

Rafael Poch de Feliu

Blog personal

La victoria de Huawei

Cómo una empresa china ganó la guerra que le declaró Estados Unidos

Autor: Felix Abt



Durante décadas, Estados Unidos defendió el libre mercado y la competencia leal, hasta que dejó de tener la ventaja. Hoy en día, oligarcas como Peter Thiel, figura clave en el aparato de seguridad estadounidense y fundador de Palantir, el gigante de la vigilancia y la elaboración de perfiles financiado con dinero de los contribuyentes y creado con el respaldo de la CIA, afirman que la competencia es «mala para los negocios».

En el mundo de Thiel, el monopolio no solo es aceptable, sino que es el verdadero motor de la innovación y los beneficios, lo que da un giro radical al ideal estadounidense de mercados abiertos. En realidad, el «compromiso» de Washington con el libre mercado siempre ha sido de boquilla. Estados Unidos ha intentado constantemente aplastar a los competidores superiores de sus grandes empresas. La guerra económica no es nada nuevo.

Tomemos como ejemplo a Toshiba: según un artículo de agosto de 1992 de *Los Angeles Times*, era el principal fabricante de chips de Japón en la década de 1980, con un 80 % del mercado mundial de memorias dinámicas de acceso aleatorio (DRAM) en 1987. Al igual que Huawei hoy en día, Toshiba se convirtió en objetivo de Estados Unidos bajo la bandera de la «seguridad nacional».

Después de que Toshiba y una empresa noruega vendieran máquinas fresadoras avanzadas a la Unión Soviética en 1986, al igual que habían hecho otras empresas europeas, Washington se abalanzó sobre ellas. Impuso una prohibición general de dos a cinco años a todos los productos de Toshiba, alegando una amenaza para la seguridad de Estados Unidos. Este golpe allanó el camino para los fabricantes de chips estadounidenses, mientras que otras empresas extranjeras que vendían equipos similares a la URSS salieron indemnes.

O pensemos en Alstom, que en su día fue aclamada como la «joya de la industria francesa». Líder mundial en tecnología energética y de transporte, compitió directamente con el gigante estadounidense General Electric a principios de la década de 2010. Entonces llegó la jugada de Washington: en 2013, el ejecutivo de Alstom Frédéric Pierucci —autor de *The American Trap: My Battle to Expose America's Secret Economic War Against the Rest of the World* (La trampa estadounidense: mi batalla para desenmascarar la guerra económica secreta de Estados Unidos contra el resto del mundo) <https://www.youtube.com/watch?v=svVOcrtVesU> — fue detenido en un aeropuerto de Nueva York por unos controvertidos cargos de soborno relacionados con un contrato en Indonesia. Pierucci explicó que le ofrecieron una elección draconiana: declararse culpable y salir en libertad en unos meses, o arriesgarse a pasar 125 años en prisión. Varios ejecutivos de Alstom también fueron detenidos, y los tribunales estadounidenses impusieron una multa de 772 millones de dólares. Ante esta forma de coacción y la implacable presión legal, Alstom se vio obligada en 2014 a vender sus divisiones principales de energía y redes eléctricas a *General Electric*, lo que supuso el desmantelamiento efectivo de un importante competidor europeo.

El patrón se repite en otros lugares. Bajo la enorme presión de Estados Unidos, Suiza se vio obligada a abolir el secreto bancario y sus cuentas numeradas anónimas, que durante mucho tiempo habían sido la piedra angular de su industria financiera. Mientras tanto, los estados de Estados Unidos mantuvieron discretamente su propio sistema de sociedades ficticias anónimas, convirtiendo a Estados Unidos en el mayor refugio del mundo para el blanqueo de capitales y la evasión fiscal. Se convirtió en el refugio preferido de los cárteles de la droga latinoamericanos para guardar de forma segura sus ganancias ilícitas.

Los centros financieros extraterritoriales de Panamá, Singapur y el Caribe se vieron sacudidos por filtraciones y escándalos, pero nunca las instituciones estadounidenses. No fue una casualidad: la NSA y otras agencias de espionaje estadounidenses se centran en los bancos extranjeros, no en los estadounidenses.

