

## EL POR QUÉ DE LOS GASTOS DE REPRESENTACIÓN

Cualquier empresa en el mercado requiere de unos gastos mínimos de representación para su gestión comercial.

La empresa puede gestionarlo directamente (por sus propios medios) o a través de un colegiado autónomo.

Directamente equivale a un mayor coste (salario, vehículo, gastos de representación, seguridad social, vacaciones, incentivos, etc.).

El comercial autónomo equivale a un menor coste (ahorro) para la empresa (gastos de representación más comisiones por ventas).

Para una empresa los gastos de representación suponen los mismos, tanto de una manera como de otra. Por eso es lógico que los pague pues va en su propio interés.

El autónomo aporta y anticipa a la empresa, el vehículo, la cartera, las horas de trabajo necesarias y la imagen, por eso la empresa aporta los gastos para su representación.

El comercial ha anticipado una gestión para la empresa que cobrará a los 6 meses, que menos que la empresa le anticipe, también, sus gastos de su representación.

Si la empresa cierra, el agente no cobra nada y quedaría tirado por tierra todo el esfuerzo económico, físico y psicológico del colegiado en esa campaña.

¿Debería de cobrar los gastos de representación?

A ningún comercial autónomo le interesa una empresa que no venda. Si no vende no genera y si no genera PIERDE.

Y porque tener a una persona fuera de su casa todas las semanas, muchas veces no se paga ni con dinero.

Los gastos de representación son un apartado que toda empresa debe aportar y apartar para la gestión de su imagen y la promoción de sus productos, a modo de inversión en el mercado o a modo de publicidad y es esta la que debe sufragar dicha inversión por ser vital para la empresa.

Atentamente:

Pedro Portugal

