Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

COLEGIACIÓN

ANUARIO 2021

MEDALLA DE LA CIUDAD



CENTENARIO 1922-2022

COLEGIO LIBRE DE REPRESENTANTES - COMISIONISTAS DE COMERCIO DE SEVILLA

coac. SEVILLA Y PROVINCIA

Colegio Agentes Comerciales de Sevilla

@coacsevilla

linkedin.com/company/coacsevilla



Helvetia Vida Segura

Autónomo.
Futuro.
Cubierto.

30 € al mes*

Porque sabemos lo importante que es para ti tu negocio, **Helvetia Vida Segura** te ofrece una amplia gama de coberturas para que puedas proteger tu trabajo, familia y patrimonio, según tus necesidades.

Coberturas	Capitales
Incapacidad Permanente y Absoluta	50.000 €
Incapacidad P/A por accidente	60.000 €
Incapacidad P/A por accidente de circulación	70.000 €
Incapacidad Profesional	30.000 €
Incapacidad Temporal (subsidio diario)	20 €/día desde el 3er día
Fallecimiento por cualquier causa	50.000 €
Helvetia Bienestar: servicios cuidado de la salud, teleconsulta, 2ª opinión médica, medicina preventiva, borrado huella digital y testamento *online*	

*Ejemplo de protección para cliente autónomo de 40 años.
Las coberturas incluidas en este anuncio son ilustrativas y su prestación se adaptará a lo contenido en las condiciones generales y particulares de la póliza.

Para más información, contacta con:
Pagola Fernández Mediadores S.L.U.
Agencia de seguros exclusiva de Helvetia Seguros
mediadores@pagolafernandez.es
Nº de registro DGS: C0157B90131095

www.helvetia.es

simple. claro. helvetia
Tu aseguradora suiza



COLEGIACIÓN

Revista informativa del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, fundada en 1933 por el Ilmo. Sr. Don Antonio Fontán de la Orden

Director
Miguel Arrebola Medina

Colaboradores
Miguel Arrebola Medina
Práxedes Sánchez Vicente
Salvador González Morgado
Juan Ortiz Dominguez
Alfonso Lucas Ocaña
Miguel Ángel de Leyva Pérez
Ismael Garrido
Gustavo De Medina

Asesoría Fiscal:
José Ramón Barrera Hurtado
Pedro J. Sánchez Valduesa

Asesoría Jurídica:
Román Cano Lumera
Antonio Cadillá Álvarez-Dardet

Pepe Cabello
Aurora Doblado Ginés
Manuel López Morales

Fotografías
Varios autores
Club N. Fontanillas: Fondos Club

Redacción y Administración
C/ Orfila, 9. 41003 Sevilla
Tfno. 95 456 03 36
Fax 95 456 06 16
sevilla@colegiodeagentescomerciales.es
www.colegiodeagentescomerciales.es

Producción
Ibersponsor
Consultores de Comunicación
Avda. República Argentina, 46 - 1ºB
41011 Sevilla
Tfno. 954 28 44 72
nmartin@ibersponsor.es
www.ibersponsor.es

www.colegiodeagentescomerciales.es

SUMARIO

4 **Palabras del Presidente**

8 **Opinión**
Práxedes Sánchez Vicente (Círculo Mercantil)

10 **Servicios Colegiales**

12 **Opinión**
Salvador González Morgado (COAC)

14 **Opinión**
Juan Ortiz (FIBES)

16 **Sección 24 “Muebles y Decoración”**

17 **Sección 9 “Textil”**

18 **Sección 18 “Alimentación, Bebidas y Conservas”**

19 **Entidades Colaboradoras**

20 **Servicios Colegiales**

22 **Resumen Memoria 2020**

26 **Medalla de la Ciudad de Sevilla**

30 **Opinión**
Gustavo de Medina (ASET)

32 **Celebración**
Día del Agente Comercial

34 **Asesoría Fiscal**

38 **Vida Colegial**

49 **Asesoría Jurídica**

52 **Opinión**
Pepe Cabello (CEU)

54 **Opinión**
Aurora Doblado (Agente Comercial Colegiada)

57 **Página de Diario de Sevilla**

58 **Club Nicolás Fontanillas**

PALABRAS DEL PRESIDENTE
Miguel Arrebola Medina

"Perseguid vuestros sueños"

El recibimiento de la "Medalla de la Ciudad" independientemente del número de años (en nuestro caso van hacer 100), lo traslado sobre todo al reconocimiento profesional y emprendedor de los Agentes Comerciales a través de la Colegiación.

Sean mis primeras palabras de agradecimiento al **Excmo. Ayuntamiento de Sevilla**, por la distinción que ha decidido concedernos, y agradecer también a la Junta de Gobierno de nuestro Colegio, por proponerla. Igual nuestro agradecimiento a todas las instituciones y compañeros colegiados que nos han apoyado en esta propuesta de gran importancia para nuestro colectivo.

A continuación, entre otros muchos aspectos, quisiera destacar algunos **"Valores del Agente Comercial".** Debemos potenciar nuestros valores en detrimento de las creencias limitadoras que bloquean cualquier proceso de cambio, pues trabajando sobre estos valores y teniendo en cuenta la esencia de este Colegio Profesional que ha estado siempre dirigido durante estos 100 años, por principios democráticos. Seamos audaces para involucrar y hacer partícipe de nuestra vida Colegial a cuantos compañeros y compañeras mejor. No hay mejor manera de ofrecer la colegiación como una oportunidad de desarrollo personal y profesional, en todo aquello que se quiera alcanzar.

El pasado día 22 de octubre en el **"Paraninfo de la Universidad de Sevilla"** se celebró el acto del **Día del Agente Comercial**, un evento que resultó un éxito de asistencia de colegiados, de otros colegios profesionales así como de distintas instituciones.

Nuestra enhorabuena más sincera a los compañeros que han alcanzado su distinción por pertenencia durante 50 años a nuestro Colegio de Agentes Comerciales. Enhorabuena a vosotros, compañeros; por vuestros 25 años de profesión. Y enhorabuena, también, a los compañeros, que os incorporáis este año a esta apasionante profesión a través de la colegiación. Os animo a que no dejéis nunca de perseguir vuestros sueños, los muchos sueños que seguro, ahora rondan por vuestra cabeza, y que desde hoy, estáis en disposición de alcanzar. Recordar también el reconocimiento por parte de esta Junta de Gobierno a la compañera colegiada Dª Eva María Ramos Montero, por su trayectoria como presidenta de la Sección del Mueble e impulsora de la feria Surmueble, con sus compañeros del sector. Así como por los distintos cargos ocupados en nuestra Junta de Gobierno.

La era digital ha sacudido el **status quo** de todas las áreas de negocio. Impera la velocidad,



la inmediatez y una nueva forma de concebir las relaciones entre empresas, agentes y clientes. La tecnología ha generado un cambio de hábitos, de comportamiento y, en especial, del proceso de toma de decisiones. Se prima la experiencia y la flexibilidad.

Este cambio de paradigma, presente desde hace un tiempo y catalizado por la situación COVID-19, obliga a tomar decisiones estratégicas importantes, a revisar procesos internos y generar un modelo de gestión adaptado y competitivo desde el minuto uno. Llega el momento de reinventar la colegiación y con ello la **"formación"** va a ser un pilar importante...si no lo es ya.

Queridos compañeros, hoy responsables del gobierno colegial, os animo a que luchéis por mantener los principios fundamentales de nuestra institución colegial, y trabajéis para mejorarla, en beneficio de todos los compañeros/as.

ENHORABUENA A VOSOTROS, COMPAÑEROS; POR VUESTROS 25 AÑOS DE PROFESIÓN. Y ENHORABUENA, TAMBIÉN, A LOS COMPAÑEROS, QUE OS INCORPORÁIS ESTE AÑO A ESTA APASIONANTE PROFESIÓN A TRAVÉS DE LA COLEGIACIÓN

Quiero terminar como empecé, dando las gracias a todos por este reconocimiento y **"Medalla de la Ciudad de Sevilla"** que supone a la vez un estímulo y una enorme responsabilidad. Muchas Felicidades.

coac.

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y provincia

CENTENARIO 1922-2022
COAC. SEVILLA Y PROVINCIA

SERVICIO DE CENSOS Y TITULACIONES
- Título de Agente Comercial expedido por el Colegio Oficial
- Carnet profesional, expedición y renovación

SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA
- Asesoramiento profesional y privado
- Informe sobre contratos

SERVICIO DE ASESORÍA FISCAL
- Declaraciones trimestrales de IVA, Renta, Patrimonio, asesoramiento fiscal ante inspecciones
- Colaboradores Sociales de la Agencia Tributaria (Trámites Informáticos)

SERVICIO DE ASESORÍA INFORMÁTICA
- Atención personalizada y telefónica de consultas informáticas a nivel de usuario
- Alta y configuración de mini-webs para colegiados alojadas dentro de la web principal del Colegio

SERVICIO DE OFERTAS DE REPRESENTACIONES
- Publicación de ofertas de representaciones a través de la extranet de la web del Colegio y envío por e-mail

SERVICIO DE RÉGIMEN LABORAL
- Consultas y tramitaciones sobre Seguridad Social (altas, bajas, cotizaciones)

SERVICIO DE BIBLIOTECA Y PUBLICACIONES
- El Anuario de los Agentes Comerciales

SERVICIOS MÉDICOS
- Convenios y descuentos

SERVICIO DE FERIAS Y CONGRESOS
- Información sobre Ferias nacionales y extranjeras. Entrada gratuita a las principales Ferias del país

SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN
- Convenios de colaboración con distintas empresas que ofrecen descuentos y ofertas especiales

SERVICIOS EN NUESTRA SEDE SOCIAL
- Despachos para entrevistas.
- Salas de Muestrarios.
- Salón de Actos para reuniones (hasta 50 personas)

- Cursos y Seminarios profesionales

SERVICIO DE PREVISIÓN
- Seguro de Accidentes y Seguro de Vida

SERVICIOS SOCIALES Y CULTURALES
- Club Nicolás Fontanillas (inscripción gratuita para Agentes Comerciales jubilados)

SERVICIO DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES
- Página Web informativa del Colegio

EL MÁS IMPORTANTE DE TODOS
La trascendencia de pertenecer a un colectivo

LA COLEGIACIÓN SÓLO APORTA BENEFICIOS



C/ Orfila, nº 9 41003 SEVILLA Telf. 954 56 03 36

E-mail: sevilla@colegiodeagentescomerciales.es

Web: www.colegiodeagentescomerciales.es



COLEGIO DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA

OPINIÓN

Práxedes Sánchez Vicente

Agente Comercial Colegiado Nº 13.284
Presidente del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla.

El Colegio y el Círculo

Queridos compañeros:

Escribo con mucho gusto estas palabras que formarán parte del anuario en el que se conmemora el centenario de la fundación de nuestro Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

Como todos conocen, el entonces llamado Colegio Libre de Comisionistas-Representantes de Comercio de Sevilla se reunió el 8 de abril de 1922 en una junta preparatoria en el salón de sesiones de la sede actual del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla en la calle Sierpes. Posteriormente, el 10 de mayo de 1922, también en el mismo lugar, se constituiría oficialmente el colegio siendo elegido presidente D. José Martínez García.

En aquellos tiempos el Círculo Mercantil se denominaba Centro Mercantil y desde que se fundara en 1868 en la Casa Lonja fue el lugar elegido por los comerciantes y tratantes para desarrollar sus negocios. En la calle Sierpes, a las puertas de nuestra institución, se reunían vendedores, comerciales y administradores de fincas que tras realizar un trato lo formalizaban con un apretón de manos.

Según el acta de 25 de junio del 1922 del Centro Mercantil, siendo su presidente D. Juan Molano Moreno, "se dio lectura a dos comunicados del Colegio libre de Representantes- Comisionistas de Comercio de Sevilla, la primera con fecha 15 del actual participando la constitución del referido Colegio y ofreciendo para cuanto redunde en beneficio de los intereses del comercio y la industria, y la segunda fechada el 18 de igual mes notificando haber acordado por unanimidad un expresivo voto de gracias a esta entidad por permitírsele celebrar sus reuniones en el local del Centro Mercantil y solicitando permiso para colocar en el mismo local y sitio que se le designe un buzón para depositar su correspondencia, se acordó contestarles por escrito agradeciendo sus atenciones y participándoles la concesión del referido buzón".

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y el Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla fueron dos instituciones que nacieron predestinadas a encontrarse.

El comercio fue el punto de encuentro de ambas. El Círculo Mercantil se fundó con la idea de crear un centro de instrucción y recreo para la clase procedente del comercio y desde la entidad se reclamaban continuamente mejoras a los organismos públicos para satisfacer las necesidades del comercio sevillano, especialmente en las relacionadas con el propio comercio, el transporte y la agricultura. Igualmente, el Colegio de Agentes Comerciales siempre se preocupó por dignificar la profesión y por implantar mejoras que reportaran una utilidad directa a todos los que ejercen la profesión.

El tiempo ha ido llevando a ambas instituciones por diferentes caminos pero su historia se ha cruzado en numerosas



Grabado de Pedro Tortolero, "Vista de la Lonja de Comercio" (1738). Biblioteca Nacional de España.

ocasiones existiendo siempre un espíritu de intensa colaboración entre ambas, poniéndose de manifiesto con la firma de diferentes convenios, la celebración del día del agente comercial en nuestras sedes del Círculo Mercantil y con la cesión de nuestro salón de actos tanto para diferentes momentos institucionales como para la celebración de actividades culturales organizadas por el Club Nicolás Fontanilla.

Me gustaría finalizar esta carta recordando a quien tuvo el honor de haber presidido ambas instituciones: D. Práxedes Sánchez Almodóvar. Él fue un ejemplo de la relación y de la unión que siempre ha existido y seguro que seguirá existiendo entre el Círculo Mercantil y el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

Felicito al actual presidente del Colegio de Agentes Comerciales y a su Junta de Gobierno por el interés que están poniendo en la celebración de esta importante efeméride. Igualmente, felicito a todos los trabajadores del Colegio por la gran labor que realizan y os deseo a todos los colegiados lo mejor para este año tan importante en el que pondréis de manifiesto, a través de diferentes actividades, la historia de nuestro colegio. Seguro que la puesta en valor de tan relevante historia será punto de partida para emprender un gran futuro.



Servicios Colegiales









Salón de Juntas.



Despacho Colegiados.

