Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

COLEGIACIÓN



ANUARIO 2024



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

SUMARIO

4 **Carta del Presidente**
Miguel Arrebola Medina

6 **Servicios Colegiales**

8 **Colaboración**
Jorge Paradela
Consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía

10 **Colaboración**
Luis Miguel Cordero Palomo
Director Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla

12 **Servicios Colegiales**

14 **Entrevista**
Ignacio Campoy Aguilar
Experto en liderazgo, gestión del talento y consultor empresarial

18 **Sección 24 "Muebles y Decoración"**

20 **Sección 9 "Textil"**

21 **Sección 18 "Alimentación, Bebidas y Conservas"**

22 **Servicios Colegiales**

24 **Asesoría Fiscal**

26 **Asesoría Jurídica**

29 **Colaboración**
Fernando Cansino López
Agente Comercial Nº 10.820

30 **Colaboración**
Salvador González Morgado
Colegiado de Honor

32 **Vida Colegial**

47 **Agenda**

48 **Entidades Colaboradoras**

49 **Club Nicolás Fontanillas**

Director
Miguel Arrebola Medina

Colaboradores
Luis Caro Antequera
Miguel Ángel de Leyva Pérez
Ismael Garrido

Asesoría Jurídica:
Antonio Cadillá Álvarez-Dardet
Román Cano Lumera

Fotografías
Varios autores
Club N. Fontanillas: Fondos Club
Freepik (foto portada)

Redacción y Administración
C/ Orfila, 9. 41003 Sevilla
Tfno. 95 456 03 36
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

Depósito Legal: SE-276-1971
ISSN: 3020-9676

CARTA DEL PRESIDENTE

Miguel Arrebola Medina

Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

"Nuestra Misión y Visión"

Vivimos un tiempo en el que los ciclos de cambio acontecen de modo vertiginoso. Cambios no solo en lo tecnológico, sino en gran medida en lo social y en lo económico. Por ello, nuestro entorno es cada vez más global, competitivo, diverso y diferente, lo que representa grandes retos a las empresas y colectivos como es el nuestro.

Recordando a "Benedetti" nos encontramos que "cuando creíamos que teníamos todas la respuestas, de pronto cambiaron todas las preguntas". Y en este modo cambiante, la supervivencia de nuestro colectivo y organización dependerá de la capacidad que tengamos para mantener nuestra identidad en este contexto de diversidad y sobre todo para convertir nuestras debilidades y vulnerabilidades en fortalezas, que nos permitan incorporar nuevos procesos de gestión, para un futuro mejor de nuestra profesión.

Como profesionales que somos no debemos olvidar que el motor de las empresas son las personas y nosotros, los agentes comerciales, somos una pieza clave en ese engranaje. Agentes Comerciales que han de ser capaces de contribuir al desarrollo de las empresas, en ayudarlas, promocionarlas y posicionarlas, pues una de las mayores satisfacciones que debemos de sentir como profesionales es lograr los objetivos definidos por las empresas.

Debemos ser capaces de estar en estos cambios, esto es así, no hay vuelta atrás; la Inteligencia Artificial está aquí, a la vuelta de la esquina, y estoy seguro de que en gran medida nos afectará también a nosotros. Debemos estar preparados para ello.

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 empresas, agentes y clientes. La tecnología ha generado un cambio de hábitos, de comportamiento y, en especial, del proceso de toma de decisiones.

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.

Es por ello que en nombre de la Junta de Gobierno que presido, de sus trabajadores y profesionales, pongo en común este, tu Colegio, donde encontrarás un espacio donde estar informado/a de la actualidad del sector que representes, y poner en común los intereses de nuestra profesión, una herramienta útil y práctica con la que mejorar tus labores diarias que se suma a todos los servicios y beneficios que el Colegio pone a tu disposición.



Compañer@s nuestra profesión o situación puede mejorar, pero el primer paso para ello es aceptar dónde nos encontramos, observar el aquí y ahora. Ver lo que ahora somos, apreciarnos y mantener la esperanza de que todavía podemos ser mejores, sin olvidarnos ni despreciar todo lo que hemos ido creciendo como profesionales o personas. El resultado no es exigible... lo que es exigible es el esfuerzo... exigir un resultado es injusto, hay muchas variables que no controlamos.

Nuestro objetivo final como colectivo es fomentar una cultura de transparencia, confianza e integridad, los valores de nuestro Colegio que están expresados en la "Misión" y "Visión" de nuestra organización colectiva, y es aquí donde estos deben ser capaces de conjurar éxito competitivo y ser capaces, con la ayuda de todos, de llevar a cabo un proyecto solidario y efectivo para toda nuestra colegiación.

De igual forma, debemos desempeñar nuestra actividad en un entorno ético y de respeto a las normativas externas e internas. Si comprometemos nuestro tiempo, energía y trabajo a nuestras metas, los resultados vendrán. No hay secretos para el éxito... sino principios.

Si todos avanzamos juntos, el éxito llegara solo, individualmente somos una gota, juntos somos el mar. Apoyémonos los unos en los otros.

No me gustaría despedirme de este artículo de nuestro "Anuario de Colegiación" sin antes recordar los graves incidentes provocados por la DANA, que ha afectado a diversas Comunidades de nuestro Estado y de manera especialmente severa a la Comunidad Valenciana. Desde nuestro Colegio Oficial de Agentes Comerciales queremos transmitir un mensaje de condolencia y apoyo a todas las personas afectadas por esta tragedia, con un especial recuerdo para los familiares y allegados de las víctimas.

Os deseo lo mejor.

SERVICIOS COLEGIALES

SERVICIO DE CENSOS Y TITULACIONES

• Título de Agente Comercial expedido por el Colegio.

• Carnet Profesional digital.

SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA

• Asesoramiento profesional y privado, despidos, resoluciones de contrato, reclamación de comisiones, etc. Martes y Jueves de 13 a 14,30 horas.

(Previa cita en la Secretaría del Colegio).

SERVICIO DE ASESORÍA FISCAL

• Declaraciones trimestrales de IVA, Renta, asesoramiento y asistencia fiscal ante inspecciones.

• Teneduría de Libros Contables (coste adicional de 15.• €. mensuales)

• Colaboradores Sociales de la Agencia Tributaria. (Trámites informáticos)

• Acuerdo de colaboración con el despacho profesional de D. Pedro J. Sánchez Valduesa, para la llevanza de las obligaciones fiscales y contables de las Sociedades Profesionales. Descuento del 30%.

