



> PERFIL CANAL

## Christian Jaramillo, Gerente General de Millo Technology “Buscamos cambiar la experiencia de educación”

Luego de estar más de 25 años ligado al área de Tecnología como cliente en el sector financiero, Christian Jaramillo se decidió en 2019 a crear una empresa que conociera las necesidades que uno tiene como cliente, principalmente en lo relacionado a factibilidad de entrega de equipos. Han pasado sólo cinco años de esa apuesta, pero los buenos resultados que ha tenido la empresa le han permitido posicionarse en el mercado como un referente en Educación.



### ¿Cómo partió el negocio de Millo Technology?

Nuestra estrategia partió con una apuesta bastante grande: gestionar de mejor manera el stock disponible para las instituciones, aspecto clave para cualquier proyecto. En ese sentido, desde un inicio nos comprometimos con entregar lo que realmente estamos vendiendo y en la forma y plazos que el cliente lo necesite. Por ejemplo, una persona que compra 500 equipos, puede solicitar una “compra granular”, es decir, que se le hagan 10 entregas de 50 equipos, y sin ningún costo adicional.

### ¿Y cómo fueron migrando al área Educación?

Porque fui detectando necesidades que no eran cubiertas. En las redes sociales había visto que había algunos colegios que estaban probando los Chromebooks y yo ya tenía algunos casos de éxito con esos equipos con grandes clientes corporativos.

Luego, y junto a Ingram Micro, mayorista que nos “apadrinó” en nuestros inicios, nos empezamos a especializar para ser el partner referente en este nicho de mercado. Posteriormente, nos



apalancamos con grandes marcas como Google, Lenovo, Microsoft y Samsung y nos empezamos a posicionar como un referente, en parte, gracias a nuestra velocidad de respuesta y conocimiento.

### En estos cinco años, ¿qué hitos han marcado la historia de Millo Technology?

El primer gran hito fue ser reconocido por los mayoristas. Eso fue clave: al principio, no nos conocía nadie, entonces que Ingram Micro confiara en nosotros fue esencial para poder crecer. Luego vino el reconocimiento de importantes marcas del mercado como Google, Microsoft, Lenovo y Samsung, con el que pasamos a ser un canal que era buscado para poder cerrar negocios grandes y la implementación de pilotos.

### ¿Qué importancia tiene hoy para Millo Technology el sector Educación?

Hoy en día, el sector Educación es potente para nosotros, tanto en equipamiento y servicios. Por ello, nos preocupamos de dar una solución integral, que abarque desde los dispositivos y el equipamiento, hasta la infraestructura eléctrica y de red. Por ejemplo, tenemos un carro que les permite cargar 46 equipos en forma simultánea, personalizado con el logo del colegio, y vamos agregando otras soluciones a medida que el cliente lo va solicitando.

### ¿Cómo evalúan el proceso de transformación digital en el sector educacional?

La pandemia aceleró todos los mercados y Educación no fue la excepción. Sin embargo, hay colegios que han retrocedido y han vuelto a las clases tradicionales. Y ahí está nuestro desafío: volverlos a encantar con la Tecnología. Hoy mantener a un alumno entretenido 45 minutos -que viene saliendo del celular con juegos interactivos, en 3D, con realidad virtual o aumentada-, es una tarea súper compleja.

Además, la Tecnología ayuda a los profesores a minimizar sus cargas de trabajo (especialmente fuera del horario). Entonces, buscamos, por una parte, que los alumnos optimicen el aprendizaje, que aprendan mucho más rápido; y por otra, que el profesor se dé cuenta que invirtiendo pocas horas sus tiempos li-

**“Hoy en día, el sector Educación es potente para nosotros, tanto en equipamiento y servicios. Por ello, nos preocupamos de dar una solución integral, que abarque desde los dispositivos y el equipamiento, hasta la infraestructura eléctrica y de red”**

bres se maximizan. Ahí radica la importancia de impactar en lo que más le falta al educador, que es el tiempo.

