



Mariola Bravo, presidenta del Colegio de Agentes Comerciales de La Rioja. Fernando Díaz

MARIOLA BRAVO DE CASTRO. Presidenta del Colegio de Agentes Comerciales de La Rioja

«El agente comercial es necesario en una intermediación seria y fiable»

REDACCIÓN

Logroño. Mariola Bravo es la presidenta del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja. Una institución que exige unos requisitos para la colegiación que ella explica: «Hay que estar dado de alta en el epígrafe 511-Agente Comercial y poseer acreditación de alguna de las empresas representadas o copia del contrato de agente. Para operar en este epígrafe, la colegiación es obligatoria. Las ventajas fiscales son la desgravación de la totalidad de los gastos relacionados con la actividad».

– ¿Qué servicios ofrece el Colegio?

– El asesoramiento jurídico y fiscal al colegiado, la bolsa interna de trabajo, los convenios con empresas e instituciones, la posibilidad de uso de salas y despachos del COAC, la formación específica continua, etc., todo ello sin coste adicional a la cuota trimestral colegial, que también es deducible. Y a nivel legal, el agente comercial está amparado por la Ley de Agencia 12/1992 y su contrato de agencia.

Respecto a la formación, al estar operativos en la intermediación comercial de numerosos sectores con una especialización propia de cada uno de ellos, no se requiere una formación específica previa, sino que para las nuevas colegiaciones, el COAC de La Rioja asume el coste de la matrícula del curso para la colegiación y a la finalización con éxito del mismo, se obtiene Título de Agente Comercial Oficial expedido por el ministerio.

– Cuando se habla de economía, habitualmente no se habla de ustedes, pero son una pieza clave en todo el engranaje, ¿por qué no se les conoce?

– La figura del agente comercial es necesaria para una representación e intermediación seria y fiable, en todo tipo de operaciones. Tiene un perfil multisectorial, que al operar entre el productor y el comercio no es visible generalmente por el cliente final, quizá por eso no es tan conocida. A nivel institucional, como corporación de derecho público que ostenta la representación de esta profesión en la Comunidad, nos preocupamos por ser escuchados por las diferentes administraciones respecto a cualquier tema que entendamos que pueda incidir en el desarrollo de la profesión, así como para colaborar aportando nuestra experiencia profesional.

– La relación personal es clave en

COL. AGENTES COMERCIALES

Fedcha de fundación: 1926

Número de colegiados: 130

Web: www.coaclarioja.es

el proceso de compra-venta, ¿han notado mucho esa falta de contacto en la pandemia?

– Las relaciones personales han sido siempre importantes en el proceso de venta y lo seguirán siendo cuando la situación sanitaria se normalice, pero también hemos aprendido que realizar de manera telemática parte de nuestros procesos puede ayudar a organizar nuestra agenda de una manera más eficiente y a la conciliación familiar.

– ¿Qué papel ha jugado el Colegio en esta atípica situación?

– Desde el comienzo de la pandemia, el Colegio ha trabajado para trasladar a las instituciones y grupos políticos la problemática que los agentes comerciales de diferentes sectores estaban viviendo. Respecto a nuestros colegiados, hemos trabajado para mantenerlos puntualmente informados y asesorados, tanto legal como fiscalmente, y les hemos provisto de los pertinentes certificados exigidos para la movilidad y para solicitar ayudas.

– ¿Cuáles son los nuevos retos que debe afrontar el Colegio?

– Seguir trabajando en la protección de la profesión, instando a las instituciones a que reflexionen sobre el papel de todos estos autónomos en la reconstrucción económica, para garantizarles las condiciones óptimas para su actividad. Estamos planificando la formación gratuita que el colegio quiere ofrecer, en cuanto la situación sanitaria lo permita, al aprendizaje de las nuevas herramientas que han surgido para el teletrabajo. Por otro lado, siguen siendo llamativos los datos de colegiación femenina. Previamente a esta crisis, a nivel nacional solo un 11,9% del censo está integrado por mujeres. Los datos de La Rioja, a día de hoy, son de un 7,81%. La Fundación de Agentes Comerciales de España puso en marcha con la colaboración de la Dirección General del Trabajo Autónomo del Ministerio de Trabajo, un Plan de Fomento del Autoempleo Joven y Femenino, con el fin de apoyar a menores de 36 años y mujeres de cualquier edad, a emprender y crear su puesto de trabajo como agentes comerciales autónomos.



Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

coac.

Porque te APOYAMOS

✓ **CURSO OFICIAL de AGENTE COMERCIAL**
a cargo del COAC La Rioja

✓ Infórmate de los Servicios y Ventajas de ser **AGENTE COMERCIAL COLEGIADO**

- Obtendrás el **Título de Agente Comercial** expedido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
- Obtendrás **asesoramiento jurídico y fiscal gratuito**.
 - Optarás a la **BOLSA DE TRABAJO** en la que las empresas solicitan agentes comerciales colegiados.
- Además, te beneficiarás de **descuentos y ventajas** en más de **150 empresas** de diferentes sectores.
 - Accederás **gratuitamente a ferias** con tu carnet de agente comercial colegiado.

...

Para mayor información: Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

C/ Rodanča 7 bajo 26004 Logroño (La Rioja)

Telf. 941 237 796 – larioja@cgac.es – www.coaclarioja.es

Síguenos:    

Realiza tu visita virtual a las instalaciones del COAC La Rioja: <https://goo.gl/f7zOnu>