

"La experiencia con Jazztel es un ejemplo de cómo crecemos y hacemos crecer a nuestros clientes"

Especializada en equipos de telecomunicaciones y soluciones de red, la compañía china ZTE Corporation es una de las más importantes del mundo en innovación tecnológica y opera en 160 países. Desde enero, Jia Yunpeng es el director general de ZTE en España y Portugal, y se ha marcado unos objetivos personales: "No estamos aquí sólo para vender, queremos crear empleo cualificado, que nuestros clientes crezcan con nosotros y que nuestra tecnología contribuya al crecimiento de este país", asegura.

Nació en la provincia de Henan, estudió Computación y un máster en la universidad de Wuhan, una de las diez más importantes de China, y en 2004 empezó a trabajar en el mayor centro de I+D de ZTE, el de Nanjing. Más tarde fue destinado a África y después a Latinoamérica, donde conoció a algunos españoles y descubrió el jamón. Por eso, cuando Jia Yunpeng llegó a España hace dos años, decidió que su periplo había terminado de momento, que quería quedarse muchos años. De aquí le gustan mucho la comida, el clima y la gente, que ve muy parecida a la de su país.



¿Qué tipo de tecnología lleva ZTE al mercado?

En ZTE ofrecemos todo tipo de soluciones para las telecomunicaciones, medios de comunicación e internet. Trabajamos con casi todos los operadores en España. Somos el proveedor de la red de fibra de Jazztel, también trabajamos con Telefónica, Orange y Euskaltel, y en la actualidad estamos ampliando nuestra cartera de clientes.

¿Qué tipo de proyectos hacen para esas empresas?

Tenemos un catálogo muy amplio en materia de redes y soluciones de TI. Por ejemplo, en tecnología móvil hemos aumentado mucho nuestra presencia global en los últimos años, y hemos sido reconocidos por los principales operadores del mundo. ZTE es una de las fuerzas impulsoras de las redes inalámbricas 4G y 5G, que permiten a los usuarios beneficiarse de un mayor ancho de banda en sus dispositivos móviles, lo cual permite

nuevas funciones y servicios. En cuanto a tecnología fija nos hemos centrado en soluciones de fibra, la mejor manera de proporcionar el ancho de banda que demandan los usuarios. Tenemos las soluciones más avanzadas, como XGPON y NGPON2. La fibra es clave en el desarrollo de la sociedad de la información y tenemos la suerte de que España es actualmente líder en Europa en esta transformación. Para nosotros también es muy importante el avance hacia el cloud computing, la virtualización y el big data. Estamos aumentando fuertemente las inversiones en estas áreas.

¿Cuáles son sus objetivos en España?

Lo tenemos muy claro. Queremos incrementar nuestras inversiones y nuestra presencia. España es muy importante para nosotros, y este año prevemos facturar aquí más de 300 millones de euros. Nos sentimos muy orgullosos de nuestra colaboración con Jazztel para proporcionar fibra a los habitantes de este país, y como este proyecto casi ha triplicado el valor de sus acciones. Ha sido un proyecto muy emocionante y exigente, y demuestra como con trabajo duro combinado con compromiso e ilusión se consiguen alcanzar los objetivos. El caso de Jazztel se ha convertido en un referente mundial, muchos operadores en todo el mundo nos están preguntando cómo hemos logrado aportar ese valor. Y también ZTE quiere replicar este éxito en otros países. Es un ejemplo de cómo cre-



cemos y hacemos crecer a nuestros clientes. Hemos tenido la suerte de trabajar junto a los grandes profesionales de Jazztel, que nos han apoyado para mejorar nuestro rendimiento y a los que debemos felicitar por el éxito logrado.

Estoy contento porque el momento de esta entrevista es perfecto para nosotros, ya que este pasado lunes se ha anunciado el acuerdo estratégico que hemos alcanzado con Euskaltel para operar y mantener su red, y también evolucionarla para que permita ofrecer servicios IP y 4G a sus usuarios. Gracias a este acuerdo, hemos creado una nueva empresa con sede en Bilbao, con capital 100% de ZTE, que va a ser nuestro centro para Operación y Mantenimiento en el Sur de Europa, y gracias al idioma también puede prestar sus servicios en Latinoamérica, esto último es algo en lo que estamos trabajando internamente. Hemos incorporado a 133 personas altamente cualificadas y vamos a aprovechar su experiencia para poder acometer nuevos proyectos, mientras Euskaltel ahora va a poder centrarse en el crecimiento de la compañía y la atención a sus usuarios. Es un paso muy importante en nuestra estrategia y nuestro compromiso en este país, lo que queremos agradecer a Euskaltel. El presidente de la compañía nos recuerda siempre: "El momento más excitante en ZTE no es cuando se firma el contrato, sino cuando somos testigos del aumento de usuarios e ingresos que obtienen nuestros clientes al colaborar con nosotros."

¿Qué normas rigen en una empresa de origen chino?

Somos una empresa china pero a diferencia de otras empresas de nuestro país, además de cotizar en la bolsa de Shenzhen, donde está nuestra sede, un 18,3% de nuestras acciones cotizan en Hong Kong, que es una bolsa con normas occidentales y nuestras acciones en esta bolsa están en manos de accionistas no chinos, lo cual garantiza la transparencia de nuestras cuentas.

¿Y qué le diferencia de sus competidores en España?

Nosotros proporcionamos los mejores productos y soluciones a los clientes, pero nuestra gran ventaja es que los adaptamos a sus necesidades, y siempre pensamos en qué es lo mejor para ellos.

Nuestra filosofía es que nuestro cliente se beneficie de trabajar con nosotros. Siempre les vamos a dar la tecnología más avanzada para que ellos sean competitivos en el mercado. El beneficio de nuestro cliente es nuestro beneficio.

¿Tienen siempre la tecnología más avanzada?

Nuestra manera de innovar es ser el líder en I+D+i, trabajando en patentes y colaborando en los organismos de estandarización y de desarrollo de la industria. En 2011 y 2012, ZTE fue la empresa líder mundial en solicitudes de patentes, y en 2010 y 2013 hemos sido segundos. Invertimos en I+D más del 10% de nuestros ingresos, y seguimos aumentando nuestra inversión.

Además de servicios, también tienen productos.

Efectivamente, comercializamos productos como smartphones, routers y usb de conexión a internet. La mayor cuota de negocio es la de los móviles, trabajamos con todos los operadores y este año hemos entrado también en el mercado libre, que va a crecer mucho porque el consumidor ya no quiere depender de un contrato de permanencia. El smartphone ya es un producto de consumo que se renueva con frecuencia. Llevamos pocos años en el mercado y las ventas están funcionando muy bien, porque la relación calidad precio es muy interesante.

Su eslogan dice: "Productos para clientes con dos dedos de frente".

Nuestro objetivo es proporcionar el mejor producto y evitamos gastos innecesarios, como enormes facturas de publicidad, porque queremos que el cliente pague sólo por el producto que compra.

ZTE中兴