

Rafael Bermejo

DIRECTOR COMERCIAL DE ICP LOGÍSTICA



“Falta conciencia de que un transporte de calidad hay que pagarlo”

CARLOS SÁNCHEZ. Madrid

—¿Qué momento atraviesa el sector logístico en España?

— Evoluciona cada vez más hacia la externalización, con una serie de operadores más preparados que nunca. Aún así siguen compitiendo en el mismo mercado compañías muy avanzadas en la implantación de tecnologías con empresas que aún están muy lejos de estarlo.

—¿Le ha sorprendido?

— Vengo del sector tecnológico y la logística me ha sorprendido porque es muy interesante, a la par que una gran desconocida.

—¿Qué dificultades destacaría?

— Un tema importante es el de la situación delicada que vive el transporte. Tenemos que ser conscientes de eso. Sin embargo, los operadores logísticos somos los menos responsables y los que menos podemos hacer. Somos transparentes, ya que, por ejemplo, en la logística de suministro a fábrica estamos trabajando con libros abiertos.

—¿Qué habría que cambiar?

— Es un problema de mentalización del cliente principal, que se concencie de que un transporte de calidad hay que pagarlo. Pero, repito, es una situación delicada.

—¿Qué les recomendaría a los clientes finales del sector logístico?

— Que empiecen a aprovechar las apuestas por la tecnología de algunos operadores logísticos.

—¿Le parece tan decisiva la apuesta por la tecnología?

— En la logística de precisión es un factor competitivo.

—¿Cuál es el papel de los operadores logísticos de menor tamaño?

— Los grandes operadores tienen menos flexibilidad. Cuentan con ventaja en los sectores logísticos al por mayor, pero en la logística de precisión el tamaño mediano del operador es una ventaja.