Atención Previa cita en la Secretaría del Colegio.

SERVICIOS MÉDICOS

• Convenios con especialistas y clínicas dentales, oftalmológica y estética-plástica.

• Descuento en obtención de certificado médico para carnet de conducir y su tramitación.

SERVICIO DE ASESORÍA INFORMÁTICA

• Atención personalizada y telefónica de consultas informáticas a nivel de usuario.

Viernes de 11,00 a 12,30 horas, previa cita.

SERVICIO DE OFERTAS DE REPRESENTACIONES

• Información directa en Secretaría sobre Empresas nacionales y extranjeras que solicitan agente en esta zona y envío de relaciones por correo electrónico y a través de la Extranet de Colegiados de la página Web.

TRAMITACIÓN DEL CERTIFICADO DIGITAL

-Obtención del mismo en la propia sede colegial.

SERVICIO DE RÉGIMEN LABORAL

• Consulta y tramitaciones sobre la Seguridad Social (altas, bajas, cotizaciones, expedientes de prestaciones, etc.)

SERVICIO DE BIBLIOTECA Y PUBLICACIONES

• Sala de Lecturas y Biblioteca.

• Prensa Local Digital en días laborables "El Correo de Andalucía" (Previa petición).

• Consulta de Boletines Oficiales, Aranzadi (1930-2011), Espasa Calpe (1933-2011), lectura de ocio y revistas profesionales.

• Revista Colegiación (Órgano informativo del Colegio).

• Revista digital de la Sección 9 Textil.

EVENTOS, FERIAS Y CONGRESOS

• Información sobre Ferias Comerciales nacionales y extranjeras.

• Entrada gratuita a las principales Ferias Comerciales del país.

SERVICIOS COLEGIALES

SERVICIO DE PREVISIÓN

• Seguro de Accidentes (póliza colectiva con indemnizaciones de 18.030'36 € en caso de fallecimiento y hasta 30.050 € en caso de invalidez y asistencia médico-farmacéutica hasta 6.000 €)

• Seguro de Vida (póliza colectiva con capital asegurado de 1.200 €)

• Convenio de colaboración con la Cía. Helvetia. Pólizas colectivas de seguros de inscripción voluntaria (Vida, Salud, Hogar, Carnet de Conducir, Planes de pensiones, Comercios, Intervención Quirúrgica, etc.)

Consultas en el Colegio con personal especializado, previa cita.

SERVICIOS EN NUESTRA SEDE SOCIAL

• Despachos para entrevistas.

• Salas de muestrarios.

• Salón de Actos para reuniones y conferencias (aforo 50 personas).

• Equipo de proyección.

SERVICIOS DE FORMACIÓN

• Cursos de formación, capacitación y actualización profesional.

• Entidad Inscrita y Registrada como Centro de Formación en la Junta de Andalucía.

SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN

• Tarjeta Cepsa-Direct (descuento de 0'08 € por litro de carburante) sin aval bancario y sin costo, compatible con otros descuentos y con factura a final de mes. El ahorro de estimado para un consumo medio supera la propia cuota colegial.

• Convenios de colaboración con distintas empresas que ofrecen descuentos y ofertas especiales.

SERVICIOS SOCIALES Y CULTURALES

• Club Nicolás Fontanillas (inscripción gratuita para Agentes Comerciales jubilados).

• Fines Sociales.

• Fiesta Patronal.

• Insignias Colegiales.

SERVICIO DE ARCHIVOS Y REGISTRO

• Correspondencia, Archivo general y Archivos históricos (historia colegial, fotos, revistas, etc.)

• Expedición de Certificados.

SERVICIO DE COMUNICACIONES Y PUBLICIDAD

• Circulares informativas, información periódica de actividades colegiales, novedades legislativas y hechos que afecten a la profesión.

• Página Web informativa del Colegio.

• Web personal con alojamiento gratuito dentro de la página oficial del Colegio.

• Redes sociales (LikendIn, Facebook, X)

COLABORACIÓN

Jorge Paradela

Consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía

Impulso a la industrialización en Andalucía

Innovación, sostenibilidad y colaboración público-privada para el crecimiento económico

Aprovecho la oportunidad que me brinda el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, en la figura de su presidente, Miguel Arrebola, para poner en valor el importante papel que todos vosotros desempeñáis en la cada vez más demandada y necesaria labor de intermediación entre la industria y el comercio; sois un eslabón fundamental en las ventas de una empresa y en sus oportunidades de crecimiento. Como consejero agradezco al Colegio y a sus miembros vuestra contribución a la dinamización económica de Sevilla y su provincia.

Para que la industria y las empresas avancen es esencial una apuesta por la digitalización, la aplicación de nuevas tecnologías y el valor de la sostenibilidad. Retos que desde la Consejería de Industria, Energía y Minas queremos ayudar a afrontar. Para ello, hemos puesto en marcha una nueva política industrial ambiciosa a la par que realista, proactiva y siempre concertada con los sectores productivos para potenciar las cadenas de valor industriales.

Esta política se articula a través del Plan de Acción CRECE Industria, aterrizado en actuaciones para reforzar 19 sectores industriales estratégicos para Sevilla y Andalucía como el textil, cuero y calzado; el cementero; la automoción; plástico sostenible; energía, climatización y frío industrial; la industria del agua... por citaros solo algunos.

Hemos captado inversiones industriales por valor de casi 11.000 M€ apoyados con instrumentos de la Junta, que conllevan un empleo asociado de



COLABORACIÓN



68.000 puestos de trabajo y tendrán impacto positivo en 340 municipios andaluces.

Y ya hemos puesto en marcha la segunda fase, que se extiende hasta 2027. Con una dotación presupuestaria de 1.800 M€, pretende movilizar 25.000 M€ de inversión industrial en Andalucía, con una estimación de 63.500 nuevos puestos de trabajo que, sin duda beneficiará, a muchas de las empresas industriales con las que trabajáis.

¿Hacia dónde vamos? Con esta nueva planificación industrial ponemos el foco en el fomento de actividades industriales de alto valor añadido, con un elevado componente de innovación y que supongan la aplicación de nuevas tecnologías a los procesos industriales. Hacemos hincapié también en la economía circular y el desarrollo de una industria sostenible económicamente, pero también social y ambientalmente.