La casa, al servicio de sus colegiados/as

Nuestra sede social, en Calle Orfila 9, tiene como función básica estar al servicio de todos los miembros del Colegio.

Queremos recordar a nuestros colegiados y colegiadas que siempre tendrán a su disposición la sede colegial, sita en la calle Orfila 9, para ayudarles en el desempeño y desarrollo de sus funciones, tanto profesionales como colegiales.

Nuestra sede cuenta con Salón de Actos, Sala de Juntas, Despachos, Salas de Exposiciones, Presidencia, Secretaría, Asesorías y Biblioteca. Únicamente deben solicitar permiso con antelación suficiente para su uso. El horario de atención y utilización de los mismos (previa cita) es de lunes a viernes de 8:00 a 15:00 horas.

¡Aproveche las instalaciones y los servicios que el Colegio pone a su disposición!

Santander Por ti, los primeros.

PORQUE TÚ
PORQUE TE

Porque tú **madrugas**
Porque tú **mejoras**
Porque tú **estudias**
Porque tú **trabajas**
Porque tú **estudias y trabajas**
Porque tú **no te rindes**
Porque tú **quieres aprender**
Porque tú **quieres emprender**
Porque tú **tienes ganas**
Porque tú **lo tienes claro**
Porque tú **eres capaz**
Porque tú **sueñas**
Porque tú **ni lo piensas**
Porque tú **luchas**
Porque tú **sabes que puedes**
Porque tú **estás a tiempo**
Porque tú **emprendes**
Porque tú **confías**
Porque tú **creces**
Porque tú **esperas**
Porque tú **vas a por todas**
Porque tú **escuchas**
Porque tú **tienes ganas**
Porque tú **lo das todo**
Porque tú **lo intentas**
Porque tú **quieres lo mejor**
Porque tú **ayudas**
Porque tú **sufres**
Porque tú **mandas**
Porque tú **buscas algo mejor**
Porque tú **comprendes**
Porque tú **viajas**
Porque tú **tienes familia**
Porque tú **inviertes tiempo**
Porque tú **mejoras**
Porque tú **no lo dejarías nunca**
Porque tú **quieres saber más**
Porque tú **disfrutas**
Porque tú **lo quieres conseguir**
Porque tú **ahorras**
Porque tú **tomas decisiones**
Porque tú **viajas**

Porque te **importa**
Porque te **esfuerzas**
Porque te **potencia**
Porque te **vuelcas**
Porque te **atreves**
Porque te **ves capaz**
Porque te **superas**
Porque te **pones a prueba**
Porque te **gusta probar**
Porque te **sale solo**
Porque te **vienes arriba**
Porque te **motiva**
Porque te **divierte**
Porque te **lo crees**
Porque te **valoras**
Porque te **ves futuro**
Porque te **lo propones**
Porque te **preocupas**
Porque te **pones retos**
Porque te **da tranquilidad**
Porque te **gusta lo que haces**
Porque te **interesa**
Porque te **entregas**
Porque te **creces**
Porque te **lo curras**
Porque te **apasiona**
Porque te **hace ilusión**
Porque te **compensa**
Porque te **comprometes**
Porque te **lo has ganado**
Porque te **haces mayor**
Porque te **llena**
Porque te **preocupas**
Porque te **gusta**
Porque te **gusta mucho**
Porque te **encanta**
Porque te **matas a estudiar**
Porque te **sientes útil**
Porque te **toca ya**
Porque te **sobran razones**
Porque te **lo piden**
Porque te **llena**

Porque tú **lideras**
Porque tú **creas**
Porque tú **inspiras**
Porque tú **eres incansable**
Porque tú **coges de la mano**
Porque tú **empiezas**
Porque tú **vuelves a empezar**
Porque tú **continúas**
Porque tú **amas**
Porque tú **vas rápido**
Porque tú **sales tarde**
Porque tú **aguantas**
Porque tú **buscas**
Porque tú **tienes inquietudes**
Porque tú **vives**
Porque tú **disfrutas**
Porque tú **sabes lo que quieres**
Porque tú **lo quieres**
Porque tú **quieres reformar**
Porque tú **piensas en él**
Porque tú **inviertes**
Porque tú **tapas agujeros**
Porque tú **innovas**
Porque tú **celebras**
Porque tú **lo deseas**
Porque tú **cuentas con ellos**
Porque tú **quieres una casa**
Porque tú **llegas lejos**
Porque tú **quieres seguridad**
Porque tú **das ejemplo**
Porque tú **piensas en ellos**
Porque tú **cuidas**
Porque tú **no faltas nunca**
Porque tú **descubres**
Porque tú **echas horas**
Porque tú **quieres**
Porque tú **quieres avanzar**
Porque tú **eres inteligente**
Porque tú **animas**
Porque tú **tienes una empresa**
Porque tú **ayudas**
Porque tú **quieres algo tuyo**

Porque te **lanzas**
Porque te **inspiras**
Porque te **reinventas**
Porque te **hace disfrutar**
Porque te **responsabilizas**
Porque te **arriesgas**
Porque te **levantas**
Porque te **animan a seguir**
Porque te **quieren**
Porque te **esperan en casa**
Porque te **exiges**
Porque te **apoyan**
Porque te **mueve**
Porque te **hace crecer**
Porque te **sienta bien**
Porque te **anima**
Porque te **especializas**
Porque te **lo imaginas**
Porque te **hace falta**
Porque te **enseña**
Porque te **da beneficios**
Porque te **organizas**
Porque te **fijas**
Porque te **pasan cosas**
Porque te **desvelas**
Porque te **dan alegrías**
Porque te **gusta una casa**
Porque te **gusta intentarlo**
Porque te **apetece hacerlo**
Porque te **equivocas y sigues**
Porque te **quieres mudar**
Porque te **ofreces**
Porque te **apañas como sea**
Porque te **da curiosidad**
Porque te **viene bien**
Porque te **da vidilla**
Porque te **esfuerzas mucho**
Porque te **dejas ayudar**
Porque te **sientes identificado**
Porque te **sientes responsable**
Porque te **sientes mejor**
Porque te **llama**

OPINIÓN

Salvador González Morgado

COAC

Colegiación. Ayer y hoy.

Siempre mantuve que la aparición de los Colegios no fue cosa gratuita, no ocurrió por generación espontánea ni creo que significara la respuesta a una obligación reflejada en una Orden Ministerial. Los Colegios profesionales, como el resto de las organizaciones, sindicatos y asociaciones gremiales surgen como respuesta a una necesidad socio laboral. Además no es cosa nueva, no se trata de una solución a un problema de la sociedad moderna propia de los siglos XIX o XX; los gremios y las asociaciones profesionales en defensa de los derechos de los trabajadores aparecerán en las sociedades en la medida que vaya siendo necesaria su presencia cuando no imprescindible; y su labor y función, lejos de ser corporativa y endogámica servía y debe servir en la actualidad tanto a sus miembros (colegiados, asociados, agremiados. etc.) como al resto de la sociedad a la cual se dirigen sus servicios profesionales.



Salvador González.

De este modo aparecen los Colegios de Representantes, de Comisionistas, Viajantes, Agentes de Comercio, Corredores, etc. a principios del pasado siglo XX, en principio para satisfacer una necesidad y para gestionar una actividad no sólo poco y mal reconocida. sino para asegurar a sus miembros una cobertura y una seguridad que el Estado en esa época no podía garantizar no sólo a los "Agentes Comerciales" sino a casi ningún colectivo de trabajadores, debían ser estos los que trataran de minimizar los problemas inherentes al desarrollo de su actividad. En cuanto a la titulación, como ya indiqué hace unos años en otro artículo de esta Revista:

"Bien es cierto que ningún titulo, ninguna distinción, nomenclatura ni pertenencia a colectivo alguno supone en si garantías de nada en concreto; y que es en última instancia cada persona, cada individuo tomado de uno en uno quien labra su verdadera imagen ante los demás. Pero dicho y sabido esto, a nadie le molesta comprobar, en las paredes la capacitación de nuestro dentista, ni el Colegio al que pertenece nuestro abogado o nuestro asesor fiscal; la titulación, la visualización de la capacitación del profesional en cuestión, de algún modo nos tranquiliza, de manera tal vez inconsciente nos relaja y nos predispone a una relación con garantías, al encuentro con una persona suficientemente cualificada que va a satisfacer nuestras necesidades personales o empresariales.

Pues bien, la Agencia Comercial no va ser menos, y el Colegio de Agentes Comerciales no sólo sirve para satisfacer las necesidades laborales y fiscales a sus Colegiados, sino que garantiza un plus a quienes contraten sus servicios".

Colégiate y exige la colegiación, es bueno para TODOS.

ESTATUTOS Y REGLAMENTO

DEL COLEGIO LIBRE

DE

Representantes-Comisionistas

DE COMERCIO

DE SEVILLA



SEVILLA

Imprenta de Francisco de P. Díaz, Plaza de Alfonso XIII, 6

ESTATUTOS

Artículo único

Se crea en Sevilla una Sociedad denominada «Colegio libre de Representantes-Comisionistas de Comercio» que tendrá por fin:

1.° La dignificación de la profesión por medio de la unión de todos los que la ejerzan.

2.° El auxilio moral y material de todos los Colegiados para el ejercicio de la profesión.

3.° El estudio de cuantas reformas se crean útiles y necesarias para el ejercicio y cumplimiento de la industria y auxilio material para las familias de los mismos Colegiados.

Capítulo quinto

Derechos de algunas familias de Colegiados fallecidos

Art. 36. El Colegiado que por la intervención del Colegio adquiriera una ó varias representaciones vacantes por fallecimiento de otro socio, queda obligado á abonar, por trimestres vencidos y en concepto de auxilio, el VEINTICINCO POR CIENTO de las utilidades que obtenga en tales representaciones durante los TRES primeros años, á la familia del socio fallecido, á quien sucede, por este orden:

1.° A la viuda é hijos menores de edad, sean de uno ó más matrimonios: la mitad para aquélla y la otra mitad para éstos.

2.° A los hijos menores de edad, si nó hubiere viuda.

3.° A la viuda é hijos mayores de edad, si nó los hubiere menores.

4.° A los hijos mayores de edad, si nó hubiere viuda ni hijos menores.

5.° A la viuda sola.

6.° A falta de viuda é hijos, á los padres ó al que de ellos exista, y á falta de éstos á los hermanos: pero éstos y los padres, además de la justificación exigida en el art. 39, deberán probar que necesitaban y recibían el auxilio del difunto.

Si la viuda contrajere nuevas nupcias antes de transcurrir los tres años mencionados, desde que lo efectúe perderá todo el derecho al auxilio, el cual pasará á quien corresponda, según el orden que queda establecido.

Igualmente pasará ese derecho á quien corresponda, con arreglo á dicho orden, en caso de muerte de alguno que lo esté disfrutando.

Art. 37. Si el socio que obtenga la representación ó representaciones á que se refiere el artículo anterior quiere hacer de una sola vez el abono del auxilio al hacerse cargo

OPINIÓN

Juan Ortíz

Director de Certámenes de FIBES Sevilla

Surmueble como ejemplo de simbiosis público-privada

Uno de los objetivos inherente a la actual CONTURSA, desde el mismo día en que fue concebida como Feria Iberoamericana de Sevilla (FIBES), allá por el año 1961 cuando se celebró la I Feria Oficial de Muestras de Sevilla, ha sido ser una herramienta fundamental al servicio de la sociedad para el desarrollo de la economía en el aspecto más global que se pueda imaginar, ya que cuando se organiza una feria sea profesional o sea para público general, no sólo se activa la economía de la entidad organizadora o de los participantes en dicha ferias, paralelamente a estas crece y se fomenta la economía de la ciudad en forma de reserva de hoteles y restaurantes, transportes públicos, museos, tiendas de regalos y un largo etc.



Juan Ortiz.

Desde CONTURSA estamos muy pendientes de las demandas de los sectores tradicionalmente implantados en nuestra tierra y en los que somos potencia, como pueden ser el sector mobiliario, aeronáutico, minero o agro ganadero; así como de los sectores que se puedan ir implantando como los informáticos, Inteligencia Artificial, drones, o nuevos modos de ocio como el sector de los videojuegos. No obstante, para el desarrollo de estos proyectos debemos contar con la colaboración de profesionales y expertos para que nos den una visión profunda y real del sector que se vaya a ser el foco de una feria, para conseguir los objetivos marcados que a priori son comunes a todas las ferias y buscan cubrir las expectativas tanto de los expositores como de los visitantes.

Es en el marco de la colaboración profesional entre el Ilustre Colegio de Agentes Comerciales, concretamente en la sección 24 correspondiente al sector del mueble, donde se puede apreciar una perfecta simbiosis entre entidad pública y sector privado, y es que tras tres ediciones trabajando hombro con hombro con estos profesionales, no se entendería Surmueble sin ellos, porque son este grupo de profesionales, personas que viven y aman su profesión en muchas ocasiones heredada de generación en generacion, los que hacen posible la evolución que, tras años sin celebrarse, ha experimentado la feria desde el 2017 hasta esta última edición de 2021.

Son los agentes comerciales por su posición de nexo de unión entre los fabricantes y las tiendas, la mano maestra que como los más excelentes cocineros son capaces de unir los ingredientes precisos, para que año tras año y a pesar de adversidades mundiales como ha sido la pandemia, hacer de Surmueble una de las ferias de referencia del sector mobiliario y un ejemplo a seguir por cualquier feria que desee perpetuarse en el tiempo.



El Colegio en la Feria Surmueble 2021



El pasado mes de octubre se celebró una nueva edición de la Feria Surmueble en el Palacio de Exposiciones y Congresos de nuestra ciudad. En ella estuvo presente nuestro Colegio y de manera muy especial los miembros de la Sección 24, quienes han formado parte del equipo de gestión de la misma.

Esperamos que para la próxima edición sigan contando con la opinión y colaboración de esta sección y colectivo profesional.





Sección 24
"Muebles y Decoración"

Seguimos en marcha

Quiero aprovechar estas líneas para dar las gracias a Dios por terminar 2021 con salud; dar gracias también a nuestro Presidente por la gran gestión que está haciendo al frente del Colegio y gracias a mis compañeros porque cada día que pasa vamos formando entre todos una gran familia que va más allá de lo profesional, una familia con sus diferencias que superamos con total naturalidad y respeto.

