



**Ingram Micro reúne a 2.500 profesionales
en el Symposium 2015,
*su gran cita con el canal***

CÓMO USAR ESTE DOCUMENTO

Con el fin de obtener la mejor experiencia de uso de esta revista, es imprescindible seguir estos sencillos pasos que te indicamos a continuación:

Paso 1. Asegúrate de disponer de las versiones más actualizadas de Adobe Reader y Flash Player. Si no las tienes instaladas, puedes descargarlas aquí:

[Adobe Acrobat Reader y Adobe Flash Player](#)

Paso 2. Accede al enlace de descarga y la publicación se abre en el visor del navegador.

Paso 3. Usando el icono de guardar que ofrece este visor, descarga la revista en la carpeta donde guardes los documentos en tu equipo.

Paso 4. Accede a dicha carpeta y usa el botón derecho del ratón para hacer clic en el fichero de la revista.

Paso 5. Selecciona Adobe Reader como aplicación predeterminada para abrir este tipo de documentos.

Paso 6. Una vez abierta la revista, habilita la visualización a pantalla completa, y puedes iniciar la lectura de la revista con todas las capacidades interactivas disponibles.

La decimocuarta edición ha marcado un nuevo record en la cifra de visitantes y expositores

Ingram Micro reúne a 2.500 profesionales en el Simposium 2015, su gran cita con el canal

La edición 2015 del Simposium de Ingram Micro, la quinta consecutiva que se ha celebrado en la Cúpula de las Arenas, ha duplicado su zona de exposición para dar cabida a los 98 expositores presentes, y ha contado con la presencia de unos 2.500 profesionales.

Un año más, y con éste van 14, Ingram Micro ha reunido a clientes y fabricantes en una nueva edición del Simposium que, como en años anteriores, ha tenido lugar en la barcelonesa Cúpula de las Arenas. Sin embargo, la principal diferencia de esta decimocuarta edición ha sido que se ha duplicado el espacio destinado a exposición, con el objetivo de que los 2.500 asistentes pudieran conocer, de primera mano, la propuesta de los 98 fabricantes presentes en el evento, así como las principales divisiones del mayorista, entre ellas algunas de las





Simposium Ingram Micro 2015



[Clicar para ver el vídeo](#)

creadas recientemente, como la centrada en seguridad física. Además, los distribuidores pudieron ver algunas de las soluciones ofrecidas por las divisiones de valor de Ingram Micro, esto es, Advanced Solutions, DC/POS, AV/PRO, accesorios, la nueva tienda cloud; el área de gaming; algunos de los partners de servicios del mayorista; o las novedades que aporta Windows 10, que contó con un espacio específico en la cita.

Asimismo, y como suele ser habitual, se organizaron una serie de conferencias y ponencias, que culminaron con la charla del ponente invita-

do, Xavier Sala i Martín sobre la innovación en el mundo empresarial.

Tal y como explicaba Sara Zamora, responsable de marketing y comunicación de Ingram Micro, “queríamos ofrecer al visitante una nueva experiencia, una nueva feria”, de ahí que en esta ocasión “hayamos doblado el espacio dedicado a exposición”. El objetivo, como en años anteriores, era “ofrecer un evento diferencial para el canal”, lo que apoyado en el incremento de la presencia de los partners de servicios permite al mayorista “ofrecer una solución más completa”.

Así pues, ¿qué pudieron ver los asistentes a esta edición del Simposium 2015? Os hemos preparado un repaso por algunos de los centros de interés de esta edición.

WINDOWS 10

Uno de los stands que más llamó la atención fue el de Microsoft y Windows 10. Y es que Ingram Micro quiso habilitar un área específica para esta nueva versión del sistema operativo de Microsoft dado que, como explicaba Antonio Prieto, distributor manager OEM de Microsoft Ibérica, “esta edición es muy especial para Ingram Micro y Microsoft ya que podremos compartir todas las novedades de Windows 10 y el gran abanico de oportunidades de negocio que brinda a nuestros partners. Windows 10, presente en 2 meses en más de 100 millones de dispositivos, representa el primer paso de toda una nueva generación de Windows”.