Este Gobierno es un firme defensor de la colaboración público-privada, y entre las distintas administraciones. En este sentido, animamos a los municipios que apuestan por implantar industria a sumarse a la Red Ciudades Industriales, que ya cuenta con más de un centenar de municipios adheridos, con los que nos comprometemos a ayudarles a atraer proyectos de inversión industrial.

Estamos trabajando en una nueva ley de Espacios Productivos para el fomento de la industrial en Andalucía, con la que vamos a mejorar y modernizar los polígonos industriales de nuestra tierra.

Nos encontramos en un contexto de grandes cambios e incluso incertidumbres. Desde la Consejería seguiremos trabajando para contribuir al crecimiento de nuestros sectores productivos y generando oportunidades de futuro.

Junta de Andalucía
Consejería de Industria, Energía y Minas

HEMOS PUESTO EN MARCHA UNA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL AMBICIOSA A LA PAR QUE REALISTA, PROACTIVA Y SIEMPRE CONCERTADA CON LOS SECTORES PRODUCTIVOS PARA POTENCIAR LAS CADENAS DE VALOR INDUSTRIALES

COLABORACIÓN

Luis Miguel Cordero Palomo

Director Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla

Los agentes comerciales y la Inteligencia Artificial: una alianza de mucho futuro

Desde hace mucho tiempo, la vida profesional de un agente comercial ha estado indisolublemente ligada a la Inteligencia Emocional. Sin el uso de la misma, un agente comercial no podría empatizar, entender, atender y vincular a sus clientes.

En un mundo cada vez más digitalizado y competitivo, los agentes comerciales son unos actores que se enfrentan a nuevos desafíos. Aquellas personas que consideren a la inteligencia artificial como una amenaza, deja de entender que la IA puede ser una herramienta poderosa que puede potenciar sus habilidades y mejorar sus resultados. Un aliado estratégico para el desarrollo de sus procesos y que ayude a fortalecer la relación con los clientes.

Hoy por hoy, y en un análisis rápido, podemos afirmar que la IA puede ayudar en los siguientes aspectos:

La IA como herramienta de personalización:
• **Análisis de datos del cliente:** La IA permite analizar grandes volúmenes de datos de los clientes, identificando patrones de comportamiento, preferencias y necesidades individuales.
• **Ofertas personalizadas:** Con esta información, los agentes pueden crear ofertas y recomendaciones altamente personalizadas, aumentando así las probabilidades de cerrar ventas.
• **Experiencia del cliente mejorada:** La IA facilita la personalización de la comunicación con cada cliente, lo que se traduce en una experiencia más satisfactoria y una mayor fidelización.

En la automatización de tareas repetitivas que aportan poco valor y consumen mucho tiempo:
• **Liberación de tiempo:** La IA puede automatizar tareas rutinarias como la gestión de datos, la generación de informes y la programación de citas, permitiendo a los agentes dedicar más tiempo a actividades de mayor valor añadido.
• **Mayor eficiencia:** La automatización de procesos reduce el margen de error y aumenta la eficiencia, lo que se traduce en una mayor productividad.

Ayudando a predecir tendencias y comportamientos:
• **Anticipación a las necesidades del cliente:** Los algoritmos de IA pueden analizar datos de mercado y tendencias para predecir las necesidades futuras de los clientes.
• Toma de decisiones estratégicas: Con esta información, los agentes pueden ajustar sus estrategias de venta y anticiparse a los cambios del mercado.

Y contribuyendo a la mejora de la toma de decisiones:
• **Análisis de datos en tiempo real:** La IA proporciona información en tiempo real sobre el desempeño de las ventas, lo que permite tomar decisiones más informadas y rápidas.
• **Identificación de oportunidades:** Los algoritmos de IA pueden identificar nuevas oportunidades de negocio y sugerir acciones para aprovecharlas.

La inteligencia artificial representa una oportunidad única para que los agentes comerciales se adapten a las nuevas exigencias del mercado y po-



tencien su desempeño. Al adoptar herramientas basadas en IA, los agentes pueden mejorar su productividad, personalizar la experiencia del cliente y fortalecer su posición competitiva. Es fundamental que los profesionales del sector se familiaricen con estas tecnologías y las integren en su día a día para aprovechar al máximo las ventajas que ofrecen.

Me permito la licencia de realizarles una serie sencilla de recomendaciones:

• **Capacitación:** Inviertan en formación para adquirir las habilidades necesarias para utilizar herramientas de IA. Hoy en día es sencillo empezar, hay mucha oferta gratuita y además no hace falta contar con muchos conocimientos tecnológicos.

• **Adopción gradual: I**mplementar la IA de forma gradual, comenzando por tareas sencillas y aumentando la complejidad con el tiempo. Llevemos nuestro "muestrario" más básico y sencillo para después avanzar en complejidades

• **Colaboración con expertos:** Trabajar en conjunto con expertos en IA para desarrollar soluciones personalizadas. Les recomiendo las jornadas gratuitas que desde la Cámara de Comercio de Sevilla estamos organizando, pues pueden encontrar soluciones a sus necesidades

Para acabar, me permito trasladarles un axioma: sigan utilizando antes que nada su Inteligencia Emocional (sí, esa que hace que ustedes conozcan a sus clientes de la mejor forma posible) y vean la Inteligencia Artificial como esa tecnología que está para ayudarles. Al final todas las tareas de las empresas se reducen a 3 cosas: PRODUCIR, VENDER Y COBRAR. Y qué les voy a contar a ustedes sobre el esfuerzo tan grande que significa VENDER!!!

Cámara Sevilla

ES FUNDAMENTAL QUE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR SE FAMILIARICEN CON ESTAS TECNOLOGÍAS Y LAS INTEGREN EN SU DÍA A DÍA PARA APROVECHAR AL MÁXIMO LAS VENTAJAS QUE OFRECEN

SERVICIOS COLEGIALES

ASESORÍA JURÍDICA



ROMÁN CANO LUMERA
Abogado del COAC



JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ
Abogado del COAC



ANTONIO CADILLA
Abogado del COAC

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

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

ASESORÍA FISCAL



JOSÉ R. BARRERA HURTADO
Abogado del COAC



PEDRO SÁNCHEZ VALDUESA
Abogado del COAC

Atención al Colegiado: sede del Colegio (C/Orfila, 9)

Consultas: Martes y jueves, de 12 a 14:30 horas.
En periodo de Declaraciones: Diario, previa cita.