Me siento afortunado por haber elegido esta profesión y sentirme querido y respaldado por mi Colegio de Agentes Comerciales. Por lo que quiero aprovechar esta ocasión para animar a todos los compañeros/as a que aumentemos esta familia. De manera que, a los que aún no están colegiados les pido que se animen y comprueben por ellos mismos las ventajas que supone estar colegiado. Y a los compañeros/as que ya lo están sirvan de altavoz para hacer llegar las ventajas de la colegiación a todos los profesionales.

Para finalizar desearos a todos un feliz fin de año y para el próximo 2022 recordad que es nuestro centenario y que lo celebraremos a lo largo del año como no podría ser de otra manera, con distintas presentaciones, actividades, eventos, etc.

Mucha salud para todos, que de lo demás ya nos encargamos nosotros....



ALFONSO LUCAS OCAÑA
PRESIDENTE SECCIÓN 24

Sección 9
"Textil"

Los precios de la industria textil prosiguen en su escalada

En la última reunión que mantuvimos en nuestra Sección Textil se expuso la inquietud de los clientes, representantes y fabricantes sobre la posibilidad de organizar una feria internacional de nuestro sector en Sevilla; habiéndoselo transmitido a la presidenta de FIMI Dª Alicia Gimeno y con la intención de poder contar con su colaboración. La presentación de la Feria de Valencia (Baby Kid + Fimi 22) se celebrará los días 27 al 29 de Enero (de jueves a sábado), y Día Mágico se celebrará los días 29 de Marzo al 1 de Abril.



Nuestro sector prevé una subida de los precios en torno a un 20% de aquí a final de año, por lo que estamos todos muy preocupados por los cambios que esto pueda ocasionar. Buena parte de la producción se desvía a Turquía, por su capacidad industrial, su cercanía con Europa y sus precios todavía asequibles, pero otros territorios que fueron cuna de la industria textil tienen más problemas de competitividad, como es el caso de Portugal.

Tenemos el ejemplo en el grupo Inditex, que ha bajado su número de proveedores chinos sustituyendo a muchos de ellos por proveedores turcos, minimizando así el riesgo y apostando más por la proximidad geográfica de los proveedores.

La mayoría de las empresas habían sido muy prudentes a la hora de hacer pedidos y ahora se quedan sin mercancía. El año 2020 afectó muchísimo a la industria textil en todo el mundo. Los confinamientos primero y las restricciones comerciales y de ocio después, así como el teletrabajo y las malas perspectivas económicas, dejaron al mínimo las ganas de estrenar ropa y las ocasiones para hacerlo. El resultado es, que medio mundo se pasó buena parte del año en casa. Se compró mucho por internet, pero no lo suficiente como para compensar el desplome, lo que se llevó globalmente el 30% de las ventas y un porcentaje altísimo del beneficio de las empresas de nuestro sector.

La llegada de las vacunas devolvió la esperanza al sector y se ve una recuperación, no lo rápida que todos habíamos soñado, pero sí esperamos que la campaña de verano se recupere en su plenitud.

Se experimentan cambios: producción más cercana, suministros más flexibles, colecciones más cortas, básicas y duraderas, más sostenibles, etc.

Espero que todos hayáis ido recuperando el nivel en las ventas que teníamos antes de la pandemia y que se recupere definitivamente nuestro nivel de ingresos.

Un saludo para todos.



MIGUEL ÁNGEL DE LEYVA PÉREZ
PRESIDENTE SECCIÓN 9ª

Sección 18
"Alimentación, Bebidas y Conservas"

"Welcome Home..."

"Bienvenidos a Casa", es lo que decían los americanos en sus antiguas películas de Hollywood, cuando regresaban sus "familiares", después muchos meses o años, alejados de sus casas y destinados en algún punto remoto de nuestro "mappa mundi".

Aprovecho la oportunidad que me ofrece en el Colegio, para escribir unas líneas en el "Anuario 2021", y desde la Sección 18, invitaros a volver a "vuestra casa", a vuestro Colegio, y os esperamos en esta nueva sección especializada en alimentación, bebidas y conservas, una sección que reiniciará un nuevo camino, con proyectos renovados, nuevas ilusiones, y una "hoja de ruta" para desarrollar juntos en los próximos años.....

Quiero agradecer a todos los compañer@s, la participación en la Convocatoria del pasado mes de diciembre, donde se confirmó, la reactivación de la sección de especializados nº18 "Alimentación, Bebidas y Conservas" en la sede del Colegio, y animo a los colegiados del sector, a participar en sus reuniones, proyectos, exposiciones, y en la próxima convocatoria de feria profesional en FIBES, "Andalucía Sabor 2022", prevista para el próximo mes de septiembre, muchas gracias a tod@s!!!!!

Por último, y no por ello menos importante, agradecer la especial implicación a nuestro Sr. Presidente del Colegio, a la Junta de Gobierno, y al personal del Colegio, que la reactivación de la Sección 18 sea una realidad, algo que empezó como una idea, que desarrollamos como un proyecto, y que finalmente se formalizó en la "Sección 18"

Y termino como empecé..."Welcome Home, a tod@s los compañer@s Sección 18"!!!!



El viernes 17 de diciembre tuvo lugar en la sede del Colegio la reunión con el objetivo de reorganizar la Sección 18. La sección quedó reorganizada, quedando nombrados los cargos de Presidente, Secretario y Vocal 1º y Vocal 2º.



ISMAEL GARRIDO
COLEGIADO SECCIÓN 18

ENTIDADES COLABORADORAS CON ESTE COLEGIO

RZS ABOGADOS

m·B ASOCIADOS
Asesores Jurídicos y Tributarios

COSTCO WHOLESALE

Isla Mágica® Sevilla

acuario de sevilla
global omnium

Crimber®
Uniformes que crean imagen de Marca

ATENEO DE SEVILLA

CIRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL SEVILLA

desde 1995
ibersponsor
consulting
public relations

FIBES SEVILLA
PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS

Sabadell

CEPSA

Santander

fundación Cámara Sevilla

helvetia

Servicios Colegiales



ASESORÍA JURÍDICA

ROMÁN CANO LUMERA

Abogado del COAC

Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).

Horario: Martes y jueves, a las 13 horas. Previa cita.

ASESORÍA JURÍDICA

JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ

Abogado del COAC

Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).

Horario: Martes y jueves, a las 13 horas. Previa cita..





ASESORÍA FISCAL

JOSÉ R. BARRERA HURTADO

Abogado del COAC

Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).

Consultas: Martes y jueves, de 12 a 14:30 horas.

En periodo de Declaraciones: Diario, previa cita.

ASESORÍA INFORMÁTICA

FEDERICO SÁNCHEZ JIMÉNEZ

Técnico informático

Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).

Horario: Previa cita.





ASESORÍA SEGUROS

JOAQUÍN PAGOLA SERRA

Agente Comercial Colegiado

Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).

Horario: Los viernes, de 11 a 13 horas.

Previa cita.

Sabadell
Professional

coac Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

Esta PROpuesta es para ti, de PROfesional a PROfesional.

PROpulsar:
Ponemos a tu disposición una póliza de crédito.

Una manera de propulsar tus iniciativas es ofrecerte una póliza de crédito profesional, para mantener tu tesorería personal equilibrada a lo largo de todo el año.

Si eres miembro del **Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia** y buscas promover tu trabajo, proteger tus intereses o tus valores profesionales, con Banco Sabadell puedes. Te beneficiarás de las soluciones financieras de un banco que trabaja en PRO de los profesionales.

Te estamos esperando

PUBLICIDAD

sabadellprofesional.com

900 500 170

Resumen de la Memoria 2020

ACTIVIDADES MÁS RELEVANTES REALIZADAS POR EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y SU PROVINCIA DURANTE EL AÑO 2020

PREÁMBULO

Como en ejercicios anteriores, y una vez finalizado el ejercicio económico 2020, esta Junta de Gobierno cumple con el precepto de dar forma a la Memoria de las Actividades de este Colegio Oficial, a través de la cual, reglamentariamente, ofrecemos a todos sus colegiados de forma detallada, el informe de la labor desarrollada durante dicho ejercicio.

CONSEJO GENERAL Y "FUNDACIÓN"

Relación documental mantenida con dicho Consejo:

Procede informar que se recibieron un total de 33 circulares informativas, desde la número 4.381 hasta la 4.414, con diverso contenido, explicaciones y normas de aplicación, así como mera información; entre ellas cabría destacar las comunicaciones recibidas sobre, certámenes feriales, cursos Ceco, certificado de movilidad, oficina virtual, estado de alarma, formación y medidas de apoyo frente coronavirus, etc. Todas estas Circulares Informativas, así como el resto de la documentación generada y/o recibida por nuestra Organización, se encuentran siempre a disposición de cualquier colegiado que esté interesado en consultarlas.

La "Fundación" continúa editando su revista periódica on-line "La Revista de los Agentes Comerciales", y continúa manteniendo activo el servicio de "ventanilla única". Igualmente, la Fundación editó el Anuario 2020.

JUNTA GENERAL ORDINARIA

En cumplimiento de lo reglamentado a tal efecto, esta Junta de Gobierno durante el pasado ejercicio 2020 convocó a su censo para la celebración de la Asamblea General Ordinaria en el mes de Septiembre, la cual se desarrolló en el Salón de Actos de nuestra Sede Social con todas las medidas de seguridad con motivo de la pandemia. Como es preceptivo, en ella se aprobaron tanto la Memoria de Actividades del ejercicio anterior (2019), así como los distintos estados de cuentas de nuestra Entidad y el presupuesto del ejercicio en curso.

JUNTA DE GOBIERNO

Para tratar los asuntos de régimen interno propios del Colegio, la Junta de Gobierno se reunió a lo largo del ejercicio en cuatro ocasiones, y al margen de ello, la Comisión Permanente mantuvo las acostumbradas reuniones periódicas para tratar y dar solución a las cuestiones domésticas de cada día. Destacar en este sentido, el acuerdo unánime de dicha Junta, de eximir a nuestro censo del pago de la cuota colegial correspondiente al mes de Abril para tratar de paliar en la medida de lo posible el desajuste económico que supuso la parálisis económica, derivada del estado de alarma y confinamiento.

Aunque cumpliendo todos los requisitos sanitarios establecidos, nuestras oficinas permanecieron "abiertas" durante todo el periodo de pandemia tratando de atender las necesidades de los compañeros. Los Asesores no obstante lo hicieron de manera telemática, ayudando en las múltiples incidencias relacionadas con las subvenciones y prestaciones que se acordaron para los autónomos en ese periodo. Aunque a puerta cerrada, las oficinas del Colegio siempre estuvieron operativas en rotación con el trabajo telemático de los empleados, retomándose la normalidad de manera paulatina tras el periodo vacacional, momento en el que se procedió a una desinfección sanitaria de nuestra sede preparándonos para la tan deseada vuelta a la normalidad.

Resumen de la Memoria 2020

Debido a la situación de esta alerta sanitaria, no se realizaron apenas actos representativos y sociales, exceptuando las reuniones on-line entre los miembros de la Junta de Gobierno, así como el seguimiento por video conferencia de la Asamblea General de nuestro Consejo General. También, y de mamera excepcional se celebró nuestra Asamblea General, la cual se llevó a cabo en el mes de septiembre, obviamente cumpliendo con todas las medidas sanitarias, y teniendo en cuenta el estado de alarma la asistencia a la misma fue bastante reducida.

Ya en el mes de noviembre, nuestro Presidente D. Miguel Arrebola Medina acudió al desayuno empresarial «La Sevilla que yo quiero» organizado por D. José Luis Rull Sarmiento (CEO de Rull & Asociados y Consejero Delegado de Innovación y Emprendimiento) a la que asistió el Excmo. Sr. Alcalde y posteriormente en el mes de Diciembre, participó en la reunión organizada por la plataforma civil para una Sevilla con futuro "Sevilla ya", con el objetivo de ver qué medidas se pueden tomar ante la lenta evolución o paralización de los proyectos que son prioritarios y urgentes para que Sevilla pueda ser competitiva.

como parte de su cometido, pudiendo ambos comprobar la veracidad y exactitud de los datos consignados en los distintos estados de cuentas que les fueron presentados, como asimismo los justificantes de cada una de las partidas que en ellos se reflejan.

La Junta de Gobierno como de costumbre, puso y pone a disposición de todos los Sres. colegiados los datos y justificantes de nuestra contabilidad anual, para que puedan ser examinados por quienes lo deseen y comprobar así la absoluta transparencia y verosimilitud de los mismos.

CURSOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

A través de nuestra compañera colegiada, Dª Aurora Doblado Ginés, se realizaron durante el confinamiento domiciliario un total de tres webinares, "Claves para gestionar el teletrabajo, Gestión de clientes mediante teletrabajo y Conecta de nuevo con tus clientes". También llevó a cabo los talleres formativos "Impulsando el talento comercial", tanto en modalidad online como presencial.

SEGURO DE ACCIDENTES Y VIDA

En este lamentable apartado, nos congratula poner en conocimiento de todos, que en el ejercicio 2020 no tuvimos la necesidad de tramitar ningún subsidio por accidente entre nuestros compañeros.

En cuanto al Seguro de Vida, cabe lamentar la entrega del correspondiente subsidio de defunción a los beneficiarios de cuatro compañeros fallecidos en el ejercicio activo de la profesión, en la cuantía de 1.202 € cada uno.

REVISTA COLEGIACIÓN Y CIRCULARES DEL COLEGIO

Durante el año que comentamos, se confeccionaron dos ejemplares de dicha Revista, el nº 6 del primer semestre (en formato digital) y el Anuario 2020, ocupándonos en ellas de temas de carácter profesional e información general de asuntos colegiales, recogiendo además, artículos, reseñas y distintos temas de opinión desarrollados por compañeros y colaboradores.

Igualmente, se remitieron al colectivo a lo largo del año múltiples circulares informativas.

ASESORÍA JURÍDICA

Durante el ejercicio 2020, desde la asesoría jurídica se han atendido 93 consultas y aperturado 9 expedientes, de los que 5 han terminado en sede judicial y 4 han sido resueltos de forma extrajudicial sin necesidad de acudir al inicio de un procedimiento judicial.

Se continúa con el asesoramiento personalizado prestado en la sede de nuestro Colegio, los martes y los jueves a partir de las 13 horas y previa cita. Los Letrados Asesores, Don Jerónimo Zamora López, Don Antonio Cadillá y Don Román Cano Lumera, del despacho profesional RZS Abogados y economistas, S.L.P. Atienden en ese horario a los señores colegiados que requieren sus servicios.

