



10.00 hrs

### Bienvenida al tercer día de Ingram Micro ONE Experience

Jaime Soler, VicePresident and Country Chief Executive Ingram Micro Iberia, nos dará la bienvenida al tercer día del ONE Experience y hará una foto de todo lo sucedido en el 2020, revisando el impacto de la crisis sanitaria en nuestra industria. Además de compartir nuestra estrategia para el 2021.

*Jaime Soler; VicePresident and Country Chief Executive Ingram Micro Iberia*

10:20 hrs

### IDC - La (R)evolución digital: Claves para la Empresa del Futuro

COVID-19 ha transformado radicalmente las estrategias de TI de las organizaciones se han visto completamente transformada por una realidad diferente a la que hemos vivido anteriormente, y donde las organizaciones se enfrentan a un escenario de reducción de ingresos (el 80% de las empresas europeas y españolas reconoce que el impacto de la pandemia ha supuesto reducción de ingresos de más del 20%) que las obliga a generar valor a través de la tecnología dando lugar a nuevos modelos de negocio digitales que permitan a la empresa acelerar la vuelta a la nueva normalidad mediante la adquisición de nuevas capacidades digitales.

Así, las prioridades de las empresas se sitúan en garantizar las operaciones de negocio, automatizar procesos para ganar eficiencias, acometer la implantación del modelo de trabajo híbrido, donde el 48% de las organizaciones españolas reconoce que están avanzando para permitir que el 30% de los empleados actuales permanezcan en un modelo de Smart working de forma definitiva, así como incorporar la seguridad como piedra angular de la organización, favorecida por la incorporación de la IA en todas las áreas de la organización, especialmente en lo tocante a la mejora del proceso de detección automática de amenazas en un entorno que cada vez es más multicloud. IDC estima que el 90% de las empresas ya se mueven en este tipo de escenario, por lo que será necesario avanzar hacia un framework de confianza digital (en el que ya se mueven el 25% de las empresas españolas) que permita a las empresas desplegar sus estrategias de negocio digital de una manera segura.

Por ello, la presentación hará un breve repaso del momento actual en materia de inversión TI en Europa y España, incidirá en las prioridades y retos de las organizaciones en la incorporación de la tecnología en sus procesos productivos y resaltará las claves que deben abordarse en las empresas para poder avanzar de una manera decidida hacia la nueva normalidad.

*José Antonio Cano; Senior Research Manager IDC*

10:45 hrs\*

### HP - Megatendencias 2021 y oportunidades de canal. Tendencias y oportunidades para el canal en la era Covid.

Los últimos meses han provocado que los cambios en varios ámbitos de nuestra vida se hayan acelerado, muy especialmente los relativos a la tecnología y a la digitalización, pero también se han producido cambios no menos importantes en los campos demográfico, sociológico, económico o legislativo. No te pierdas, de la mano de Javier García Garzón, Director de canal de HP, cuáles son las megatendencias de 2021, y cómo éstas pueden suponer una oportunidad para el canal de distribución TI.

*Javier García Garzón; Director de canal de HP*

### AXIS - Para un mundo más inteligente y seguro.

#### Añadiendo nuevas dimensiones

Hacemos posible un mundo más inteligente y seguro al crear soluciones de red para mejorar la seguridad y encontrar nuevas formas de hacer negocios. El mundo está cambiando rápidamente y nos aseguramos de estar a la vanguardia de esos cambios. Si bien la seguridad sigue siendo nuestro objetivo principal, nos estamos expandiendo gradualmente a mercados relacionados utilizando nuevos productos y soluciones basados en la red.

#### Para un mundo más inteligente y seguro

Nuestra experiencia trabajando con soluciones de audio y vídeo en red, analíticas y control de acceso contribuye a la protección de personas y propiedades, a la optimización de procesos y aumenta la eficiencia comercial y el acceso a la información.

*Manuel Mendez; Distribution Account Manager Axis Communications*

SPAIN



\*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.



