

JAIME SOLER

DIRECTOR GENERAL DE INGRAM MICRO EN ESPAÑA

# «El salto a la inteligencia artificial será masivo en poco tiempo»

Ingram Micro es una multinacional que conecta a fabricantes y vendedores de tecnología para dar respuesta a las necesidades del usuario final, que puede ser desde una empresa o la Administración a un youtuber que retransmite partidas de videojuegos. Acaba de presentar una plataforma que agiliza los procesos gracias a la potencia y los algoritmos de la IA

## Javier Armesto

Supongamos que usted quiere montar una consulta dental con los últimos adelantos tecnológicos; o que es una gran compañía que busca reducir al mínimo el riesgo de ciberataques; o una empresa que necesita soluciones de almacenamiento en la nube de última generación; o una pyme que está creciendo y desea dotarse de una sala de reuniones digitalizada; o, incluso, un *influencer* o un *youtuber* que retransmite partidas de *gaming* y quiere hacerlo de manera más profesional. A todos ellos da servicio Ingram Micro, autodefinido como «el negocio detrás de las mayores marcas del mundo» y que es uno de los distribuidores de tecnología más potentes del planeta.

Este mayorista de productos TI (tecnologías de la información) celebró el mes pasado en Barcelona su vigésimo simposio, al que asistieron 2.500 profesionales y que contó con un área de exposición con más de un centenar de empresas, entre ellas gigantes como AWS, HP o Microsoft. Jaime Soler, director general de Ingram Micro en España, valoró positivamente el evento, que este año se ha mudado a un espacio de 3.500 metros cuadrados en Fira Barcelona, en uno de los pabellones que en febrero acogen el Mobile World Congress: «Si antes estábamos en primera división, ahora estamos en división de honor», señaló. En nuestro país, el mercado tecnológico mueve 4.200 millones de euros anualmente, según datos de la consultora Context, y la evolución es imparable, asegura Soler: «Estamos en un momento de cambio y la digitalización es muy importante para las necesidades de las empresas, que hacen inversiones muy importantes».

## — ¿Qué hace exactamente Ingram Micro?

—Hay una serie de empresas que fabrican tecnología, Microsoft, Hewlett-Packard... todo lo que serían los grandes fabricantes. Y luego hay quien usa esta tecnología. Para usarla de una manera adecuada tienen que conocer cuáles son las necesidades de los usuarios finales y decirles lo que tú necesitas es este producto, es esta solución. Eso lo hace toda la cadena de revendedores de tecnología que hay en España, al-



Jaime Soler explica que en Galicia Ingram Micro opera tanto con Administración como con grandes empresas y pymes.

rededor de unas 10.000 empresas. Y nosotros estamos entre el fabricante, entre el que hace la tecnología, y el que la vende, facilitando que esas necesidades que tiene el usuario final queden cubiertas a través de unos procesos ágiles. Por eso estamos moviéndonos hacia un negocio de plataforma que sea escalable, más eficiente y que además tenga contenido de soluciones. No se trata solamente de producto, sino de decir: para instalar esta solución tienes que usar estas tecnologías diferentes y además usar estos servicios de instalación, configuración, soporte, mantenimiento, etcétera. Es una solución global, hardware, software, el proyecto, combinar...

## — El mercado de volumen ha bajado mucho en los dos últimos años por la caída de ventas de smartphones y portátiles. ¿Va a seguir así?

—Lo que ocurrió es que durante la pandemia la gente pasó de trabajar en las oficinas a trabajar desde casa. Y ese cambio se produjo muy rápido. Hubo una inversión anticipada tanto de smartphones como de notebooks. La vida útil de un portátil al final son dos o tres años. Estamos viviendo las consecuencias de ese pico de venta que tuvimos hace tres años. Pero es un mercado vivo, con un volumen muy conside-

nable. Y al final las empresas tienen que ser competitivas, tienen que estar protegidas, la seguridad del dato es importantísima. Tienen que ser cada vez más globales, con acceso a mercados internacionales. Y eso no se puede hacer sin soluciones tecnológicas. Por tanto, nosotros somos optimistas en cuanto a la salud del sector.

