

Infortisa, más fuerte y digital que nunca



emos hablado con Andrés Pastor, director financiero y director adjunto de Infortisa, para conocer cómo ha sido el crecimiento

de la empresa durante los últimos años y cuáles son sus objetivos más próximos.

Pastor, con una dilatada experiencia en el campo de la administración y las finanzas, entró a formar parte de Infortisa en 2019 y, desde entonces, es el encargado de mantener el buen funcionamiento de la compañía en su conjunto y de optimizar los recursos.

Durante la entrevista ha destacado que, a pesar de las dificultades que ha supuesto la pandemia para el mundo empresarial, este distribuidor ha conseguido un "crecimiento en ventas de casi un 40 %" en 2020 y ha explicado que "la experiencia de la compañía, la estructura sólida sobre la que se cimienta y el compromiso y la alta cualificación de sus empleados, han sido los factores clave" que han permitido obtener estos resultados de facturación.

Las ventas de tecnología del canal mayorista en España han aumentado en los últimos años. ¿Se ha reflejado este crecimiento en los datos obtenidos por Infortisa?

El balance ha sido muy positivo ya que, a pesar de las dificultades, durante el ejercicio de 2020 hemos podido crecer por encima de la media del sector. Hemos alcanzado una cifra de facturación de 116 millones de euros, que se traduce en un crecimiento en ventas de casi un 40 %. Esto nos ha permitido marcarnos nuevas metas y nuestro objetivo para 2021 es superar los 130 millones de euros.

Infortisa ha seguido creciendo a pasos agigantados y ha sabido adaptarse a los cambios. ¿Cuáles han sido sus herramientas para conseguirlo?

La crisis sanitaria ha tenido como consecuencia un aumento de la demanda de soluciones tecnológicas y es innegable que ha promovido todo un proceso de digitalización empresarial. Frente a este nuevo contexto, el área de servicios digitales de Infortisa nos ha permitido apoyar y dar soporte a muchos negocios durante ese proceso de

Infortisa, mayorista de informática con 35 años de trayectoria, ha sabido adaptarse a un nuevo escenario impuesto por la crisis sanitaria y ha crecido a ritmo de doble dígito en un mercado que se ha visto atropellado por el auge del comercio electrónico.



Andrés Pastor, director financiero y director adjunto de Infortisa

transformación, hacia la implantación definitiva del comercio electrónico. Sin duda, la experiencia de la compañía, la estructura sólida sobre la que se cimienta y el compromiso y la alta cualificación de sus empleados, han sido los factores clave que nos han permitido adaptarnos rápidamente a nivel interno y ayudar a otros a superar los nuevos desafíos. Además, como mayorista de informática, nuestra amplia oferta de productos ha sido capaz de satisfacer las necesidades de consumo en un contexto marcado por el teletrabajo.

En el nuevo escenario que ha impuesto la pandemia, ¿cuál ha sido el mayor activo de Infortisa?

Nuestra gran oferta de soluciones digitales y el soporte personalizado que ofrecemos a las empresas son una pieza clave hoy en día. La fuerza de este distribuidor de productos informáticos reside, sin lugar a dudas, en su catálogo y en el esfuerzo de los más de 100 empleados que trabajan cada día por ofrecer el mejor servicio. Actualmente, Infortisa cuenta con más de 8.000 referencias activas y miles de clientes confían en nuestra capacidad y

“La fuerza de este distribuidor de productos informáticos reside en su catálogo y en el esfuerzo de los más de 100 empleados que trabajan cada día por ofrecer el mejor servicio.”

profesionalidad que, entre otras cosas, nos ha permitido seguir garantizando el 98 % de las entregas en el mismo día dentro de la Comunidad Valenciana y Murcia y hacer envíos a cualquier punto de la Península en un plazo de 24 horas. En relación a la logística, también cabe mencionar que somos el único mayorista que cuenta con una sede en Palma con stock propio, lo que nos ha permitido seguir cubriendo esta zona sin inconvenientes.

¿Infortisa ha reforzado su departamento de logística para acompañar su crecimiento?

Infortisa ha seguido creciendo y sus departamentos han crecido con ella. El número de pedidos por día se ha incrementado en un 40 % durante el último año y la modalidad *dropshipping* ha ganado adeptos por permitir a los clientes ahorrar en costes, siendo nosotros los que enviamos el producto directamente al consumidor final. La capacidad logística de Infortisa es uno de sus puntos fuertes y, aunque gracias a su envergadura ya era capaz de responder a un aumento de la demanda sin inconvenientes, hemos querido adaptar algunos procesos a los nuevos tiempos para seguir ofreciendo el mejor servicio a nuestros clientes. Con ese objetivo, recientemente hemos implementado un sistema que monitoriza la preparación de todos nuestros pedidos a través del vídeo digital y responde muy bien a las exigencias del mercado actual.

