marcas ya consolidadas como Apple y Google, tiene sus propias características, por eso hemos decidido lanzarlo al mercado.

Nos obligaron a hacerlo porque no nos sentíamos seguros usando los sistemas operativos de otros. ¿Qué haríamos si nos cortaran el suministro de nuevo? El último corte nos obligó a buscar alternativas propias. No debemos escatimar esfuerzos para suplir nuestras carencias. Si no lo hubiéramos hecho, no habríamos podido mantenernos a flote.

Neil Western: ¿Ha hablado recientemente con Google?

Ren: No lo sé.

Dan Strumpf: Señor Ren, ¿cómo van las ventas de sus smartphones este año dentro y fuera de China?

Ren: Nuestras ventas siguen creciendo, pero no conozco las cifras exactas. Solo sé que vendemos alrededor de 450.000 smartphones en China cada día. Nuestras ventas internacionales están cayendo, pero esperamos recuperarnos en abril y vender más de 20 millones de smartphones cada mes en todo el mundo. Las ventas de tabletas, ordenadores portátiles y otros dispositivos se han multiplicado por cinco o seis por la pandemia. Algunos de esos productos llevan los HMS integrados.

Dan Strumpf: ¿A qué atribuye la caída de las ventas de smartphones en los mercados extranjeros? ¿Cómo pueden revertir esa caída?

Ren: Aún no hemos encontrado la forma de aumentar nuestras ventas en los mercados extranjeros. Todavía estamos trabajando en ello.

09 Dan Strumpf: Señor Ren, me gustaría cambiar ligeramente de tema. He leído muchas de las cosas que ha escrito a lo largo de sus años en Huawei. Ha escrito mucho sobre su pasado y sus viajes por Estados Unidos. De los emprendedores tecnológicos estadounidenses, ¿quién es su mayor inspiración? Sé que ha escrito mucho acerca de Louis Gerstner, de IBM, por ejemplo, y que ha viajado para visitar a muchas de estas empresas. ¿Quién le inspira? ¿A quién considera su mentor?

Ren: Todo el elenco tecnológico en Estados Unidos resulta muy inspirador, especialmente Silicon Valley, que nunca duerme. Nos ha inspirado su dedicación. Los dirigentes empresariales como Steve Jobs, Bill Gates y Louis Gerstner también nos han motivado mucho. Sin embargo, no solo queremos aprender de las grandes empresas como Google, Facebook y Amazon. También nos fijamos en el espíritu innovador de las pymes de allí. Todo esto ha sido una gran fuente de inspiración para nosotros. La tierra para la innovación es muy fértil en Estados Unidos. Estados Unidos continuará soportando el peso principal en el rápido desarrollo de la sociedad de la información porque tiene una gran capacidad y muchas universidades que ofrecen educación de calidad. Eso sienta unas bases sólidas para su revitalización.

Estados Unidos concede mucha importancia a la educación. Un joven ayudó a fundar la Universidad de Harvard con su pequeña fortuna. Un magnate ferroviario fundó la Universidad de Stanford, y la apertura de miras de esta institución hizo de Silicon Valley una realidad. Siempre aprenderemos de la dedicación estadounidense y de su espíritu pragmático en innovación tecnológica.

10

Neil Western: Sé que cuando lanzó Huawei le preocupaba lo atrasada que estaba China en temas de

innovación. ¿Dónde situaría ahora a China con respecto a Estados Unidos y al mundo en términos de innovación?

Ren: 70 años atrás, la mayoría de los chinos eran analfabetos, pero ahora eso ya es cosa del pasado gracias a la educación, que ha sido clave en este proceso. Dicho esto, el sistema educativo chino todavía sigue el modelo de la época industrial, por lo que no estimula el desarrollo de la creatividad infantil. En las guarderías siempre se regaña a los niños traviesos, cuyas madres intentan que se porten bien. La cantidad ingente de exámenes aplastan su inocencia.

