

“Una empresa sin miembros comprometidos no deja de ser un nombre”

Cristina Sogorb Nieto CEO de Airtransa

Airtransa refuerza su crecimiento apostando por el valor humano, la especialización logística y el compromiso con el tejido productivo español

Airtransa es una compañía española de transporte y logística especializada en servicios de transporte aéreo, marítimo y terrestre, con capacidades integrales de gestión aduanera y apoyo logístico internacional. Ofrece soluciones flexibles que abarcan desde el transporte puerta a puerta hasta el asesoramiento en aduanas y seguros, respaldadas por una extensa red de agentes y socios. Su enfoque actual destaca el valor humano y la especialización como pilares de su crecimiento. Además, sin inversión externa, Airtransa apuesta por consolidarse como socio estratégico de empresas nacionales, reforzando su competitividad y apoyando el tejido productivo del país. “El factor determinante que impulsa nuestro proyecto es la creencia de que España cuenta con un producto interior bruto lo suficientemente rico como para creer en nuestras capacidades productivas como país y volver a situarnos en el mapa económico mundial”, asegura Cristina Sogorb, CEO de Airtransa, con quien hoy conversamos.

“Debemos asesorar a nivel logístico y aduanero para potenciar la colaboración de las empresas y llegar a todos los mercados”

El valor humano es uno de los pilares que más se destacan en vuestra identidad. ¿Cómo se traslada esa filosofía al día a día de la operativa y al servicio al cliente?

Una empresa sin miembros comprometidos no deja de ser un nombre. Nosotros ofrecemos un proyecto de vida laboral, un cometido diario, que es al ayudar a todas las empresas a colocar su producto en el marco nacional e internacional. Debemos convertirnos en una parte de su estructura, para entender y conocer sus necesidades y cómo podemos ayudarles. Y eso solo se consigue conociendo a fondo nuestro propio valor y capacidades, que son infinitas si nos lo proponemos, Airtransa es un ente vivo, capaz de reorientar su propuesta acorde a las circunstancias, y eso solo se puede conseguir si las personas que la conforman lo creen realmente. Por ello, también, la formación continua es una consecuencia natural para conseguir nuestro objetivo.

Parte de vuestra especialización son los trámites aduaneros y nichos complejos como las muestras biológicas. ¿Cómo ha evolucionado este enfoque desde la pandemia y qué oportunidades veis en este segmento?

En esta era de globalización en la que vivimos, el mundo claramente se va enfocado hacia el autococimiento, el medio ambiente y la sostenibilidad. De alguna manera la pandemia nos hizo más conscientes de lo volátil que es todo y que cualquier conflicto o situación bélica, política o social originada en cualquier parte del planeta tiene un efecto expansivo.



El logístico fuimos el segundo sector más afectado, después del sanitario, por supuesto. En nuestro caso, desde los puertos y aeropuertos coordinamos miles de envíos, no solo de muestras biológicas y EPI, sino de productos de primer nivel como medicamentos o alimentación. Nuestro “core business” es tan diverso como empresas y negocios existen, incluso, a modo de ejemplo, apoyamos dos veces al año la campaña de refuerzo antiincendios entre Chile y España con los envíos de helicópteros.

Formáis parte de un grupo con larga historia familiar en aduanas y logística. ¿Qué ventajas competitivas aporta ese respaldo en términos de cumplimiento normativo y adaptación a cambios regulatorios europeos y globales?

Ofrece todas las ventajas. Comas Giralt es una empresa familiar que recientemente ha cumplido 90 años y que sigue con la misma fuerza y determinación que en sus inicios. Además, la quinta generación ya se ha sumado al proyecto, con lo que se ha asegurado la continuidad del

“Tener el respaldo de unos de los Agentes de Aduanas más importantes del país y compartir su misma visión nos permite estar actualizados constantemente en todos los procedimientos”

legado familiar. Tener el respaldo de unos de los Agentes de Aduanas más importantes del país y compartir su misma visión nos permite estar actualizados constantemente en todos los procedimientos que van entrando en vigor y, de esta forma, ofrecer a los clientes soluciones más acordes para rentabilizar sus operaciones sin perder de vista el cumplimiento de las normativas europeas.

La digitalización y la implantación de un sistema ERP para agilizar procesos internos forman parte de vuestra estrategia para potenciar competitividad. ¿Qué resultados concretos estáis viendo en eficiencia y en la experiencia de cliente?

Con la transmisión directa de información sin intermediarios, los clientes pueden acceder a nuestro sistema y conseguir el detalle y estado de sus envíos sin necesidad de contactar con nosotros o depender de horarios. Cada 8 horas nuestro sistema actualiza vía satélite el estado de los buques y aviones que traen y llevan mercancías. Así, con la implantación de la inteligencia artificial todo viaja a una velocidad de vértigo. Y tenemos la enorme ventaja de que nuestro ERP ha sido diseñado por personas que trabajan estrechamente con nuestro sector o provienen de él, y eso facilita el lenguaje y lo personaliza aún más.

¿Cómo se articula vuestra propuesta para integrar todos los mercados en los que operáis con las necesidades del tejido empresarial español?

Nuestra propuesta es clara: Airtransa tiene el deber de adecuarse a los tiempos, a la temporalidad de cada producto, y a sus peculiaridades, porque debemos asesorar a nivel logístico y aduanero para potenciar la colaboración de las empresas y llegar a todos los mercados.

Uno de nuestros lemas más apreciados es que ha de importar todo lo que suceda, porque, en definitiva, eso es lo que nos define: ser una empresa de servicios, y al servicio de los clientes, del país, y del mundo.

