

“Agente Comercial es una profesión que está de moda”

El sector está, según su presidente, en clara expansión

El Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Cádiz hace un repaso por el estado de la profesión y las aspiraciones del Colegio.

—¿En qué proyectos se encuentra inmerso el Colegio actualmente?

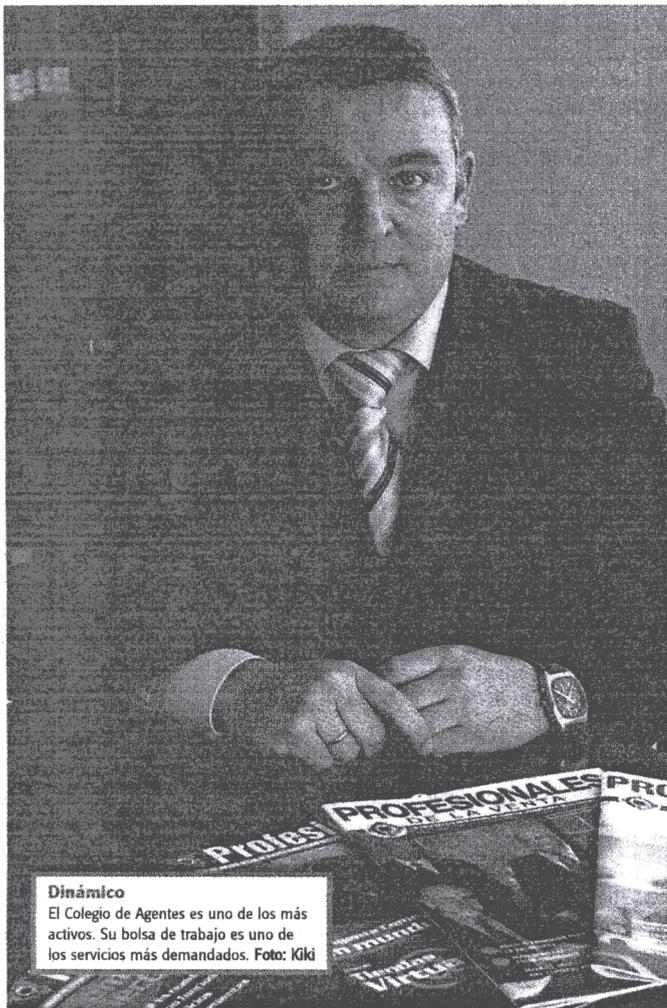
—Al día de hoy y gracias al trabajo de la junta de gobierno del Colegio, muchos de los proyectos que hasta hace muy poco eran sólo eso, proyectos, son ya una realidad. Como ejemplo, destacaría la nueva página web del colegio: www.profesionalesdelaventa.com, que desde este año está completamente gestionada desde nuestra secretaría, lo que hace que se pueda actualizar diariamente. También contamos con la revista, 'Profesionales de la Venta', que este mismo mes verá su número cinco, está completamente consolidada como vehículo de información colegial, la creación de un curso a distancia, denominado 'Agente Comercial', proyecto que en su día fue propuesto al Centro de Estudios CCC y que a través de un convenio con nuestro Consejo General, fue creado el pasado año a nivel nacional.

Otro proyecto que se está desarrollando es la creación de más delegaciones en la provincia gaditana, que se unan a las ya existentes en la Sierra de Cádiz (Ubrique), Sanlúcar de Barrameda y Comarca de la Janda. Todo enmarcado en un año en el que el Colegio cumple sus primeros ochenta años de vida, motivo por el que ya está en marcha, y continuará el próximo año, una campaña a todos los niveles para dar a conocer las funciones del Colegio y los servicios colegiales que ofrece a sus colegiados.

—Ustedes apuntaban a la formación como una de las claves para su profesión, ¿qué se hace al respecto desde el Colegio para que la formación se convierta en un pilar fundamental?

—Efectivamente, la formación del agente comercial es de vital importancia a la hora de enfrentarse a la labor diaria. Esta faceta está en principio cubierta por los cursos y seminarios que financiados por la Junta de Andalucía se imparten anualmente. Por otro lado el pasado año se creó, como ya he comentado anteriormente y proyectado desde nuestro Colegio, el curso a distancia de Agente Comercial, en colaboración con el prestigioso centro CESDE-CCC y nuestro Consejo General, que facilitaría la formación necesaria para iniciarse en esta profesión.

