

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

«Somos el nexo entre el fabricante y el comercio»

REDACCIÓN

Logroño. Mariola Bravo es la actual presidenta del Colegio de Agentes Comerciales de La Rioja. Desde esa perspectiva analiza el estado de una profesión en alza y cada vez más demandada por las empresas.

– **La suya es una profesión relativamente desconocida, pero su importancia es vital en el engranaje económico de nuestra sociedad, ¿por qué pasan tan desapercibidos?**

– Generalmente el agente comercial desarrolla su actividad representando los productos de una o varias empresas frente a otra empresa o comercio. Es parte del proceso previo para que muchos de esos productos se puedan ofrecer tanto en un centro comercial, como en el comercio de proximidad. Nuestra labor no es tan visible en esos casos para el cliente final, sino que somos normalmente el nexo entre el comercio y el fabricante.

– **Explíqueme, para que la sociedad les reconozca más fácilmente, cuáles son las funciones de un agente comercial**

– Es un profesional autónomo que promueve, negocia o concreta, operaciones mercantiles de venta de productos en nombre de una o varias empresas a las que representa, mediante una retribución por venta y en una zona geográfica determinada. Desarrolla unas funciones de apertura de nuevas zonas comerciales o mercados, impulso de ventas en ellos y creación de valor de marca. También gestiona su cartera de clientes y la tramitación de posibles incidencias.

– **¿Qué ventajas da la colegiación?**

– Partiendo de la premisa de que en nuestro epígrafe 511 la colegiación es obligatoria, las ventajas son muchas, las fiscales del epígrafe, son la posible desgravación de la totalidad de los gastos relacionados con la actividad y respecto a los servicios colegiales, me gustaría destacar 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.

«El Colegio consiguió que el Parlamento aprobara ayudas para agentes comerciales»

– **¿Mantiene el Colegio relación con el ámbito educativo y especialmente al dedicado a la formación de los futuros agentes comerciales?**

– Sí mantenemos relación, realizamos charlas tanto en la sede como en sus centros, para alumnos de los grados relacionados con el comercio. Para las nuevas colegiaciones, el COAC de La Rioja asume el coste de la matrícula del curso para la colegiación, encargándose de la inscripción, y a la finalización con éxito del mismo, se obtiene Título de Agente Comercial Oficial expedido por el ministerio. En colaboración con la Universidad de La Rioja, se han llevado a cabo también, varias ediciones de un posgrado de Experto Universitario en Agente Comercial.

– **Ustedes han reclamado ayudas, a lo largo de este año, para hacer frente al aumento de los costes (especialmente el de carburante) de su actividad, ¿han conseguido algo?**

– Conseguimos algo que nosotros consideramos que tiene mucho valor y es que todos los partidos políticos de la cámara riojana aprobaron por unanimidad una PNL que incluía la creación de una línea de ayudas específica para los Agentes Comerciales riojanos por la subida de precios del combustible, lamentablemente a día de hoy el gobierno de La Rioja no ha cumplido aún con ese compromiso, el Colegio sigue trabajando para que esto se materialice y trasladar a las instituciones y grupos políticos, las problemáticas que en los diferentes sectores puedan afectar a nuestros colegiados para buscar soluciones.

– **No hace demasiado han firmado un acuerdo de colaboración con la FER, ¿en qué consiste? ¿En qué va a beneficiar al colegiado?**

– La nuestra es una profesión claramente al alza y cada vez más demandada por las empresas que necesitan profesionales de confianza, por eso junto con la FER decidimos realizar acciones conjuntas para acercar al empresario las ventajas que estos profesionales le pueden ofrecer, como el ahorro de costes al no tener que sostener la empresa una estructura comercial propia, ampliación del alcance territorial de venta o apertura de nuevos mercados. Por otro lado, dada la relación que existe entre los profesionales que ambas corporaciones representamos, regulada en la vigente Ley de Agencia, es bueno que trabajemos conjuntamente para garantizarles las condiciones óptimas para el desarrollo de su actividad.



Mariola Bravo preside una reunión de su junta directiva. Fernando Díaz



Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

coac.

Hazte AGENTE COMERCIAL Colegiado.

COLEGIADOS

- ✓ **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 empresas de diferentes sectores como por ejemplo en **carburantes**, hoteles, telefonía, ...
- Accederás **gratuitamente a ferias** con tu carnet de agente comercial colegiado.

EMPRESAS

- ✓ **Ahorro de costes** a la empresa al no tener que soportar una estructura comercial propia.
- ✓ **Garantías** al ser una figura regulada y ordenada en Colegios Oficiales.
- ✓ **Mayor expansión** sin tener que invertir en una estructura comercial.
- ✓ Posibilidad de exclusividad o de formar parte de una multicartera complementaria que **amplifica las posibilidades de venta.**

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>