

Huawei Cloud Summit Spain 2023:

el compromiso de Huawei con la digitalización de España



Huawei eligió la Quinta del Jarama, en Madrid, para celebrar, el pasado 5 de julio, su primer [Huawei Cloud Summit Spain](#), un evento que se celebró bajo el lema "New Changer, New Rocker" y que reunió a más de 200 profesionales entre *partners*, clientes, ejecutivos y expertos de la compañía para dar a conocer su estrategia en el ámbito del *cloud* y cómo impulsará el negocio de las empresas españolas para conseguir sus objetivos de digitalización y alinearse con las metas de la agenda "España Digital 2026"

Rosa Martín

Olga Romero

Eric Li, presidente de Huawei España, abrió el Huawei Cloud Summit Spain destacando la apuesta que la compañía ha hecho por nuestro país en los 23 años que lleva en España y reiterando su intención de acompañar a las empresas españolas en su digitalización.

Tim Tao, presidente de Huawei Cloud Europa, expuso las claves de la estrategia que está siguiendo Huawei en el mercado europeo destacando su presencia en siete regiones y la inversión que ha realizado en el continente contribuyendo a su desarrollo. Destacó el impulso que a través de la nube ha dado a las empresas europeas para mejorar su productividad y la eficiencia de los procesos dando paso a un nuevo modelo de negocio.

Dentro de su estrategia "Everything as a service" anunció que seguirán trabajando para fomentar una industria basada en la nube poniendo a disposición de las empresas su *expertise* y su tecnología que le ha permitido lanzar más de 240 servicios en la nube y 210 soluciones en todo el mundo.



Tao recalcó que su intención es aportar más "valor para los clientes y socios en Europa, con tecnología innovadora, experiencia compartida y un ecosistema de confianza".

Oportunidad

Pablo Benito Martín, *cloud transformation partner* de Deloitte, repasó el estado del

mercado *cloud* y subrayó que hay una gran oportunidad de negocio ya que se espera que del 32 % actual de empresas europeas se pase al 75 % en 2030.

El experto comentó que el coste no es el único factor para optar por trasladar las cargas de trabajo a la nube. La innovación y el incremento de competitividad para llegar antes al



mercado son otros beneficios que tienen las empresas con el *cloud computing*. Ventajas que, como aseguró Benito Martín, también está viendo la Administración Pública que está iniciando el viaje a la nube.

El especialista citó a la agilidad, escalabilidad y la innovación como beneficios del *cloud*, aunque señaló también los retos que presenta como la gestión de los entornos

“Huawei Cloud aportará valor para los clientes y socios en Europa con tecnología innovadora”

multicloud o la necesidad de evaluar las necesidades para calcular la rentabilidad del paso a la nube.

En cuanto a las tendencias que se observan en el panorama del *cloud* destacó el incremento de las nubes verticales para la industria, el auge de las nubes específicas como, por ejemplo, para analítica del dato e IA, las arquitecturas orientadas a la sostenibilidad y la creación de las denominadas nubes soberanas, impulsadas por los Gobiernos de algunos países.

Estrategia en España

En este contexto de oportunidad, Huawei Cloud se presenta como el aliado perfecto de las empresas y de los *partners* para el desarrollo de nuevo negocio basado en la nube. Robbie Wang, director de Huawei Cloud Spain, detalló la estrategia que seguirá para avanzar en la transformación del tejido empresarial de nuestro país. Este plan se articula en torno a cinco industrias principales, que serán su

foco: telecomunicaciones, servicios públicos, comercio minorista, hostelería y conectividad. Wang también señaló que a través de siete iniciativas impulsarán el avance de su digitalización apoyándose en su ecosistema de *partners* a los que brinda ventajas a través de diversos programas como el GoCloud Program, GrowCloud Program y el Huawei Cloud Developer Program, al que se suma el Programa de Startups. Además, impulsará el crecimiento de las empresas poniendo a su disposición la red global de almacenamiento y computación, KooVerse, que favorece las operaciones a nivel global, y destinando nuevos recursos para la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, el evento fue el escenario elegido para el lanzamiento del Huawei Cloud SME Acceleration Program, el programa de aceleración de la nube dirigido a las pymes que presentó Rui Houwei, vicepresidente del Departamento de Marketing y Soluciones de Huawei Cloud Europe. Este nuevo programa



se ha diseñado para facilitar a este tipo de empresas el apoyo y los recursos necesarios como paquetes SaaS y otra serie de facilidades para migrar a la nube con el objetivo de que crezcan sus negocios.

Soluciones y colaboración con *partners*

Huawei también pone a disposición de las empresas todo el potencial de sus solucio-

nes y servicios en la nube para su desarrollo digital. Eduardo Galán, director de ventas de soluciones de Huawei Cloud España, repasó las ventajas que aportan los servicios y soluciones de Huawei Cloud destacando, por ejemplo, que el servicio CCI en contenedores basado en la arquitectura sin servidor permite a las aplicaciones obtener recursos masivos en cualquier momento, en cualquier



lugar y bajo demanda, liberando completamente la productividad de las aplicaciones. Subrayó también que la red KooVerse permite a las empresas implementar la innovación colaborativa en aplicaciones globales. Galán explicó algunos casos de uso como los dos modelos de IA que se han desarrollado con Pangu para la predicción meteorológica y para el sector minero.

Los *partners* tuvieron una participación activa durante el Summit. En la zona de exposición algunos de los más representativos mostraron sus soluciones y otros fueron invitados a explicar las claves de su colaboración durante la sesión plenaria. Este fue el caso de Alea Soluciones y Ludium Lab. El primero cuenta con una larga relación con Huawei en el terreno de las redes, según explicó su CEO, Francis-

Los *partners* tuvieron una participación activa durante el *Summit*

co Bonachela. Ahora en el terreno *cloud* están abriendo nuevo negocio.

