

ENTREVISTA

**Miguel Pardo
PRESIDENTE DEL COLEGIO DE AGENTES
COMERCIALES DE ARAGÓN: "Existe mucha demanda
de comerciales pero poca vocación"**

17/01/2010 A. EZQUERRA



Miguel Pardo, en la sede del colegio, en Zaragoza.
Foto:ÁNGEL DE CASTRO

– **¿Cómo está afectando la crisis a la profesión de agente comercial?**

Al problema de que se producen menos ventas se une el hecho de que, al no otorgar los bancos préstamos a las empresas, no disponen de tesorería y pagan las comisiones mal. En el Colegio de Zaragoza tenemos 700 asociados, aunque hace 20 años llegamos a ser 2.600. Uno uno de los servicios que ofrecemos es dar al afiliado una defensa jurídica hasta 3.000 euros, para despidos improcedentes y comisiones pendientes de cobro. La realidad es que teníamos un colchón de varios millones, y en el último año y medio han desaparecido porque los hemos tenido que invertir en compañeros que piden la indemnización que les corresponde por ley.

– **¿Qué otros problemas tienen?**

Los agentes comerciales estamos en una situación en la que, si una empresa presenta suspensión de pagos, no va a cobrar como si fuera un obrero, sino que va a la masa de acreedores, como si fuera un proveedor más. En un 95% somos autónomos. Además, nuestras comisiones las estipula el empresario o fabricante para el que trabajamos, no existe un convenio como en otras profesiones.

– **Están sufriendo dificultades en el cobro, pero ¿hay empleo en el sector?**

Sigue habiendo mucha demanda de comerciales, pero dedicarse a esta profesión con la incertidumbre de futuro que hay es complicado. Suelen ser nuestros propios familiares, que continúan con la saga, o gente que tiene una vocación impresionante. Pero, desde hace algún tiempo, no he visto ningún espécimen de esta clase (risas).

- **¿Qué imagen cree que tiene la profesión de agente comercial? ¿Considera que está valorada?**

Rotundamente no. Se nos confunde con aquel viajante de comercio de hace años que hacía rutas por España. Sin embargo, el tiempo ha evolucionado, nos hemos preparado más y hemos pasado a formar parte del personal técnico de las empresas. Naturalmente, nos falta formación, un aspecto del que soy ferviente partidario, pero para eso ***hemos creado recientemente la Escuela de Agentes Comerciales de Aragón gracias al acuerdo de la Fundación de Agentes Comerciales de España con Piquer Enseñanza.***

- **A parte de la formación, ¿qué cualidades debe tener un buen comercial?**

Sobre todo, don de gentes. Cuando uno es capaz de introducir un producto, es un comercial como la copa de un pino. Pero cuando ya lo ha introducido, se convierte en un relaciones públicas que también tiene que saber estar.

- **La creación de la Escuela se llevó a cabo en diciembre. ¿Ya ha empezado a funcionar?**

No, pero lo haremos de inmediato. Primero hace falta presentarlo a algunas instituciones para conseguir su homologación y que la formación que se ofrezca sea homogénea a nivel nacional. Ya existen estudios particulares, como en Barcelona o en la universidad de Valencia, donde dura cuatro años y es una maravilla pero en este momento no tiene ningún alumno.

- **¿Qué papel tienen los colegios en la formación?**

Ofrecen especialización según las diferentes secciones. Aquí, la que mejor funciona es la de mueble y textil, donde se imparten conocimientos de estilos artísticos o características de las maderas. También hay de calzado, confección, construcción...