Pero, además de Windows 10, la oferta cloud de Microsoft tuvo su protagonismo, y es que los asistentes al Symposium pudieron ver y experimentar todas las novedades referidas a las soluciones para la nube, esto es, Office 365 con todas las novedades de Office 2016, Azure, y CRM Online con todas sus opciones y módulos, según destacaban fuentes del fabricante. Para ello, se organizaron sesiones prácticas en las que pudo ver cómo instalar las soluciones nube y su funcionalidad, sacar todo el partido a estas soluciones y cómo venderlas a sus clientes ayudándoles a modernizar su negocio.



UN AÑO POSITIVO Y CON CAMBIOS ORGANIZATIVOS

APROVECHANDO LA CELEBRACIÓN DEL SIMPOSIUM, LOS MÁXIMOS RESPONSABLES DE INGRAM MICRO EN NUESTRO PAÍS, QUISIERON HACER UN REPASO DE LA ACTUALIDAD DEL MAYORISTA QUE, COMO EXPRESABA SU DIRECTOR GENERAL, JAIME SOLER, “NOS ENFRENTAMOS AL RETO DE OFRECER ALGO NUEVO EN UN MERCADO MUY COMPETITIVO”. DE AHÍ QUE INGRAM MICRO HAYA DECIDIDO “IR UN PASO MÁS ALLÁ Y FORTALECER EL CORE BUSINESS”, ESTO ES, EL NEGOCIO TRADICIONAL DE VOLUMEN Y DE VALOR, “CON TRES ESTRATEGIAS CORPORATIVAS PARA TENER UNA ESTRUCTURA MUCHO MÁS SÓLIDA”.

SE TRATA DE LAS DENOMINADAS COMMERCE & FULLFILMENT SOLUTIONS, QUE OFRECERÁ SOPORTE PARA EL E-COMMERCE Y EL FULLFILMENT DE LOS CLIENTES, PROPORCIONÁNDOLES UN SERVICIO “A PARTIR DE UNA PLATAFORMA ROBUSTA”; CLOUD SERVICES ENABLEMENT, PARA HACER DE LAS SOLUCIONES CLOUD ALGO TANGIBLE,

COMPLEMENTANDO LA OFERTA INCLUIDA EN LA TIENDA CLOUD ANUNCIADA EN ESPAÑA ESTE VERANO; MOBILITY & LIFECYCLE SERVICES, QUE, PARTIENDO DE ALGUNAS DE LAS COMPRAS LLEVADAS A CABO RECIENTEMENTE POR EL MAYORISTA, OFRECERÁ SERVICIOS ALREDEDOR DE LA VENTA DE DISPOSITIVOS MÓVILES, TANTO DE REGENERACIÓN O RECOMPRA DE LOS EQUIPOS, COMO SERVICIOS DE POSTVENTA O DE SEGURIDAD DE LOS PROPIOS DISPOSITIVOS.

QUIZÁ DONDE MÁS CAMBIOS HA HABIDO EN LOS ÚLTIMOS MESES HA SIDO EN EL DENOMINADO ÁREA DE VALOR. TAL Y COMO COMENTABA SU RESPONSABLE, JORDI MUÑOZ, “HEMOS INTEGRADO TODO EL NEGOCIO DE VALOR EN UNA

ÚNICA ORGANIZACIÓN”, UN ÁREA QUE HA MOSTRADO CRECIMIENTOS DE DOS DÍGITOS EN CADA UNA DE LAS CUATRO DIVISIONES EN LAS QUE SE COMPARTIMENTA: ADVANCED

SOLUTIONS, CENTRADA EN LAS SOLUCIONES ALREDEDOR DEL CENTRO DE DATOS; AV/PRO, CENTRADA EN SOLUCIONES VERTICALES; PC/POS, ORIENTADA A LA CAPTURA DE DATOS Y EL PUNTO DE VENTA; Y LA RECIENTEMENTE CREADA PHYSICAL SECURITY, CON EL FOCO PUESTO EN LA SEGURIDAD FÍSICA.

ESTA ÁREA PRESENTA, SEGÚN EXPLICA MUÑOZ, “UN MODELO DE APROXIMACIÓN AL MERCADO CON ESPECIALISTAS, AYUDANDO A LOS DISTRIBUIDORES A DESARROLLAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO”.





CLOUD MARKETPLACE DE INGRAM MICRO

Y, hablando de cloud, la nueva tienda lanzada por Ingram Micro alrededor de este tipo de soluciones este verano, fue otra parada obligada para los asistentes, y lo es en este repaso. La idea con la que trabaja Ingram Micro, y así nos lo explicaron en nuestra visita, es que este marketplace sea el punto de encuentro entre los proveedores de soluciones en la nube y el canal de distribución TI, un punto de encuentro que permitirá efectuar las transacciones comerciales entre proveedores y resellers de forma totalmente desasistida y automatizada. Para ayudar a trasladar este mensaje, en el Symposium se habilitó una zona dedicada, donde se realizaron constantes demostraciones de la aplicación para que los visitantes pudieran conocer en detalle la aplicación.

ADVANCED SOLUTIONS

Este tipo de soluciones, en el caso del mayorista, depende del área de Advanced Solutions, que, además de la nube, contó con novedades en todas las áreas tecnológicas en las que se estructura,

esto es servidores, almacenamiento, virtualización, seguridad, networking, software y suministro eléctrico. Big Data, los retos de la movilidad y la transformación del centro de datos a entornos de cloud privada e híbrida, fueron los temas estrella, si bien los consultores de esta área orientaron a los asistentes sobre el modo más eficiente de ofrecer soluciones completas a sus clientes, con el soporte del mayorista.

DATA CAPTURING Y POINT OF SALE (DC/POS)

Siguiendo con el repaso de las diferentes áreas del negocio de Ingram Micro con espacio propio en el Symposium, en la dedicada a la división DC/POS les acompañaron los principales fabricantes de la captura de datos, identificación automática y punto de venta, junto a quienes presentaron equipos y soluciones en este campo, tales como

¿TE LO PERDISTE O QUIERES RECORDARLO?

VISITA LA GALERÍA DE FOTOS DEL SIMPOSIUM 2015

La principal diferencia de esta decimocuarta edición ha sido que se ha duplicado el espacio destinado a exposición, con el objetivo de que los 2.500 asistentes pudieran conocer, de primera mano, la propuesta de los 98 expositores presentes en el evento



lectores de códigos de barras, terminales móviles, impresoras de etiquetas, RFID e infraestructura inalámbrica. Además, contaron con un entorno retail enfocado a soluciones de punto de venta móvil (mPOS) y uno de healthcare con soluciones específicas para el sector sanitario.

AV/PRO

En la zona específica centrada en las soluciones de audio y vídeo profesional se mostraron las últimas tendencias en soluciones para el mercado de la educación y la señalización digital (digital signage) y, siguiendo el formato de años anteriores, se ejemplificaron diversas soluciones presentadas en formato vertical en el que, entre otras, pudieron verse las orientadas a entornos aeroportuarios, educación, retail y corporate. Pero la gran novedad de este año fue que la división de Pro AV presentó un caso de éxito basado en uno de los últimos proyectos desarrollados, y,



asimismo, se realizaron workshops durante toda la jornada.

PHYSICAL SECURITY

No contaba con un espacio específico, pero, al tratarse de una de las grandes novedades de este año, sí tuvo su protagonismo. Y es que, con la incorporación de la marca AXIS, fabricante de soluciones de vídeo en red para instalaciones profesionales y uno de los artífices del cambio de la videovigilancia analógica a la digital, acudieron al Simposium para presentar sus soluciones, y aprovecharon para disponer varias cámaras, accesorios y software para mostrar a los visitantes del evento. Con ello, quisieron mostrar cómo la transición de la tecnología analógica a la digital ya es un hecho y cómo los integradores de sistemas y empresas de servicios TI tienen una grandísima oportunidad añadiendo las soluciones de vídeo en red en su catálogo de soluciones.

IMPRESIÓN 3D

Si hay un área de negocio que presenta crecimientos actuales y, sobre todo, futuros, es la impresión 3D, de ahí que Ingram Micro no quiso dejar pasar la oportunidad de dedicarle una zona en este Simposium, donde los asistentes pudieron conocer, de primera mano, las soluciones de 3D Systems.

GAMING

Otra área que está mostrando crecimientos este año es la de Gaming y, para la ocasión, el mayorista preparó una zona específica con varias soluciones diferenciadas, y en la que contó con la participación especial de Acer, Asus, Benq y Xbox

Además de la zona de exposición, los cines del Centro Comercial de Las Arenas, sirvieron de aulas para las diferentes ponencias de los fabricantes, así como la gran ponencia vespertina, que corrió a cargo de Xavier Sala i Martín



y, entre otros productos y soluciones, se mostró una máquina dirigida a jugones y ensamblada por el propio mayorista, además de accesorios especialistas en Gaming, como Roccat y Plantronics. Asimismo, en el Simposium 2015 también participaron dos jugadores profesionales de Counter Strike Global Offensive: Aidy García Cortés y Jibrix, miembro del grupo de Overgame.

PARTNERS DE SERVICIOS

Además de todas las soluciones tecnológicas, Ingram Micro contó con algunos partners que ofrecen



servicios a sus clientes, como es el caso de La Caixa, Grenke, Iberent o ICECAT, con el objetivo de mostrar opciones de servicios que ayuden a configurar una batería de opciones, alternativas y herramientas para los distribuidores más allá de la tecnología.

ACCESORIOS

También se dispuso una zona exclusiva para accesorios, donde los asistentes tuvieron la oportunidad de ver las últimas novedades y lanzamientos y accesorios especializados para mercados verticales en crecimiento constante, como es el caso del educativo. En esta zona contaron con la presencia de fabricantes tales como Kensington, OtterBox, Trust, Port Desings, Plantronics, Silver Sanz, Targus, Tucano y Bretford.

APPLE

Y, como en años anteriores, Apple tuvo su espacio reservado en la zona de exposición del Simposium, donde Ingram Micro pudo mostrar las novedades de este fabricante, con especial foco en las relacionadas con las soluciones de Beats Audio.

PONENCIAS

Como en ocasiones anteriores, además de la zona de exposición, los cines del Centro Comercial de Las Arenas, sirvieron de aulas para las diferentes ponencias de los fabricantes, así como la gran ponencia vespertina, que corrió a cargo de Xavier Sala i Martín.

Así, por las diferentes salas pasaron Netgear, para hablar de seguridad y disponibilidad en re-

ENLACES DE INTERÉS

[El Simposium 2016 en imágenes](#)

[Galería de fotos](#)

[Un año positivo y con algunos cambios organizativos](#)

des inalámbricas; Canon, para mostrar su nuevo programa de canal, Partner Rider; Dell Software, con Dell SonicWALL Next Generation Firewall, o cómo aportar seguridad y control de aplicaciones para la productividad de la red y los usuarios; Axis Comunicaciones, con soluciones más allá de la videovigilancia para control de accesos y comunicaciones; Icecat, para mostrar cómo, con Ingram Micro, puede ayudar al canal a aumentar las ventas on-line; D-Link, con todas las novedades para 2016; Cisco, con la propuesta de Cisco Meraki, ciberseguridad para el mundo real, y soluciones de colaboración como valor para el negocio; NetApp, con sus cabinas AFF-All Flash Fas y soluciones Flexpod; Alcatel, con sus productos de movilidad; Acer, mostrando sus diferentes soluciones; Citrix, para dar a conocer su estrategia al canal; Fujitsu, de la mano de su propuesta en almacenamiento; HP, con sus sistemas hiperconvergentes, sus innovaciones en impresión, sus soluciones de networking para SMB, y el almacenamiento convergente; y Microsoft, con las oportunidades de negocio de Office 365 y Office 2016, la gestión de clientes con CRM Online, las posibilidades de Azure y, por supuesto, Windows 10.