Resumen de la Memoria 2020

Sin lugar a duda el año 2020 se ha caracterizado por su singularidad en todos los aspectos, e igualmente ha tenido una notable incidencia sobre el servicio de asesoría jurídica. Durante los meses de marzo a junio, coincidiendo con el primer Estado de Alarma, el asesoramiento presencial en su formato tradicional de cita previa fue sustituido por un método de consultas telefónicas y telemáticas vía e-mail.

El particular escenario que ha copado la mayor parte del año 2020 ha influido notablemente sobre las cuestiones planteadas ante el servicio jurídico, pues además de aquellas habituales directamente relacionadas con el ejercicio de la profesión, han tenido especial incidencia las consultas relacionadas con las prestaciones por cese de actividad, ERTES, ayudas públicas por pérdidas de facturación provocadas por el COVID-19 y la libertad de movimiento entre municipios.

En cuanto a los expedientes directamente relacionados con el ejercicio de la profesión, desgraciadamente continúan predominando los relacionados con la extinción de la relación de agencia y las reclamaciones que, para este supuesto, se regulan en la Ley. También son cada vez más frecuentes las consultas relacionadas con los retrasos en el abono de las comisiones devengadas, cuando no directamente el impago de las mismas.

ASESORÍA FISCAL

Nuestra Asesoría Fiscal, en el excepcional ejercicio 2020 y como viene siendo habitual, continuó atendiendo las necesidades fiscales de un elevado número de compañeros que requirieron este servicio para el asesoramiento, así como la cumplimentación de toda clase de documentación fiscal, planificación y las declaraciones a que les obliga su actividad profesional. A lo que habría que añadir el asesoramiento y la tramitación de las distintas ayudas y subvenciones que aparecieron a lo largo del año destinadas a Autónomos y Profesionales. Ello teniendo en cuenta las dificultad que supuso la información a través de circulares, llamadas de teléfono y envío de circulares informativas, toda vez que la atención en oficina de manera presencial era imposible.

No podemos olvidar que esta Asesoría, envió, cumplimentó y tramitó en torno a las 2.000 declaraciones de uno u otro tipo y de distinta naturaleza fiscal tales como altas, bajas, modificaciones censales, certificaciones; declaraciones trimestrales y resúmenes de IVA, I.R.P.F., operaciones intracomunitarias, retenciones, alquileres, operaciones superiores a 3.005 €. etc por lo que disponer de la documentación correspondiente a tiempo optimizaría el trabajo y garantizará la calidad del mismo. A ello, unir la información necesaria para la petición de ayudas subvenciones puntuales.

A pesar del caos administrativo que ha supuesto la pandemia y el confinamiento, hasta fin de año se han seguido gestionado múltiples expedientes motivados por distintos requerimientos de la Agencia Tributaria, fundamentalmente inspecciones, requerimientos de I.V.A. e I.R.P.F. En este último apartado hemos de destacar que las resoluciones por recursos interpuestos ante el Tribunal Económico Administrativo Regional de Andalucía con sede en Sevilla, han sido resueltos a favor de los intereses de los colegiados.

Por último, se continúa recomendando a todos los colegiados la necesidad de que dispongan del certificado de firma digital, único medio para poder comunicarse con la administración, habiéndose gestionado a través del Colegio ya un gran número de ellos.

SERVICIO DE ASESORAMIENTO INFORMÁTICO

Durante el año 2020 D. Federico Sánchez Jiménez continúa al cargo del servicio de Asesoramiento Informático. Su principal labor ha consistido en:

Asesorar a los colegiados sobre cualquier cuestión relacionada con la informática a nivel de usuario. Orientar y ayudar a los colegiados en el mantenimiento de sus equipos informáticos particulares, así como resolver problemas y configurar aplicaciones de uso particular utilizadas para el desempeño de su labor como agente comercial.

Continuar con la promoción y apoyo en la creación de las mini-webs del Colegio, dando de alta las nuevas mini-webs solicitadas y orientando a

Resumen de la Memoria 2020

los colegiados sobre el funcionamiento y administración de las mismas.

Ofrecer al agente comercial la posibilidad de llevar el control de sus gastos e ingresos mediante el uso de una plantilla diseñada para estas labores.

Promover la actividad colegial en las principales redes sociales, así como resolver problemas y adaptar determinados apartados de la web del Colegio.

SECCIONES DE ESPECIALIZADOS

Las secciones colegiales de especializados como órganos básicos de participación de los colegiados en los asuntos propios de la profesión y de su sector, debido a la situación sanitaria con la instalación del Estado de Alarma, no pudieron continuar con su actividad cotidiana, habiéndose reunido solamente la Sección 24 (Muebles y Decoración) justo antes de la pandemia, donde los compañeros y compañeras desarrollaron y debatieron sobre los temas propuestos en el orden del día, entre ellos la Feria del Mueble de Zaragoza. Al acabar la reunión, se disfrutó de un momento de convivencia en el patio de la sede colegial.

ASOCIACIÓN DE AGENTES COMERCIALES JUBILADOS "CLUB NICOLÁS FONTANILLAS"

El Club empezó el año 2020 con las siguientes actividades:

Día 7 de Febrero, se reúne la Junta Directiva del Club.

Día 21 de Febrero, viaje a Niebla y Palos de la Frontera (Huelva).

Posteriormente, debido al estado de Alarma, motivado por el COVID-19, el Club Nicolás Fontanillas se vio obligado a suspender todas sus actividades programadas par el resto del año.

Mientras tanto, el secretario del Club, D. Manuel López Morales, ha continuado asistiendo casi todas las mañanas a la oficina para atender cualquier consulta, así como mantener al día la gestión administrativa del Club.

DÍA DEL AGENTE COMERCIAL Y FIESTA DE NUESTRA PATRONA

El "Día del Agente Comercial", como otros actos institucionales debido a la alerta sanitaria provocada por el Covid-19, la Junta de Gobierno se vio obligada a suspender todos los actos programados para el mismo, al no perder mantenerse reuniones interiores y exteriores, esperando poder entregar los reconocimientos colegiales habituales, el próximo año 2021, si lo permitiera la situación sanitaria.

El día 18 de Diciembre festividad de nuestra Patrona la Stma. Virgen de la Esperanza Macarena, realizamos la tradicional ofrenda floral y se celebró Misa de Acción de Gracias en su Basílica, donde estuvimos acompañados por miembros de su Junta de Gobierno.

NECROLÓGICA

Durante el pasado ejercicio hubimos de lamentar la pérdida de un total de 13 compañeros por fallecimiento, de cuyo pesar quedó constancia en el Libro de Actas de la Entidad, habiéndose expresado a sus familiares mediante oficio el testimonio de nuestra mayor condolencia, ya que todos, sin excepción, formaban parte de nuestro Censo.

D.e.p. D. Juan Pareja del Rosal, D. Rafael Cruz Armesto, D. Rafael Mancinas Banderas, D. Manuel Rodríguez Espinosa, D. Antonio Pardo Segovia, D. Alfonso Cantos Márquez, D. Manuel Casado Taudín, D. José Miguel Vílchez Cerezuela, D. Juan Manuel García Jiménez, D. Carlos Santigosa Fernández, D. Antonio Reina Sierra, D. Manuel Segundo Bustos Cruz, y D. José Antonio Sánchez Marín.

Sevilla, 31 de Diciembre de 2020

Para todos los compañeros/as que deseen revisar la memoria del año 2020, pueden acceder a través de la Extranet del Colegio y dentro a través del menú superior "Información colegial/Secretaría"



El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

Medalla de la Ciudad de Sevilla 2021

La Junta de Portavoces del Excmo. Ayuntamiento y el Pleno, han decidido otorgar la Medalla de la Ciudad al Ilustre Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia con motivo del próximo 100 aniversario de nuestra fundación, en reconocimiento a su incansable y meritoria labor contribuyendo al desarrollo de la ciudad, y en especial de su actividad comercial desde el momento de su fundación en 1922. Así como por significar el elemento de cohesión y representación de sus miembros, tanto a nivel colegial, como profesional y laboral en el complejo ámbito del Comercio y la Agencia Comercial.



Medalla de la Ciudad de Sevilla 2021





En cuanto a las medallas, la propuesta recogió 27 títulos para personas y entidades por su relevancia en distintos ámbitos de la sociedad. Concretamente, por su trayectoria en el fomento de los valores humanos y su labor social en beneficio de la comunidad y de los colectivos más necesitados serán reconocidas Claudia Hernández por su papel en apoyo de los conventos sevillanos; Francisco Sánchez Legrán, fundador de Facua Consumidores en Acción; Antonio Fernández López, 'el Bigotes', entrenador de boxeo en Rochelambert; la Comunidad de Hermanas Clarisas del Monasterio de Santa María de Jesús con motivo del 500 aniversario de la bendición del citado monasterio y como reconocimiento a su labor asistencial y de entrega a Sevilla; las Hermanas Oblatas del Santísimo Redentor, por su compromiso en la erradicación de la violencia y explotación contra las mujeres y su dedicación desinteresada a las más desfavorecidas; la Hermandad de San Bernardo la conmemora-





ESTAS MEDALLAS SE ENTREGARON EL 30 DE MAYO CON MOTIVO DEL DÍA DE SAN FERNANDO, PATRÓN DE LA CIUDAD

ción del 75º aniversario de la incorporación al escudo de armas de la ciudad de Sevilla del título de Mariana a propuesta de esta hermandad, y la Hermandad de la Candelaria en su primer centenario fundacional.

En cuanto a las distinciones por el fomento de la cultura, el arte y su contribución a la difusión del nombre de Sevilla se reconocerá al poeta, librero y escritor Abelardo Linares; a Jorge Cuadrelli, fundador de Viento Sur Teatro; al actor Miguel Juan Caiceo y a la artista María Jiménez.

En reconocimiento a la labor emprendedora, innovadora y profesional la propuesta presentada por el alcalde incluye a la hostelería sevillana por su papel a lo largo de la historia de la ciudad y la labor social y benéfica realizada a raíz de la pandemia ocasionada por la expansión de la COVID; al periodista Luis Carlos Peris por sus crónicas escritas durante décadas desde distintos puntos de España; a los doctores Pascual y Fernando Sánchez Marín por su contribución a las investigaciones médicas y a la formación de profesionales, por su compromiso por el bienestar y la salud de las mujeres y, por su ayuda a parejas sin recursos para que puedan ser padres; al presidente del Grupo Azvi, Manuel Contreras, por su espíritu emprendedor; al Colegio de Procuradores coincidiendo con el 160 Aniversario de su fundación.

Por último, por su labor docente, educativa e investigadora se entregaron las medallas de la ciudad a la periodista Marta Carrasco por su contribución a la danza y al baile flamenco desde la divulgación y la crítica; a la médico Encarnación Gutiérrez por su contribución a la formación de los médicos y a la investigación; al catedrático de Ecología de la Universidad de Sevilla Enrique Figueroa por su contribución a la formación en la Universidad de Sevilla, por su lucha para la preservación el medio ambiente, por su colaboración desinteresada con las instituciones, por su compromiso con los colectivos

Medalla de la Ciudad de Sevilla 2021



más vulnerables; a la divulgadora de Matemáticas Clara Isabel Grima por su labor divulgativa de las ciencias; a la química Adela Muñoz por su aportación a la ciencia y a su divulgación; al Colegio SAFA Patronato Vereda por su importante labor educativa y asistencial al servicio de la ciudad realizada a lo largo de 50 años; al CEIP Concepción Estevarena con motivo de su 50 aniversario; al Colegio Alemán Alberto Durero en su primer centenario y al Colegio Nuestra Señora de las Mercedes en su 75 aniversario.

A título póstumo, la propuesta incluyó dos distinciones como medalla de la ciudad para los gestores culturales Chus Cantero y Alberto Mula por sus largos años al servicio de Sevilla y de Andalucía. A su vez, fueron nombrados como hijos predilectos de la ciudad el director del Ballet Nacional de España, Rubén Olmo, y la bailaora y maestra Matilde Coral.

Como hijos adoptivos a título póstumo se reconoció a Manuel Herrera, uno de los principales promotores de la Bienal de Flamenco y a Benigno de la Vega Inclán (Marqués de la Vega Inclán) quien fue uno de los principales promotores del actual barrio de Santa Cruz.



Aprovechamos la ocasión para agradecer al Ayuntamiento de Sevilla esta medalla, así como a todos los organismos, empresas, comercios y colegiados por adherirse a nuestra petición sin la cual no podría haberse consumado dicha concesión, así como felicitar públicamente a todos los condecorados. A su vez, compartimos nuestra alegría con todos por esta condecoración, que es un reconocimiento a la importantísima labor del colectivo de los Agentes Comerciales, como un engranaje básico del Comercio y desarrollo de nuestra querida ciudad.

OPINIÓN

Gustavo de Medina

Presidente de la Asociación Sevillana de Empresas Turísticas

Una profesión de presente y futuro

¿Qué es un Agente Comercial? Si te estás haciendo esta pregunta estimado lector, es probable que te interese todo lo relacionado con el mundo de las ventas. Un sector que nunca ha dejado de crecer y que se está incorporando a las nuevas tecnologías a la velocidad del rayo.

Una persona, inquieta, emprendedora, con ganas constantes de superar retos, capaz de hacer atractivo productos, y que sus amigos le conocen por su capacidad de persuasión... Has llegado al lugar correcto. La vocación por las ventas y el mundo comercial es uno de los requisitos más valiosos para trabajar como agente. Una profesión en la que siempre hay oportunidades, y en la que es posible ganar un salario más que interesante (al que se suman, por lo general, jugosas comisiones). Trabajar como agente comercial es, por lo tanto, una excelente decisión. Pero no pienses que basta con tener habilidades sociales y ganas de vender lo que sea, a quien sea. Se trata de un trabajo complejo que requiere de una formación exhaustiva, a través de la cual obtendrás las herramientas indispensables para triunfar en tu carrera laboral.

Trabajar como agente comercial: opciones

Para definir esta profesión, nada mejor que recurrir a los profesionales. Según el Consejo General de Agentes Comerciales de España (CGAC), un agente comercial es «un profesional autónomo que se encarga de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas a las que representa, mediante una retribución y en una zona determinada». Esta definición, tan completa como detallada, tiene varios aspectos interesantes a analizar.

Por un lado, se habla de «profesionales autónomos». Estos profesionales se caracterizan por ser independientes y trabajar para varias empresas, prestando sus servicios siempre como colegiados. Precisamente, esta es una de las características más importantes de esta profesión: estar colegiado en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales. ¿Quieres saber cómo hacerlo? No te pierdas este artículo sobre cuáles son los requisitos para ser agente comercial. ¡Súper interesante!