Estados Unidos perforó el secreto bancario suizo como si fuera un queso suizo, mientras fortificaba sus propias instituciones financieras para convertirlas en fortalezas impenetrables. [Fuente: bbc.com]

Ya sea Toshiba, Alstom o la banca suiza, la historia es la misma: Washington utiliza la «ley», la «seguridad» y la «ética» como armas para eliminar a sus rivales y luego adopta las mismas prácticas que condena en el extranjero. Pero Huawei —y, por extensión, China— es un objetivo diferente. A diferencia de Japón, Francia o Suiza, China no puede ser fácilmente coaccionada para que se someta. Por el contrario, es mucho más probable que la campaña de Estados Unidos contra Huawei resulte contraproducente y se convierta en una derrota decisiva para los agresores occidentales, como se verá en el resto de este artículo.

El campo de batalla económico: cómo Estados Unidos apuntó a Huawei

Antes del 29 de agosto de 2023, el mundo había sido testigo de una lucha casi cinematográfica: Estados Unidos, la nación más poderosa del planeta, librando una guerra económica contra una sola empresa privada. Huawei, un titán

mundial de las telecomunicaciones en ascenso, se enfrentó a sanciones devastadoras, bloqueos paralizantes de la cadena de suministro, batallas legales implacables y la sonada detención de la directora financiera Meng Wanzhou en Canadá por acusaciones en gran parte infundadas. Se presionó a países de todo el mundo para que prohibieran a Huawei acceder a las redes 5G, y la empresa fue calificada oficialmente como «amenaza para la seguridad nacional». Para los observadores externos, Huawei parecía estar al borde del abismo.

Entonces llegó el 29 de agosto de 2023. De forma discreta y sin fanfarria, Huawei incluyó el Mate 60 Pro en su página web. Al principio, los expertos en tecnología se quedaron perplejos, luego sorprendidos y, finalmente, incrédulos. Dentro de este elegante smartphone se encontraba el Kirin 9000S, un sistema en chip de 7 nanómetros con capacidad 5G completa. Para los ajenos al sector, no era más que un chip. Para quienes seguían la rivalidad tecnológica entre Estados Unidos y China, era toda una declaración: Huawei no solo había sobrevivido, sino que había contraatacado. El Mate 60 Pro vendió más de 14 millones de unidades en China, combinando el triunfo tecnológico con el orgullo patriótico.

Renacer de sus cenizas: el viaje de Huawei hacia el liderazgo nacional

La guerra económica contra Huawei y otras empresas chinas ha alimentado una ola de consumo patriótico en toda China. Muchos consumidores están dejando de lado los productos occidentales en favor de las marcas nacionales, apoyando la innovación local, impulsando las industrias autóctonas y reforzando el impulso de China hacia la autosuficiencia tecnológica. [The Economic War Against China Turns Chinese Into Patriots](#)

El ingeniero implacable: de la pobreza a la cima de Huawei

Ren Zhengfei, fundador de Huawei, no era un director ejecutivo cualquiera. Nacido en 1944 en la pobre zona rural de Guizhou, creció en una familia que se enfrentaba a graves dificultades económicas. Su juventud estuvo marcada por la

Revolución Cultural, el encarcelamiento de su padre y largos períodos de adversidad. Estas dificultades moldearon su filosofía de chī kǔ, «comer amargura», una mentalidad que más tarde definiría la cultura corporativa de Huawei.

Tras años como ingeniero en el Cuerpo de Ingenieros del Ejército Popular de Liberación, Ren se encontró entre los muchos oficiales que se vieron obligados a pasar a la vida civil cuando las reformas radicales de Deng Xiaoping en la década de 1980 redujeron el tamaño del ejército para redirigir los recursos hacia el crecimiento económico. Al carecer de otras oportunidades profesionales, se dedicó a los negocios como forma de aprovechar sus conocimientos técnicos y ganarse la vida.

En 1987, con solo 21 000 yuanes (unos 5000 dólares), Ren se trasladó a Shenzhen y fundó Huawei. Al principio, la empresa funcionaba como un pequeño distribuidor de conmutadores PBX, pero pronto adoptó la ingeniería inversa y la autosuficiencia. En 1993, Huawei había desarrollado con éxito su primer conmutador digital de producción nacional, lo que indicaba que la supervivencia —y, en última instancia, el éxito— dependía de la independencia tecnológica.

Contexto: de las economías planificadas al poder del mercado

Hace cincuenta años, la actividad económica en China y la URSS estaba dictada por planificadores centrales. Hoy en día, China es el primer exportador mundial y está profundamente arraigada en el capitalismo de mercado global.