SERVICIO DE CONSULTORÍA Y MENTORÍA COMERCIAL



IMPARTIDO POR
AURORA DOBLADO GINÉS
Consultora Comercial y Agente Comercial Colegiada

Para obtener más información sobre este servicio, pueden acceder a la **Extranet** del Colegio. Una vez dentro, deberán entrar a través del menú superior **"Convenios de colaboración/Otros Sectores/Consultoría y Mentoría Comercial"**.

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.





Avisa Volkswagen

Tu Concesionario
Volkswagen en Sevilla
con **condiciones especiales**

C/ Alhami 2-4, 41020 Sevilla. T.: 955 03 46 00

ventas@avisa.volkswagen.es

volkswagen.avisa.es

ENTREVISTA

Ignacio Campoy Aguilar

Experto en liderazgo, gestión del talento y consultor empresarial

"Los líderes que manejan eficazmente las crisis, pueden salir reforzados o incluso prosperar"

Ignacio Campoy ha sido distinguido como Empresario y Agente Comercial Ejemplar el pasado mes de noviembre, un reconocimiento que nuestro Colegio le ha otorgado de la mano del presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla, Francisco Herrero León y que distingue a profesionales cuyos méritos trascienden a la propia faceta empresarial y comercial. Campoy ha sido reconocido por su papel como facilitador para muchos de los compañeros que han compartido camino profesional. La capacidad de facilitar, de guiar, de "hacer lo difícil fácil" es una de las cualidades que a juicio de Campoy se torna en imprescindible para ejercer un modelo de liderazgo orientado a superar dificultades y cambios imprevistos.
En el evento de recogida de la distinción, Campoy ha dedicado un espacio de tiempo para hablar con nosotros del momento actual donde los cambios imprevistos y repentinos nos resitúan constantemente para tomar decisiones y gestionar de manera adecuada sus consecuencias. Precisamente y tomando como referencia la catástrofe de la DANA que ha asolado a la comarca valenciana, y cuando la supervivencia está en juego, es cuando según Campoy "lo más importante es guiar nuestra conducta con inteligencia emocional".

Estas pasadas semanas hemos visto a una sociedad tratando de sobrevivir a una catástrofe natural. ¿Estamos emocional e intelectualmente preparados para administrar algo así?
Nunca se está del todo preparado para administrar una catástrofe imprevista de la dimensión de la que se está viviendo en Valencia. Si que es verdad, que, ante situaciones como esta, y teniendo en cuenta las diferentes perspectivas de las personas que están siendo entrevistadas por los medios de comunicación, la catástrofe en sí no es factor que bloquea a empresarios, autónomos, o resto de los ciudadanos.
Lo que nos bloquea realmente es la manera de asumir y manejar la situación. Una vez pasado el shock de lo sucedido, ahora toca decidir cómo afrontarlo. Y en este sentido, la inteligencia emocional es clave, la manera de pensar, manejar emociones, manejar sentimientos, manejar comportamientos.... Sin abandonar la actitud realista, aquellos que enfoquen la gestión de esta catástrofe con un enfoque optimista tendrán más posibilidades de superarla y de salir reforzados.
Recomendaría el libro "El hombre en busca del sentido". Las palabras del Doctor Frankl alcanzan un temple sorprendentemente esperanzador sobre la capacidad humana de trascender sus dificultades y descubrir las verdad conveniente y orientadora.

¿Qué características cree que hacen falta para esta clase de supervivencia?
No es ningún secreto que la gestión eficaz de la crisis puede impulsar o acabar con la carrera del líder que debe gestionar estas situaciones graves,



caóticas y tensas. Los líderes que manejan eficazmente la crisis pueden salir reforzados e incluso prosperar, mientras que aquellos que manejan mal las crisis pueden incluso dar por terminada o finalizada su carrera. Los acontecimientos vividos y el entorno actual nos indican que los líderes ya no pueden dar por sentado la previsibilidad o la prevenibilidad de las catástrofes. Ya no pueden dar por sentado que sabrán que hay que hacer cuando sucede lo inimaginable. Manejar estas situaciones requiere conocimiento, habilidades, comportamientos, personalidad, nervios de acero, excelente juicio, buena toma de decisiones y muy buenas habilidades comunicativas. Para los líderes que aún no han empezado a desarrollar estas características, es hora de que tomen buena nota: la llamada de atención ya la tienen.

“ES FUNDAMENTAL QUE LOS PROFESIONALES DEL SECTOR SE FAMILIARICEN CON ESTAS TECNOLOGÍAS Y LAS INTEGREN EN SU DÍA A DÍA PARA APROVECHAR AL MÁXIMO LAS VENTAJAS QUE OFRECEN”

En esos días también se habló mucho del rol de lo público ante una catástrofe así. ¿Deberíamos cultivar más la autoprotección?

Hemos aprendido de primera mano que tenemos que cultivar la prevención. Cuando se trata de prevención de crisis los líderes a menudo se basan en la paradoja de la gestión de crisis. En pocas palabras, esta regla general viene a decirnos que cuanto menos vulnerables creen los líderes que es su organización, menos se preparan para las diferentes crisis y más vulnerables se vuelven sus organizaciones. Por el contrario, cuanto más vulnerables creen los líderes que es su organización, más se preparan para ellas y menos vulnerables se vuelven sus organizaciones.

Mundo empresas; mundo emprendimiento. Proyectos destruidos y tal vez irrecuperables. ¿Qué decirles a esos emprendedores?

Entre los empresarios, emprendedores y autónomos se dan principalmente dos tipos de emociones. La