OPINIÓN Gustavo de Medina

Como colegiado, y a diferencia de los trabajadores autónomos que no lo están, en lugar de cotizar a través del régimen de autónomos lo tendrás que hacer por la mutualidad del propio colegio. Una vez colegiado, podrás ejercer tu profesión de dos maneras: como freelance o como trabajador autónomo dependiente. La diferencia entre ambas opciones está en que el freelance divide sus colaboraciones entre distintas empresas de forma más o menos equitativa, mientras que el autónomo dependiente (TRADE) obtiene el 75% de sus ingresos (o más) de un único cliente.

Funciones del Agente Comercial

Es posible que, tras leer la anterior definición, no tengas claro qué hacen exactamente estos profesionales. Es lo que tiene el lenguaje «oficial», que muchas veces es confuso y críptico. En general, la tarea principal de un agente comercial es difundir los beneficios que tiene una empresa (en concreto, de sus productos y/o servicios) ante posibles clientes. Clientes que pueden ser otras empresas, instituciones públicas, etc.

Los buenos agentes comerciales son capaces de hacer ver a los clientes los beneficios de dichos productos o servicios, y de convencerles de que merece la pena apostar por la empresa a la que representa y no por sus competidores. Para conseguir su objetivo, el agente comercial utilizará todas las herramientas a su alcance: desde las visitas y reuniones presenciales, hasta todo lo que la tecnología actual pone a nuestra disposición. Videoconferencias, presentaciones online, páginas web, vídeos... ¡Todos son bienvenidos!

Lejos quedan los días en los que un agente comercial debía ir de puerta en puerta, promocionando a su cliente y encontrándose con todo tipo de reacciones. Hoy día, lo habitual es trabajar a través de Internet con reuniones pre-concertadas, con clientes que ya saben lo que quieren; y también, que podemos proporcionárselo. En este sentido, el trabajo es mucho más agradable e interesante que en aquellos tiempos... ¡Pero no pienses que va a ser fácil! Es un perfil muy exigente, que obliga a los agentes comerciales a estar siempre cuidando de sus clientes (o posibles clientes) y manteniendo la agenda al día.

LOS BUENOS AGENTES COMERCIALES SON CAPACES DE HACER VER LOS BENEFICIOS DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS, Y DE CONVENCERLES DE QUE MERECE LA PENA APOSTAR POR LA EMPRESA A LA QUE REPRESENTA Y NO POR SUS COMPETIDORES



¿Qué hay que hacer para empezar a trabajar cuanto antes?

Ya tenemos claro qué es un agente comercial y en qué ámbitos puede desarrollar su carrera laboral. Podrás trabajar en empresas nacionales e internacionales (para lo cual, lógicamente, deberás defenderte bien en inglés; y si es posible, en otros idiomas), ejercer como mediador o promotor, servir como interlocutor en negocios de altas esferas... Desde luego, se trata de un perfil profesional lleno de atractivos. Pero antes de empezar con el famoso cuento de la lechera, párate un momento. El primer paso es, como imaginarás, buscar una buena formación.

Una formación que ha de ser constante y diversa a lo largo de tu vida profesional, una formación que será siempre inversión, que no gasto. Una formación que te hará desarrollarte e incrementar ventas, en la era digital y de la comunicación estas materias han de ser un frontal en ella.

En todas estas materias el Colegio será tu mejor compañero de viaje, tus compañeros y la Junta de Gobierno te guiaran facilitándote con su experiencia y buen hacer el mejor de los tránsitos empresariales.

Celebración



Día del Agente Comercial 2021

El pasado viernes 22 de octubre se celebró en el Paraninfo de la Universidad de Sevilla el acto de celebración por el Día del Agente Comercial 2021.

El evento resultó un éxito de asistencia de colegiados y colegiadas, de otros colegios profesionales y de autoridades. Presidió el acto el Director de Relaciones Institucionales de la Universidad de Sevilla, el Doctor D. Andrés Luque.

Se entregaron los certificados colegiales a los compañeros que se dieron de alta durante los años 2019 y 2020, títulos a los compañeros colegiados que cumplieron 25 años y estatuillas conmemorativas a los colegiados que han cumplido sus Bodas de Oro en la colegiación. Posteriormente se llevó a cabo por parte de nuestro Presidente un reconocimiento a la trayectoria de nuestra compañera colegiada Dª Eva María Ramos Montero.

Finalmente se sirvió un ágape en la sede del Club deportivo del Círculo Mercantil y Empresarial de Sevilla, donde pudimos disfrutar entre los compañeros de un momento de convivencia.

En la Extranet del Colegio pueden acceder a una carpeta con todas las fotos del acto.



Reconocimiento a Dª Eva María Ramos Montero.



El Doctor D. Andrés Luque, director de Relaciones Institucionales de la Universidad de Sevilla, presidió el acto.













Asesoría Fiscal Informa

Extracto de la información más relevante del último seminario fiscal impartido en la sede colegial por parte de nuestro asesor Pedro Sánchez Valduesa

REQUISITOS PARA QUE UN GASTO SEA DEDUCIBLE

Los criterios que Hacienda establece para considerar que un desembolso económico puede ser considerado como gasto deducible son:

-Deben ser gastos vinculados a la actividad económica realizada por el autónomo, o como dice Hacienda, que estén "afectos" a la misma".

-Deben encontrarse convenientemente justificados mediante las correspondientes facturas. En ocasiones pueden valer recibos o factura simplificada siempre que aparezcan todos tus datos fiscales.

-Deben estar registrados contablemente por el autónomo en sus correspondientes libros de gastos e inversiones.

De estos tres criterios el más peculiar es el primero, ya que para determinadas partidas de gasto el autónomo deberá demostrar que corresponden a su actividad profesional y no a su vida privada. Esto ocurre por ejemplo con la vivienda propia si allí se desarrolla la actividad, siendo necesario determinar el porcentaje del gasto que se puede afectar a la actividad y el que no.

En 2014 y 2015 Hacienda, en su lucha contra el fraude y en su necesidad de recaudar más, vino siendo más exigente a la hora de considerar si un gasto es o no imputable al negocio.

Tenga en cuenta que todo gasto relacionado con su actividad es deducible, aunque deberá justificarlo, por lo que conviene documentarlos y llevar el libro de gastos explicando el detalle de cada factura para que en el caso de tener una inspección pueda defenderse adecuadamente. Y no conviene que abuse inflando sus gastos porque en caso de que le inspeccionen no podrá defenderlo y será peor.

En cuanto al segundo requisito, es el que está detrás de esa sana costumbre de los autónomos de pedir factura de todo.

En cuanto a los tickets o facturas simplificadas, no son deducibles al no permitir identificar quién ha realizado el gasto. Así que aunque sea un poco engorroso acostúmbrese a pedir factura en restaurantes, gasolineras, taxis o supermercados (si lo que adquiere guarda relación con el negocio).

GASTOS POR DIETAS DE MANUTENCIÓN

El autónomo podrá deducirse 26,67 euros diarios (48 euros en el extranjero) cuando no pernocta y 53,34 euros diarios cuando pernocta en España y 91,35 euros en el extranjero. Ahora bien, deberá cumplir los siguientes requisitos: gastos debidos al desarrollo de la actividad económica, en establecimientos de restauración y hostelería, que se paguen por medios electrónicos y de los que se disponga de la correspondiente factura. Hacienda ha anunciado que reforzará su vigilancia sobre este tipo de gastos por lo que hay que tener cuidado. No se admite dicha deducción como dieta si el gasto se ha realizado en el municipio donde el autónomo desarrolle su actividad.



GASTOS DEDUCIBLES "ESPECIALES": LOCAL, VEHÍCULO, TELÉFONO MÓVIL, VIAJES, DIETAS, VESTUARIO

Hay una serie de partidas de gasto muy habituales entre los autónomos que presentan algunas peculiaridades y siempre generan dudas, debido sobre todo al grado de "afectación a la actividad" comúnmente aceptado. Partidas sobre las que Hacienda viene siendo cada vez más exigente en cuanto a los requisitos para justificar la afectación a la actividad.

En concreto vamos a profundizar en el funcionamiento de los siguientes gastos deducibles:

LOCAL U OFICINA ESPECÍFICO PARA LA ACTIVIDAD

No presentan problemas, deberá notificar a hacienda los datos de local en el momento de darse de alta cumplimentando el correspondiente modelo 036 o 037, o presentar una modificación de datos de dichos impresos en el momento de trasladarse a un nuevo local u oficina.

Podrá desgravarse todos los gastos asociados a ese local: alquiler, reformas, mantenimiento, luz, agua, teléfono, gastos asociados a la hipoteca o el seguro. También podrá amortizar la inversión realizada si lo hubiese comprado.

LOCAL U OFICINA EN UNA VIVIENDA

Al igual que en el caso anterior debe notificárselo a Hacienda, indicando el porcentaje del domicilio dedicado a la actividad. Lo normal es que sea una habitación o máximo dos, por lo que se afectará entre un 15% y un 50% como máximo si no se quiere tener problemas. Los gastos asociados a la vivienda podrán desgravarse en ese mismo porcentaje.

Asesoría Fiscal Informa

En caso de estar alquilando, el problema es que debe tener dos facturas diferenciadas, ya que el alquiler de la parte profesional debe incluir IVA. Y esto lo hace muy poca gente, en buena parte por el engorro que supone para el propietario. Esto se debe a que el alquiler de locales para negocios está gravado con IVA.

Y una cosa más, Hacienda se está poniendo quisquillosa y está empezando a pedir contadores separados de agua o luz para la parte "profesional" y la "privada" de la vivienda.

TELÉFONO MÓVIL

Hacienda le permitirá la deducción siempre y cuando tenga dos líneas de teléfono diferenciadas, una para uso personal y otra para uso profesional. Solo así podrá justificar que el gasto está afecto a la actividad.

VEHÍCULO PARTICULAR Y GASTOS ASOCIADOS (MANTENIMIENTO, GASOLINA, SEGURO)

A efectos del IRPF sólo se admiten íntegramente como gastos en el caso de aquellos autónomos que se dediquen a actividades de transporte de viajeros, mercancías, enseñanza de conductores o actividades comerciales, lo que incluye a taxistas, transportistas, repartidores, mensajeros, autoescuelas, agentes comerciales y representantes.

El resto de autónomos no podrán deducirse estos gastos por el IRPF y sólo hasta un 50% en el caso del IVA. Adquirir el coche en renting es una opción cada vez más extendida, aunque está sujeta a las mismas limitaciones fiscales mencionadas en lo que se refiere a la deducción de las cuotas y del IVA soportado en las mismas.

GASTOS DEDUCIBLES SIN FACTURA

La normativa del IRPF referente a deducciones es más permisiva que la del IVA que obliga siempre al autónomo a presentar la factura reglamentaria. Existe una serie de gastos que no exigen factura para la deducción de los mismos en el IRPF.

-Pólizas de seguros.

-Salarios y seguros sociales.

-Cuota de autónomos.

-Gastos bancarios.

-Gastos de contratos mercantiles (traspasos de locales, fianzas de alquileres o escrituras de la constitución de una sociedad).

-Impuestos y tasas municipales (IBI, tasa de basura).



IMPORTANTE

LEY GENERAL TRIBUTARIA (LEY 58/2003, DE 17 DE DICIEMBRE)

ARTÍCULO 105 Carga de la prueba. 1. En los procedimientos de aplicación de los tributos **quien haga valer su derecho deberá probar los hechos constitutivos del mismo.**

Agenda Corporativa 2022

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla ha editado la Agenda Corporativa 2022. Todos los compañeros que lo deseen podrán pasarse a recoger su Agenda por las oficinas colegiales en horario de oficina. Esperamos que les sirva para un mejor desarrollo de nuestra actividad profesional.





Vida Colegial



PROCLAMACIÓN DE CANDIDATOS PARA MIEMBROS DE JUNTA DE GOBIERNO

28 de enero

Celebrada la reunión para la proclamación de los candidatos, la Junta Electoral compuesta por los Sres/as. Sánchez Vicente, Doblado Ginés y Duarte González aprobaron las solicitudes presentadas. Y habiendo resultado que el número de solicitudes presentadas cubre exactamente el de las vacantes producidas, dichos candidatos han quedado elegidos como miembros de Junta de Gobierno, según el Artículo 53 del Estatuto de Régimen Interior, por lo que el acto de elección por voto directo que estaba previsto para el próximo día 19 de Febrero, NO SE LLEVARÁ A EFECTO por ser innecesario.

PARTICIPACIÓN DEL PRESIDENTE Y COMPAÑERO DE JUNTA EN EL PROGRAMA DE RADIO «LUZ DE LUNA»

16 de febrero

Nuestro Presidente y su compañero de Junta Manuel Verdute Díaz acudieron a participar en el programa de radio «Luz de Luna» de la emisora Onda Capital. La radioemisión tuvo lugar el día 16 de febrero. En dicha emisión se trató sobre la situación actual del sector de los agentes comerciales provocada por la crisis del Covid-19 y sobre los diferentes apoyos y medidas por parte del Gobierno y la Junta de Andalucía.



Vida Colegial



De izquierda a derecha, D. Manuel Verdute Díaz, D.Carlos Adriansens Cadenas, D. Miguel Arrebola Medina Y Dª Inés de la Cámara.

NUEVA JUNTA DE GOBIERNO DEL COLEGIO

22 de enero

Ha tomado posesión la nueva Junta de Gobierno del Colegio, que ha quedado constituida de la manera siguiente:

PRESIDENTE: D. Miguel Arrebola Medina
VICEPRESIDENTE: D. Francisco Javier Arjona Díaz
SECRETARIO: D. Federico Pouzols Ríos
TESORERO: D. Víctor M. Sayago Delgado
CONTADOR: D. Daniel Guerrero Misa
VOCAL 1º: D. Miguel Ángel Ramos Domínguez
VOCAL 2º: D. Alfonso Lucas Ocaña
VOCAL 3º: D. José Pedro Vázquez Morales
VOCAL 4º: D. Manuel Verdute Díaz
VOCAL 5º: D. Francisco Romero Cortés



Nueva Junta de Gobierno COAC Sevilla.



Nuevos componentes de la Junta de Gobierno COAC Sevilla.

