

► Misión Puerto de Barcelona 2019

Japón, un mercado para elegidos

El puerto de Barcelona mantuvo su apuesta asiática con su misión 2019: 60 delegados, veinte empresas y cuatro días de agenda extenuante en la tercera economía mundial

JAVIER MIRANDA. Tokio

La 20 edición de la misión comercial del Puerto de Barcelona eligió un destino que más que un mercado es un reto: Japón. Con un crecimiento cero, un déficit fiscal disparado, una inflación cercana a cero y una población envejecida, Japón presenta grandes dificultades de partida para el exportador español. Además, la presencia de una batería de medidas no arancelarias derivan en un país "cerrado" al comercio exterior. Sin embargo, el nuevo tratado de libre comercio entre Japón y la Unión Europea, firmado el pasado 1 de febrero viene a derribar barreras. Desde la rúbrica del tratado, llaman la atención los crecimientos de las exportaciones de pescado (+45,3 por ciento), el metal y la chatarra (+43 por ciento) y del vino (+28,4 por ciento). En cuanto al mercado logístico, "es un país muy cerrado, con pocas oportunidades para el transitario extranjero. En Japón es necesario trabajar a través de agentes, y son muy pocas las empresas españolas que están presentes aquí con estructura propia.



La misión del Puerto de Barcelona en Japón.

FOTO: JUAN JOSÉ MARTÍNEZ

En nuestro caso, el viaje nos ha dado la oportunidad de reforzar los acuerdos que mantenemos con transitarios nipones", señala Michael Corell, director general de Forwarding Condal. Bergé Logistics, por su parte, desarrolla sus actividades en Japón desde hace más de 20 años, y por ello fue patrocinador destacado de la misión comercial del puerto

de Barcelona. La dársena catalana, su comunidad portuaria y la delegación del gobierno de la Generalitat, encabezada por los consejeros de Territorio y Sostenibilidad (Damiá Calvet) y Empresa y Conocimiento (Àngels Chacón), sumaron 60 delegados y una veintena de empresas. En un viaje de seis días, con cuatro días hábiles para el desarrollo de

encuentros, la comitiva se reunió con actores clave (Nissan, Mazda, Uniql, Ueshima Coffee), con los puertos de Tokio y Yokohama, y con autoridades japonesas del Ministerio de Transportes. El nuevo tratado de libre comercio es una buena noticia para empresas como Cargo Wine, transitario especializado en envíos de botellas de vino. Montserrat Nomen, directora general, señala que "nuestro objetivo en Japón era abrir nuevos mercados y establecer contactos con transitarios con experiencia en la recepción, gestión documental y manipulación de botellas de vino. Hemos desarrollado un servicio que ofrece a los turistas *wine*lovers la consolidación de sus compras en Europa, con coordinación de la entrega con su regreso al país de origen. Nuestra plataforma digital permite a la bodega o tienda especializada darse de alta en nuestro servicio, y al cliente final hacer seguimiento del estado de su envío. También hemos creado un *packaging* especial, y ya contamos con 420 bodegas y tiendas *on line* y *off line*".

El mercado japonés tiene unas peculiaridades diametralmente opuestas a las que puedan tener otros países de su entorno, como por ejemplo Corea del Sur o China. El japonés es por naturaleza desconfiado, receloso y con una cierta tendencia a la susceptibilidad (todo sea dicho al margen de sus también múltiples virtudes) y que se traduce en una dificultad añadida para todo aquel que quiera ganarse su confianza, tanto en lo personal como en lo profesional. Las dificultades de interrelación con los japoneses para un transitario catalán son, a mi parecer, las mismas que pueda tener un transitario madrileño, vasco o valenciano. La supuesta dificultad no radica en quien quiera relacionarse con ellos, sino que son ellos en sí mismos el obstáculo a superar para ganarte su confianza. En mi intervención en el Seminario Técnico de Aduana celebrado en Tokio el pasado 12 de noviembre decía que si bien no es fácil, una vez se consigue obtener su confianza, los japoneses son los mejores socios con los que

El poder de atracción de Asia para el transitario

uno pueda contar. Ahora bien, desde el pasado 1 de febrero se abre una nueva realidad en los intercambios comerciales entre Japón y la Unión Europea, con la firma del mayor tratado comercial bilateral del planeta y que sin duda impulsará un crecimiento en los intercambios comerciales entre las dos zonas, teniendo como objetivo principal la práctica eliminación de casi el 100 por ciento de los aranceles en las respectivas importaciones japonesas y europeas. Los transitarios vivimos del transporte de mercancías y bienes y este incremento será, sin duda alguna, muy positivo para nuestro colectivo. En este contexto se desarrolló la Misión Comercial 2019 del Puerto de Barcelona, con seis días de actos y reuniones con actores importantes del comercio exterior japonés en Tokio y Yokohama. Personalmente y como presidente de la Asociación de Transitarios de Barcelona (y vicepresidente de Feteia)



Emilio Sanz (*).

me hubiera gustado una participación más numerosa de nuestro colectivo, pero si hacemos un análisis comparativo con la misión del año pasado, pues resulta que hemos duplicado la cantidad de transitarios participantes y, aunque mejorable, debo decir que nuestro colectivo ha representado el 12 por ciento del total en la misión de este año.

El año que viene, el Puerto de Barcelona ya ha anunciado que la misión se desarrollará en Tailandia, con Bangkok como destino principal. Tai-

landia es un país emergente y con una economía en crecimiento constante (lento, pero constante) y que siempre ha despertado un gran interés entre el colectivo de los transitarios. No en vano la mayoría de los encuentros anuales de las múltiples redes (*networks*) de transitarios se celebran en Bangkok, si bien debería añadir que otro factor importante es el nivel del coste de la vida que hace aún más atractivo este país para la celebración de congresos y encuentros comerciales. De hecho, la sede de World Cargo Alliance, la mayor red de empresas transitarias del mundo, se encuentra precisamente en Bangkok, factor que sin duda puede jugar a nuestro favor de la organización de la misión comercial para propiciar el apoyo y participación de esta gigantesca red de transitarios. Durante la última reunión de la SINO Conference celebrada este mismo año en Barcelona tuve la oportunidad de conversar en

diversas ocasiones con David Yokeum y Dan March, presidente y CEO respectivamente de la World Cargo Alliance, y después de saber acerca de su manera de pensar en relación a este tipo de eventos, no tengo la menor duda de que considerarán seriamente la petición del Puerto de Barcelona para participar de alguna manera en la Misión Comercial del próximo año 2020.

Con esta serán ya tres misiones consecutivas del puerto de Barcelona en Asia (Vietnam, Japón y Tailandia), lo que desplaza a América Latina del foco. Los transitarios consideramos que los mercados de extremo oriente y sureste asiático (también incluiría a India) son hoy por hoy más atractivos que los mercados latinoamericanos. Y es que si hacemos un rápido repaso mental al estado actual de las economías de los países centro y suramericanos (si bien con alguna honrosa excepción) veremos que están casi todas bajo cuidados intensivos.

(*) Presidente de Atea-OLTRA Barcelona