

Josep Burgas i Cifuentes PRESIDENT DEL COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS COMERCIALS DE GIRONA I COMARQUES

“En la meitat de les ofertes de feina es busquen venedors”

COL·LEGIATS· El sector ha posat en marxa un pla per incorporar gent jove a la professió, ja que avui la mitjana d'edat del gremi és de 54 anys **TREBALL**· “Al col·legi de Girona cada dia rebem tres o quatre sol·licituds de feina en què es demanen comercials” **TRANSACCIONS**· “El 40% de les transaccions comercials de l'Estat s'efectuen a través del nostre col·lectiu”

Imma Bosch
GIRONA

El president del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Girona, Josep Burgas, assegura que entre un 40% i un 50% de les ofertes de feina que hi ha actualment a Catalunya estan relacionades amb l'agent comercial, una feina que segons Burgas ha crescut perquè, a conseqüència de la crisi econòmica, l'empresa necessita vendre i busca bons professionals. Explica també que el 95% dels col·legiats són autònoms, que majoritàriament gestionen multicartera i que la mitjana d'edat del col·lectiu és de 54 anys. I, per intentar abaixar-la, el Consell General d'Agents Comercials d'Espanya, conjuntament amb el Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social, ha iniciat un pla que es du a terme en tots els col·legis oficials d'agents comercials de l'Estat per incorporar joves a la professió.

En què consisteix aquest pla?

El nom oficial és pla de foment de l'autoocupació jove, destinat a menors de 35 anys que es vulguin dedicar a la professió comercial. El jove no té tirada a la nostra professió i n'és la prova que la mitjana d'edat del col·lectiu és de 54 anys. El programa s'ha engegat i s'ha negociat des de Madrid, però ara es desplega a les autonomies, perquè ho apliquem en funció de les característiques del territori.

Hi ha molta demanda de venedors?

És dels pocs sectors en què, tot i la crisi, hi ha demanda laboral. Es calcula que entre el 40% i el 50% de les ofertes de feina que hi ha actualment al mercat són per buscar comercials. I a nosaltres a les comarques gironines cada dia ens poden arribar tres o quatre sol·licituds de feina. Evidentment l'empresa busca professionals amb experiència. I, per aquest motiu, amb el pla de treball jove, els



Josep Burgas, fotografiat a la seu del col·legi de Girona, al carrer Nou ■ I. BOSCH

que fa molts anys que treballen en aquesta professió donem l'oportunitat als joves d'acompanyar-los en les primeres visites als clients. L'objectiu és traspasar-los les nostres pròpies experiències.

Per quin motiu en aquest sector hi ha demanda de treball?

La crisi fa que el consum dismi-

nueixi, però les empreses necessiten vendre i per això busquen professionals. Actualment el 95% dels col·legiats són autònoms i majoritàriament representen més d'una empresa, el que nosaltres anomenem multicartera. Hi ha venedors que poden portar fins a quinze empreses. També hi ha un tant per cent molt petit d'agents comer-

Josep Burgas és la segona generació d'una família d'agents comercials. Propietari d'una empresa de representació d'electrodomèstics de Figueres, la seva trajectòria en l'àmbit col·legial es remunta al 1980, any en què va assumir la vocalia de Girona a la comarca de l'Alt Empordà. L'any 2000 es va incorporar a la junta del govern de Girona, també com a vocal, per passar a exercir de tesorero el 2004. El 2007 va ser elegit president de la corporació de Girona. I el 2011 va ser nomenat president del Consell Català de Col·legis d'Agents Comercials, després d'exercir la vicepresidència d'aquest consell autonòmic des del 2009.

un producte per vendre i una altra que vol comprar, i acaba sent la cara visible de l'empresa. Els bons comercials estan molt buscats. Segons estadístiques oficials, el 40% de les transaccions comercials de l'Estat espanyol es fan a través d'agents comercials. És un percentatge important i demostra que avui dia tota persona que tingui necessitat de vendre ha de buscar un professional. Això representa que el professional ha d'estar format i aquest és un altre dels serveis que oferim al col·legi. A la demarcació de Girona hi ha 700 col·legiats, i nosaltres periòdicament oferim cursos, serveis jurídics gratu-



El 95% dels col·legiats són autònoms i majoritàriament porten multicartera

its, assessorament fiscal i convenis als nostres col·legiats, entre altres serveis. I, com que som una entitat sense ànim de lucre, els ingressos del col·legi provenen de quotes.

Vostè és president del col·legi de Girona des del 2007. Aquest any hi haurà eleccions, es tornarà a presentar?

Jo tinc ganes de continuar durant quatre anys més, però això està supeditat a la col·legiació. Faré el que ells decideixin. També sóc president del Consell de Col·legis d'Agents Comercials de Catalunya. Jo vaig començar a treballar ja fa 24 anys i l'evolució que hi ha hagut en el sector ha estat molt important. ■

cial que estan en contracte laboral a l'empresa.

Quina és la tasca del col·legi?

El col·lectiu representa les persones que es dediquen a la venda i el col·legi vetlla perquè la professió sigui digna i perquè el venedor sigui professional. L'agent comercial fa d'intermediari entre una persona que té