Vida Colegial

OFRENDA FLORAL A LA HERMANDAD DE LOS PANADEROS

31 de marzo

En la mañana del Miércoles Santo, miembros de este Colegio Oficial de Agentes Comerciales acudieron a la vecina Hermandad de los Panaderos para realizar una ofrenda floral.

En la foto podemos ver, entre otros, al Hermano Mayor de la Hermandad, D. Ángel Corpas, al Presidente D. Miguel Arrebola Medina, el Vicepresidente D. Francisco Javier Arjona Díaz, el Secretario D. Federico Pouzols Ríos, el Vocal D. Manuel Verdute Díaz y otros miembros de la Hermandad.





VISITA DEL PRESIDENTE AL CÍRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL DE SEVILLA

16 de abril

Nuestro Presidente acudió a la sede del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla para visitar la exposición «Portadas de feria y carteles de fiesta primaverales».

Allí mantuvo un encuentro con el Presidente de dicha institución. En la foto podemos ver a nuestro Presidente junto a D. Práxedes Sánchez Vicente (Presidente del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla y compañero colegiado).

REUNIÓN DE LA COMISIÓN DE TRABAJO PARA LA CELEBRACIÓN DEL CENTENARIO DEL COLEGIO

26 de abril

En abril tuvo lugar en la sede del Colegio la primera reunión de la comisión de trabajo cuyo objetivo es comenzar a perfilar y organizar los diferentes actos que se llevarán a cabo para la celebración del primer centenario de la constitución de nuestra entidad el próximo año 2022.

En la fotografía podemos ver, entre otros, a Pedro Vázquez, José Manuel Pozo, Antonio Mena, Federico Pouzols, Javier Arjona, Miguel Arrebola, Francisco Pérez, Manuel Verdute y Gustavo de Medina Álvarez.



VISITA AL CÍRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL DE SEVILLA

30 de abril

Nuestro Presidente y Vicepresidente realizaron el 30 de abril una visita institucional al Sr. Presidente del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla, para agradecerle en primer lugar su adhesión a la solicitud de la Medalla de la Ciudad con motivo del 100 Aniversario de la fundación de nuestro Colegio y en segundo lugar hacerle entrega de una copia del registro realizado en nuestro Ayuntamiento.





VISITA A LA SEDE DEL EXCELENTÍSIMO ATENEO DE SEVILLA

10 de mayo

Nuestro Sr. Presidente y el Sr. Secretario, acudieron a la sede del Excelentísimo Ateneo de Sevilla para mantener una reunión con el Presidente de dicha institución, D. Alberto Máximo Pérez Calero.Entre otras cuestiones, se habló y debatió sobre nuestra solicitud al Ayuntamiento de Sevilla de la Medalla de la Ciudad para el Colegio.

NUEVOS TALLERES «DESARROLLO DE COMPETENCIAS COMERCIALES» DE AURORA DOBLADO

11 de mayo

Tras el éxito de los talleres «Impulsando el talento comercial» se informó sobre el comienzo de los nuevos talleres «Desarrollo de competencias comerciales«, impartidos por Dña. Aurora Doblado Ginés.



Vida Colegial

EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA AGRADECIDO CON EL SEVILLA F.C.



19 de julio

Desde este Colegio queremos mostrar nuestro más sincero agradecimiento al Sevilla F.C. por su importante apoyo en la concesión de la Medalla de la Ciudad, la cual fue otorgada a este Colegio por parte del Ayuntamiento de Sevilla en reconocimiento a la labor realizada y coincidiendo con la celebración del 100 Aniversario. En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Francisco Romero Cortés (vocal del Colegio), D. José Castro Carmona (Presidente del Sevilla F.C.), y D. Miguel Arrebola Medina (Presidente de COAC Sevilla).

VISITA INSTITUCIONAL A LA HERMANDAD DE LA MACARENA

21 de mayo

Nuestros Presidente y Vicepresidente mantuvieron un encuentro en la Basílica de la Macarena con el Hermano Mayor de esta hermandad, D. José Antonio Fernández Cabrero, en agradecimiento por el apoyo incondicional para la concesión de la Medalla de la Ciudad de Sevilla a este Colegio.



EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA AGRADECIDO CON EL REAL BETIS BALOMPIÉ



D. Manuel Verdute (Vocal de COAC Sevilla), D. Rafael Gordillo, D. Miguel Arrebola Medina (Presidente de COAC Sevilla), D. Ángel Haro (Presidente del Real Betis Balompié) y nuestro compañero colegiado D. Joaquín Pagola Serra.

Desde este Colegio queremos agradecer enormemente al Real Betis Balompié su apoyo incondicional para la concesión de la Medalla de la Ciudad, que fue otorgada a este Colegio por parte del Ayuntamiento de Sevilla en reconocimiento a la labor realizada y coincidiendo con la celebración del 100 Aniversario. Tanto nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola como nuestro vocal, D. Manuel Verdute fueron acogidos con gran cariño por D. Ángel Haro (Presidente del Real Betis Balompié) y D. José María Pagola Serra (Consejero del Real Betis Balompié), así como por D. Rafael Gordillo.

REUNIÓN CON EL DIRECTOR COMERCIAL DE FIBES

24 de mayo

Dentro de la visita institucional realizada por el Presidente y Vicepresidente de nuestro Colegio al Palacio de Congresos y Exposiciones, se mantuvo una reunión con el Director General Comercial de FIBES, D. José Manuel del Río Castillo. En dicha reunión se trataron varios asuntos, entre los cuales se destaca la concesión de la Medalla de la Ciudad de Sevilla al Colegio y los próximos actos institucionales que se organizarán para celebrar el Centenario del Colegio.



FIBES SEVILLA

NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN CON COSTCO



25 de mayo

En mayo se firmó en nuestra sede social un nuevo convenio de colaboración con la firma Costco Wholesale, gracias al cual los colegiados/as tendrán beneficios exclusivos como colectivo. A la firma del convenio acudieron por parte de la firma Costco Dª Isabel María González Íñigo y Dª Inmaculada Bayón Florencio.

COSTCO WHOLESALE

EL CLUB NICOLÁS FONTANILLAS SIGUE MANTENIENDO EL RITMO

27 de mayo

D. Manuel López Morales y D. Juan Jaén Cárdenas, miembros del Club Nicolás Fontanillas, están colaborando con el Colegio durante estos tiempos de crisis digitalizando los libros oficiales, ficheros y todas las fotografías existentes en el archivo gráfico del colegio. Es de reconocer su innegable labor en bien de este colectivo.



Vida Colegial



REUNIÓN DE LA SECCIÓN 24 EN FIBES. FERIA SURMUEBLE 2021

21 de mayo

Los miembros de la Sección 24 se reunieron con el Director comercial de FIBES, D. José Manuel del Río, para organizar y poner en común diferentes puntos de vista en relación a la edición de la Feria Surmueble 2021, la cual se realizó durante el mes de octubre. Al acto acudieron invitados por ambas partes, el Presidente y Vicepresidente del Colegio, D. Miguel Arrebola Medina y D. Francisco Javier Arjona Díaz.

ENCUENTRO EMPRESARIAL ORGANIZADO POR LA CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE SEVILLA



28 de mayo

Nuestro Presidente acudió a la sede de la Confederación de Empresarios de Sevilla, donde mantuvo una reunión con el Presidente de dicha institución, D. Miguel Rus Palacios. Entre otras cuestiones, se habló sobre la concesión de la Medalla de la Ciudad de Sevilla a nuestro Colegio, invitándosele a su participación en futuros actos.

ces
CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE SEVILLA

VISITA INSTITUCIONAL DE NUESTRO PRESIDENTE Y VICEPRESIDENTE A LA CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA



2 de junio

El pasado mes de junio nuestro Presidente y Vicepresidente, acudieron a la sede la Cámara de Comercio de Sevilla, en agradecimiento por la adhesión institucional de la Cámara para la concesión de la Medalla de la Ciudad de Sevilla a este Colegio. Durante la reunión mantenida se establecieron las bases de un futuro convenio de colaboración entre ambas entidades.

Cámara Sevilla



VISITA DE NUESTRO PRESIDENTE Y VICEPRESIDENTE AL AYUNTAMIENTO DE SEVILLA

4 de junio

Reunión con Dª Isabel María Cuadrado Estepa (Directora General de Economía y Comercio) y con D. Francisco Javier Páez Vélez Bracho (Teniente de Alcalde Delegado del Área de Economía y Comercio, Relaciones con la Comunidad Universitaria y Área Metropolitana).

Durante la misma se trataron diferentes cuestiones que nos atañen; entre ellas cómo hacer llegar nuestras propuestas colegiales a profesionales de la agencia comercial, así como promover la participación del Colegio en actuaciones comerciales y estar presente en organizaciones industriales, comerciales, etc.

Igualmente se agradeció el apoyo recibido por parte del propio equipo de trabajo del Ayuntamiento en la concesión de la Medalla de la Ciudad a nuestra corporación.

NO8DO
AYUNTAMIENTO DE SEVILLA

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

11 de junio

La Comisión Revisora de Cuentas acudió a la sede del Colegio para el examen de las cuentas correspondientes al ejercicio 2020, las cuales fueron aprobadas según se recoge en acta.



En la foto podemos ver al presidente de la comisión, D. Daniel Guerrero Misa.

Vida Colegial





REUNIÓN DE LA SECCIÓN 9: TEJIDOS, CONFECCIÓN, PAQUETERÍA Y MERCERÍA

21 de junio

Los miembros de la Sección nº 9 "Textil" retomaron sus reuniones tras la pandemia del Covid-19 en la sede social del Colegio, para tratar distintos asuntos de interés para el sector.

Los asistentes trataron sobre la actualización y puesta al día de su Revista Online de la Sección 9 e invitan a todos a participar y colaborar con la misma. A continuación se entregaron los listados de clientes actualizados y se comunicaron las últimas ofertas de representación recibidas a los compañeros interesados.

CELEBRACIÓN ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

28 junio, 2021

El pasado día 25 de Junio se celebró la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año en curso. En ella se aprobaron las cuentas del ejercicio 2020 así como los presupuestos para el 2021.







Vida Colegial

VISITA A LA SEDE LA DIPUTACIÓN DE SEVILLA



3 de agosto

Nuestros Presidente y Vicepresidente acudieron a la sede del la Diputación de Sevilla. Mantuvieron allí una reunión con D. Fernando Rodríguez Villalobos (Sr. Presidente de la Diputación) donde se trataron diferentes cuestiones de interés para los colegiados/as de la provincia, así como futuras colaboraciones con motivo del Centenario de nuestra entidad. Se agradeció a su vez el apoyo recibido por parte de la Diputación en la concesión de la Medalla de la Ciudad a nuestra corporación.

SEMINARIOS IMPARTIDOS EN LA SEDE DEL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA

26 de octubre

Durante el mes de noviembre el Colegio organizó una serie de seminarios destinados a una mejor capacitación profesional para nuestros colegiados/as y sus familiares. Dichos seminarios fueron impartidos por el asesor fiscal (D. José Ramón Barrera Hurtado), los asesores jurídicos (D. Antonio Cadillá y D. Román Cano Lumera) y nuestra compañera y consultora comercial Dª Aurora Doblado Ginés.











Miembros de la Junta de Gobierno junto con el Secretario General de la Cámara de Comercio.

REUNIÓN DE LA JUNTA DE GOBIERNO EN LA SEDE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA

29 noviembre

La Junta de Gobierno se reunió en la sede de la Cámara de Comercio de Sevilla donde mantuvieron su reunión periódica. Agradecemos al Secretario General de la Cámara, D. Pedro Delgado, su cálida acogida y habitual predisposición, así como al Presidente de la misma, D. Francisco Herrero, quien abrió la sesión con unas palabras de bienvenida.

CELEBRADO EL ACTO DE PRESENTACIÓN DEL CARTEL CONMEMORATIVO DEL CENTENARIO COAC

16 de diciembre

El pasado jueves 16 de diciembre tuvo lugar en la sede del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla la presentación del Cartel Conmemorativo que celebra los cien años de la fundación de este Colegio.
En dicho acto se relacionaron los próximos eventos que tendrán lugar durante el año 2022 para conmemorar tan importante hito.
La autora del cartel, Dª Noelia Sierra Domínguez. acudió al acto para explicar los detalles de su obra y dedicar unas palabras de agradecimiento a nuestro Colegio.
El acto fue presidido por el Presiente del Círculo Mercantil y compañero colegiado (D. Práxedes Sánchez Vicente), la Directora general de economía y comercio del Ayuntamiento de Sevilla (Dª Isabel María Cuadrado Estepa), y nuestro Presidente (D. Miguel Arrebola Medina).





Asesoría Jurídica Informa

La oportunidad de una *segunda* vida sin deudas

¿Qué es la Ley Segunda Oportunidad?

La Ley de Segunda Oportunidad es una herramienta a disposición de las personas físicas, independientemente de su condición de empresario, autónomo o consumidor, y que tiene como objetivo la posibilidad de conseguir la exoneración de deudas. Es un instrumento que nuestro ordenamiento jurídico prevé desde el año 2015 para aquellas personas que sufren un estado de insolvencia debido a un sobreendeudamiento financiero. Siempre, claro está, será indispensable que la persona física, denominada deudor, haya agotado su patrimonio y se someta a un proceso judicial de concurso de acreedores.

No desvelaríamos ningún secreto al afirmar que resulta más contraproducente para el sistema financiero una persona condenada de por vida al pago de deudas, que permitirle la exoneración cumpliendo unos requisitos de buena fe y darle la posibilidad de empezar desde cero. La experiencia nos dice que quien se ve abocado al pago de deudas le resulta desincentivador continuar generando ingresos y termina apartándose del tráfico mercantil para incorporarse a una de las lacras de nuestro país, la economía sumergida. Por eso, la Ley 25/2015, de 28 de julio, de mecanismo de segunda oportunidad, es consciente de esta situación y reconoce que muchas situaciones de insolvencia son debidas a factores que escapan del control del deudor de buena fe, planteándose entonces el fundamento ético de que el ordenamiento jurídico no ofrezca salidas razonables a este tipo de deudores.

¿QUÉ REQUISITOS DEBEN CUMPLIRSE?