El proyecto de creación de una Escuela de Agentes Comerciales, para formar a nuevos profesionales y dar salida a la amplia bolsa de trabajo que tenemos en el Colegio, así como reciclar y actualizar a los ya ejercientes que lo desean, está siendo visto con muy buenos ojos por las entidades gaditanas a las que se le hemos planteado. Será el vivero de la nueva generación de agentes comerciales, con una formación profesional específica y actualizada y



Dinámico
El Colegio de Agentes es uno de los más activos. Su bolsa de trabajo es uno de los servicios más demandados. Foto: Kiki

una amplia oferta de empleo para aquellos que finalicen sus estudios.

—Aparte de la formación docente es importante la formación profesional del colegiado. ¿Tienen algún convenio con alguna empresa o entidad gaditana para crear salidas profesionales a los colegiados?

—Tenemos convenios de colaboración firmados con instituciones de la provincia como la Universidad de Cádiz, la Cámara de Comercio y con varios ayuntamientos, especialmente con las concejalías de Fomento. Muchos de estos organismos se encuentran sorprendidos por la cantidad de ofertas de trabajo que se re-

ciben y que se encuentran sin cubrir, viendo la profesión de Agente Comercial como una salida profesional muy interesante y por ello la mayoría están impartiendo formación específica para formar nuevos agentes comerciales.

—¿Su Colegio pone a disposición del colegiado una bolsa de trabajo?

—Sí, y es uno de los servicios colegiales más demandados. Cada año se reciben en el Colegio más de doscientas ofertas de empleo, que canalizamos a nuestros colegiados a través de diversos medios, principalmente de nuestra página web, que está permanentemente actualizada. Además y desde este mes de noviembre, enviamos semanalmente por correo electrónico estas ofertas a los colegiados a su domicilio. Para las empresas contratar a un agente comercial colegiado es una garantía de profesionalidad y más a través del propio colegio.

—¿Cómo se encuentra el sector de los agentes comerciales en la actualidad?

—En clara expansión. La competencia entre empresas, la globalización del mercado y el aumento de la oferta hace que la presencia de los agentes comerciales sea cada día más importante y fundamental. "Sin Agente Comercial, no hay comercio", efectivamente, el agente es la pieza clave del mercado comercial por su cercanía a los clientes y a la empresa a la vez; son la llave de conexión entre ambos. Podríamos decir que es una profesión, sin lugar a dudas, que está de moda.

—¿Cuántos colegiados son en la actualidad?

—Actualmente superan los trescientos, aunque esta cifra aumenta cada mes, vistas las solicitudes de incorporación que se están recibiendo en nuestra secretaría. La potenciación de nuestros servicios colegiales, muchos de ellos pioneros dentro de la colegiación nacional, hacen que los servicios puestos a su disposición superen a la cuota colegial actual. Esto está siendo reconocido por los profesionales del sector, ya que el índice de crecimiento de nuestro censo ha superado el treinta por ciento en el último año. Los organismos oficiales colaboran con el Colegio, informando a los interesados sobre la obligatoriedad de la colegiación al iniciar la actividad.

Además de todas las ventajas mencionadas, este año y motivado por la celebración del Ochoenta Aniversario de la fundación de nuestro Colegio, los aspirantes a ingresar como colegiados están exentos de pagar la cuota de inscripción.

—¿Qué servicios les ofrecen?

—Aparte de los ya tradicionales como corporación profesional y la bolsa de trabajo, ya mencionada, que los colegiados a través de sus claves pueden consultar en nuestra web y también reciben semanalmente en sus domicilios a través de Internet, existen otros directamente relacionados con la actividad, totalmente gratuitos, como asesoría jurídica (incluyendo la defensa letrada en pleitos profesionales), asesoría fiscal, que cubre toda la fiscalidad del agente, incluyendo las declaraciones trimestrales y anuales, asistencia en inspecciones y comprobaciones, etc. seguros de accidentes y de retirada de carnet de conducir (somos uno de los tres únicos colegios de España que cubren esta última contingencia).

También actuamos como colaboradores sociales de la Agencia Tributaria desde el año 2004, pudiendo presentar declaraciones y otras comunicaciones con trascendencia tributaria de los colegiados por medios telemáticos.

FORMACIÓN

“Uno de nuestros proyectos es crear una Escuela de Agentes Comerciales, lo que está siendo muy bien visto por las entidades gaditanas a las que se lo hemos planteado”

