



El volumen de negocio de OIA Global España se aproximará a los 25 millones de euros este año

La empresa de soluciones logísticas OIA Global España prevé seguir creciendo en todas sus unidades de negocio en 2019. Concretamente, la compañía estima que facturará unos 25 millones de euros, en comparación a los 22 millones del año anterior. El director general de OIA Global en España, Víctor Urruchi, ha afirmado que la empresa “ha experimentado un fuerte impulso y dificultades para encontrar espacio de almacenaje” en 2018, debido a la alta demanda de los servicios por parte de sus clientes.

Entre las diferentes unidades, el segmento aéreo representa para la compañía el 50% de su volumen total. Aunque, según datos de IATA, la carga aérea se ha contraído a nivel mundial en el primer trimestre del año, Urruchi ha señalado que OIA Global ha continuado en la senda de crecimiento: “A pesar de los pronósticos, prevemos que en nuestro caso se mantendrán los resultados positivos”.

En cuanto a las futuras inversiones de la empresa, el director general asegura que el aspecto tecnológico se encuentra entre sus principales líneas de actuación: “Queremos invertir en sistemas integrados con ERPs (sistemas de planificación de recursos empresariales) para nuestros clientes”, ha explicado. “Nuestro objetivo es ofrecer información veraz y real de manera inmediata para, por un lado, tener un mayor control de todos nuestros envíos, mercancías y documentos y, por el otro, que nuestros clientes dediquen menos tiempo al control de la trazabilidad de sus encargos”. Los principales clientes de OIA Global España provienen del sector del consumo, la energía y los bienes de equipo.

Una segunda inversión que OIA Global España planea es la apertura de nuevas oficinas. Hace medio año la empresa ya inauguró su segunda sede en Vigo y el pasado 25 de abril abrió nuevas oficinas en el centro de Barcelona, donde está presente desde 2015. De esta manera, OIA Global cuenta en la actualidad con 20 oficinas a nivel europeo.

A éstas se le añadirá próximamente una nueva en Madrid, con un enfoque más comercial. “Tenemos programado abrirla de forma casi inmediata, pero el crecimiento exponencial que hemos experimentado en los últimos años no nos ha permitido dedicar mucho tiempo a identificar nuevas oportunidades, ya que nuestra capacidad de producción era casi inferior a la demanda de nuestros clientes”, ha señalado Urruchi.

En este sentido, el director general ha explicado que este hecho ralentiza la próxima apertura, pero que previsiblemente será en el próximo año. “Nuestra prioridad ahora es atender y desarrollar las necesidades de nuestros clientes con sistemas que se adapten a cada caso y que les aporten valor añadido”.