primera, estrés postraumático. La segunda, el duelo. Hay empresarios, emprendedores y autónomos que lo han perdido casi todo. Si el objetivo que tienen es volver a empezar, no tienen tiempo que perder.
Más adelante, se enfrentarán a sus duelos, que es el proceso psicológico tras las pérdidas que han sufrido.
Deberán transitar por las 7 fases del Duelo.
Les recomendaría libros de resiliencia.
• **Negación.** La noticia de la pérdida de su empresa o negocio genera una reacción de negación total, se activa un mecanismo de defensa ante el dolor y el empresario, emprendedor o autónomo se dice a sí mismo que lo ocurrido no es verdad.
• **Confusión.** La cantidad de pensamientos, emociones y sentimientos negativos les genera muchísima confusión. El empresario, el emprendedor, el autónomo se lo cuestiona todo, piensa en lo que hizo y en lo que pudo hacer.
• **Rabia e Ira.** Pensamientos, emociones y sentimientos de muchísima rabia e ira porque el negocio o la empresa está totalmente destruida, porque es injusto, el empresario, emprendedor o autónomo acaba, incluso, culpándose a sí mismo.
• **Dolor y culpa.** La culpa le invade pensando en lo que podía haber hecho y en que le quedaron muchas cosas que pudo hacer.
• **Tristeza.** Una etapa que puede acabar en depresión. El empresario, el emprendedor y el autónomo tiene que entender que es totalmente normal que se sienta mal por lo sucedido, que tiene que permitirse el sentirse triste.
• **Aceptación.** Llegará un momento donde el empresario, el emprendedor o el autónomo comenzará a aceptar la situación. Empieza el momento de ponerse manos a la obra.
• **Restablecimiento.** Con la más cruda realidad, el empresario, emprendedor y el autónomo necesitan empezar a hacer cosas con el objetivo de restablecerse. Las formas de enfrentar la pérdida de la empresa o el negocio no son iguales en todos los empresarios, emprendedores o autónomos.

¿Cómo debe gestionar un líder una situación como esta?
El papel del líder varía según las etapas de las crisis.
Periodo de Crisis: Durante el periodo de las crisis, la responsabilidad del líder se ciñe a lo siguiente:
• Revisión con el equipo de crisis.
• Evaluación real de la situación.
• Evaluación de todas las opciones para gestionar eficaz y rápidamente la crisis.
• Selección de las acciones a llevar a cabo por orden de importancia.
• Dar las instrucciones necesarias, claras y concisas al equipo de crisis.

LAS 7 FASES DEL DUELO

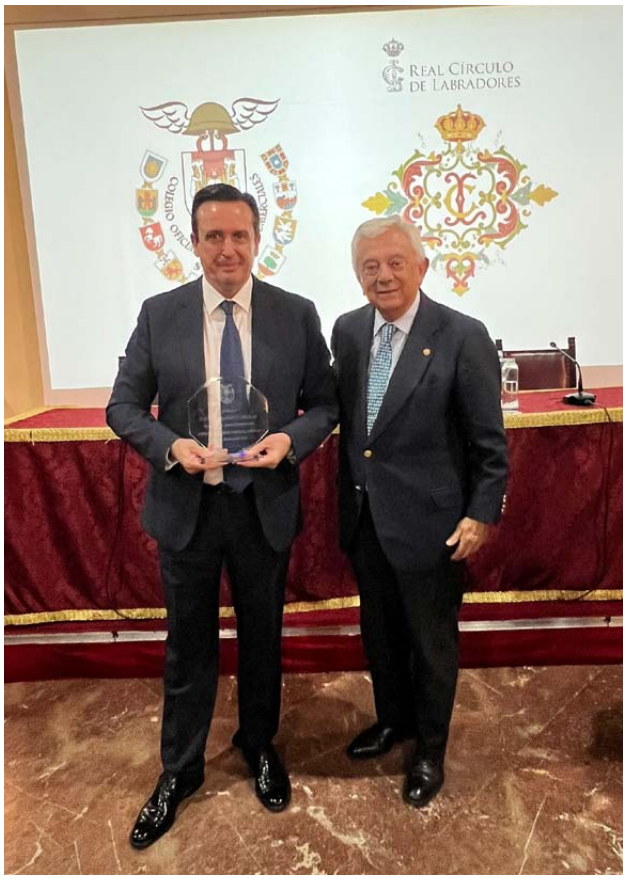


• Establecimiento de la responsabilidad de los portavoces.
• Mantenimiento de todos los canales de comunicación efectivos.
• Seguimiento pormenorizado y al minuto de las crisis.
• Estar sobre el terreno desde el primer minuto.
Periodo Posterior a la Crisis: El papel del líder se ciñe a lo siguiente:
• Reconstrucción rápida de los escenarios afectados.
• Mejora de los sistemas de alerta temprana.
• Mejora de los sistemas de información.
• Mejora de los sistemas de comunicación.
• Aplicación de mecanismos de limitación de daños y recuperación a largo plazo.
• Desarrollo de nueva estrategia.

¿Qué debemos aprender como líderes de una catástrofe natural?
Lo que debemos aprender es que la gestión eficaz de las catástrofes naturales comienza con una buena prevención. Las catástrofes naturales mejor gestionadas son las catástrofes que se evitan gracias a una buena prevención. La prevención de las catástrofes tiene que ser el mantra o el paradigma de todos los líderes, los buenos líderes también son conscientes de que no todas las catástrofes se pueden prevenir.

¿Deberíamos hacer formación específica para lo que parece que es bastante fácil que se repita?
Debería cursarse formación obligatoria en prevención y protección frente a todo tipo de catástrofes.
Los diferentes cursos en prevención y protección frente a todo tipo de catástrofes deberían estar adaptados al nivel educativo y a la edad de todos los ciudadanos y deberían ser impartidos por policías, guardias civiles, técnicos sanitarios, técnicos de emergencias y de protección civil.
El plan de formación debería incluir conferencias, seminarios, talleres, clases magistrales, simulacros, textos físicos y material online. Los contenidos deberían recoger las catástrofes que ya hemos vivido y las que sean más probables o las que tengan posibilidad de suceder.
El objetivo es proporcionar toda la formación, habilidades y competencias necesarias para actuar de manera eficaz y eficiente.





SECCIÓN 24

La fuerza del trabajo en equipo: Una lección de Solidaridad para el Agente Comercial



Luis Caro Antequera
Presidente de la Sección 24

En los momentos de crisis, cuando las tormentas no solo inundan calles, sino también los corazones, emerge un espíritu que nos define; **la fuerza del trabajo colectivo**. La reciente DANA que afectó a Valencia no solo puso a prueba la infraestructura de nuestras ciudades, sino también la capacidad humana de unirse ante la adversidad. Entre el barro, los escombros y la devastación, vimos cómo manos anónimas trabajaron juntas para levantar lo que parecía perdido. ¿Qué podemos aprender de este ejemplo para aplicarlo en nuestra vida profesional como agentes comerciales?