## — Una de las categorías claves para el 2023-2024 es el gaming. ¿Qué soluciones o proyectos

**«El mercado de smartphones y portátiles ha bajado por el pico de ventas que tuvimos en la pandemia»**

**«Las empresas tienen que ser competitivas y estar protegidas, la seguridad del dato es importantísima»**

## aporta Ingram Micro a ese segmento?

—Estamos distribuyendo Nintendo, tenemos también soluciones de Microsoft. Tenemos fabricantes que son número uno en ordenadores para videojuegos, como Lenovo, HP, MSI, Acer... Proporcionamos todo el entorno, todo lo que rodea a la máquina de *gaming*, también accesorios. Es un mercado muy activo, solo hace falta ver las ligas internacionales, y realmente es un bum entre los jóvenes. Ellos valoran que el producto sea tecnológicamente bueno y avanzado, pero además valoran el diseño. Se trata de combinar la potencia de las máquinas con todo el diseño del entorno.

## — ¿Tienen clientes en Galicia?

—Sí, tenemos gente que opera tanto con Administración pública como con grandes empresas gallegas y sobre todo en el ámbito de la pequeña y mediana empresa. España es un país de pymes. Para hacer llegar la tecnología a las empresas que la usan necesitas muchísimos distribuidores; por ejemplo, que no solo vendan a la Citroën, sino que vendan al taller que repara los coches o que vende los recambios. Así que son un montón de empresas pequeñas que también necesitan hacer esta transformación digital de la que hablábamos. El mercado gallego es un mercado muy activo.

## — ¿Trabajan con Inditex?

—Hemos hecho algún proyecto para ellos, sobre todo soluciones verticalizadas. Hay soluciones de captura de datos muy orientadas a empresas de *retail*, desde el etiquetaje con la lectura de los códigos de barras a soluciones de caja, impresión de etiquetas, de los recibos... Todo lo que sería la tecnología de una tienda, también la podemos suministrar nosotros.

## — A Coruña fue elegida sede de la Agencia Estatal de Supervisión de la Inteligencia Artificial. ¿Cómo enfoca Ingram este bum de la IA?

—La estamos aplicando para dar una mejor experiencia a nuestros clientes, lo hacemos a través de todos los datos que recopilamos tanto de fabricantes como de clientes. Son muchísimos y para tratarlos necesitas esa inteligencia artificial y esos algoritmos. Para hacer un pedido de un producto a medida se necesitan hacer doce llamadas distintas y eso lleva días. Nosotros, en un minuto lo estamos dando a través de la plataforma y eso es imposible sin la inteligencia artificial.

## — ¿Hay algún sector que está más avanzado en la utilización de la IA?

—Todos los relacionados con el mundo científico, pero el salto será masivo en poco tiempo. Entre otras cosas, porque los medios también estáis haciendo mucha difusión y cuando la gente conoce las cosas es cuando se crean las inquietudes y se buscan respuestas. Lo bueno es que nosotros somos capaces de dar respuesta a esas preguntas.

## — ¿Qué es X-Vantage, la plataforma que acaban de lanzar?

—El punto fuerte es la unión entre los fabricantes y los revendedores de tecnología para dar una mejor experiencia al usuario final, basado en el dato, en la inteligencia artificial. El objetivo es que todos los procesos sean muchísimo más sencillos, más ágiles, y que podamos estar proporcionando soluciones de manera automática y escalable a un nivel mayor. En un negocio tradicional, esa escalabilidad de las soluciones estaba limitada a la capacidad de respuesta por teléfono, por e-mail; en una plataforma lo tienes todo de una manera instantánea y eso permite ser más ágil, liberar más tiempo, vender más y adaptarte más rápido a los cambios. Los tres puntos clave: vender más, ser más ágiles y crecer más.