

foc i lloc

# La ruta comercial dels andosins

*10 dies per sortir d'Andorra, només dos per arribar a Sacramento*

DELFI **ROCA**



Aquesta és la història real d'un paquet enviat per missatgeria urgent. És un exemple que demostra el greu problema que tenen els comerciants per operar frontera enllà, quan ho volen fer honradament. Tot va començar amb la venda per internet d'un article singular, situat a Andorra. Va adquirir-lo un comprador estatunidenc resident a Sacramento (Califòrnia). El sistema de cobrament va funcionar a la perfecció, però de seguida es va comprovar que Andorra és com una pedreta a l'engranatge de les grans companyies de missatgeria. El nostre país, quan no l'encalla, alenteix el seu sistema. Malgrat que la plataforma intermediària on es va vendre té un sistema de recollida i enviament arreu del món, l'activació digital del "pickup" a Andorra no va funcionar. El van tornar a programar un altre cop, però sense èxit. Ai las! Resulta que una recollida programada a Andorra no encén cap llum vermella a les pantalles del transportista internacional implicat. Els dies passaven i els nervis augmentaven. Finalment, el mateix comerciant va acabar coordinant per telèfon la recollida de la mercaderia. Talment als temps del fax. Gràcies a la predisposició de les persones involucra-

des en la logística, es van poder enviar els documents d'exportació a l'inevitable agent de duanes. Aquest "només" va trigar un tot un dia a tramitar la documentació amb la duana. Per això, l'endemà el paquet no va poder marxar amb l'únic camió que surt cap a Barcelona. A més, en ser divendres, fins dilluns cap al tard no va arribar a la plataforma logística de Barcelona. D'allí, fins a Sacramento en només 48 hores, passant per Bèlgica, Regne Unit, Los Angeles, Cincinnati i San Francisco. En definitiva, el que en un altre país europeu hauria estat una operació automatitzada, efectuada en tres dies, des d'aquí en van caldre dotze. La situació d'Andorra, ara que tot el món esdevé un mercat, aboca el comerç local a empètitir-se. La idiosincràsia andorrana està ofegant el comerç. Per resoldre-ho, les institucions han de fer el que calgui per situar el país al mateix nivell operatiu que la resta. És un tema de competitivitat. Això sí, la població andorrana gaudeix de la comoditat de comprar a l'exterior via Amazon o Alí-baba, que operen a través dels serveis de correus francès i espanyol. Com a clients, gaudeixen de la franquícia andorrana, eludint qualsevol taxa, tant local com estrangera.