

Gemma Jimeno

Imagen: Archivo

gemma.jimeno@economia3.info

**S**e incorporó a la presidencia del Consejo Autonómico Valenciano de Agentes Comerciales (Cavac) en enero de 2020. ¿Podría explicarnos cuáles son sus objetivos?

Cavac se fundó en 1993 al amparo de la entonces nueva ley autonómica. Aglutina los colegios de agentes comerciales de Alcoy, Alicante, Castellón y Valencia. Su objetivo está en mantener una relación de comunicación y de trabajo en común de los colegios que lo integran.

También pretendemos, de forma insistente, ser portavoces de este colectivo, de más de 2.000 personas, que desarrolla su labor en la Comunitat. En estos momentos tenemos que hacer frente a polémicas como los aumentos de cuotas para autónomos, reclamar las ayudas a los agentes comerciales por la covid-19...

**- ¿Qué balance puede hacernos de su primer año al frente del Consejo?**

Teniendo en cuenta que ha transcurrido durante la pandemia, no había otra opción que estar al lado de los agentes comerciales que seguían trabajando para que llegaran alimentos, productos de higiene o geles hidroalcohólicos, entre otros productos. Desde el primer momento transmitimos un mensaje de tranquilidad (ahora es fácil decirlo) y nos encargamos de suministrar a nuestros agentes material de protección para que pudieran realizar sus visitas.

**Actividades como ferias, etc., también han caído... ¿Cómo se está llevando a cabo esta situación?**

Es nuestra gran pena. Las ferias son nuestro mejor ámbito de trabajo, son



Carlos Requena, presidente del Cavac

# “Necesitamos que se restablezcan las ferias urgentemente”

nuestra segunda casa. Es la fiesta de la venta, del contacto con el cliente y de la presentación de productos y novedades que mantienen o desarrollan el mercado. En las ferias no solo se vende, nos preparamos todos para vender y para comprar. Necesitamos que operen de nuevo, de forma urgente.

**- ¿Podríamos decir que ha surgido “un nuevo agente comercial”?**

Lo hemos descubierto ahora, pero ya existía. Solo que no lo habíamos visto tan claramente. El agente comercial de hoy está más que preparado informáticamente, dispone de medios, esta actualizado, tiene una formación espectacular según vamos viendo en sus currículos y nada tiene que ver con la imagen

de simple vendedor que se tenía antes de él. Todas las profesiones han tenido que especializarse y prepararse para competir, pero cuando ves las fichas de las nuevas incorporaciones a los Colegios de agentes comerciales son sorprendentes, el grado de formación ha subido muchísimo. Es lógico, hay mucha competencia, a un agente comercial nadie le asegura más remuneración que la que se gane él y por tanto solo sobreviven los mejores. En este sentido quiero destacar el papel largo y oscuro de los colegios insistiendo en formación, formación y formación, destinando grandes recursos y sostenidos en el tiempo. Pero, los resultados están a la vista. El tiempo nos ha dado la razón. •