

Toni Armengol: "Nuestro diferencial es la capacidad para integrar la logística con el cliente, haciéndole la vida más sencilla"

**EGD**



**El fundador y consejero delegado de EGD Logistics, integrado en Grupo Caliche, explica cómo la empresa ha crecido al ofrecer un servicio logístico personalizado y con un enfoque en la mejora continua**

Toni Armengol, fundador y consejero delegado de EGD Logistics, habla en esta entrevista sobre los pilares que diferencian a su empresa en el sector logístico. La capacidad de integración con el cliente, el enfoque personalizado y la sostenibilidad, junto con la reciente alianza con Grupo Caliche, son algunas de las claves para el futuro de la compañía.

► **¿Qué elementos diferenciales ofrece EGD como partner logístico?**

EGD Logistics ofrece un servicio totalmente adaptado a las necesidades del cliente y diseñado para exceder sus expectativas. Desde el punto de vista tecnológico, proporcionamos soluciones de gestión de primer nivel e incorporamos un equipo de mejora continua que trabaja permanentemente en la optimización de las

operaciones. Nuestro verdadero diferencial es la capacidad para integrarnos con el cliente, haciendo que su negocio sea más sencillo. La empatía y la confianza son dos valores absolutamente esenciales para nosotros.

► **¿En qué consiste el concepto de logística boutique que ofrecen?**

Basándonos en el conocimiento y la experiencia de nuestro equipo, cuidamos cada operación para ofrecer un servicio personalizado y exclusivo. Para nosotros, cada cliente es un miembro más de la familia de EGD Logistics, y merece un trato único y diferencial.

► **¿Se consideran especialistas en algún sector?**

Nuestra actividad como contract logistics dentro de los sectores de Consumo, Gran Distribución y Retail, donde hemos acumulado una importante experiencia con clientes significativos. Ahora, al formar parte de Grupo Caliche, podemos ofrecer servicios logísticos 5PL, lo que nos abre un nuevo abanico de oportunidades.

► **¿Hacia dónde avanza el sector logístico? ¿Cuáles son los principales retos?**

El sector logístico es cada vez más exigente y competitivo, especialmente en términos de calidad, servicio y coste. Además, la sostenibilidad ha ganado una relevancia considerable, y los clientes valoran cada vez más este aspecto. En EGD Logistics hemos

incorporado este enfoque en nuestras operaciones.

► **¿Qué demandan hoy los clientes?**

Los clientes demandan lo mismo que siempre han pedido: calidad, eficiencia y confiabilidad. Sin embargo, estas demandas se han vuelto más complejas y sofisticadas debido a la globalización y a la mayor competencia. La tecnología juega un papel fundamental en la mejora de las operaciones, y se requiere personal altamente capacitado. Es necesario pensar siempre *Out of the Box* para generar ventajas competitivas.

► **¿Qué supone la integración con Grupo Caliche?**

La integración con Grupo Caliche representa tres grandes hitos para EGD Logistics: acceso a una base de clientes muy importante; ampliación de nuestra gama de servicios, cubriendo toda la cadena logística global de las empresas; y mayor solidez financiera para realizar inversiones clave en beneficio de nuestros clientes.

Estamos muy ilusionados con esta nueva etapa, después de siete años de crecimiento continuo y de haber logrado un espacio en un mercado altamente competitivo.

► **¿Qué nos puede decir del equipo humano que se ha formado?**

Grupo Caliche y EGD Logistics comparten valores similares, lo que ha facilitado la integración. El equipo humano es, sin duda, el activo más importante de nuestra empresa.

► **¿Cuáles son los próximos hitos que tienen previstos?**

Nuestro plan estratégico está enfocado en fortalecer el posicionamiento de EGD Logistics en los sectores en los que ya somos referencia. No obstante, la obsesión de EGD Logistics sigue siendo hacer más fácil los negocios de sus clientes, haciéndolos más eficientes y competitivos.