Los requisitos para acogerse al mecanismo de segunda oportunidad son los siguientes:
1º No poder hacer frente a las obligaciones exigibles, tales como el impago de cuotas de hipoteca o créditos, proveedores, Hacienda Pública, etc.
2º No contar con bienes suficientes para el pago de las deudas.
3º Intentar un Acuerdo Extrajudicial de pagos con los acreedores. Este trámite debe realizarse en Notaría en caso de personas físicas consumidoras, o en el Registro Mercantil en caso de personas físicas autónomos o empresarios.
4º Que el concurso de acreedores no haya sido declarado culpable. Esta exigencia puede definirse, grosso modo, en que la insolvencia no haya sido provocada intencionadamente por el deudor.
5º Que el deudor no haya sido condenado en sentencia firme por delitos contra el patrimonio, contra el orden socioeconómico, de falsedad documental, contra la Hacienda Pública y la Seguridad Social o contra los derechos de los trabajadores en los diez años anteriores a la declaración de concurso.
6º Afrontar el pago de los créditos no exonerables: gastos generados durante el proceso con-

Asesoría Jurídica Informa

cursal y los intervinientes en el mismo (abogado, administrador concursal, procurador, ...) y los créditos privilegiados (son aquellos garantizados por hipoteca y el 50% de los créditos con administraciones públicas). Del modo de satisfacción de este último requisito, se hará depender el tipo de exoneración al que pueda acogerse el deudor, pudiendo distinguir los siguientes:

• **Exoneración inmediata o régimen general:** una vez concluido el proceso concursal, si el deudor ha tenido capacidad económica para abonar los créditos no exonerables, se exonerarán el resto de sus créditos y deudas –salvo pensiones de alimentos y créditos con administraciones públicas–.

• **Exoneración diferida mediante plan de pagos o régimen especial:** los créditos no exonerables serán fraccionados en un plan de pagos acorde a los ingresos del deudor, y siempre en un periodo no superior a cinco años. La resolución de la exoneración se hará efectiva al cumplimiento del plan de pagos, por eso se denomina exoneración diferida.

Para poder acceder a la exoneración diferida, el deudor debe haber colaborado durante el proceso concursal y no podrá acogerse si el deudor rechazó, dentro de los cuatro años anteriores, una oferta de empleo adecuado a su capacidad y formación.

¿SE "PERDONAN" TODAS LAS DEUDAS O HAY EXCEPCIONES?

Hay que tener en cuenta que el mecanismo de Segunda oportunidad no permite la condonación de todas las deudas de una persona. Como hemos indicado, al menos el deudor debe afrontar el coste de los gastos durante el proceso concursal, que es el crédito contra la masa, y los créditos privilegiados (garantizados con hipoteca y el 50% de la deuda con las administraciones públicas). Al margen de lo anterior, el sistema permite la exoneración del resto de deudas, con dos únicas excepciones:



Créditos públicos: Nos referimos al 50% restante de las deudas con administraciones públicas y que forman parte de los denominados créditos ordinarios. Estas deudas quedan excepcionadas del sistema de segunda oportunidad. Sin embargo, esta cuestión ha sido jurídicamente muy polémica y cada vez son más los Juzgados que están permitiendo la exoneración del crédito público, pues el Tribunal Supremo dejó abierta esta posibilidad en algunas resoluciones.

Pensión de alimentos: son las deudas derivadas de pensiones alimenticias en favor de los hijos tras un proceso de separación o divorcio.
En definitiva, debemos cada vez ser más conscientes de las herramientas que el derecho nos ofrece, y que pueden, incluso, permitir a una persona física la condonación de sus deudas para empezar desde cero una nueva vida saneada económicamente.





ANTONIO CADILLÁ ÁLVAREZ-DARDET
ROMÁN CANO LUMERA
LETRADOS DE LA ASESORÍA JURÍDICA DEL COAC.



"Ayer vender era una técnica, hoy es una ciencia"

UNA VENTA ES UNA TRANSFERENCIA DE EMOCIONES.

EXPERTO EN VENTAS

Descubre los 7 pasos para aumentar tus ventas.

TÍTULO PROPIO CEU SAN PABLO ANDALUCÍA

El éxito del Comercial depende de 3 competencias básicas:

01 Perseverencia: Es la profesión del "no" y hay que saber manejar este tema. El miedo a recibir un "no" hace que muchos vendedores fracasen en esta profesión

02 Capacidad de auto motivación "Una venta es una transferencia de emociones"

03 Método (un sistema) Definitivamente es la diferencia que hace al profesional.

CEU
Instituto de Posgrado
Fundación San Pablo Andalucía

diamondbuilding®
COACHING & TRAINING

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES SEVILLA

OPINIÓN

Pepe Cabello

Coach Organizacional. Profesor del IP CEU San Pablo Andalucía y Director del Programa Experto en Ventas (Título Propio CEU San Pablo Andalucía)

Ayer vender era una técnica, hoy es una ciencia

Yo tenía veintidós años cuando decidí "ser comercial". Había visto a unos amigos míos dar el salto a la profesión de la venta directa y me cautivaron dos cosas: el estilo de vida que tenían (no tenían jefe... esto era lo mejor) y no tenían un sueldo, de hecho ganaban mucho más dinero que yo... y sin madrugar.

Debo de reconocer que me dejé embrujar por este estilo de vida y decidí "darme de alta en autónomos" y comenzar una hermosa carrera como vendedor.

Bien es cierto que no tardé en darme cuenta que la realidad era diferente a la expectativa que me había hecho en mi mente. Descubrí que tenia tantos jefes como clientes, que ganar mucho dinero requería un esfuerzo importante y que lo de madrugar... en fin, que te voy a contar.

Lo que si es cierto que descubrí "mi profesión". Empecé a estar cómodo con las personas y comencé a darme cuenta de algo que con los años descubriría y desarrollaría, porque entendí que esa era la clave de esta profesión, el trato con las personas.



Aprendí a vender como la mayoría, a base de "ensayo-error", esto sirve, esto no sirve. Hoy me pregunto ¿cuánto dinero dejé de ganar simplemente por no saber vender, por pensar que vender era ofrecer productos?

Hoy sé que vendas lo que vendas, el producto por excelencia es la persona. Esto es lo que me llevó a estudiar como poseso acerca del comportamiento humano y a fecha de hoy haber desarrollado todos los cursos formativos para ayudar a otros vendedores a mejorar sus resultados y fundamentalmente el Programa EXPERTO EN VENTAS, Título Propio de CEU San Pablo Andalucía, otorgando de esta manera el rigor necesario para formarse en la profesión.

Una vez escuché a un señor decir algo que me impactó mucho: "el diez por ciento de las personas nunca te comprarán nada. Otro diez por ciento te comprará lo que les ofrezcas. Tu trabajo consiste en encontrar ese diez por ciento".

Me he dado cuenta que muchos vendedores siguen en esa línea, buscando el porcentaje mágico del diez por ciento de éxito en sus visitas comerciales.

Ese mismo día me surgió una pregunta: ¿qué

pasa con el otro ochenta por ciento? Y descubrí que el éxito del vendedor no es encontrar el diez por ciento de la gente que lo compra todo, sino aumentar ese porcentaje poniendo foco en el ochenta por ciento que se va "indiferente".

Comprendí que podría pasar de las "probabilidades" a las "posibilidades" y que "comer un trozo del pastel del ochenta por ciento " requería un trabajo personal de formación y de entendimiento.

Luego llegó la ciencia y aportó luz a mi manera de ver la venta. Por eso digo que la venta pasó de ser una serie de técnicas a una ciencia.

Por otra parte, comprender la manera en la que el cliente toma sus decisiones es fundamental, lo que llamamos "el proceso psicológico de cómo y porqué compramos las personas".

Entender al otro y respetar sus procesos mentales es clave para garantizar tu éxito en la profesión.

Una vez me dijo un buen amigo: "ser comercial es la profesión más fácil de comenzar pero más difícil de sostener". Qué razón tenía mi amigo. Mantenerse en la profesión de la venta requiere de diez estrategias fundamentales:

• Gestionar tu propio estado emocional

• Influir en el estado emocional del cliente

• Prepararse a sí mismos física y psicológicamente

• Prospectar eficazmente y disfrutar el proceso, amar a las personas

• Crear confianza, esta es la clave

• Crear y mantener interés en los demás

• Clasificar al cliente de manera correcta para perder menos tiempo

• Dar al cliente la manera de justificar su compra, ya que compramos por razones emocionales pero justificamos por razones lógicas.

• Aprender a cerrar la venta

• Obtener compromisos y crear futuro... hacer amigos. Como decía Joe Girard (record Güines en ventas): "El éxito en las ventas es una colección de buenas relaciones".

Ya no basta con conocer el perfil de los clientes e identificar sus necesidades, hábitos y experiencias; la tarea ahora reside en asesorarlos y acompañarlos para transformar esa relación esporádica que supone una compra, en un vínculo emocional estrecho y sostenible en el tiempo.

SEGÚN VARIAS INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS, EL 95% NUESTRAS DECISIONES SON INCONSCIENTES Y EL 75% DE LAS VENTAS DEPENDERÁN EXCLUSIVAMENTE DE ASPECTOS EMOCIONALES

Como dice Tony Robbins, uno de los grandes Coach a nivel mundial: "Tu y yo tenemos el mejor trabajo del mundo. Si nos preocupamos lo suficiente , si somos profesionales, si encontramos las necesidades de la gente y las cubrimos, conseguiremos amigos para siempre y cobraremos por ello.

Eso es increíble así que no lo deis por hecho, aseguraros de que estáis enfocados en crear relaciones a largo plazo".

Según varias investigaciones científicas, el noventa y cinco por ciento de nuestras decisiones son inconscientes y el setenta y cinco por ciento de las ventas dependerán exclusivamente de aspectos emocionales.

"UNA VENTA ES UNA TRANSFERENCIA EMOCIONAL", es una sentencia que vengo declarando por los últimos veintiocho años de carrera y esta es la clave.

Las personas compramos "conveniencias", es decir, percepciones (en su mayoría emocionales) que creemos adquirir cuando compramos un producto o un servicio y que no necesariamente esta conveniencia tiene que ver con el producto o servicio. Las grandes marcas lo saben y lo llevan a su máximo nivel de expresión. Coca Cola vendiendo felicidad, Fujitsu vendiendo silencio o BMW vendiendo el placer de conducir son claros ejemplos de esta concepto.

La pregunta es: ¿qué vendes tú? ¿Por qué tengo que elegirte a ti y no a tu competencia?

¿Qué le emociona al cliente? Esta es la gran pregunta de hoy y aquí está la clave del éxito en nuestra maravillosa profesión, al fin y al cabo vender es servir. Vender es, literalmente, la profesión del servicio a otras personas. ¿Habrá algo más hermoso y digno que servir al otro... de ser útil a los demás?

OPINIÓN

Aurora Doblado

Consultora y Mentora Comercial

El proceso de venta como elemento diferenciador

La venta ha cambiado mucho y, aunque parezca difícil de creer, no todas las empresas o agentes comerciales son conscientes de esto. Los clientes exigen estar en el centro de los negocios, evalúan a sus vendedores antes de comprarles, valoran la experiencia de compra y toman decisiones en comunidad (contando con las opiniones de otros clientes). El éxito no está sólo en el producto que vendemos sino, cada vez más, en cómo se gestiona la venta del mismo.

Se hace más necesario que nunca contar con departamentos comerciales formados, con sistemas de trabajo definidos y comunes, con propuestas de valor identificadas y compartidas con toda la red comercial y con una fuerza comercial que sepa comunicar adecuadamente esa propuesta de valor. La profesionalización del agente o departamento comercial no debe ser una cuestión de tamaño del negocio sino, más bien, es lo que hará al negocio convertirse en grande y diferente. Un objetivo para nuestros comerciales y para las pequeñas o medianas empresas puede ser implantar sistemas de trabajo que ya funcionan con éxito en compañías más grandes.



Qué es y cómo funciona el proceso de venta

El proceso de venta es aquel que se produce entre la primera toma de contacto con un cliente potencial y la realización de la venta del producto o servicio. Es muy común encontrar profesionales y empresas que realizan la actividad comercial sin prestar atención a la importancia de este proceso y mantienen un alto grado de desorden e improvisación. En la actualidad nuestros clientes tienen acceso a muchísima información, pueden elegir y cambiarnos fácilmente por la competencia y se cae en la tentación de competir sobre todo en precio. No solemos pensar en qué podemos hacer nosotros de forma diferente a la competencia para ser competitivos sin hablar de precios.

La idea fundamental es comprender que la venta es la consecuencia de un proceso de gestión comercial. El objetivo no debe ser solamente "vender algo" sino hacerlo de manera excelente durante todo el proceso, creando una Experiencia Cliente que te diferencie de los demás y sea valo-

rada por ellos. Para dejar de competir en precio debemos aprender a crear valor y una forma de hacerlo es a través del proceso de venta.

De qué se compone el proceso de venta

El proceso lo forman un conjunto de fases o pasos todos ellos necesarios e importantísimos para finalizar con la realización de una venta satisfactoria tanto para la empresa como para el cliente. Este punto es importante porque cualquier venta debe basarse en la satisfacción de ambas partes y no sólo de una de ellas (el conocido como win win) o de lo contrario lo más seguro es que ese cliente no vuelva a repetir la compra.

El proceso lo componen varias fases que van desde recabar información del cliente hasta el proceso final de negociación y cierre de acuerdos y en ellas entran en juego diferentes habilidades y capacidades que se pueden entrenar y mejorar. Además, el proceso debe entenderse con un formato circular, es decir, una vez se culmina con la venta, el proceso se reinicia.

Cuáles son los pasos del proceso de venta

De forma muy resumida y genérica, en todo proceso comercial se pueden diferenciar las siguientes fases:

1.- Tomar contacto con el cliente y recabar información: En esta fase toman importancia la capacidad de empatía y escucha activa. El comercial debe ser capaz de extraer la máxima información posible del cliente que sea relevante para poder trabajar la siguiente fase. Es recomendable incluso, si es posible, ir a la primera toma de contacto con información ya obtenida de fuentes públicas para que la primera reunión sea aún más provechosa y demostremos al cliente que nos preocupamos por conocerle bien.

2.- Tratamiento de la información recabada del cliente: En esta fase entra en juego nuestra capacidad de analizar y segmentar a nuestro cliente, identificar sus necesidades concretas, el por qué y para qué de su iniciativa de compra y cuál es su "dolor" (pain). Igualmente debemos saber planificar nuestra acción comercial posterior. Es clave no fallar en este punto y estar seguros de que trabajamos con información cierta.

