

Entrevista a Antonio Soriano Aznar



Antonio Soriano es toda una Institución en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia, corría el año 1976 cuando se colegiaba y desde hace muchos años ha desempeñado cargos de Vocal, Tesorero, Secretario y Presidente en la Junta de Gobierno del Colegio, al que le ha dedicado una parte importante de su vida, aportando mucho a esta Institución.

En reconocimiento a su dilatada trayectoria, tanto como Agente Comercial como en los cargos de responsabilidad que ha desempeñado en el Colegio y en el Consejo Autonómico, ha sido nombrado Presidente Perpetuo y Agente Comercial Ilustre del Colegio de Valencia, así como Presidente de Honor del Consejo Autonómico Valenciano de Agentes Comerciales, Institución de la que fue Presidente durante muchos años.

Entre otras muchas responsabilidades, hay que destacar que Antonio Soriano ha sido Miembro del Pleno de Cámara Valencia y Cónsul 4º del Consulado de La Lonja, Instituciones en las que ha desempeñado un importante papel.

Trayectoria y logros

¿Qué le motivó, primero a ser Agente Comercial y posteriormente a involucrarse en la Junta de Gobierno?

“Mi formación académica estaba enfocada a la organización y administración de empresas, terminé el Profesorado Mercantil, estuve un corto tiempo en la empresa familiar, desde 1967 a 1973, fui el responsable del departamento de informática de una importante empresa valenciana exportadora de productos hortofrutícolas, para ello recibí la debida formación en el Centro de Cálculo de la empresa IBM

En 1973, por destinos de la vida, mi actividad dio un giro de 180 grados, pasando de la oficina, al mundo comercial, el motivo hacerme cargo de la gestión o representación comercial de una de las Papeleras más importantes del País Vasco para la Comunidad Valenciana, Murcia y Albacete.

Ante esta nueva situación me planteé pertenecer a una Organización que defendiera los intereses de los comerciales autónomos y pertenecer a un colectivo con intereses comunes. Por esta razón elegí al Colegio de Agentes Comerciales, aunque laboralmente tributase por el Régimen Especial de Representantes de Comercio, ya que en aquellas fechas la figura del autónomo no estaba delimitada laboralmente.

Me involucre en la Junta de Gobierno por insistencia de mi buen amigo Gonzalo Ebri, persona a la que me une una larga y estrecha amistad. Ya nuestros padres, en la época de sus inicios, fueron socios en el sector de harinas y granos, también veraneáramos en el mismo lugar, también ambos fueron miembros del Consulado de La Lonja, etc., así que no pude negarme al amigo Gonzalo. Así las cosas, entré como vocal 6 bajo la Presidencia de José Molto Calatayud.”

¿Cuáles considera que han sido los hitos más importantes que logró durante su tiempo en la Junta?

“Como Vocal, el impulso a las secciones especializadas (por ejemplo sección del mueble) y el estudio y puesta en marcha la Bolsa de ofertas.

Como Secretario, el trabajo más interesante fue analizar al detalle todas las actividades del Colegio, internas y externas, y asesorados por expertos definir todos los procesos necesarios simplificándolos y crear así un protocolo de procedimiento para cada actividad, intentando, por supuesto, su desarrollo dentro de los medios informáticos que disponíamos en ese momento. Al hilo de este temas recordar, que al menos hemos tenido tres asesores informáticos, iniciamos con IBM, después hubo dos más que nos adaptaban los programas a las nuevas versiones o necesidades.

En ese periodo se hicieron múltiples encuestas al colectivo para conocer las preferencias o necesidades de servicios que demandaban.

Como Secretario, también destacar la inauguración de la escultura del Agente Comercial y entrega a la Feria, todo ello dentro del 75 aniversario

Como Presidente, pienso que la labor o cambio más destacable fue hacer el Colegio más abierto, más participativo, tanto hacia la Junta como hacia los empleados.

Animar a los miembros de Junta y a los empleados que aportaran ideas, sugerencias, etc, asignando mayor responsabilidad, así como una delegación de funciones en los colaboradores

Sabía que mi antecesor, las decisiones, en la mayoría de veces, eran las suyas propias, quizás por la misma formación o costumbre de aquella época.

Hay uno que recuerdo con especial emoción, fue saldar la deuda histórica que el Colegio tenía con sus colegiados por su fidelidad a la Colegiación

Aprovechamos el 75 aniversario, para en un acto público multitudinario en el Devesa Garden, entregar las medallas y diplomas de todos aquellos colegiados que habían cumplido 25, o más años, como colegiados, ello como reconocimiento y gratitud a su fidelización al Colegio

Como Secretario me sentí orgulloso, y además acordamos la norma de celebrar este acto cada año a los que cumplen 25 y 50 años de colegiación con se medalla de plato u oro respectivamente.

Hay dos hitos más que viví con intensidad, uno siendo secretario y el otro ya como presidente.

El primero fue la elaboración y edición del libro de nuestro 75 aniversario. Aquí es de justicia agradecer y reconocer la ingente e inestimable labor de nuestro colegiado ilustre D Amadeo Montón que desarrolló una labor de búsqueda exhaustiva en hemerotecas y todo tipo de documentación propia y ajena del Colegio hasta llegar a su finalización. Recuerdo que como Secretario gestioné una importante ayuda pública de la Diputación para la edición de un número importante de ejemplares. Recordar, que lamentablemente nuestro apreciado Amadeo no pudo verlo editado por su fallecimiento pocos días antes de la edición.

Posteriormente, en los suplementos que se editaron con motivo del 80 y 90 centenario, el trabajo menos arduo, ya que disponíamos de mayor cantidad de documentación propia del Colegio, y los acontecimientos eran más recientes .

En estos trabajos colaboraron de manera eficaz el amigo Vicente Calatayud, Gonzalo Ebri y yo.

Por último un tercer acontecimiento, destacado, siendo Presidente , fue la celebración del 66 Congreso ANUAL de la IUCAB, en Valencia, organizada por el Colegio, hecho que dio prestigio a nuestra ciudad, y un reconocimiento, tanto a la buena acogida de los congresistas, como a la buena organización de los diversos actos que tuvieron lugar.

Recibimos felicitaciones de la Junta Directiva de la IUCAB, así como de la Cámara de Comercio”

**¿Hubo algún momento especialmente difícil o desafiante en estos años?
¿Cómo lo superó?**

“No diría momento, más bien “periodo” el que abarca desde el 2008 al 2014, siendo especialmente duros los años 2012 y 2013. La causa, la Explosión de la Burbuja Inmobiliaria que conllevó , como consecuencia, una grave Crisis Financiera que todos recordamos.

Las consecuencias para nuestra profesión fueron dolorosas, ya en su momento, dada su importancia, escribí un artículo en el suplemento del libro editado con motivo de nuestro 90 aniversario.

En ese periodo, como presidente, tuve que afrontar la parte más dolorosa y desagradable que he afrontado , fue la reestructuración, tanto del Colegio como del Consejo Valenciano, del que también ostentaba la presidencia.

Del Colegio se redujo la plantilla en un 50%, y del Consejo eliminamos la secretaría y la gestión del letrado, de manera que quedaba prácticamente como una entidad representativa a nivel autonómico aglutinando a los 4 Colegios de la Comunidad Valenciana. Ubicamos su domicilio oficial en las dependencias del Colegio de Valencia, y financiándole con aportaciones, de cada uno de los 4 colegios, en proporción a su correspondientes censos”

¿Qué lecciones ha aprendido a lo largo de estos años de servicio al Colegio?

“Ninguna en especial, las que da la misma vida. Hay que escuchar a todo el mundo, estar abiertos a los cambios de los tiempos, dar responsabilidad a los colaboradores, delegar con responsabilidad, tener conciencia del valor de nuestros colegiados, son realmente ellos los que mantienen el Colegio. Intentar satisfacer sus necesidades profesionales en la medida que se pueda conseguir que el colectivo perciba la cercanía del Colegio, y que realmente les sea útil.

Hay que estimular iniciativas e ideas entre los miembros de la Junta para conseguir un mayor acercamiento del Colegio a los colegiados.

Dar a conocer a la sociedad, lo que realmente es nuestra institución, lo que hace y lo que aportan sus colegiados para ofrecer una mayor satisfacción de las necesidades. En cuanto a los empleados, mantener un diálogo abierto, sincero, valorando sus iniciativas y reconocerles los avances”

El Colegio y la profesión

¿Cómo ha cambiado el Colegio Oficial de Agentes Comerciales durante su tiempo en la Junta?

“Desde que entré en la Junta hasta la fecha han transcurrido casi 50 años, durante ese periodo han pasado tres presidentes, José Molto, Antonio Soriano, y el actual Carlos Requena, cada cual imprimió su forma de gestionar, haciendo más o menos partícipe a la Junta en función de sus

criterios, así como la importancia o urgencia de los asuntos para la toma de decisiones.

Como sabemos, está la Permanente que estudia, analiza y decide lo que se debe realizar en función de la urgencia o no de los asuntos, dando cuenta posteriormente a la Junta de Gobierno. Los tres presidentes han hecho Colegio, todos han incrementado su solidez patrimonial, han mantenido una línea ascendente de servicios al colegiado, han sido responsables en la gestión de los recursos, siendo conscientes de no gravar al colectivo con incremento de las cuotas, si no fuera realmente necesario.”