En estos años marcados por la fuerte digitalización empresarial, ¿Infortisa ha introducido algunos cambios en su web o ha implementado nuevas soluciones informáticas a nivel interno?

En Infortisa trabajamos continuamente para seguir ampliando nuestros servicios y mejorar los existentes. En este nuevo escenario marcado por la digitalización, la seguridad se ha convertido en

una prioridad para nosotros y con la intención de reforzarla hemos implantado un sistema de doble autenticación en la web que impide los accesos no autorizados a la cuenta de nuestros clientes. También hemos incluido nuevas funciones en nuestra página que permiten anular pedidos de forma mucho más rápida, sin necesidad de contactar con un comercial. Además, hemos añadido una opción que permite a los clientes de prepago poder seleccionar varios pedidos, conocer el total a pagar con los portes recalculados y realizar el pago desde el apartado Mi Cuenta con tarjeta. Por otro lado, hemos implementado una nueva API mucho más segura, que cuenta con la última tecnología y todo ello bajo protocolos https para conseguir un entorno totalmente protegido. Durante este tiempo, tampoco hemos descuidado los sistemas de integración de nuestro catálogo de productos y hemos incorporado nuevos ficheros CSV que incluyen información adicional como el stock en nuestra sede de Palma, datos sobre el IVA o información sobre los productos en promoción con precio rebajado, entre otros.

Sin duda, los procesos de digitalización se han acelerado. ¿Qué cambios ha producido en la demanda de vuestros servicios digitales y cuáles son los planes de crecimiento InfortisaLABS a corto plazo?

Actualmente, Dynamics 365 Business Central sigue siendo la solución más demandada. Ofrecemos este sistema de gestión empresarial de Microsoft de una forma personalizada, para ajustarnos a las necesidades particulares de cada compañía y ayudarles a optimizar y digitalizar todos sus procesos. Las condiciones que han obligado a muchos negocios a trasladarse a Internet, también han hecho

que se multiplique la demanda de nuestras webs e-commerce integradas con Dynamics 365 Business Central. Por otro lado, las APPs de movilidad para entornos industriales, logísticos y comerciales han ganado fuerza y, en ese sentido, nuestra estrategia contempla la firme apuesta por estos servicios. Sin duda, el objetivo principal de InfortisaLABS es mantener la buena acogida de su oferta, con lo que esperamos poder alcanzar un crecimiento del 10 % a lo largo de este año.

¿Qué propósitos tiene Infortisa, a corto plazo, para su área destinada al ámbito profesional?

Infortisa ha comenzado a potenciar el negocio de su división especializada en la gama profesional durante el primer semestre de 2021 y, el primer paso para conseguirlo, ha sido la mejora de su *portfolio* de productos. En ese sentido, esta área ya ha logrado que fabricantes especializados en el sector profesional, como Adata, 2LAN equipment, Lenovo, DELL y Yealink, se unan al catálogo de Infortisa. Además, también vamos a mejorar la sección destinada a cuestiones profesionales en la web de Infortisa, para hacerla más amigable, y vamos a apostar por la segmentación del equipo comercial para perfeccionar nuestro servicio de soporte y asesoramiento profesional.

¿Cuáles son los objetivos de Infortisa durante este 2021?

Nuestro objetivo principal siempre es seguir creciendo junto a nuestros clientes, para ayudarles a impulsar su negocio y cubrir todas sus necesidades. Con esa intención, uno de nuestros focos más importantes durante este año es aumentar nuestro catálogo de productos y servicios. El crecimiento de Infortisa parte de una actualización constante, que nos permita garantizar una oferta completa en todo momento y que reúna las mejores referencias de las principales marcas del sector TIC. Para ello, también pretendemos incorporar nuevos fabricantes a los más de 140 que actualmente confían en nosotros para distribuir sus productos. Asimismo, vamos a introducir nuevas actualizaciones en nuestros sistemas y nuestra web para seguir mejorando la experiencia de los clientes y vamos a continuar apostando por los servicios digitales para ofrecer el mejor soporte y asesoramiento, que ayude al crecimiento de otras empresas.