3.- Creación de una propuesta de valor para el cliente: Momento clave en el que debemos ser capaces de utilizar lo conocido sobre el cliente para realizarle una propuesta personalizada que sea perfecta para cubrir sus necesidades. En este punto aparecen la creatividad y la innovación como aspectos importantes. Es imprescindible además que aseguremos que el valor que aportamos sea relevante para el cliente (no sólo para nosotros).

4.- Comunicación y entrega de nuestra propuesta: Una vez diseñada nuestra propuesta, es esencial saber presentarla y comunicarla adecuadamente. Los atributos más importantes de nuestra propuesta deben ser comprendidos perfectamente por nuestro cliente. Aquí es importante desarrollar habilidades de presentación, comunicación e influencia. De nada sirve todo el esfuerzo en fases anteriores si no somos capaces de conseguir que nuestro cliente conozca perfectamente los aspectos relevantes de nuestra propuesta.

5.- Negociación y cierre de acuerdos: Fase final en la que se consigue atender las posibles objeciones de nuestro cliente y llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas. Habitualmente se cae en el error de dejarse llevar por las prisas o determinadas urgencias para cerrar acuerdos incompletos, temporales o con efecto en el corto plazo. Es evidente que cada caso tiene sus circunstancias, pero la mejor manera de cerrar un acuerdo es siempre aquel que está basado en la honestidad entre las partes, en la satisfacción de los intereses de ambos y en la creación de una relación perdurable en el tiempo. Si ambas partes salen beneficiadas del acuerdo, estaremos en disposición de volver a trabajar con el cliente y tendremos más posibilidades de generar con él una relación comercial exitosa a largo plazo.

Para tener éxito en esta fase es importante desarrollar habilidades de negociación e igualmente de comunicación e influencia ya comentadas antes. Es importante en esta fase conocer de antemano nuestras posibles cesiones e incluso prever las posibles cesiones de nuestro cliente. Ser un buen negociador se basa precisamente en saber gestionar las cesiones que hacemos en la negociación.

OPINIÓN Aurora Doblado

ES MUY IMPORTANTE DISEÑAR UNA BUENA SISTEMÁTICA COMERCIAL Y METODOLOGÍAS ÁGILES QUE OPTIMICEN LA PARTE DEL PROCESO QUE SEA SIEMPRE IGUAL Y PODAMOS AHORRAR TIEMPO PARA DEDICARLO A AQUELLA PARTE DEL PROCESO QUE REQUIERE DE RESPUESTAS O TRABAJO ESPECIALIZADO

Una vez se culmina la última fase no debe entenderse que el proceso termina, sino que sería necesario reiniciarlo. Una buena forma de hacerlo podría ser continuar con un seguimiento postventa y recabando información sobre el nivel de satisfacción del cliente con nosotros. Debemos saber si hemos sido capaces de cumplir realmente sus expectativas, si sería capaz de recomendarnos o si por el contrario ha quedado insatisfecho y debemos realizar alguna acción adicional.

Todas las fases son muy importantes para crear un proceso de venta excelente. La idea fundamental para tener éxito es poner al cliente en el centro de nuestro negocio y hacerle sentir especial. Hay una frase de Maya Angelou que me gusta mucho que dice "La gente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará cómo les hiciste sentir". Todas nuestras decisiones y acciones deben tener el foco puesto en el cliente, en identificar quién es, qué hace, cómo lo hace, qué piensa, qué le motivan, qué le preocupa, en qué entorno se mueve, qué capacidad económica tiene, qué aspectos sociales, geográficos, demográficos le afectan, etc...

La clave sería crear una cultura clientecéntrica en nuestra actividad comercial y ser capaces de empatizar con la realidad de nuestros clientes para ofrecerles una experiencia de compra diferente a los demás.

Cómo mejorar nuestras habilidades comerciales

El proceso comercial, como cualquier cosa en la vida, puede entrenarse y mejorarse. La clave es identificar las principales habilidades personales o técnicas que interfieren en el proceso, diagnosticar en cuales de ellas somos fuertes y en cuales necesitamos mejorar. Las más importantes son las identificadas anteriormente (empatía, escucha activa, comunicación, creatividad, planificación, análisis o negociación) y estas se pueden mejorar con formación y entrenamiento basado en práctica individual o a través de mentorías profesionales. Además, es muy importante diseñar una buena sistemática comercial y metodologías ágiles que optimicen la parte del proceso que sea siempre igual y podamos ahorrar tiempo para dedicarlo a aquella parte del proceso que requiere de respuestas o trabajo especializado.

Otro aspecto importante para mejorar es tener capacidad de detección de errores, aceptar adecuadamente las opiniones negativas y sacar el aprendizaje de ello. Detrás de una venta exitosa puede haber decenas de clientes que abandonan, por lo que la venta requiere también del desarrollo de una actitud de resiliencia y tener clara la ecuación éxito/abandono. Debemos perder el miedo al fracaso. Es imprescindible saber siempre por qué un cliente abandona. Esto nos dará una información valiosísima sobre cómo mejorar. Cada cliente insatisfecho o enfadado es siempre una oportunidad de aprendizaje.

El talento comercial lo puede desarrollar cualquiera que se lo proponga, hasta los profesionales de perfiles más técnicos. No está ligado a funciones concretas, sino que debe ser entendido como una habilidad más a la hora de relacionarse entre profesionales. Todos tenemos talento comercial y para desarrollarlo debemos dejar atrás miedos o creencias limitantes, formarnos y entrenar. No podemos seguir con estereotipos como "yo soy más técnico que comercial" o "él es una persona extrovertida por lo que sería un buen comercial". Mi experiencia me dice que no hay fórmulas mágicas y que todo depende de una combinación de adecuada de actitud, conocimientos (innatos o adquiridos) y entrenamiento continuo, independientemente del perfil de cada uno.

Página aparecida en Diario de Sevilla

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA

El COAC, medalla de la ciudad de Sevilla 2021

La distinción supone el reconocimiento a la incansable y meritoria labor de este Colegio Profesional



Foto de Familia el Día del Agente Comercial en la Universidad de Sevilla

LA Junta de Portavoces del Ayuntamiento y el Pleno, decidió otorgar la medalla de la ciudad a este Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia con motivo del próximo 100 aniversario de su fundación y en reconocimiento a su incansable y meritoria labor. Contribuyendo al desarrollo de la ciudad, y en especial a su actividad comercial desde el momento de su fundación en 1922. Así como por significar el elemento de cohesión y representación de sus miembros, tanto a nivel colegial, como profesional y laboral en el ámbito del Comercio y la Agencia Comercial.

En representación del Colegio, recogió la medalla su Presidente, D. Miguel Arrebola Medina. Él mismo quiere recordar una serie de cuestiones: "La importancia de la Agencia Comercial y de la figura del Agente dentro del complejo engranaje que supone la actividad comercial de una sociedad", donde ninguna de las piezas que la componen debe ser desdeñada y donde la importancia del flujo de dicha actividad depende de todos sus actores: productores, almacenistas, transportistas, agentes, y por último y no por ello menos importante destacar la imprescindible figura del pequeño comerciante (en peligro de extinción en los últimos años).

El Presidente quiere destacar la importancia del Colegio en el desarrollo profesional de sus afiliados. La importancia y el valor de la Colegiación, institución esta, que aunque de origen casi medieval como los gremios y las cofradías; no tenía ni tiene otra ocupación más básica y primaria que la de defender y agrupar los intereses de una "profesión". De modo que aunque ya en el siglo XXI, no se nos ocurre mejor manera de atender las necesidades de un gremio que de manera colegiada. Usemos pues la herramienta que nos ofrece dicha institución y pongamos en valor nuestra profesión. Máxime en tiempos de crisis como los que nos está tocando vivir.

D. Miguel Arrebola habla de los valores fundamentales de esta profesión. Indicando que cabría reseñar la importancia que debemos darle a la capacidad de superación y adaptación que tiene nuestra actividad profesional, tal vez como todas, pero en nuestro caso de manera más acentuada; ya que en 50 ó 60 años hemos pasado del baúl con los muestrarios de pueblo en pueblo, a hacer uso del mercado electrónico y a generar recursos utilizando la última tecnología y conocimientos. No debe asustarnos pues un nuevo periodo de crisis, podemos y debemos reinventarnos.

La concesión de esta medalla llega enmarcada en un año clave, dado que se van a cumplir 100 años desde su creación; el Colegio, tal como hoy día se conoce y al amparo de la Ley de Colegios Profesionales que lo regula, no; pero sí los Colegios Libres que le antecedieron en el tiempo, y que fueron el origen y germen de su Censo y de sus primeras iniciativas profesionales. Con motivo de ello, la Junta de Gobierno de este Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, aprobó por unanimidad la petición de esta distinción al Ayuntamiento de Sevilla.

En el caso de nuestra ciudad, el origen del COAC es el Colegio Libre de Representantes Comisionistas de Comercio de Sevilla, nacido de la inquietud por crear en nuestra ciudad una organización colegiada para todos los profesionales de la mediación, como se recoge literalmente en el Acta de la Junta General Preparatoria de 8 de Abril de 1922, donde los miembros de la Comisión Organizadora, presididos por D. Miguel Muñoz León, hicieron constar en su inmaculado Libro de Actas, que: "habían recibido excitaciones en el sentido de constituir el Colegio de Sevilla, a fin de llegar a formar una Federación con todos los que estuviesen constituidos en España, y poder trabajar por la dignificación de la clase e influir con más eficacia cerca de los Poderes Públicos, en la implantación de mejoras que reporten una utilidad directa a todos los que ejerzan la profesión".

Con los presupuestos señalados, tiene lugar la primera Junta General del recién nacido Colegio Libre de Comisionistas de Comercio de Sevilla, en la sede social del Centro Mercantil de esta ciudad, el 10 de mayo de 1922 y al amparo de la Cámara de Comercio sevillana, siendo aprobado en esa misma fecha el primer Estatuto y Reglamento por el Gobierno Civil y constituyéndose su primera Junta Directiva.

Creado este Colegio Libre, como rezaba su emblema "Asociación integrada por los que ejercen legalmente la profesión", en ese año 1922 en el Folio 199, nº 1587 Libro de Registro de Asociaciones y aprobado por el Sr. Gobernador Civil de la provincia el Estatuto y el Reglamento del Colegio, comienza este a dar sus primeros pasos como organización profesional. Desde entonces viene ocupándose de aglutinar a los profesionales sevillanos de la Agencia Comercial y a su problemática laboral, desde entonces y hasta ahora colabora modestamente en uno de los pilares básicos de nuestra economía provincial (el Comercio); huelga decir la importancia que este Sector Económico tiene en nuestra sociedad, ahora y siglos atrás, llegando a convertir a nuestra ciudad en epicentro del mundo gracias precisamente a ese comercio, a sus "Agentes" y a sus mediadores.

2022, año para conmemorar el Centenario

LOGO CENTENARIO COAC

Y es que los Agentes Comerciales protagonizan una de las funciones básicas para el desarrollo socioeconómico en su papel de intermediarios y células primarias del ejercicio mercantil, llegando con su presencia a los más apartados lugares.

Este Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla se constituyó gracias al preexistente Colegio Libre de Comisionistas y Representantes, creado por un prestigioso y entusiasta grupo de personas, entre los que destacaban don José Martínez García, colegiado número uno, y don Aníbal Fernández de Ágreda, primer Presidente del Colegio Oficial, quien llevó a cabo una extraordinaria labor que le hizo merecedor de ser designado como parte integrante de la primera Junta Central, siendo sustituido en 1932, por D. Antonio Fontán de la Orden. Por la Presidencia del Colegio de Sevilla, pasaron personalidades como D. Fernando Valencia de los Santos, D. Nicolás Fontanillas Rodríguez, D. Práxedes Sánchez Almodóvar, D. Juan Guerrero González, D. Manuel Polo Oliva, D. Antonio Díaz Curado, D. Manuel Diánez Morán, D. Francisco Pérez Morón y el actual D. Miguel Arrebola Medina. Ellos como cabeza visible de un grupo de miles de compañeros/as que han ocupado su censo durante este último siglo y a los que se pretende rendir homenaje con la celebración de este CENTENARIO.



Club Nicolás Fontanillas

'Manteniendo el ritmo'

Actividades realizadas en el año 2021

El año 20221 lo hemos tenido muy complicado en todos los sentidos y en todas las direcciones, debido a esta pandemia que estamos padeciendo, y que la está sufriendo el mundo. Todo lo que teníamos en mente no lo hemos podido realizar, pero la situación provocada por el Covid-19 se tendrá que normalizar, y entonces podremos seguir con todas las actividades que se nos vayan ocurriendo, dentro de nuestras posibilidades.

De hecho, para este año 2022 estamos preparando una visita a la población onubense de SANLÚCAR DEL GUDIANA, se irá informando, como es costumbre, conforme se vayan haciendo las correspondientes gestiones de dicha excursión.
Relacionamos pues las dos únicas actividades que hemos podido efectuar.

OCTUBRE :

Día 28 nos desplazamos en autocar, unas treinta personas, a la población de MONTILLA (Córdoba) en la cual, y acompañados de una guía, se nos mostraron algunos de los monumentos de esta bella Ciudad, también visitamos las Bodegas Alvear.







Club Nicolás Fontanillas







NOVIEMBRE :

Día 11 se ofició en la Parroquia de San Andrés una Misa de Difuntos, a la que asistieron un nutrido grupo de personas del Club y familiares de los compañeros fallecidos últimamente.

Lamentamos tener que notificar la pérdida en este año de los colegiados asociados a este Club, que relacionamos a continuación, a los que deseamos con nuestro mejor recuerdo Descansen en Paz.

D. Antonio Alvarado Cifuentes
D. José Cabello Aguilocho
D. Miguel Ortiz Reyes
D. Juan Parra Gómez
D. José Manuel Pineda Bejarano
D. Carlos Santiagosa Fernández
D. Antonio Soto Montesinos
D. Joaquín Gómez Rodríguez
D. Ángel Perdiguero Valdecantos

Recordamos que las oficinas de este Club están abiertas por las mañanas en la sede colegial, y siempre hay algún compañero dispuesto a atenderles. No duden en pasarse por ella.

Helvetia Plan de Asistencia Familiar

helvetia.es/pagola-fernandez-mediadores-slu

Familia.
Preocupación.
Estamos a tu lado.

Para más información, contacta con:

Pagola Fernández Mediadores S.L.U. Agencia exclusiva de Helvetia Seguros

T 954 723 848, M 699 946 597; mediadores@pagolafernandez.es

Nº de registro DGS: C0157B90131095

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza

