

Herminio Granero (Ingram Micro): "En 2022 hemos superado nuestras previsiones de negocio"

Entrevista a Herminio Granero, director ejecutivo de Core Solutions de Ingram Micro

Distribución Informática | 23/02/2023 | PABLO GARCÍA



Con la experiencia del fuerte crecimiento experimentado en el mercado de smartphones e informática en 2020 y 2021, en Alimarket Electro hemos querido analizar con el mayorista tecnológico Ingram Micro la evolución del mercado en 2022 y 2023 y los riesgos e incertidumbres presentes en el tablero de juego para todos los actores a través de las palabras de Herminio Granero, director

ejecutivo de Core Solutions en la compañía. Granero también nos ha explicado el comportamiento de las principales familias del área Consumo, el canal online y los proyectos en los que trabaja en un año tan completo como en 2023.

Alimarket Electro: Desde 2020, el mercado de informática y smartphones ha registrado crecimientos exponenciales en el mercado español ¿Cuál ha sido la evolución del mercado de smartphones e informática en España 2022?

Herminio Granero: La pandemia ha tenido un efecto directo en las ventas de dispositivos tecnológicos, ya que muchas personas y empresas renovaron sus equipos para poder trabajar en remoto durante los confinamientos y restricciones con fuerte crecimiento en 2020 y 2021. Luego hemos visto, ya en 2022, cierta estabilización de las ventas, que se ha traducido como una caída, pero que en realidad es volver a niveles pre-pandemia habituales, donde el mercado, tanto en portátiles como en smartphone, ha tenido un ligero crecimiento en valor total.

A.E.: ¿Qué evolución espera en el mercado de smartphones e informática en

España en 2023?

H.G.: El año ha arrancado con ralentización en el consumo hacia particulares, pero bien compensado con proyectos importantes a los canales profesionales, especialmente orientados al sector público que nos hacen ser optimistas para el 2023. Si bien es cierto que la fuerte inflación y la incertidumbre que provoca la situación económica está afectando a la demanda de consumo, en todo caso contamos con un escenario en conjunto positivo.

A.E.: ¿Cómo está afectando al mercado y a la distribución IT la incertidumbre económica internacional, los problemas en las cadenas de suministro, el aumento de los costes y la inflación?

H.G.: Con incertidumbre, sobre todo. El mercado tiene dinero, pero se gasta más rápido y eso resta capacidad para invertir en crecer. Además, cuando el entorno es complejo e incierto, todos tendemos a ser más conservadores y a centrarnos en el corto plazo, lo que perjudica a las grandes inversiones. Pero en el corto plazo también tenemos necesidades, sobre todo las digitales, que son las que centran el negocio de Ingram Micro, por lo que no estamos tan expuestos a estas turbulencias como en otros sectores. Así, la tecnología exige renovación y adaptación a la innovación. Por ello, en Ingram Micro lanzamos este año Xvantage, una iniciativa disruptiva en el mercado con una plataforma global digital que permitirá la interacción de todo nuestro ecosistema, que precisamente en entornos complejos es donde puede aportar mucho más a las empresas ya que aplica inteligencia artificial a los procesos de gestión digital que tienen contratados con nosotros, lo que aumenta el rendimiento de las inversiones que hacen. Eso nos permite seguir ofreciendo soluciones robustas adaptadas a las necesidades y capacidades del mercado, por lo que el aumento de precios generalizado se atenúa.

A.E.: ¿Qué familia de producto tendrá mejor comportamiento por la demanda del consumidor en 2023?

H.G.: Las categorías con mayor crecimiento seguirán siendo las que vienen con tracción, como todo el entorno gaming donde hemos creado un ecosistema de soluciones a través de todas las familias del ecosistema, con el apoyo de los principales jugadores del mercado con Nintendo, Microsoft, Logitech, Nacom, MSI, etc. Asimismo, estamos trabajando en adelantarnos al mercado ofreciendo las mejores soluciones en categorías que prevemos fuerte ebullición como Smart devices con Xiaomi y Samsung como

principales referencias, Realidad virtual con Microsoft Hololens y HTC, y categorías de los entornos de sostenibilidad.

A.E.: ¿Qué novedades y prestaciones incorporarán los principales equipos de smartphones e informática en 2023?

H.G.: Tanto en el dispositivo portátil como el smartphone no para de evolucionar con innovación constante en prestaciones, pero la clave estratégica está en el ecosistema conectado del puesto de trabajo y de ocio donde el usuario vive una experiencia adaptada a su ubicación móvil y a sus necesidades múltiples con los diferentes dispositivos conectados entre sí. El uso de cada dispositivo se adapta a la necesidad del usuario y nunca es al revés. El smartphone ya se usa como un portátil y el portátil como un smartphone. Otro aspecto revolucionario para este 2023 es la inteligencia artificial. Un nuevo concepto que ha venido a cambiarlo todo. Los smartphones y ordenadores ya tienen componentes que funcionan bajo modelos de inteligencia artificial, como pueden ser las cámaras o procesos internos de los sistemas operativos. Estamos viendo una revolución en la llegada de la IA a software y herramientas de uso habitual, como el caso de los buscadores de Internet que nos va a permitir ser más eficientes en nuestro día a día, automatizar tareas de escaso valor y a desbloquear tiempo para poder centrarnos en objetivos que nos harán crecer a medio y largo plazo. Lejos de ver en la inteligencia artificial una amenaza para los humanos, creo que en realidad tenemos delante la oportunidad de utilizar nuestro talento y capacidades para construir cosas más grandes.

A.E.: El mercado online supuso el 30% de los ingresos del mercado de bienes tecnológicos en 2022. ¿Cómo ha sido el comportamiento en los mercados de smartphone e informática?

H.G.: En Ingram Micro, tenemos la responsabilidad de ir por delante adelantándonos a las nuevas tendencias e inquietudes del mercado. En ese sentido, el mercado online ha sido parte clave de nuestra estrategia de desarrollo en los últimos años, donde hemos creado centros especializados de desarrollos de proyectos B2B2C y acuerdos estratégicos con los principales jugadores del mercado online. Las categorías de smartphone e informática como principales drivers del mercado también son protagonistas de la distribución online y su peso dentro de ese canal es similar a la media del mercado de tecnología.

A.E.: Respecto a Ingram Micro: ¿Cómo ha cerrado el ejercicio 2022 en términos de ventas y rentabilidad y qué previsiones maneja para el 2023?

H.G.: El año 2022 ha sido de nuevo un año en el que hemos superado nuestras previsiones de negocio y hemos trazado unas líneas de desarrollo con objetivos para 2023 que nos hacen ser optimistas. En parte nos ayuda nuestro manejo de los datos, que nos permite conocer y anticipar las necesidades de nuestros clientes y, en cierto modo, del mercado, por lo que creemos que las previsiones para 2023, que son positivas en general, aunque de consolidación, se podrán cumplir.

A.E.: ¿Cuál ha sido el reparto de su negocio en función del peso de las familias de producto en 2022?

H.G.: La base de nuestra estrategia está fundamentada en un modelo orientado al cliente, creando soluciones multitecnología combinadas con servicios fundamentadas en las diferentes áreas de negocio con equipos de especialización de las diferentes tecnologías con una capa de asesoramiento y de venta consultiva, ofreciendo así la mejor solución ante la necesidad de cada cliente. En ese sentido, uno de nuestros focos es ayudar a la digitalización de las empresas, apoyándonos en socios de confianza. Nosotros guiamos a las empresas para su trabajo diario, y ahí los smartphones y los componentes del puesto de trabajo en movilidad se están convirtiendo en una extensión de la oficina física creando un entorno digital completo; una oficina en remoto actualizada a la innovación constante del mercado.

A.E.: ¿En qué inversiones o nuevos proyectos está trabajando actualmente?

H.G.: El gran proyecto y el gran avance tecnológico es sin duda Xvantage, nuestra plataforma que engloba todo nuestro ecosistema a nivel global centralizando todos los productos y servicios de Ingram Micro, siendo capaz de configurar todo tipo de soluciones tecnológicas aprovechando nuestro Big Data global y dotado de una capa de inteligencia artificial y análisis de datos a todos los procesos. Es una revolución en la forma de entender nuestro negocio y la relación con nuestros clientes y proveedores. También es una nueva manera de ofrecer a nuestros clientes herramientas poderosas para llevar sus negocios al siguiente nivel. Queremos seguir mejorando Xvantage, llevar la plataforma a más clientes y sectores y demostrar que la inteligencia artificial que hemos desarrollado puede ayudar a las empresas a sortear la incertidumbre y seguir creciendo gracias a una mayor eficiencia y a la capacidad de aventurar situaciones y responder a ellas con soluciones nunca vistas.

Alimarket

Cuestión de confianza

© Publicaciones Alimarket, S.A. Queda prohibida la reproducción total o parcial de este contenido -incluida la reproducción del mismo en RRSS- sin que haya una autorización explícita por parte de Alimarket.