

## Agentes Comerciales



Mariola Bravo, presidenta del Colegio de Agentes Comerciales, defiende la aportación de estos profesionales en el desarrollo económico de la sociedad. / INGRID

EL DÍA / LA RIOJA

Los agentes comerciales son una pieza discreta pero fundamental para el tejido empresarial, especialmente en regiones como la nuestra, con gran protagonismo de las pymes. «Somos más que simples intermediarios; somos asesores de confianza, cruciales en nuestro motor económico», explica Mariola Bravo de Castro, presidenta del Colegio de Agentes Comerciales de La Rioja.

Estos profesionales no solo actúan vinculando compañías y clientes, sino que también son determinantes en la introducción y distribución de productos en diversos mercados. Son «expertos en ventas que representan a empresas y promueven sus productos o servicios, en múltiples sectores».

Participan en todos los segmentos de la economía riojana, tanto representando productos de fabricación regional, como el calzado, la alimentación, el mueble o el sector del vino, como acercando a nuestra comunidad otro tipo de productos para su comercialización aquí. En el flujo de esas relaciones comerciales radica la labor de estos profesionales. «Somos más que representantes, asesores de confianza», insiste Bravo de Castro. «Reconocer su importancia y apoyar su desarrollo es esencial no solo para el crecimiento de las empresas individuales, sino para la prosperidad económica de La Rioja y de España en su conjunto».

A punto de cumplir un siglo, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja, fundado el 2 de

diciembre de 1926, presta una amplia cartera de servicios: asesoramiento jurídico y fiscal, uso profesional de todas sus salas y despachos, zona de coworking y networking, descuentos y ventajas en diferentes empresas, entre las que destacan aquellas dirigidas a paliar gastos como carburantes, hoteles, telefonía...

A esto se añade la formación específica para la obtención del Título Oficial de Agente Comercial expedido por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, acceso a una bolsa interna de trabajo, seguro de accidentes y retirada de carné, o el acceso a un CRM adaptado a su profesión. Con todo ello, suministran el soporte y el apoyo necesario para acompañar a sus cole-

giados durante toda su carrera profesional. Y siguen a su lado cuando llega la jubilación, manteniendo un estrecho vínculo.

Además de garantizar la defensa de los derechos e intereses del colectivo, también buscan una conti-

nua mejora de su capacitación, para lo que colaboran con la Universidad de La Rioja y su Cátedra de Comercio. Ahora mismo están elaborando, además, un nuevo convenio con el Gobierno de La Rioja para abordar temas como el fomento del autoempleo joven y femenino, y el relevo generacional de la profesión.

Un impulso que es vital en un momento en el que estos profesionales se enfrentan a numerosos desafíos como la fluctuación de la demanda, la necesidad de actualizar constantemente sus conocimientos sobre productos y nuevas técnicas de venta, o la obligatoria reinvención del enfoque tradicional, con las nuevas herramientas digitales. A esto suman otras preocu-

paciones como los costes de desplazamiento, en constante aumento, por la alta movilidad que requiere este trabajo.

La tecnología ha abierto para este colectivo interesantes caminos para la expansión y eficiencia en ventas. Y además ha facilitado «nuevas formas de conciliación laboral y familiar que podrían atraer a más mujeres a la profesión, donde históricamente han estado subrepresentadas».

Quieren abrir sus puertas a nuevos profesionales y por eso ofrecen una bonificación en la cuota de ingreso para las colegiaciones que se produzcan en este segundo trimestre del año. Y en esa línea colaboran con el ámbito educativo para «atraer a nuevas generaciones». Para ello, mantienen encuentros con alumnos tanto de la Universidad, como de los centros riojanos de Formación Profesional. «Queremos ofrecerles confianza en el futuro profesional que les mostramos».

El 99% de los 130 profesionales registrados en el Colegio son autónomos y operan bajo el epígrafe 511, en el que la colegiación es obligatoria. Esto les diferencia frente a otros intermediarios del comercio. «Muchas empresas recurren a nosotros porque buscan garantías, y ya están utilizando nuestro servicio para lanzar sus ofertas a nuestra bolsa de trabajo».

Con estos retos, comienzan a prepararse para celebrar su centenario, que ven como una excelente ocasión para reflexionar sobre el impacto de su trabajo y renovar su compromiso con el tejido económico riojano.

# MÁS QUE REPRESENTANTES, ASESORES DE CONFIANZA

## El Colegio Oficial de Agentes Comerciales, que agrupa a 130 profesionales, está a punto de cumplir un siglo de trayectoria en La Rioja

LA CUOTA DE INGRESO PARA LAS NUEVAS COLEGIACIONES SE BONIFICARÁ DURANTE ESTE TRIMESTRE