¿Qué cambios significativos ha visto en la profesión de Agente Comercial a lo largo de estas décadas?

“Durante esos casi 50 años (1976-2024) en la Junta, las cosas han cambiado mucho, solo ver cómo ha evolucionado la sociedad, y el comercio.

La concentración de empresas, y la política de fidelización, de muchas de ellas por su cartera de clientes, no ha favorecido a los Agentes Comerciales, prefiriendo otras alternativas en su estrategia comercial.

En cuanto a las facilidades de comunicación, tanto físicas como digitales, ha evolucionado enormemente, solo recordar cómo eran las carreteras y cómo son en la actualidad, y en cuanto a la capacidad de comunicación pasamos desde el fax a la videoconferencia, por ordenador a móvil, con la gran ventaja de aumentar la frecuencia de contacto con los clientes de forma más cómoda y rápida, sin abandonar la relación personal que implica la visita, siempre de agradecer. Ahora nos espera la era de la IA.”

¿Qué desafíos cree que enfrenta actualmente la profesión y el Colegio?

“En un mundo cada vez más globalizado, con una fuerte competencia en los mercados, exige una sólida y más completa formación de nuestros Agentes.

Para aprovechar las oportunidades, que las hay, es el contacto con el exterior. En este punto los idiomas, y en especial el inglés, son fundamentales, para dar respuesta a las empresas extranjeras que buscan introducirse o consolidarse en el mercado español. También es cierto que a menudo buscan abarcar todo el mercado nacional, y ello, a menudo, exige crear una red de subagentes para cubrir todas las zonas. Ante esta situación

nos convertimos en pequeños empresarios al frente de una Agencia Comercial. Esta figura cada vez es más frecuente.

Otra cuestión imprescindible es el conocimiento y uso de la digitalización como herramienta de trabajo. accediendo a la máxima información, optimizando nuestra organización de las agendas, y controlando el área administrativa y financiera de manera rápida y eficaz.

En cuanto a los desafíos del Colegio, si analizamos el gráfico del Censo de los últimos años, vemos qué costará mantener el número de colegiados. Por otro lado observamos, que por fortuna, los ingresados tienen una formación más amplia, muchos con estudios universitarios, por lo que estos niveles nos obligarán a ser más exigentes en la calidad y utilidad de los servicios que realmente demanden. El contacto permanente con el colectivo será imprescindible para pulsar la demanda y conocer la valoración de los servicios.

Otro punto importante son las acciones para captar futuros agentes, en este aspecto nuestro actual Presidente, y el equipo de Junta , están realizando una labor encomiable, dando a conocer el Colegio, sus ventajas, y lo que ofrece entre los jóvenes que cursan estudios, en el ámbito del comercio y la economía, de diferentes niveles universitarios. Esta labor debe continuar aún después del Centenario.

Por último, otra sugerencia de índole económico, sería que visto el gráfico del Censo , y en previsión de contener al máximo el incremento de cuotas, rebajar el índice de liquidez del Colegio, que es alto, e invertir en patrimonio que de una rentabilidad más elevada que las IPF o bonos actuales. Es un tema delicado, pero si actualmente conseguimos un 5% de ingresos extras en los presupuestos, sería muy bueno llegar al 10%., por supuesto con todas las garantías de las inversiones”

Reflexiones personales

¿Qué emociones siente al mirar hacia atrás en su carrera dentro del Colegio?

“Gratitud hacia todos los compañeros por su amistad, tanto a los que están ahora, como a los que estuvieron en su momento La tranquilidad de haber hecho las cosas de la mejor manera que supe.”

¿Qué consejo le daría a los miembros actuales y futuros de la Junta para continuar su legado?

“Pues que fomenten la amistad, que sigan queriendo a la profesión, a pesar de los problemas, y al Colegio, con la misma ilusión que el primer día que entraron en la Junta Por último que apoyen totalmente, si dudas, al actual presidente, pues sus decisiones serán meditadas, buenas y sensatas.”

Visión de futuro

¿Cómo imagina el futuro del Colegio Oficial de Agentes Comerciales?

Un Colegio con menos colegiados pero muy formados siendo excelentes profesionales.

Un Colegio con patrimonio sólido y solvente, capaz de incrementar sus ingresos extras

¿Qué mensaje le gustaría transmitir a los agentes comerciales más jóvenes que están comenzando su carrera?

A los colegiados les diría que ser sinceros gana la confianza de los clientes.

En esta profesión hay que ser organizados y disciplinados, hay que saber escuchar atentamente, ser muy observadores, tener pasión por lo que haces y ser buenos psicólogos.

Sigue tu intuición e instinto y permanece atento para ver venir los cambios, tendencias y modas.