Juntos somos más fuertes: La lección de la DANA
Durante la DANA, miles de personas se organizaron espontáneamente para ayudar a los más afectados. Vecinos que no se conocían unieron sus fuerzas, empresas locales donaron recursos y los equipos de emergencia contaron con el apoyo incondicional de voluntarios. Cada acción, por pequeña que fuera, sumaba al esfuerzo colectivo para devolver un poco de normalidad a quienes lo habían perdido todo. Esta experiencia nos recuerda algo esencial: cuando trabajamos en equipo, somos capaces de lograr lo impensable. Lo vimos en las calles de Valencia y lo podemos aplicar en nuestras vidas laborales. Como agentes comerciales, enfrentamos un mercado competitivo, exigente y en constante cambio. Trabajar en colectivo, apoyarnos unos a otros y aprender de experiencias compartidas no solo nos fortalece como individuos, sino que también impulsa al gremio en su conjunto.
En nuestra profesión, a menudo nos perciben como individuos independientes, cada uno labrando su propio camino. Sin embargo, esta percepción es engañosa. Cada venta cerrada, cada cliente satisfecho y cada éxito profesional es fruto, en mayor o menor medida, de una colaboración. Ya sea con compañeros, clientes o proveedores, el trabajo en equipo está presente en todo lo que hacemos.
Pensemos en la coordinación necesaria para satisfacer un pedido complejo o en la importancia de compartir información con otros compañeros sobre tendencias en el mercado, clientes nuevos o incluso la solvencia de otros clientes. Como agentes comerciales, somos parte de un ecosistema en el que la cooperación puede marcar la diferencia entre sobrevivir o prosperar.
Compartir estrategias, herramientas y experiencias puede ayudarnos a superar desafíos comunes. Establecer relaciones sólidas con otros agentes comerciales nos prepara para enfrentar crisis inesperadas, como la Pandemia o la reciente DANA. Construir relaciones basadas en la confianza mutua crea oportunidades de crecimiento para clientes y proveedores.
Trabajar en equipo no solo mejora nuestros resultados, sino que también nos permite crecer como profesionales y personas. Al igual que en los esfuerzos voluntarios durante la DANA, el trabajo colectivo en el ámbito comercial tiene múltiples beneficios:
• **Adaptación a situaciones imprevistas:** Cuando surgen problemas, contar con el respaldo de un equipo hace que las soluciones sean más rápidas y efectivas.

• **Diversidad de ideas y habilidades:** La suma de perspectivas diferentes enriquece las decisiones y estrategias comerciales.
• **Red de apoyo emocional y profesional:** Saber que no estamos solos en los momentos difíciles nos da la fuerza para seguir adelante.

Un ejemplo concreto de esta filosofía es el papel que juegan los colegios profesionales, como el nuestro. Estas instituciones no solo nos representan, sino que también nos ofrecen un espacio para compartir, aprender y crecer en comunidad.

La solidaridad mostrada durante la DANA en Valencia nos deja una enseñanza clara: juntos, podemos superar cualquier desafío. Esta lección no debe quedarse en la memoria de una tragedia; debemos llevarla a nuestro día a día profesional.

Como agentes comerciales, tenemos el privilegio y la responsabilidad de ser embajadores del trabajo colectivo. Participemos activamente en las actividades del colegio profesional, compartamos nuestras experiencias con nuestros compañeros y busquemos siempre el beneficio común.

Así como en la DANA cada mano es crucial, en nuestra profesión cada colaboración puede marcar a diferencia. Recordemos siempre que el éxito no es un destino individual, sino un logro colectivo. Cuando las tormentas pasan, lo que queda no son solo los escombros, sino también las huellas de la solidaridad. Que esas huellas sean nuestro faro, no solo en momentos de crisis, sino también en la construcción de un futuro mejor para nuestra profesión. Porque, como dicen, si quieres llegar rápido, ve solo; pero si quieres llegar lejos, ve acompañado.

TRABAJAR EN EQUIPO NO SOLO MEJORA NUESTROS RESULTADOS, SINO QUE TAMBIÉN NOS PERMITE CRECER COMO PROFESIONALES Y PERSONAS



SECCIÓN 9

Plan "CRECE"



Miguel Ángel de Leyva Pérez
Presidente de la Sección 9

El pasado 7 de noviembre el consejero de Industria, Energía y Minas, D. Jorge Paradela Gutiérrez, impartió una charla coloquio que fue muy interesante por los temas a tratar, celebrándose en las instalaciones del Ateneo.

Nos explicó en qué consiste el plan Valor "CRECE" Industria para el Sector Textil, Calzado y Marroquinería. Este plan lo presentó en Córdoba y consiste en fortalecer la capacidad tecnológica, logística y comercial del sector buscando su diferenciación, crecimiento, proyección y valor añadido. Cuenta con 12 millones de euros de presupuesto andaluz y prevé movilizar inversiones privadas por 50 millones. Contempla medidas concretas y calendarizadas para dotar al sector de más capacidad de crecimiento solvente.

En el plan "CRECE" de la Junta se divide en 19 subsectores. Uno de ellos es el Sector Textil, calzado y marroquinería, por eso creemos que tenemos que englobar todos estos grupos en la futura feria del sector textil, hacerla más global y coincidir con la idea de la Junta de Andalucía.

En la reunión que tuvimos se le expuso la inquietud de celebrar en nuestra tierra una feria del sector Textil y la tomaron con mucho agrado, dándonos su apoyo institucional para todo lo que necesitemos. Es importantísimo tener este apoyo si queremos hacer una feria importante y global de nuestro sector.

En breve se celebrará una feria del mueble y hogar en Fibes. Si algún compañero afín al hogar quiere exponer en Fibes como representante o algún fabricante está interesado, puede ponerse en contacto conmigo y os explico todos los requisitos necesarios. Tenemos entre todos que darle impulso a esta idea que llevamos fraguando varias campañas para poder celebrar en Sevilla la feria que necesita nuestra región, por importancia de proveedores y sectores clave localizados en Andalucía.

Espero que entre todos le podamos dar forma a esta idea y con el apoyo de la Junta de Andalucía podamos llegar a buen término. Todas las ideas que queráis aportar para la futura feria serán bienvenidas.

Espero que os vaya bien a todos con vuestras representaciones y que hayáis tenido un buen cierre de campaña. Un cordial saludo para todos.





SECCIÓN 18

Auténtica Food 2025



Ismael Garrido
Presidente de la Sección 18

Nuevamente, aprovecho la oportunidad de escribir en estas líneas, no sin antes agradecer al presidente, a su de Junta de Gobierno, trabajadores y a todos los compañer@s, que nos ofrecen su apoyo y colaboración, para que la Sección de Alimentación y Bebidas sea una sección que nos representa dentro del Colegio de Agentes Comerciales, mil gracias a tod@s.

