ENTREVISTA **Rafael Gallego** Director general de Airpharm Logistics

"Airpharm ofrece cualquier solución logística que pueda necesitar un cliente"

Airpharm es una compañía especializada en ofrecer soluciones logísticas integrales al sector farmacéutico, cosmético y de la química fina. Hablamos con su responsable, Rafael Gallego, para conocer su propuesta con mayor detalle.

¿Cuáles fueron los inicios de Airpharm?

Los orígenes de Airpharm se sitúan en Barcelona hace 33 años, cuando la empresa inició su andadura como freight forwarder en el campo de la logística y el transporte de materias primas para el sector farmacéutico. Poco a poco fuimos creciendo hasta configurar una oferta integral basada en la especialización.

¿Cuál es la foto actual de la empresa?

Ahora mismo, nuestra sede central está en San Fernando de Henares (Madrid) y contamos con delegaciones en Barcelona, Valencia y León. También disponemos de bases propias en Suiza, Uruguay, Dubai y Hungría, a las que se suma la colaboración con dos redes logísticas que nos permiten contar con corresponsales en cualquier país. En conjunto, el equipo de Airpharm Logistics está formado por alrededor de 300 profesionales.

¿Esa estructura hace que puedan ofrecer un servicio global?

Así es. Actuamos en cualquier país del mundo, ya sea de forma directa o mediante los corresponsales con los que colaboramos.

¿Qué tipo de soluciones ofrecen en el campo de la logística?

Ofrecemos cualquier solución que un cliente necesite. Puede parecer una respuesta tópica, pero en realidad no lo es. Airpharm cuenta a fecha de hoy con estructura para ofrecer cualquier servicio logístico y de transporte que demanden los sectores para los que trabajamos. En este sentido, disponemos de los medios y la experiencia para proporcionar valor añadido en forma de almacenaje, picking, trámites aduaneros o transporte internacional, tanto terrestre como marítimo y aéreo. Y dentro del transporte, podemos ocuparnos de trasladar una mercancía de una punta del mundo a otra, pero también de la distribución capilar. De hecho, para algunos clientes hacemos las entregas de producto directamente a las oficinas de farmacia. Para lograr la excelencia en este campo, siempre trabajamos con la idea de la mejora continua, de manera que cualquier necesidad de un cliente pueda tener la respuesta adecuada.

¿A qué perfil de cliente se dirigen?

Independientemente de su tamaño, nos dirigimos a aquellos clientes que necesitan un trato cercano y, sobre todo, sentir que tienen cerca a un equipo profesional en el que poder confiar y crecer. En la práctica, trabajamos tanto para fabricantes como para distribuidores.

¿Qué diferencia a Airpharm de sus competidores?

Hay varios elementos que nos definen muy bien. El primero de ellos es la especialización. Frente a los grandes operadores generalistas, Airpharm ofrece un conocimiento profundo de las necesidades especiales que precisan industrias como la farmacéutica, la cosmética o la química fina. Contamos con todos los certificados (incluidos los GLP y GMP) que se exigen para este tipo de productos, algo que los clientes valoran mucho.

> Airpharm cuenta con oficinas en Madrid, Barcelona, Valencia, León, Uruguay, Dubai, Suiza y Hungría

> La empresa cuenta con una gran especialización en logística farmacéutica, química y cosmética

El segundo gran factor diferencial es la visión integral de nuestra actividad, que siempre busca ofrecer a los clientes una relación calidad-precio insuperable.

¿De qué manera?

La logística farmacéutica va mucho más allá de transportar un producto de un lugar a otro. Se trata de un sector muy competitivo en el que es necesario conjugar aspectos como la cercanía al cliente, la optimización de los recursos en el transporte y todo el aparato burocrático que rodea a este tipo de operaciones, en especial en lo referente a las aduanas. Por eso cada cliente recibe un traje a la medida de sus necesidades; hay quien solo precisa un transporte, pero también hay muchas empresas que valoran que podamos realizar controles de calidad de los lotes o manipular y preparar sus pedidos.

¿Es posible continuar innovando en un sector como este?

Sin duda. De hecho, hay aspectos en los que se ha avanzado mucho y otros en los que cuesta un poco más a causa de la singularidad del sector. En nuestro caso, hemos conseguido avanzar mucho en la digitalización de los procesos para integrar los tres grandes sistemas de información con los que debemos trabajar (ERP, aduanas y forwarder) y hacer que mejoren los flujos para dar un mejor servicio. Pero aún queda mucho por hacer en el sector. En el transporte aéreo sería necesario avanzar en la optimización de las cargas y en la creación de nuevos formatos de contenedores que aprovecharan la forma de las bodegas de los aviones. Y en el portuario es imprescindible la digitalización para optimizar los procesos de carga y descarga, pero también para ser más eficientes y conseguir que las cargas se liberen antes. No puede ser que todavía se trabaje con documentos en papel como se hacía antes y que las mercancías estén detenidas en los puertos tanto tiempo.

¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?

Los próximos retos de Airpharm van ligados a ese proceso de digitalización en el que estamos inmersos. El objetivo es seguir por ese camino para generar más valor para clientes actuales y terceros. Si todo va como esperamos, nuestro plan estratégico prevé duplicar nuestra facturación para el año 2025 y hacerlo manteniendo la rentabilidad.

Airpharm Logistics care

airpharmlogistics.com