

## SOBRE GUSTOS...



## MÚSICA

## Aquellos maravillosos años

Con cierta nostalgia, el director de Aduanas Llobet reconoce que le gusta todo tipo de música, pero especialmente la que apareció en los 80



## MONTAÑA

## Deportes de altura

Una de sus grandes aficiones es la montaña, un buen escenario para los deportes, como el Ski o, simplemente, para dar un paseo



## VIAJAR

## Recorrer la Península

Aficionado a los viajes, Antonio Llobet siente pasión por las rutas peninsulares. Siempre que tiene tiempo, está dispuesto a viajar por España



El director de Aduanas Llobet está de acuerdo que existen países mucho más preparados que España dentro del sector

una silla y una mesa, y su mujer al lado, desde su casa, están rompiendo el mercado. Con estos nosotros no podemos competir. Y no podemos hacerlo porque desconozco cuál es su filosofía, que yo supongo que es llevar un sueldo a casa. Sin embargo, para conseguirlo, son capaces de cualquier cosa, desde regalar un transporte a reducir sus márgenes de beneficio a lo más ínfimo. Pero juegan con la ventaja de que no tienen costes.

#### ¿Supongo que muchas de estas personas provienen de empresas del sector?

Exacto. Proviene de la fuga de empleados en empresas del sector. Pero lo peor de todo, y pongo el ejemplo de aquí de Cataluña, es que estas personas impiden que los demás podamos competir. Vas a ver

a clientes o a transportistas, y te estás encontrando unos precios que son insostenibles. Una empresa que tiene 15 empleados y una cierta estructura que mantener, no puede competir con ellos.

#### ¿Se pueden tomar algunas medidas? Pocas. Espero que el propio mercado ponga a cada uno en su sitio.

Nosotros, desde las Ateias y desde los colegios de agentes de aduanas, intentamos aumentar las sinergias para que, efectivamente, el prestigio se mantenga y se corresponda con el que hay dentro del sector y, sobre todo, para que aquellos clientes que estén trabajando con estos empresarios, entiendan que no es positivo para el conjunto del negocio. Estamos haciendo una fuerte labor de imagen, desde la empresa y desde las asociacio-

nes para que cada uno termine situándose donde debe estar. Sin embargo, es una tarea muy difícil.

#### Háblame del proceso de liberalización del sector de los agentes de aduanas en Europa.

Estamos pendientes de la reforma del Código Aduanero, que está en fase de desarrollo y de negociación en Bruselas.

Como agente de aduanas te diré que hemos perdido varias cosas, entre ellas la exclusividad y, también, la posibilidad que tenemos los agentes de aduanas de despachar con representación directa, subsidiarios de las operaciones de los importadores. Los demás, transitarios y demás operadores no contemplan esta figura, que sólo estaba reservada en el Código Aduanero a los agentes de aduanas. El objetivo es que

todos seamos iguales.

Pero lo más grave es que el documento original del nuevo Código Aduanero no mencionaba en ningún punto a los agentes de aduanas. Era como si no existiese.

Afortunadamente, gracias a las presiones de las asociaciones y del sector hemos llegado al punto de que se nos incluye en el artículo 11 donde se habla de la figura del representante aduanero.

No obstante, de este punto hasta que se acabe alrededor del 2009 todo el proceso de desarrollo del Código, no sabemos cómo terminará.

#### Con el nuevo Código Aduanero será posible despachar a un polaco incluso estando la mercancía en Polonia...

El objetivo es lograr una especie de aduana virtual comunitaria, es decir,

que yo como representante aduanero pueda estar despachando una mercancía de un señor de Polonia y que me entre por Varsovia, y yo estar despachándola desde España. Al mismo tiempo, un señor de este país recién incorporado a la Unión Europea, puede despachar una mercancía que esté en Barcelona.

#### Estamos echando más leña al fuego... Más presión y competitividad.

Sin duda. El mercado está abierto y yo creo que el más listo será el que mejor se posicione. El nuevo código lo que pretende es conseguir una aduana centralizada, donde las mercancías se muevan libremente y que se puedan despachar en cualquier punto. Para ello, deberás justificar una serie de condiciones de honorabilidad, profesionalidad, capacidad económica y que te harán garante de la figura de operador autorizado. Veremos a ver en qué queda todo esto.

#### ¿Cómo están evolucionando las empresas del sector?

Nuestro perfil es el de empresas cuyos propietarios son personas que se ha hecho así mismos. Hay que reconocer que eso es un mérito. Pero llega un momento, cuando las empresas alcanzan una cierta dimensión, que hay que dar un paso más hacia delante. Y nos faltan conocimientos y personas nuevas capaces de tomar el relevo.

#### Este es un discurso compartido con el sector de los transitarios. Ellos también creen que hay dos desafíos importantes para la supervivencia del sector en el futuro, la formación y el personal cualificado.

Hace mucha falta. Nosotros estamos cogiendo gente nueva, y el proceso de formación es un martirio. Por eso, es necesario que estén dispuestos a empezar desde cero.

#### ¿Cree que estas carencias también se dan en otros países, que es un efecto global del sector?

No. Creo que existen países mucho más organizados. Incluso en la propia India, cuyas oficinas son garitos donde no entrarías nunca, las personas están mucho más preparadas, no sólo a nivel de formación, sino a nivel de idiomas. Aquí el idioma es un problema. ■

# EL VIGÍA

PERIÓDICO SEMANAL DE LA LOGÍSTICA, TRANSPORTE, EMPRESAS Y NEGOCIOS

Nombre o razón social:..... Persona de contacto: .....

NIF:..... Domicilio: ..... Población: .....

Provincia: ..... CP:..... Teléfono..... Fax..... email:.....

Tipo de suscripción:

■ Anual 120 euros IVA incluido

Formas de pago:

■ Domiciliación bancaria: Entidad  Sucursal  CC  N° cuenta

■ Cheque nominativo ■ Giro ■ Transferencia

Solicito tramiten mi suscripción a EL VIGÍA semanal en las condiciones arriba indicadas.

Fecha .....

Firma

Publicaciones de los Puertos de España S.L. Pº de la Zona Franca, 137, planta 1ª, oficina 10. 08038 Barcelona Tel. 902 903 055 - Fax. 93 221 50 71 - suscripciones@elvigia.com