

ANTONIO ORTEGA IBÁÑEZ - Delegado del Altiplano del Colegio de Agentes Comerciales de la Región de Murcia

“La FMY se ha transformado en un evento más atractivo para visitantes y expositores”

MARTA ROMÁN

¿Cómo se presenta esta nueva edición de la Feria del Mueble?

Con mucha ilusión. Me consta que Juan Miguel Zornoza ha hecho muy buen trabajo renovando la institución, la ha transformado en un evento más atractivo para visitantes y expositores. De hecho, contamos con gran afluencia de expositores y nuevas incorporaciones. El cambio es necesario porque el mundo evoluciona muy rápido y las personas con nuevas ideas traen aire fresco a una institución que ha debido adaptarse a unos tiempos vertiginosos.

El miércoles 24 a las 18:00 horas celebraremos el Día del Agente Comercial con una entrega de premios en la que reconoceremos la labor de una persona muy relevante para el sector. Se trata de un evento muy emotivo en el que rara es la edición que no asoma alguna lagrimilla.

Además, apoyaremos a los agentes comerciales que deseen acercarse y conocer nuestra labor.

Como delegado del Altiplano y delegado de la

Feria de los Agentes Comerciales, ¿qué diagnóstico hace del sector del mueble y la madera?

El sector está sano y goza de buena salud, si bien es cierto que las reglas del juego han cambiado. Quizá ya no se venda como se vendía hace unos años, pero quien sabe adaptarse e incorporar lo que el cliente demanda, recoge sus frutos.

El sector online ha tomado mucha fuerza y cada vez existen más interioristas y decoradores que asesoran al cliente de principio a fin. Creo que las tiendas físicas que sepan adaptarse e incorporar este tipo de perfiles a su equipo, e incluso añadan una buena página web a su fuerza de ventas, no solo sobrevivirán, sino que podrán crecer.

¿Qué retos se ha planteado para este año?

Nuestro principal reto es la lucha contra el intrusismo laboral. Es lamentable que todavía nos encontremos con casos en los que la persona ejerce de comercial sin estar dado de alta. Lamentable porque existen empresas que lo permiten y más lamentable también porque esa persona

está desprotegida, por no hablar de la competencia desleal.

Desde el Colegio asesoramos a agentes comerciales de toda España. Les brindamos formación, asesoramiento jurídico e incluso apoyo contable. Por una mínima cuota, y sin apenas ayuda institucional, tratamos de poner en valor un sector invisibilizado que, sin embargo, sostiene en gran medida la industria de Yecla y la Región de Murcia.

Las nuevas formas de vender vienen pisando fuerte. ¿Cree que la tecnología será un valor diferencial en este año?

Ya lo es. Como agente comercial la tecnología me ayuda a diario. De hecho, te diría que es casi necesario que un agente comercial que desee tener éxito cuente con la última tecnología. No solo hablo de smartphones y tablets, que nos permiten enviar un catálogo y pasar un pedido casi al instante, sino la adaptación a esas nuevas formas de comunicación que por ahora quizá solo sean proyectos, pero que llegarán más pronto que tarde.

A nivel de fabricantes, es cierto que el cliente demanda tecnología. No solo en el mueble en sí, sino a la hora de venderlo. Es un valor diferencial que las empresas están incluyendo cada vez más.

La venta es una parte indispensable de este sector. ¿Qué apoyo reciben desde las instituciones?

Ojalá no fuese así, pero el apoyo es nulo. Los agentes comerciales, no recibimos ningún tipo de ayuda institucional. Desde el Colegio una de nuestras labores es negociar con el Gobierno nacional, regional y local para que esas ayudas lleguen.

Un ejemplo a destacar, es que a pesar de ser profesionales del transporte, no contamos con descuentos en combustible ni tarjetas de aparcamiento, ni podemos gestionar las multas como

sí lo hacen otros sectores.

El sector del mueble tampoco recibe ayudas al consumo, como sí lo hace, por ejemplo, el automovilístico. Estas son algunas de las peticiones que llevamos repitiendo año tras año y confío en que algún día sean escuchadas.



COLEGIARSE
ES RENTABLE

¡COLÉGIATE!

Te interesa

- ✓ Desgravas el 100% del IVA en la compra del vehículo.
- ✓ Desgravas todos los gastos necesarios para el ejercicio de la actividad, de incluido el vehículo, carburante, reparaciones, etc..., Epígrafes 511 y 631 en la Agencia Tributaria.
- ✓ Descuentos en las tarjetas de carburante.
- ✓ Descuentos en hoteles (ver lista en web).
- ✓ Cobertura de riesgos en nuestra póliza colectiva de accidente/vida.
- ✓ En caso de fallecimiento por accidente de tráfico la indemnización es de 50.000 euros.
- ✓ No pierdas la oportunidad de conseguir nuevas representadas en nuestras ofertas de representación a través de nuestra web.
- ✓ Plataforma de formación online.

Si buscas trabajo...

¡Síguenos!



Calderón de la Barca, 10-Entlo. 30001 Murcia
Tlf.: 968 21 21 50 / Fax: 968 21 00 97
E-mail: murcia@cgac.es http: murcia.cgac.es http: coacmurcia.es