Pero, ¿qué significa realmente el «socialismo con características chinas»?

En *The New China Playbook: Beyond Socialism and Capitalism*, el profesor Keyu Jin, economista chino formado en Harvard, describe una «economía de alcaldes locales», en la que los funcionarios compiten por fomentar las empresas privadas que se alinean con los objetivos del Partido Comunista. Cada plan quinquenal establece prioridades —

crecimiento del PIB, protección del medio ambiente, desarrollo de vehículos eléctricos, etc.— y se evalúa el rendimiento de los funcionarios, recompensando a los que obtienen mejores resultados con ascensos.

Si bien el Partido establece la estrategia nacional, la ejecución depende de una interacción dinámica entre las empresas privadas, las empresas estatales y los funcionarios locales, todos ellos compitiendo por alcanzar objetivos ambiciosos. Esta competencia ha convertido a la economía china en uno de los escenarios más dinámicos del mundo, impulsando una innovación y unos avances tecnológicos incesantes, al tiempo que se busca reducir las diferencias de riqueza y avanzar hacia el objetivo de la «prosperidad compartida» (共同富裕, gòngtóng fùyù).

Y, a diferencia de las plutocracias de estilo occidental dominadas por oligarcas, China funciona como una meritocracia, un tema que exploro en mi artículo *Cuando la China imperial tenía un primer ministro vietnamita*. [When Imperial China Had a Vietnamese Prime Minister: The Surprising Origins of Meritocracy—And Why It Outperforms the West More Than Ever](#)

De la cultura del lobo al dominio mundial

La «cultura del lobo» de Ren, inspirada en el ejército, impulsó el auge mundial de Huawei. En lugar de enfrentarse directamente a los gigantes occidentales, la empresa conquistó mercados desatendidos en África, América Latina y Rusia con precios agresivos, financiación flexible y un servicio excepcional.

A mediados de la década de 2000, Huawei se había asociado con 31 de los 50 principales operadores de telecomunicaciones del mundo. A continuación, la empresa se expandió al sector de la electrónica de consumo, lanzando las series Ascend, Mate y P, junto con sus chips Kirin de fabricación propia. En 2018, Huawei había superado a Apple en China y estaba desafiando a Samsung a nivel mundial, lo que provocó un intenso escrutinio y sanciones por parte de Estados Unidos.

En el metro, se puede ver a niños y madres chinos llevando relojes inteligentes, una señal de lo rápido que Huawei ha alcanzado y superado a Apple como líder del mercado. Más allá de los relojes inteligentes, Huawei también tiene ventaja en las gafas inteligentes, mientras que Apple aún no ha lanzado ninguna.

Proyecto «Eliminar a Estados Unidos»: el camino hacia la supervivencia

Con las ventas internacionales de teléfonos inteligentes paralizadas, Huawei puso en marcha una audaz estrategia denominada internamente «Proyecto Eliminar a Estados Unidos», que consistía en eliminar sistemáticamente la tecnología estadounidense de su ecosistema. HarmonyOS sustituyó a Android, Huawei Mobile Services sustituyó a las aplicaciones de Google y se aceleró la producción nacional de chips. El Mate 60 Pro y el Kirin 9000S se convirtieron en los símbolos definitivos de este regreso, un gesto de desafío tecnológico al bloqueo estadounidense.

Más allá de los teléfonos inteligentes

Las ambiciones de Huawei van mucho más allá de los teléfonos. Sus servicios en la nube rivalizan con los líderes mundiales, sus chips de IA y sus modelos de lenguaje de gran tamaño impulsan la innovación de próxima generación, y sus soluciones automovilísticas inteligentes alimentan los vehículos inteligentes de empresas como SERES y Chery. Sus soluciones de IoT y automatización industrial modernizan los puertos y las infraestructuras críticas. Huawei es más que una empresa de teléfonos inteligentes: es una potencia tecnológica diversificada que está transformando industrias enteras y convirtiendo la coacción occidental en un catalizador de la innovación.

En sus tiendas, Huawei ahora exhibe teléfonos inteligentes, dispositivos portátiles y automóviles nuevos equipados con tecnologías inteligentes, desde funciones avanzadas de infoentretenimiento y conectividad hasta soluciones de conducción autónoma, lo que destaca su expansión más allá de la electrónica de consumo hacia la automoción.

