

ENTREVISTA

ISE

“Estamos muy contentos en Barcelona, que no cambie”

Entrevista
Blanca Gisbert

“El congreso audiovisual Integrated Systems Europe se ha convertido en uno de los mayores salones que se celebran en Barcelona, con permiso del Mobile World Congress y la histórica feria Alimentaria. Mike Blackman (Georgetown, Guyana, 1958) es el artífice de este evento, que inició su andadura en Ginebra hace 20 años. Afincado entre Barcelona y Munich, Blackman espera con los brazos abiertos la celebración de la vigésima edición, que tendrá lugar en la Fira Gran Via dentro de dos semanas.

¿Cuáles son las expectativas?
Muy buenas. Hemos crecido un 30% respecto a la edición anterior y vamos a ocupar los ocho pabellones del recinto. Hemos invertido decenas de millones de euros en ponerlo en marcha.

¿Quién financia este congreso?
Las empresas que se exhiben, entre las cuales destacan Samsung y LG. Con los años, hemos conseguido atraer empresas de referencia de todo el mundo y, por supuesto, también empresas españolas.

¿Cómo ha cambiado el congreso desde su nacimiento en 2004?
Ha crecido mucho. Cuando me asignaron el encargo de organizar el evento nunca hubiera pensado que en 20 años llegaríamos hasta aquí. Este año, esperamos superar la cifra de 58.100 visitantes del año pasado.

¿Y en cuanto a tecnología? ¿Cuál ha sido el mayor cambio?

La accesibilidad. Hace 20 años la tecnología que exponíamos estaba al alcance de muy pocos hogares, pero con los años los precios han bajado. Por ejemplo, hoy la mayoría de la población tiene alcance a una televisión inteligente.

¿La pandemia ha beneficiado al sector?

Claramente. A pesar de la vuelta a la normalidad, hoy todo el mundo tiene en cuenta la posibilidad de llevar a cabo una videollamada cuando quiere comunicarse, incluso la población de edad más avanzada. En el mundo empresarial, esta tecnología también se ha vuelto indispensable. No es concebible que una sala de reuniones no ofrezca la posibilidad de conectarse a través de una pantalla o un altavoz.

Los sistemas audiovisuales cada vez tienen una presencia más amplia.

Sí. Un ejemplo muy claro de su avance se da en el sector del comercio físico. Tras la pandemia, se ha puesto las pilas en captar la



Mike Blackman

Director general del congreso Integrated Systems Events

La feria audiovisual celebra su vigésima edición en dos semanas con el compromiso de quedarse a largo plazo en la ciudad catalana

atención del consumidor online ofreciendo experiencias diferenciales cuando acude a la tienda física. La última tendencia que empezaremos a ver en el paseo de Gràcia es la irrupción de maniqués virtuales.

Según los datos que han ofrecido esta semana, las compañías chinas son las que van a tener un mayor protagonismo.

Así es. Las empresas asiáticas, procedentes de China, pero también de Japón y Corea del Sur, son las que presentan mayores innovaciones.

¿Siempre ha sido así?

En absoluto. Cuando empezamos el congreso hace 20 años solo había un par de compañías asiáticas. La gran mayoría procedían de Estados Unidos, y las pocas que eran de Europa a menudo es porque representaban a firmas norteamericanas.

¿Qué papel tienen hoy las empresas europeas?

Siguen teniendo una presencia inferior a la de las empresas asiáticas y de Estados Unidos, pero hay em-

presas relevantes. Especialmente en Alemania y el Reino Unido.

¿Y en España?

También existen proveedores con impacto global, como es el caso de la empresa valenciana DAS, especializada en sistemas de audio. Desde el ISE somos los primeros interesados en convertir el país, y especialmente Barcelona, en un polo de atracción de inversión de tecnología audiovisual.

¿Cómo pueden ayudar?

Dando visibilidad. El propio congreso atrae a multinacionales a Barcelona y, a la vez, da proyección global a las empresas locales. Otro ejemplo de contribución al ecosistema de la ciudad está en el compromiso que tenemos de promocionar el *hub* audiovisual en el complejo de las Tres Xemeneies.

¿Cuál es la relación de ISE con la administración pública?

Muy buena, a todos los niveles: estatal, autonómico y local. Desde que llegamos en el 2018 la predisposición para acoger el congreso ha sido absoluta. Estamos muy contentos en Barcelona.

Esta semana anunciaron el compromiso a largo plazo con la ciudad.

Sí. Mientras sigamos así de contentos nos vamos a quedar. ¿Por qué cambiar cuando las cosas funcionan? De momento, tenemos un acuerdo con Fira de Barcelona que nos permite celebrar el congreso durante tres años más. Este plazo se va renovando cada año que repetimos en la ciudad.

¿Qué les gusta de este emplazamiento?

¡Todo! Tenemos espacio disponible y más ahora que la Fira Gran Via está ampliando sus instalaciones. Eso nos da tranquilidad porque la previsión es que el tamaño del congreso vaya en aumento.

¿Qué valoración hacen de la ciudad, más allá del congreso?

Estamos satisfechos en todos los ámbitos. La colaboración con la administración y las instituciones es muy buena. No puedo hacer ninguna crítica. Nos sentimos muy bien acogidos.

¿Qué petición haría?

Ninguna, que todo siga tal y como está, que no cambie. La seguridad y el transporte han mejorado con los años y eso lo valoramos muy positivamente. En un inicio, pensábamos que el idioma sería un impedimento, pero enseguida vimos que no lo es. Todo el mundo domina el inglés.

¿Qué les llevó a elegir Barcelona?

Tuvimos que abandonar Amsterdam a causa de la falta de capacidad hotelera y de recintos. Entonces, hicimos una encuesta a los asistentes y Barcelona apareció como una de las favoritas. Los precios son asequibles en comparación con otras ciudades europeas. Por ejemplo, una botella de vino en un restaurante cuesta unos 30 euros, cuando en Alemania apenas podemos beber dos copas pagando ese precio.

¿La gastronomía fue decisiva?

También lo fue la oferta de ocio y, por supuesto, la capacidad que ofrece la ciudad tanto en espacio como de plazas hoteleras. En este sentido, estamos tranquilos. La predisposición de los empresarios turísticos es buena. Lo único que podría fallar es una subida de precios, pero eso no está en nuestras manos.

¿Y las conexiones aéreas a escala internacional?

También son buenas. Cuando estábamos escogiendo ciudad, dudé acerca de ello y lo consulté a John Hoffman, el impulsor del Mobile World Congress. Me tranquilizó enseguida. De hecho, la constatación de que en Barcelona se celebraba con éxito el congreso mundial del móvil nos ayudó a tomar la decisión de venir a la ciudad.

¿Cómo es la relación con el Mobile World Congress? ¿Estarían abiertos a colaborar?

Hablo a menudo con Hoffman y compartimos impresiones y consejos sobre la organización de un evento de tales magnitudes. Tenemos en común a varias empresas que se exhiben, pero el contenido que ofrecen en cada caso es distinto. Además, sería imposible celebrar ambos a la vez. Barcelona tiene capacidad, pero no tanta.