En 2024 fue el nacimiento de un nuevo proyecto desde el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, se trata de la Estrategia Nacional De Alimentación (ENA), iniciativa que se crea como proyecto para abordar los desafíos presentes y futuros relacionados con el sector de la alimentación, la seguridad alimentaria, la sostenibilidad, la producción de alimentos, y las repercusiones de la IA en el sector de la alimentación. La ENA tiene entre sus objetivos claves, garantizar el abastecimiento de alimentos, asegurar la disponibilidad, la trazabilidad y la estabilidad de suministros alimentarios, en toda la cadena alimentaria, con el objetivo clave de garantizar, la accesibilidad y abastecimiento.

El próximo mes de marzo del 2025, hace 5 años que fue declarada la pandemia mundial por COVID, con un estado de alarma, y un confinamiento en casa de casi 100 días por el virus. Durante todos los meses de confinamiento por el estado de alarma, así como los meses posteriores de la pandemia, en todo momento, el sector de la alimentación fue un sector clave, de carácter estratégico nacional, y que hizo que toda la cadena alimentaria estuviera trabajando al máximo de sus capacidades, a fin de que la población tuviera siempre asegurada y en todo momento, el abastecimiento de alimentos y bebidas.

Fue gracias a este enorme esfuerzo humano, material y logístico, en gran parte muy desconocido para el resto de la población, lo que hizo que toda la población confinada tuviera todas sus necesidades alimentarias cubiertas en todo momento, a pesar de los miedos, histerias, especulación, acopio y el acaparamiento indebido de alimentos, bebidas y productos de higiene personal.

Desde la Sección de Alimentación hemos consolidado nuestra asistencia en la feria AUTÉNTICA FOOD 2024, del pasado mes de septiembre. Ha sido nuestro segundo año, donde hemos podido mantener nuestra Asamblea de Sección, así como posterior visita a la feria celebrada en Fibes Sevilla, con el aumento de la participación entre los colegiados de la sección, por lo que os emplazamos para la próxima celebración de AUTÉNTICA FOOD 2025, para que sea punto de encuentro para todos los colegiados de la Sección de Alimentación y Bebidas. Nos vemos pronto.





SERVICIOS COLEGIALES



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!



Sabadell
Professional

coac Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

PRO de PROfesional

En Sabadell Professional estamos donde están los mejores PROfesionales

Porque trabajamos en PRO de los PROfesionales como tú para ofrecerte soluciones financieras pensadas para los profesionales **del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia.**

Innovamos constantemente nuestra oferta de productos y servicios para ayudarte a conseguir tus objetivos y proteger tus intereses.

Y, además, contamos con un extenso equipo de gestores especializados preparados para acompañarte y dar respuesta a tus inquietudes y necesidades financieras.

Podríamos llenar este anuncio con argumentos y ofertas difíciles de rechazar, pero preferimos empezar a trabajar. Por eso te invitamos a que contactes con nosotros y un gestor te explicará con detalle las ventajas que tenemos para ti.

Te estamos esperando

2023001157-4-8-10998 | PUBLICIDAD

sabadellprofesional.com

900 500 170

ASESORÍA FISCAL

José Ramón Barrera Hurtado

Graduado Social. Abogado

¡Cambios en las Pensiones!

¿Cómo te afectan las nuevas medidas?

¡Atención, jubilados y futuros pensionistas! El gobierno ha publicado un nuevo decreto-ley, al día de la fecha todavía pendiente de Convalidación por el Congreso, que trae cambios importantes en el mundo de las pensiones, ¡y no son pocos! Parece que se han puesto las pilas para que el sistema sea más justo y sostenible, según su preámbulo, pero evidentemente existen otras opiniones y aquí te lo contamos todo sin rodeos.

¿De dónde vienen estos cambios?

Todo esto viene del famoso Pacto de Toledo, ese acuerdo donde se sientan a hablar políticos y gente que sabe de esto para ver cómo mantener las pensiones a flote. Ya en 2021 y 2022 hubo reformas, y ahora, con este nuevo decreto, se le da una vuelta de tuerca más al asunto.

¿Qué es lo que cambia?

Pues para empezar, se busca que la gente se jubile más tarde. ¡Ojo! No es que obliguen a nadie, pero están poniendo incentivos para que los que puedan sigan trabajando un poquito más. La idea es que, si te quedas más tiempo en activo, la pensión será mejor. Además, se intenta dar más flexibilidad a la hora de jubilarse, para que cada uno pueda hacerlo a su ritmo y según sus necesidades.

Jubilación Activa: ¿Trabajar y cobrar pensión a la vez? Sí, ¡ahora se puede!. La jubilación activa ya existía, pero ahora la han mejorado. Antes, si querías trabajar y cobrar pensión, tenías que cumplir unos requisitos muy estrictos y la cantidad que cobrabas de pensión era limitada. Ahora, es más fácil acceder a esta modalidad y la pensión que recibes puede variar según cuánto tiempo te hayas demorado en jubilarte.

-Si te demoras un año en jubilarte, podrás cobrar el 45% de tu pensión mientras trabajas.

-Si te demoras dos años, será el 55%.

-Si te demoras tres años, el 65%.

-Si te demoras cuatro años, el 80%.

Y si te demoras cinco años o más, ¡el 100% de tu pensión!.

Pero ojo, si sigues trabajando en la jubilación activa, tu pensión irá subiendo un 5% por cada año que sigas en activo, aunque no podrás superar el 100% de la pensión original.

¿Y si eres autónomo?

También hay novedades para ti Si contratas a un trabajador indefinido para tu negocio, podrás cobrar el 75% de la pensión si te demoras entre uno y tres años en jubilarte. ¡Es una forma de fomentar el empleo y que los autónomos también se beneficien de la jubilación activa!.

Jubilación Parcial

¿Qué pasa con los que quieren ir poco a poco? Pues también hay cambios para la jubilación parcial. Ahora, si llegas a la edad de jubilación y quieres reducir tu jornada, podrás hacerlo hasta un 75%. Antes, este máximo era del 50%, así que ahora tienes más opciones.

Y si te quieres jubilar anticipadamente, también hay novedades. Puedes hacerlo hasta tres años antes de la edad ordinaria, con una reducción de jornada de entre el 25% y el 75%. Antes, el máximo era de dos años y la reducción de jornada era menor. Eso sí, si te adelantas más de dos años, la reducción de jornada será un poco menor durante el primer año.