### Desafíos que nos unen

11:10 hrs

Estamos en un mundo que nos exige para poder adaptarnos, que nos embarquemos en un proceso de profunda transformación. Por eso precisamos desarrollar una mentalidad que nos permita avanzar con serenidad, ilusión y confianza en medio de la incertidumbre, la volatilidad y la complejidad. Descubrir claves que hagan posible dicho proceso de transformación, y se convierta así en la gran ventaja competitiva.

*Dr. Mario Alonso Puig*

### Ingram Micro, Acelerar digitalmente España

11:35hrs\*

Toda empresa de crecimiento exponencial se caracteriza por comenzar con un Propósito de Transformación Masiva. "Acelerar Digitalmente España" junto con nuestro canal, es nuestro propósito. Para conseguirlo, queremos dotar a nuestro ecosistema de partners del marco de referencia preciso, y de las herramientas necesarias para conseguirlo. Tecnología, servicios, metodología, y gestión del cambio. Cuatro pilares para la Aceleración Digital Exponencial. Nuestra Propuesta de Valor para el partner de la nueva normalidad.

*Alberto Pascual; Executive Director Ingram Micro Iberia*

### Ingram Micro, Omnicanalidad al cuadrado

Presente y futuro del Retail. Los Retos del canal de consumo ante la rápida transformación digital por la pandemia. La adaptación de las tecnologías de consumo a la nueva realidad y demanda del mercado. Posicionamiento y Estrategia de Ingram Micro en el entorno del negocio de consumo. Nuestra respuesta al canal y el consumidor con un enfoque omnicanal con servicios especializados de valor añadido y de estrategia de categorías y tecnologías.

*Herminio Granero; Executive Director Ingram Micro Iberia*

### Partnering with Microsoft: Un compromiso compartido con el crecimiento y la rentabilidad.

11:50 hrs\*

Hoy en día, a medida que los mercados y las industrias evolucionan rápidamente, Microsoft continúa comprometido en ofrecer a los partners todo lo que necesitan para innovar y desarrollar soluciones que les permitan conseguir el éxito, facilitando la transformación digital de los clientes en todo el mundo.

Las partners son fundamentales para Microsoft porque es a través de ellos que podemos ofrecer las ventajas de nuestra tecnología. Nuestro modelo de partnership está diseñado para ofrecer un impacto sostenido en el crecimiento y rentabilidad de los partners; asegurando al mismo tiempo el éxito que todos esperamos cuando ayudamos a los clientes.

Con nuestra tecnología los partners pueden crear soluciones innovadoras para hacer realidad prácticamente cualquier escenario de transformación. Contamos con herramientas y servicios para que los partners puedan desarrollar y hacer crecer sus negocios. Nuestros partners pueden aprovechar nuestra base de clientes global, diferenciarse en nuestro mercado y conectar fácilmente con los clientes que necesitan sus habilidades y servicios. Ofrecemos capacitación, soporte y servicios de comercialización para que los partners puedan competir y liderar en sus industrias. Finalmente, a través de nuestra red, los partners también pueden conectarse con otros partners, así como con expertos de Microsoft, que pueden ayudarles a ofrecer más servicios y soluciones.

En definitiva, nuestros programas reflejan un profundo compromiso con el éxito compartido. Porque cuando nuestros partners prosperan, Microsoft también lo hace. Y juntos, podemos lograr más. #partnersmakemorepossible

*Carolina Castillo; Director One Commercial Partner Organization en Microsoft España*

### From 10 to Infinity

Un repaso a los 10 años en los que Xiaomi ha escrito su propia historia de éxito, basándose en un modelo de negocio único con tres pilares básicos (hardware, nuevo retail y servicios de internet) y en la convicción de llevar las mejores innovaciones a los precios más honestos a todo el mundo, para mejorar sus vidas a través de la tecnología.

*Borja Gomez-Carrillo Alonso, Country Manager de Xiaomi España y Portugal*

SPAIN



\*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.



### Ingram Micro Financial Solutions - Modos de consumo tecnológico en la nueva normalidad

12:05 hrs

La nueva normalidad nos empuja hacia la tecnología más avanzada para responder a la actual demanda de conectividad, movilidad y seguridad. Pero a la vez, la incertidumbre económica puede retrasar la toma de decisiones de nuestros clientes a la hora de invertir en tecnología. La solución financiera complementa la oferta de valor de nuestros partners a sus clientes. La oferta financiera de IMFS permite acceder a la solución tecnológica más avanzada sin comprometer los recursos actuales, preservando la tesorería, ayudando en la planificación financiera y adaptando el pago a los nuevos modos de consumo de tecnología.

*Jordi Saez, Finance Business Development Manager Ingram Micro Financial Solutions*

### ARUBA - Gana con ACTION Partner Club de Aruba: Nueva plataforma exclusiva para integradores que ofrecen soluciones de redes

12:20 hrs\*

Dale a tu clientes la conexión sencilla, segura y confiable que se merecen con la gama de puntos de acceso y switches Aruba Instant On. Únete a nosotros para descubrir cómo sacar ventaja de la fácil configuración y gestión con su aplicación móvil, la calidad, el rendimiento y el soporte excepcional que sólo una marca mundial como Aruba te puede ofrecer. Además te invitamos a participar en el nuevo programa de canal de Aruba Instant On: Aruba ACTION Partner Club. Este programa te recompensa con un 2% de reembolso sobre las compras de Aruba Instant On y productos Office Connect y permite acceso a contenido exclusivo para ampliar y mejorar tus servicios como integrador y tener un crecimiento rentable con las soluciones de redes.

*Juan Montero, Distribution Manager for South Europe en HPE Aruba*

### WALLBOX - Soluciones de carga inteligentes para vehículos eléctricos

Wallbox™ es una empresa líder en gestión de energía que fabrica soluciones de carga inteligentes para vehículos eléctricos. Combinando tecnología de punta con un diseño excepcional, Wallbox™ crea un ecosistema inteligente que mejora la forma en que gestionamos, usamos y almacenamos la energía. Creada en 2015 y con sus headquarters en Barcelona, tiene la misión de facilitar la adopción de los vehículos eléctricos hoy para poder hacer un uso más sostenible de la energía mañana. Imaginando un mundo libre de combustibles fósiles, la tecnología de Wallbox™ permite a las personas crear, usar y compartir energía renovable en formas que nunca creyeron posible. Actualmente vende a más de 40 países y cuenta con 300 trabajadores, repartidos en oficinas en Europa, Asia y América, así como 2 fábricas propias. Wallbox™ ofrece cuatro tipos de cargadores, entre los que se encuentra Quasar, el primer cargador bidireccional para el hogar, con tecnología de carga bidireccional avanzada, que fue reconocido con la máxima distinción del CES, la feria tecnológica de referencia en la industria a nivel mundial. Durante la primera mitad de 2020 ha completado una ronda de inversión de 23 millones de euros en la serie A. Acude a la ponencia de nuestro Chief Commercial Officer (CCO), Masud Rabbani, y descubre todo lo que podemos ofrecerte.

*Masud Rabbani, Chief Commercial Officer (CCO) en Wallbox Chargers*

### CLAUSURA - La guinda del pastel

12:40 hrs

José Corbacho, humorista, monologuista y presentador, pondrá el broche final al evento con una actuación exclusiva donde seguro nos sacará una sonrisa y más de una carcajada, así como dará paso a un sorteo de productos y regalos. ¡No te lo pierdas!

*José Corbacho, humorista, monologuista y presentador*

### NETWORKING TIME

13:00hrs

Reservamos tiempo para que podáis acabar de chatear o reuniones con los fabricantes que nos acompañan.

SPAIN



\*Estas dos ponencias coinciden en horario, deberás elegir una de las dos.