Los niños son más creativos que nosotros y su imaginación no tiene límites. Si se les limita, se inhibirá su instinto para innovar, por mucho que el camino que tomen se vaya despejando con el tiempo. En China, los buenos estudiantes se definen por sus notas. Si el gran matemático chino Hua Luogeng viviera hoy en día, seguramente no podría entrar en la universidad. El sistema educativo chino debería parecerse más al de Estados Unidos, que defiende la diversidad, la libertad académica y el libre pensamiento. Solo un sistema como ese puede animar a los estudiantes a explorar diferentes direcciones y hacer avances.

En Estados Unidos existen diversos tipos de universidades con métodos diferentes. Los estudiantes de las universidades más prestigiosas tienen mucho trabajo y si

puedes irte a la cama a las dos de la mañana, es posible que tus deberes sean fáciles. Para ellos no es raro acostarse a las cuatro o cinco de la mañana si cursan asignaturas de algoritmos. Para los estudiantes de las universidades normales, una parte importante de su educación tiene que ver con el cumplimiento de la ley y las reglas y, por si fuera poco, tienen que hacer cursos imprescindibles para su futuro. Aprenden a navegar, montar a caballo, jugar al golf, y a esquiar. Son aficiones esenciales para relacionarse con gente de negocios o amigos. Claro que estos estudiantes también han de cursar asignaturas básicas, pero no tantas como los estudiantes de las mejores universidades, como las de la Ivy League.

A los estudiantes que quieren entrar en las universidades de la Ivy League se les pregunta si han hecho voluntariado en orfanatos o en residencias para la tercera edad. Se supone que los líderes han de servir y devolver lo que han recibido a la sociedad. Las principales universidades de Estados Unidos se centran en formar a sus alumnos en política, negocios, ciencia y otros muchos campos. Estas personas adquieren grandes responsabilidades, así que deben devolver a la sociedad lo que se ha invertido en ellos. Cuanto más prestigiosa es una universidad, más importante es que no cree individuos egoístas. Así es como la sociedad puede prosperar. Por lo general, la educación estadounidense

está más avanzada que la china, si no, ¿por qué tantos jóvenes chinos estudian en países occidentales?

11 Neil Western: Las relaciones entre China y Estados Unidos afectan directamente a Huawei, así que posiblemente vigile el nivel de tensión entre ambos países mientras dirige su negocio.

Ren: El camino del desarrollo es un terreno lleno de baches de por sí. Podemos soñar todo lo que queramos con que sea llano, pero nunca lo será. Un mundo ideal debería tener colinas, de esas cuyas barreras seamos capaces de saltar. Sin embargo, la montaña que estamos escalando en la actualidad es muy alta y presenta mucha resistencia. Pero no es tan alta como el Himalaya, así que seguimos en contacto con el mundo. Esperamos que estas barreras puedan ir desapareciendo y que la situación mejore para facilitar la producción e incrementar la riqueza en el mundo. Solo de esta manera se pueden resolver los conflictos.

12 Neil Western: Querría preguntarle cómo ve a Huawei en los próximos años y a usted mismo. ¿Cuál será su papel en los próximos años? Evidentemente, mucha gente está especulando con sus planes de sucesión. ¿Qué opina sobre esto?

Ren: A diferencia de los años 2019 y 2020, Huawei solo verá avances positivos en los próximos años. Eso es porque sabemos cuáles son nuestros problemas y qué debemos mejorar, así que creemos que estaremos más sólidos en los próximos años. Aprendidas estas lecciones, Huawei irá subiendo poco a poco, como si estuviera subiendo una cuesta. A diferencia de la empresa, que irá cuesta arriba, yo iré cuesta abajo dado mi estado de salud, y no podré seguir escalando con la empresa. Estamos buscando un equilibrio y al final el mundo cada vez estará más cerca de ser plano.

Si para entonces Huawei sigue en pie, ¡estarán más que invitados a visitarnos de nuevo!



Escanear el código
QR para la Versión
Digital