

ENTREVISTA A ENRIC LACALLE, PRESIDENT DEL COMITÈ ORGANITZADOR DEL SALÓ INTERNACIONAL DE LA LOGÍSTICA I DE LA MANUTENCIÓ

“Barcelona és i serà una de les grans referències logístiques d'Europa”

Quins canvis derivats de l'actual conjuntura econòmica s'han produït en el sector de la logística?

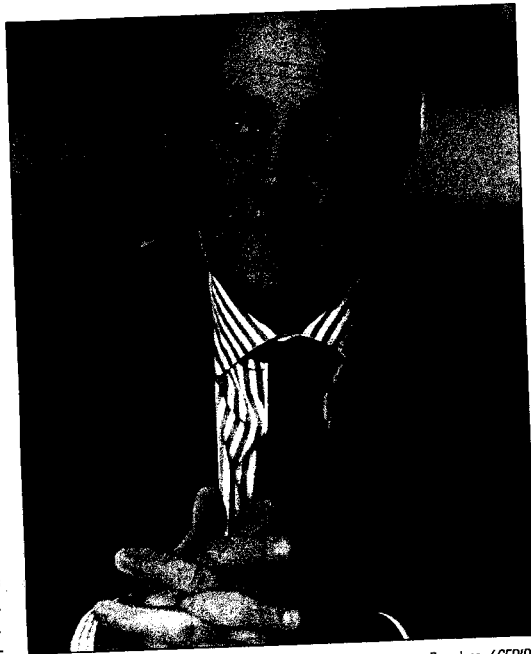
Com ha succeït a la resta de sectors, el logístic ha hagut d'adaptar-se als nous reptes que planteja l'actual conjuntura econòmica, utilitzant més que mai l'enginy i la imaginació. El que és cert és que hi ha unes ganes boges de sortir d'aquesta crisi i si fos per la voluntat de la gent ja l'haguéssim superat fa temps. Estic convençut que d'aquesta crisi sortiran empreses més fortes i més sòlides.

En una entrevista realitzada amb motiu del Saló SIL 2008, vostè afirmava que la logística no entén de crisi. Manté aquesta opinió?

El sector logístic serà un dels primers en superar l'actual desacceleració econòmica. Lògicament, l'activitat logística s'està ressentint del descens del consum, però també és cert que avui dia és impossible construir una empresa d'èxit sense una bona logística. En aquests moments, on totes les empreses necessiten reduir els seus costos, donar resposta a les necessitats canviant dels seus clients de manera immediata, optimitzar recursos i producció... la logística juga un paper fonamental. La logística és un element de primer ordre per dinamitzar l'activitat econòmica pel fet de ser un factor importantíssim per a la competitivitat i un autèntic motor de la indústria.

Quines creu que són les principals amenaces del sector?

Vivim en un món cada cop més global, fet que ens obliga a pensar en clau mundial. Les distàncies cada cop són més curtes i les barreres són mínimes. El repte principal rau en la internacionalització de les empreses espanyoles. Només 30.000 empreses nacionals exporten regularment. Aquest fet demostra clarament que l'exportació és la gran assignatura pendent de les empreses espanyoles.



Lacalle es troba al capdavant del SIL que se celebra properament a Barcelona. / CEDIDA

Quines mesures estan adaptant des del SIL per atraure a les empreses del sector?

Conscients que avui dia les empreses miren més que mai el cost, hem utilitzat la imaginació i hem ideat una sèrie de possibilitats perquè tothom pugui estar present al SIL. Aquest any els expositors poden disposar, des d'un estand de 10 m2 claus en mà a un preu molt assequible, fins a participar a l'Hospitality Àrea, un estand de luxe de 180 m2 situat en una zona preferent que es pot contractar per dies, per a presentar novetats, realitzar presentacions, cocktails... Sincerament, amb l'enfocament que li hem donat al SIL 2010 s'han presentat solucions per a tots els gustos i totes les butxaques, amb l'objectiu que ningú es quedi fora i que el que s'hi quedi, sigui voluntàriament.

D'altra banda, quins són els punts més forts de l'edició d'aquest any?

