

JUAN JOSÉ LÓPEZ Presidente del Colegio de Agentes Comerciales

«Los Colegios son necesarios para la sociedad»

REDACCIÓN

Logroño. –¿Cómo valora al aplazamiento de la Ley de Colegios Profesionales?

–Valoro positivamente la decisión por parte del Gobierno de aplazar la Ley de Servicios Profesionales, dado que en el actual anteproyecto de ley existen medidas que no son apoyadas por los Colegios Profesionales, y que espero sean valoradas de nuevo por el Gobierno tras la presentación del informe de evaluación de la Unión Europea, que según parece no se conocerá hasta el 2016. Los Colegios Profesionales son necesarios social y económicamente y juegan un papel crucial en la garantía de la calidad y la eficacia de las relaciones comerciales entre las empresas y sus clientes.

–Los últimos datos apuntan a que se ha producido un incremento del 12% de las solicitudes de acreditación a los Colegios de Agentes Comerciales durante el último año. ¿A qué cree que se debe este importante incremento?

–Se ha fomentado la creación del autoempleo y la figura del emprendedor, que ha redundado en el aumento de autónomos, unido a un incremento de colegiados. Los Colegios Profesionales apoyan a estos profesionales ofreciéndoles diferentes servicios que les facilita el inicio de su actividad y les garantiza su ejecución, como son: formación, asesoramiento jurídico y fiscal, ofertas de trabajo...

–Se está hablando mucho sobre que la salida a esta crisis está precisamente en salir al exterior, en iniciar cuanto antes y de la mejor forma posible el proceso de internacionalización. ¿Cómo pueden ayudar los agentes comerciales a que este viaje sea exitoso y sobre todo rentable

y duradero para las empresas?

–Los agentes comerciales son una pieza clave para la internacionalización de las empresas, dado que son profesionales independientes encargados de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas mediante una retribución y en una zona determinada. Sin la actuación de los agentes comerciales no sería posible la expansión de las empresas.

–¿Qué puede hacer un agente comercial para mejorar la situación de un producto o un servicio en un mercado más competitivo?

–El agente comercial es el intermediario entre la empresa y sus clientes, y es quien escucha y ve ante los clientes, por lo tanto la información, positiva o negativa, transmitida por parte de estos o de otros, redundará en la empresa para la mejora de su producto o servicio.

–¿Qué papel juegan los agentes comerciales en la recuperación?

–Con su servicio profesional. Gracias al esfuerzo, constancia y espíritu de superación de estos profesionales, a pesar de haber incrementado sus gastos, de haber bajado el importe de sus ventas y de otras muchas adversidades, han continuado ofreciendo su servicio de forma profesional, con calidad y eficacia tanto a clientes como a empresas, lo que ha ayudado a no decaer y mantenerse en los peores momentos, y a mejorar en cuanto ha llegado el momento.

–¿A qué retos se enfrentan?

–El principal reto es cómo vender más o lo mismo que hace unos años, ante la recesión y la incertidumbre. Se trata de sobrevivir y aguantar, reinventándonos y formándonos lo mejor posible. Además de tener la moral alta, creer en nosotros mismos y en el futuro.

–¿Cómo se puede apoyar a los autónomos?

–Por lo general la reducción de los impuestos provoca un aumento en el consumo y si el consumo sube, las ventas de las empresas también, y con ello, los ingresos de los autónomos. Una rebaja en las cotizaciones a la seguridad social y facilidades en la financiación son otros aspectos que ayudarían al autónomo. Y luego la gasolina. Nos reduce notablemente nuestro margen de beneficio y si a ello le sumamos que el importe de las ventas no es el que era, nos encarece sustancialmente el coste de nuestra actividad profesional.



Juan José López es el presidente de los agentes comerciales de La Rioja colegiados. Fernando Díaz



Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja

COAC

- BONIFICACIÓN DE LA CUOTA DE INGRESO
- CURSO DE AGENTE COMERCIAL

(impartido por la Universidad de La Rioja) a cargo del COAC La Rioja

PARA LAS COLEGIACIONES QUE SE PRODUZCAN DURANTE EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2015

PORQUE TE QUEREMOS APOYAR, HAZTE AGENTE COMERCIAL COLEGIADO Y

- ✓ Realizarás el curso de Agente Comercial impartido por la Universidad de La Rioja.
- ✓ Obtendrás el Título de Agente Comercial expedido por el Ministerio de Economía y Competitividad.
- ✓ Obtendrás asesoramiento jurídico y fiscal gratuito.
- ✓ Optarás a las 102 ofertas de trabajo recibidas.
- ✓ Obtendrás ventajas y descuentos en más de 150 empresas de diferentes sectores.
- ✓ Accederás gratuitamente a ferias y certámenes con tu carnet de agente comercial colegiado.
- ✓ ...

Y si eres COLEGIADO/EXCOLEGIADO JUBILADO o BENEFICIARIO de la BECA COAC La Rioja infórmate de las nuevas condiciones para ti.

Para mayor información: Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja
C/ Rodanča 7 bajo 26004 Logroño (La Rioja)
Telf. 941 237 796 – Fax. 941 259 924 -larioja@cgac.es – www.coaclarioja.es

Síguenos: 
Realiza tu visita virtual a las instalaciones del COAC La Rioja:
<http://goo.gl/maps/jgnzk>

Ficha

Año de fundación: 1926.

Colegiados: 220.

Dirección: Calle Rodanča, 7. Logroño.

Teléfono: 941237796.

Web: www.coaclarioja.es.

Twitter: @coaclarioja.

Síguelos: Facebook y LinkedIn.