Huawei también ofrece un conjunto completo de servicios en la nube, que incluyen computación con IA, almacenamiento de datos, ciberseguridad y soluciones empresariales, respaldados por un ecosistema completo que abarca infraestructura de telecomunicaciones, chips personalizados, plataformas de borde a nube e innovación en IA.

El coste del regreso

El resurgimiento tuvo un precio. En 2024, los ingresos alcanzaron los 120 000 millones de dólares, pero el beneficio neto cayó un 28 %. La I+D consumió más del 20 % de los ingresos y el 67 % de las operaciones se concentraron en China, lo que dejó a la empresa expuesta a las fluctuaciones nacionales. Las brechas tecnológicas persisten —los chips de 7 nm de SMIC están por detrás de los procesos de 3 nm y 2 nm de TSMC—, pero los ingenieros, la innovación y la fuerza de voluntad de Huawei sugieren que nos esperan más sorpresas.

Oculto tras los árboles, pero no tras sus competidores, el centro de I+D de Huawei en Shenzhen es un importante centro de innovación que alberga a miles de ingenieros y científicos que trabajan en 5G, IA, semiconductores y tecnologías en la nube. A pesar de las sanciones globales y los bloqueos de la cadena de suministro, o quizás precisamente por ellos, Huawei sigue invirtiendo fuertemente en I+D —más de 20 000 millones de dólares al año—, lo que le permite seguir siendo competitiva con los gigantes tecnológicos occidentales y, en varios ámbitos, incluso superarlos.

Persisten los obstáculos geopolíticos y de reputación. Las investigaciones europeas, incluida la investigación de Bruselas de 2025, y la exclusión de Huawei de las asociaciones industriales ponen de relieve la continua presión occidental. Sin embargo, Huawei ha recuperado el mercado chino y avanza con paso firme en los mercados del futuro, donde reside la mayoría mundial, en lugar de en el Occidente en declive.

El desafío de Huawei: innovación, soberanía y la caída del dominio occidental

Estados Unidos, una nación con menos de tres siglos de antigüedad y superpotencia mundial solo desde el final de la Segunda Guerra Mundial, se enfrenta a China, una civilización con cinco mil años de historia y una potencia económica dominante durante gran parte de los últimos dos milenios, que desempeñó un papel clave como proveedor del Imperio Romano mucho antes del nacimiento de Cristo. En este contexto, el auge de Huawei es nada menos que legendario.

Huawei, una empresa privada sometida al implacable ataque del Estado más poderoso del mundo, ha desafiado las expectativas con una innovación audaz y atrevida. El Mate 60 Pro y el Kirin 9000S son más que dispositivos: son símbolos de resistencia, ingenio y desafío inquebrantable. Cada avance en múltiples tecnologías consolida la posición de Huawei como una fuerza global que Occidente ya no puede ignorar.

El mensaje es inequívoco: China ya no tolerará el acoso ni la humillación. Está reafirmando su poderío tecnológico y su soberanía, y enviando una severa advertencia de que subestimarla tiene un alto precio.

Más allá de Huawei, la amplia, próspera y rápidamente creciente clase media china, la más grande del mundo, contrasta fuertemente con la clase media estadounidense, cada vez más reducida y endeudada. Esta realidad demográfica y económica posiciona a las empresas chinas, y a las empresas de todo el Sur Global, para dominar la próxima era de los mercados globales, incluso mientras las corporaciones occidentales luchan contra el estancamiento y el declive.

A pesar del aumento del gasto en vivienda, electrónica, viajes y artículos de lujo, la clase media china sigue manteniendo altas tasas de ahorro, especialmente en comparación con sus homólogos occidentales.

La trayectoria de Huawei es una llamada de atención: el equilibrio del poder tecnológico y económico está cambiando, el dominio occidental se está tambaleando y los esfuerzos por contener a China solo han acelerado su propio declive.

Publicado en : [How a Private Company Won the War Waged on It by the Mightiest State: Huawei's Secret Comeback Revealed | MR Online](#)



rafaelpoch / 25 octubre, 2025 / Hemeroteca

Un comentario en “La victoria de Huawei”

Pingback: [Cómo Huawei superó las sanciones de Estados Unidos y se consolidó como líder tecnológico global – Hemeroteca KillBait](#)

Comentarios cerrados.

Rafael Poch de Feliu / Blog de WordPress.com.