Los responsables de Ludium Lab, una compañía especializada en software, explicaron las ventajas que ha aportado el uso de la plataforma *cloud* de Huawei a su negocio, especializado en software para *gaming* en el entorno B2C y en la realización de otros proyectos para empresas.

Huawei Cloud también aprovechó el evento para reconocer el esfuerzo y el trabajo de sus socios, entregando los premios a los *partners* que más han destacado dentro de su ecosistema.

Partner Day

Huawei Cloud Spain celebró una sesión específica para sus *partners* con el fin de desarrollar de manera más profunda los programas y beneficios que ofrece a sus socios. En esta conferencia, en la que participaron tanto responsables europeos como españoles de la compañía, se reiteró que el objetivo de Huawei Cloud es explorar nuevas oportunidades conjuntamente con sus *partners*.

La compañía está trabajando con varios perfiles de *partners*: integradores de sistemas, especialistas en software, especialistas en servicios y en dispositivos, *partners* centrados en la formación y mayoristas. Para estas seis tipologías ha preparado dentro de su programa general de canal, el Huawei Cloud Partner Network, dos programas específicos: el GoCloud y el GrowCloud.

El primero está dirigido a los integradores de sistemas, especialistas en software, en servicios, en dispositivos —vinculados al IoT— y los *partners* centrados en la formación. A estos socios les apoyará con diferentes recursos de marketing y formación para que puedan desarrollar su negocio en el entorno *cloud*. Además, les brindará soporte técnico y diferentes incentivos y descuentos.



El programa GrowCloud está pensado para acelerar el crecimiento de los socios con un perfil de mayorista o proveedor de servicio *cloud*. Dentro de este programa también se articulan beneficios y soporte tanto técnico como comercial.

Huawei también dispone del programa Koo-Gallery, que cuenta con un *marketplace*, en el que los socios que desarrollan software pueden incluir sus aplicaciones y también

encontrar revendedores para estas soluciones.

Leticia Valcarce, *Ecosystem Development manager* de Huawei Cloud Spain, durante su exposición de los detalles de los programas y cómo los *partners* pueden estrechar la relación y ampliar su negocio con Huawei, anunció que se va a desarrollar un centro de excelencia en España para el desarrollo del negocio conjunto.

En este espacio también se dio tiempo a los *partners* para que explicasen la propuesta que están desarrollando con Huawei Cloud. Gadesoft, Virtual Cable, Alesson IT, Sosmatic e Innovate fueron algunos de los *partners* que expusieron los ejes de su propuesta y el papel que desempeña Huawei Cloud.

"Huawei Cloud implementará la estrategia todo como servicio en Europa"

Tim Tao, presidente de Huawei Cloud Europe, señala que la compañía está comprometida con el mercado europeo y pone a su disposición todo su conocimiento en el terreno de la nube, además de su experiencia en el segmento TIC, para impulsar la consecución de los objetivos digitales que se ha marcado la Unión Europea.

El directivo explicó que la nube será la base para que Europa alcance el éxito digital y Huawei Cloud a través de su estrategia "todo como servicio" está trabajando en tres direcciones.

La primera en el ámbito de la infraestructura en la que trabaja en estrecha colaboración con los socios en los centros de datos y las redes. La segunda en el de la tecnología como servicio ayudando a los clientes a acceder a nuevas capacidades técnicas con las rutas que han elaborado para el desarrollo de software, la IA y el gobierno de los datos.

La tercera se centra en brindar su *expertise* como servicio para ofrecer toda su experiencia durante los últimos 30 años y las mejores prácticas a sus socios.

[VER VÍDEO](#)

Tim Tao, presidente de Huawei Cloud Europa

“Huawei Cloud desea ayudar a las pymes a acelerar su transformación digital”

Huawei Cloud ha diseñado un plan para acelerar la digitalización de nuestro país a través del foco en cinco sectores principales —telecomunicaciones, servicios públicos, comercio minorista, hostelería y conectividad— y 7 estrategias o maneras de dirigirse al mercado.

Dentro de este plan, según explicó Robbie Wang, director de Huawei Cloud España, el apoyo a las pymes es una de sus prioridades. “Huawei Cloud se erige como un *partner* de confianza proporcionando soluciones innovadoras”, comenta.

El directivo subraya que Huawei Cloud está preparada para “dar forma al futuro de la tecnología en la nube e impulsar el éxito de las empresas de todos los sectores”.

Los paquetes de SaaS que ha preparado son un ejemplo del impulso que quiere dar a la digitalización de las pymes. Y, al mismo tiempo, como indica Wang, está comprometido con la innovación y el desarrollo de las *startups* con programas como el que ha desarrollado con FundingBox.

[VER VÍDEO](#)

Robbie Wang, director de **Huawei Cloud Europa**

Huawei Cloud, un *partner* para generar nuevo negocio

Los *partners* de Huawei Cloud son una pieza fundamental de su estrategia para impulsar el crecimiento de las empresas y garantizar el éxito de la transformación digital de las organizaciones que pasan sus cargas de trabajo a la nube.

Durante la celebración de la primera edición de su Huawei Cloud Summit Spain, sus socios de negocio tuvieron un papel protagonista tanto en la sala de exposición como en la sesión plenaria en la que algunos explicaron su experiencia con la tecnología y con Huawei.

Sandra Fajardo, *sales director manager* de Xamai en España, Alberto Carrillo, *sales director manager* de Hillstone, Stanley Xie, *global Solution director* de Daocloud, y Francisco Bonachela, CEO de Alea Soluciones, explican en el vídeo sus razones para elegir a Huawei como *partner* de negocio y cuáles son sus expectativas para el futuro.

VER VÍDEO

