



Entrevista a
Federico Lledó,
director general de Summerwind

Federico Lledó, director general de Summerwind.

En estos momentos especialmente turbulentos en el sector del turismo y la aviación, es extraño ver como una empresa crece y lo hace de forma exponencial. Summerwind es el GSA en España que mas ha crecido en los últimos años, sorteando la crisis y afianzándose como líder en el mercado español.

Cuales son los motivos que ha permitido a Summerwind crecer en estos momentos de incertidumbre?

F.L.L. Los momentos de crisis son también momentos de oportunidad, nosotros estábamos sólidamente afianzados en el mercado y hemos aprovechado estos tiempos para hacer una expansión y consolidar nuestro liderazgo.

Pero como se puede crecer en momentos de recesión?

F.L.L. Esta claro que nuestras cuentas no van a crecer debido al escenario de recesión. Si los mercados no crecen, es muy difícil que tu puedas hacer crecer a tu cliente. Lo que hemos hecho es una expansión estructural y ampliar nuestros servicios para, de esta forma, ofrecer a nuevos clientes nuevos servicios. En el último año Summerwind ha captado 4 nuevos contratos de compañías aéreas, además de integrar-

se en una red global de consolidadores de IBCS con TAL AVIATION.

Además hemos visto que están abriendo oficinas en el extranjero F.L.L. Si así es. Estaba en nuestro plan expansivo y así hemos hecho. El año pasado abrimos en Portugal, este año lo hemos hecho en Marruecos y Mozambique. Hemos puesto el punto de mira en Africa donde entendemos que es un gran oportunidad por la falta Know How.

Cuales cree que son los motivos de éxito de su compañía?

F.L.L. Para mí la principal causa es haberme rodeado de excelentes profesionales que han entendido en todo momento que son momentos de sacrificio. Estoy muy orgulloso de

mi equipo gente muy honesta y trabajadora que se ha integrado y comprendido la filosofía de la empresa a la perfección.

Considera el negocio del GSA con futuro para seguir apostando tan fuerte como Summerwind lo esta haciendo?

F.L.I. No si te quedas atrapado en el confort del pasado, si, si evolucionas. Evolucionar es dar una dimensión de servicio mayor a la compañía aérea, hoy nosotros ya estamos dando servicio no solo en ventas y call center, si no que además lo hacemos en IBCS, en marketing, en inventarios, en distribución, carga de tarifas, asesoramiento legal, de hecho hacemos un start up a la compañía aérea hacia la distribución global si lo necesita.

Además de todo eso, hoy es un gran momento para el GSA, considero que esta crisis nos va a dar oportunidades a todos para crecer porque una de las claves en materia de ahorro de costes para la compañías aéreas es la externalización.

Que planes inmediatos hay en su mesa?

F.L.I. Tenemos algunos nuevos contratos que poner en marcha durante este verano, son compañías start up que le hemos gestionado todo lo referente a la distribución con gran éxito. Estamos consolidando Marruecos con mas contratos y estamos pendientes de la apertura de Uruguay. ☺



Instalaciones de la compañía.