Un dels punts més forts de les darreres edicions del SIL, i que aquest any tornarà a posar-se de manifest, és l'elevada participació d'empreses internacionals. Sempre he dit que una fira que no sigui internacional no té sentit en un món tan global com el que vivim. Aquest any esperem una participació internacional que s'aproparà al 50% del total d'empreses expositores. Un altre aspecte important de l'edició d'aquest any és la gran participació d'operadors logístics, al marge de la celebració del vuitè Fòrum Mediterrani de la Logística i el Transport, que ja s'ha convertit en un tot un referent de la comunitat logística mediterrània.

I els sectors que presentaran un creixement més gran?

A part de l'elevada participació d'operadors logístics, cal destacar el creixement que experimentaran altres sectors, com és el cas del transport per carretera o les noves tecnologies. Aquest any hem creat el SIL TRANS ÀREA i el SIL TECH ÀREA, dues noves zones dedicades, precisament, a aquests dos sectors i que han tingut una gran acollida. Una trentena d'empreses del sector de les tecnologies de la infor-

“L'exportació és la gran assignatura pendent de les empreses espanyoles”

“Qui es pensi que només posant un estand i una hostessa farà negoci s'equivoca”

els quals majoritàriament són professionals amb poder de decisió de compra. Un 48% dels visitants del Saló Internacional de la Logística i de la Manutenció són directores i gerents de grans empreses i un 24% són caps i responsables de logística. Pel que fa als sectors d'activitats dels visitants del SIL cal destacar el de la logística i el transport (36%), el de la indústria pesada i la fabricació (32%), el dels serveis (10%), la indústria química i farmacèutica (6%) i l'alimentació (5%).

Què representa la ciutat de Barcelona per al sector de la logística?

Barcelona és un punt geoestratègic pel comerç amb les zones del Mediterrani, Àsia i Amèrica. La ciutat comtal és una ciutat de pas obligat a Europa que compta amb un gran port i sempre ha apostat pel transport i la logística com a sectors estratègics, constituint un dels eixos clau per al seu desenvolupament econòmic i social. Tot això ha fet que Barcelona sigui una ciutat amb gran pes específic al Mediterrani, com ho demostra el fet que actualment aculli la Secretaria General de l'Unió pel Mediterrani. La importància que té la ciutat de Barcelona al Mediterrani també es veu reflectida amb la celebració cada any d'un Saló de la Logística i de la Manutenció, el SIL, que és la referència de la comunitat logística mediterrània.

Com qualificaria el seu potencial de creixement respecte a altres centres logístics d'Europa?

El potencial de creixement de Barcelona en matèria de logística és excel·lent. La inauguració de la nova terminal T-1 de l'Aeroport de Barcelona, el projecte de la futura ampliació del Port de Barcelona i l'existència d'un gran nombre de plataformes logístiques ubicades a la regió metropolitana de Barcelona, són alguns dels exemples que ens indiquen el gran potencial que tenim. Barcelona és i serà una de les grans referències logístiques d'Europa.

mació i una vintena del sector del transport ja han confirmat la seva participació.

Si hagués d'esmentar tres reptes estratègics de futur del saló, quins serien?

El nostre repte sempre ha estat assemblar-nos el màxim possible a les fires alemanyes, tot i que sabem que és impossible arribar a ser com el Transport Logistic de Munich perquè Espanya mai serà Alemanya. D'altra banda, un repte de futur del SIL és incrementar la internacionalitat dels nostres visitants. Actualment comptem amb un 20% de visitants procedents de fora del nostre país i volem que aquest número s'incrementi.

Després de l'èxit de la darrera edició del Saló SIL 2009, quins són els principals objectius que volen assolir en l'edició d'enguany quant a visitants?

En els temps que corren, organitzar una fira de les característiques del SIL és de matrícula d'honor. L'objectiu d'aquest any és tornar a superar la xifra dels 50.000 visitants i generar el màxim negoci possible. El SIL és una fira que, si es treballa, és molt rendible per a les empreses. Qui es pensi que només posant un estand i una hostessa farà negoci s'equivoca.

Quin és el perfil del visitant?

El SIL és un Saló molt professional i això queda reflectit en el perfil dels nostres visitants,