### ¿Cuál es la mejor manera de llevar la tecnología al aula?

Depende de cada caso, porque el nivel de adopción es muy distinto. Por ejemplo, nosotros trabajamos con colegios que son “Google Reference”, que tienen personal certificado, y también con otros que están recién iniciándose en este camino. Pero, independiente del nivel, creemos que la mejor manera de adoptar la tecnología es conociéndola. Por eso, les prestamos los equipos en modalidad de “demo” para que vean lo que pueden llegar a hacer y también cómo pueden sacarle el mayor provecho cuando ya los han usado.

### ¿Cuáles son hoy las principales herramientas que apoyan el proceso de aprendizaje?

Actualmente los proyectores interactivos, las pantallas interactivas y los equipos, ya sean estaciones de trabajo, notebooks o Chromebooks, son herramientas tecnológicas que aportan de manera significativa en el proceso de aprendizaje y que le dan una ventaja a los alumnos que las utilizan en comparación con aquellos colegios que utilizan herramientas tradicionales. Y no es que no se pueda aprender sin las herramientas tecnológicas, pero sí se vuelve un proceso mucho más dinámico.

Además, indiscutiblemente este año se va a seguir hablando de inteligencia artificial, tanto a nivel de software como hardware, pero es necesario dimensionar bien el alcance que su uso va a tomar en educación.



**“Nuestra propuesta de valor nace de escuchar al cliente y se sustenta en un acompañamiento continuo. No nos acordamos de los colegios solo en marzo y diciembre. Estamos con ellos todo el año”**

### En ese contexto, el rol del profesor ha cambiado...

Absolutamente, porque ya no es solo una persona que traspasa información, sino que un orquestador de información y de acceso a la información. Por esta razón, y para acercar a las comunidades educativas y familiarizarlas con la tecnología, hacemos eventos donde invitamos a profesores, directores o tomadores de decisiones de los colegios a conocer las diferentes herramientas tecnológicas que hoy están disponibles, desde un enfoque de la usabilidad, no técnico, y donde las personas no se dan cuenta que está dentro de una clase interactiva con herramientas tecnológicas aprendiendo a una muy alta velocidad. Los encantamos desde el uso.

### ¿Se da una diferencia entre los colegios privados y los públicos?

Uno de nuestros mayores casos de éxito es un colegio subvencionado, Google Reference a nivel latinoamericano, que tiene 24.000 equipos instalados. Así que la adopción no está ligada exclusivamente al tema del financiamiento. De hecho, hay colegios privados que tienen una muy buena adopción y otros que no

tienen nada con tecnología. En ese sentido, las universidades están mucho más avanzadas porque el mismo usuario lo exige.

### ¿Cuál es el sello que diferencia a Millo Technology en el mercado?

Nosotros invertimos más en los clientes que los clientes en nosotros. Les prestamos la tecnología para que la prueben y sepan que realmente funciona y nos adaptamos a lo que necesitan. En ese sentido, nuestra propuesta de valor nace de escuchar al cliente y

se sustenta en un acompañamiento continuo. No nos acordamos de los colegios solo en marzo y diciembre. Estamos con ellos todo el año.

Además, garantizamos entrega inmediata en todo Chile, financiamiento y podemos ejecutar proyectos multi-marca, siempre presentando al cliente varias alternativas y en un lenguaje muy simple.

### ¿Qué objetivos tienen a corto y mediano plazo?

Nuestro principal proyecto a corto plazo es el cambio de oficina para poder recibir y compartir con las comunidades educativas. Aquí también tendremos un espacio donde las personas que, por tiempo o infraestructura, no pueden recibir en su colegio, universidad o industria, vayan a nuestra oficina y tengan todas las tecnologías disponibles para probar y luego hacer compras inteligentes.

Por otra parte, y conscientes de que el trabajo con la tecnología en sí misma no va a producir el cambio, otra proyección es aportar en la profesionalización de los educadores y otras personas de la comunidad educativa, acompañando ese proceso para producir finalmente el buen uso de las herramientas y que se desarrolle el potencial. Todo esto con el mismo objetivo: cambiar la experiencia de educación. /ChN

