

“Hay algo que está haciendo mucho daño a nuestro sector, y son aquellos que no se encuentran en ningún sitio. Hablo de aquellos que con un teléfono, una silla y una mesa, y su mujer al lado, desde su casa, están rompiendo el mercado”

“Nos faltan conocimientos y personas capaces de tomar el relevo en nuestro sector”

Óscar Peña Barcelona

■ Después de diez años de bonanza, los representantes de aduanas se encuentran en España en un periodo de cambio y transformación. Un nuevo Código Aduanero comunitario, nuevos flujos comerciales, fuerte competitividad y competencia desleal e, incluso, problemas de relevo generacional que garanticen la supervivencia. Antonio Llobet, un empresario que ha dedicado toda su vida al negocio y que se ha hecho, como el mismo reconoce, así mismo, explica en una entrevista concedida a *El Vigía*, cuál es el alcance de estos desafíos.

Hábleme de las dificultades de entrar en el mercado asiático. ¿Realmente es tan dramático?

Sin duda. Los chinos tienen una filosofía muy diferente a nosotros. Pedro Nueno, que es un experto en China, decía que él se había encontrado en negociaciones con una multinacional que se había expandido en China, y que al llegar el balance de los dos primeros años, los objetivos no se habían cumplido. En la reunión que celebraron los directivos, mientras los europeos advierten que no se han alcanzado las metas, los chinos se ofenden porque consideran que los logros sociales de haber dado empleo a tanta gente es, por sí sólo, un gran objetivo. Esto demuestra las diferentes maneras de ver una misma realidad que ahí en aquella región. Tienen una forma diferente de pensar.

¿Cuándo empezó su compañía a operar con Asia, y cómo fue el procedimiento?

Lo hicimos guiados por un hecho. Desde hace unos años todo el flujo de mercancías ha virado hacia el sudeste asiático (China, Taiwan, Malasia, Tai-



Antonio Llobet considera que el sector está acelerado, y que esto obliga al mercado a presionar sobre los costes

landia e India).

Fue cuando comenzamos nuestra actividad de transitarios, cuando decidimos apostar por este mercado. Lo hicimos hace tres años asociándonos a JGC, una asociación internacional de consolidadores creada en Singapur originariamente, pero cuya sede se ha trasladado actualmente a Milán, y con representación en todos los países del mundo.

En base a esto, y a acuerdos con otras empresas -ya que la asociación internacional no es exclusiva-, estamos organizando nuestras cargas.

¿Qué tipo de cargas?

Ahora estamos recibiendo consolidados, que sería nuestro objetivo, aunque también recibimos contenedores completos. Nuestro objetivo, básicamente, son los consolidados neutros, es decir los que no se despachan en aduana.

Con todo esto, estamos trayendo semanalmente un consolidado de China, que viene de Shanghai, uno de Kelun, uno de Tailandia y uno de India, procedente de Bombai.

Este año ha sido bueno. Hemos podido desarrollar la plaza de Tailandia y darle mayor impulso, y hemos consolidado China e India, que fueron los primeros, allá por el 2004.

¿Cómo se ha visto afectada la competitividad dentro del sector con la entrada de los operadores logísticos en el negocio?

Desde mi punto de vista, creo que nuestro sector está acelerado. Y lo está porque cada vez la gente necesita sus mercancías con más agilidad y prontitud, y esto obliga al mercado a presionar con costes cada vez más reducidos. Estamos, sin duda, en un momento que es crucial. En el sector hay empresas de todo tipo de tamaños que no les están saliendo los números.

Estamos en un mercado muy competitivo donde todo es para ayer, donde imperan los costes y donde, realmente, no sabemos hasta que punto se puede aguantar esta situación.

Por otro lado, hay que hablar de algo que está haciendo mucho daño a nuestro sector, y que son aquellos que no se encuentran en ningún sitio. No me estoy refiriendo a transitarios, operadores logísticos, ni a agentes de aduanas... Hablo de aquellos que con un teléfono,

EL TRABAJO

Dos compañías que aspiran a alcanzar los 30 millones de euros al cierre de este año

■ La historia de Aduanas Llobet es la historia de esfuerzo, tesón y visión empresarial. Así puede resumirse la manera en que, Antonio Llobet, su director general, emprendió el desafío de abrirse camino en un negocio enormemente competitivo, después de haber estado trabajando en el sector tras acabar los estudios universitarios cerca de quince años. “Yo procedo de una familia donde mi padre era ins-

pector de aduanas. Hace 50 años que vinieron a Cataluña, destinados a Port Bou. Yo cuando acabé mis estudios en la universidad, hice lo típico, para hacer frente a los gastos, mi padre me echó un cable en el sector de aduanas. Estuve trabajando durante 13 años para Francisco Gener. Cuando me ví con 35 años me planteé la posibilidad de ser empresario. Pensé que tenía capacidad, conocimientos y clientes.

Así que en el año 96 cree Aduanas Llobet”, explica su director general.

El buen comportamiento del sector, y la necesidad de afrontar nuevos retos, llevó a Llobet en el año 2002 a crear una compañía transitaria independiente, Eurobooking Cargo, de la que también es su director general. Ambas compañías están, actualmente, en plena expansión. Aduanas Llobet, con una facturación



acumulada hasta octubre de 18 millones de euros, tiene unas previsiones de alcanzar cerca de los 21 millones a finales de año. Las previsiones para Eurobooking Cargo son de nueve millones de euros.

A pesar de las cifras, Llobet considera que son tiempos de cambio, en los que entre las principales dificultades se encuentra la ausencia de una nueva generación de representantes de aduanas que continúen el negocio, la poca formación cualificada, y la práctica desleal de quienes han trabajado dentro y se han hecho empresarios independientes. ■