

Ingram Micro destaca la consolidación Xvantage como hito en España en 2023

[Noticias de Electro](#) > [Distribución Informática](#) | 07/12/2023 | PABLO GARCÍA



Herminio Granero, director ejecutivo Core Solutions de Ingram Micro, analiza con Alimarket Electro los principales objetivos alcanzados por el especialista TIC en 2023, la evolución de las principales familias y del mercado TIC en 2023 y las previsiones económicas para el próximo 2024.

Granero apunta que el mayor hito alcanzado por Ingram Micro en 2023 ha sido el lanzamiento y consolidación de Xvantage en España, nuestro "gemelo digital" que engloba en un mismo lugar toda la operativa de Ingram Micro que necesitan los clientes del mayorista tecnológico, que ocupó la tercera posición entre los principales actores del mercado de distribución TIC en España en 2022, según el último Informe del sector de Mayoristas Tecnológicos de Alimarket Electro. Xvantage llegó a España a finales de 2022 y hemos visto cómo nuestra operativa web se ha visto incrementado desde entonces, lo que evidencia la buena acogida de esta plataforma. Para nosotros ha sido un antes y un después, ya que la llegada de Xvantage nos permite ofrecer a nuestros clientes un ecosistema desde el que poder gestionar sus pedidos, pagos, configuraciones, productos o el contacto con proveedores y partners de forma más fácil, rápida y eficiente. Nuestro objetivo es seguir impulsando Xvantage con nuevas funcionalidades para que siga siendo un referente digital.

Tras varios ejercicios con crecimientos importantes, el mercado TIC se encuentra en una fase de contracción, fundamentalmente en el área de Consumo (retrocesos del 7,5% en el conjunto del 2022 y del 6,4% en el segmento Informática hasta septiembre de 2023,

según GfK). En cambio, en el área Empresas la demanda de digitalización compensa los retrocesos en Consumo. Para Granero, la caída en el área de Consumo no sorprendió al Canal de distribución, ya que se esperaba que sucediese esta tendencia, debido principalmente a la gran demanda de dispositivos como portátiles, tablets y smartphones, esenciales para la comunicación entre empresas y particulares durante la época de la pandemia. A esta situación se une la combinación de factores macroeconómicos, como la guerra en Ucrania y la paridad euro-dólar, que afectaron especialmente en la segunda mitad del año 2022 y provocaron un aumento en los precios de los productos. En este sentido, el director ejecutivo Core Solutions señala que el área de Empresas es la que ha sostenido la demanda en el Canal IT este año, impulsado por el mercado de Valor, con soluciones de cloud computing o de ciberseguridad. No obstante, se espera que tanto el mercado B2B como de Consumo se estabilicen en 2024.

Entre las principales familias y equipos específicos comercializados, el ejecutivo destacó que el equipamiento Smartphone y los ordenadores portátiles registraron una buena evolución en 2022. En cuanto al smartphone, sigue experimentando un crecimiento muy interesante. "Es una categoría que se mantiene firme, gracias a la innovación continúa que hace que el período de renovación sea inferior al del pc y el precio medio siga subiendo. El usuario, tanto profesional como particular, demanda cada vez mejores características y está dispuesto a pagar más por un producto mejor a pesar de haber disminuido el número de unidades de dispositivos móviles vendidos", sostuvo Granero.

Respecto al ordenador portátil, este equipo fue el producto clave de la pandemia, por lo que hubo un importante incremento de ventas, y como es un dispositivo que tiene una mayor durabilidad, ahora hemos visto una leve bajada entre los últimos ejercicios 2021 y 2022. Aun así, "es de las principales categorías en ventas por la gran demanda de ordenadores que hay de forma sostenida. Similar a lo que ocurre con dispositivos de almacenamiento, que se han hecho fuertes con la llegada del trabajo híbrido y la necesidad de mover archivos entre ordenadores de casa y del trabajo, y printing, cuyas ventas son constantes", concluyó a Alimarket Electro.