Además, algo muy importante es que, si te jubilas parcialmente y contratan a alguien para sustituirte, ese contrato tendrá que ser indefinido y a tiempo completo, y se tendrá que mantener al menos dos años después de que te jubiles del todo. Esto es para dar más estabilidad al trabajador que te sustituye.

ASESORÍA FISCAL



Trabajadores Fijos Discontinuos
Una Buena Noticia Los trabajadores fijos discontinuos también tienen buenas noticias. Se ha recuperado un coeficiente que se aplicaba antes para calcular sus prestaciones de jubilación, incapacidad permanente y fallecimiento. Este coeficiente multiplica por 1,5 los días que han cotizado, así que sus pensiones serán mejores.

¿Y los funcionarios?
También hay cambios para los funcionarios. Los que estén en el Régimen de Clases Pasivas del Estado también podrán beneficiarse de la jubilación activa y de la compatibilidad de la pensión con el trabajo.

¿Qué pasa si me jubilé antes de todos estos cambios?
Los que ya se jubilaron no tienen que preocuparse. Si ya tienes tu pensión, esta no se verá afectada por estas nuevas normas. Eso sí, si aún no te has jubilado y tienes dudas, lo mejor es que te informes bien para ver cómo te afectan estos cambios.

¿Por qué se han hecho estos cambios?
El gobierno dice que todo esto es para seguir las recomendaciones del Pacto de Toledo y para que el sistema de pensiones sea más sostenible. También quieren que la gente mayor siga trabajando y así se aprovechen sus conocimientos y experiencia. Además, quieren acabar con la idea de que tienes que elegir entre ser trabajador o pensionista, así que buscan que la jubilación sea algo más flexible y gradual.

Más Detalles Técnicos (Pero no te asustes)
También se han hecho algunos ajustes técnicos en la ley, como:

-Complemento por demora: Si te demoras en jubilarte, podrás cobrar un complemento económico, ¡y ahora es compatible con la jubilación activa!. Además, si te demoras más de dos años, el complemento será mayor.
-Error en la jubilación anticipada: Había un error en la ley que perjudicaba a los que se jubilaban anticipadamente, y ahora se ha corregido.
-Jubilación flexible: Ahora se deja más margen para que se regule la jubilación flexible.
-Relevo: Se ha especificado que el contrato de relevo debe ser indefinido.
-Fijos discontinuos: Se ha regulado cómo se computan los periodos de cotización y cómo se calcula la cuantía de las pensiones para los trabajadores fijos discontinuos.
-Incapacidad temporal: Se ha creado una comisión para controlar cómo funcionan los acuerdos entre mutuas y servicios de salud y para estudiar cómo se gestiona la incapacidad temporal.

¿Cuándo entran en vigor estos cambios?
La mayoría de estos cambios empezarán a funcionar el 1 de abril de 2025, ¡así que tienes tiempo para informarte bien!. Algunos cambios ya entraron en vigor el día después de que se publicó el decreto en el Boletín Oficial del Estado.

¿Es todo esto legal?
Sí, el gobierno dice que todo esto está dentro de la ley y que era urgente aprobarlo para cumplir con los acuerdos del Pacto de Toledo y para que el sistema de pensiones siga funcionando bien.

En resumen
-Más flexibilidad: Ahora es más fácil compatibilizar pensión y trabajo.
-Incentivos: Hay más incentivos para seguir trabajando.
-Justicia: Se han corregido algunos errores y se ha tenido en cuenta a los trabajadores fijos discontinuos.
-Sostenibilidad: Se busca que el sistema de pensiones sea más sostenible a largo plazo.

Esperamos como siempre con cierta inquietud, la aprobación de nuevas normas ya que siempre, tienen sus matizaciones, y en la aplicación práctica puede diferir sustancialmente de los deseos de los afectados.

ASESORÍA JURÍDICA

Ramón Cano Lumera

Letrado de la Asesoría Jurídica del COAC

El derecho de información del agente comercial mediante la exhibición contable del empresario

La relación de agencia comercial se rige por la **Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia** (en adelante, LCA). Esta Ley, a su vez, tiene su antecedente en la Directiva del Consejo de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. Es este, por tanto, el motivo por el que la regulación de esta profesión es muy similar en todos los países de la Unión Europea, pues el legislador comunitario quiso, en su momento, adoptar un marco general con criterios uniformes en lo que respecta a esta materia.
La Ley de Agencia no sólo nos permite distinguir al agente comercial de otras figuras mercantiles de colaboración (distribución, corretaje, etc.), o establece los derechos que rigen a ambas partes, sino que además dispone cuáles son las obligaciones tanto del empresario como del agente comercial. Se trata de obligaciones que debemos conocer y que habitualmente recordamos a nuestros colegiados en las consultas que recibimos habitualmente. Nos vamos a detener en una de ellas, que es la que recoge el artículo 15.1 LCA:



> ***"El empresario entregará al agente una relación de las comisiones devengadas por cada acto u operación, el último día del mes siguiente al trimestre natural en que se hubieran devengado,*** *en defecto de pacto que establezca un plazo inferior. En la relación* ***se consignarán los elementos esenciales en base a los que haya sido calculado el importe de las comisiones."***

Esta obligación es esencial, pues permite al agente comercial conocer las operaciones concluidas durante un periodo de terminado, así como el importe de las comisiones devengadas. El resultado de esta obligación da lugar a lo que comúnmente se denomina **liquidación de comisiones**, que es un documento elaborado por el empresario que debe contener, de forma desglosada, el listado de clientes, operaciones y comisiones devengadas durante un trimestre completo.
Es la liquidación de comisiones el documento que permite al agente comercial conocer qué operaciones han sido concluidas y a cuánto asciende el importe de las comisiones devengadas.
Sin embargo, el incumplimiento de esta obligación conlleva de forma inherente un derecho a favor del agente, que viene recogido en la Ley en el **apartado 2 del artículo 15**:

> ***"El agente tendrá derecho a exigir la exhibición de la contabilidad del empresario en los particulares necesarios para verificar todo lo***



> ***relativo a las comisiones*** *que le correspondan y en la forma prevenida en el Código de Comercio. Igualmente, tendrá derecho a que se le proporcionen las informaciones de que disponga el empresario y que sean necesarias para verificar su cuantía."*

Es el derecho a la exhibición contable del empresario, que asiste al agente comercial, para conocer toda la información necesaria para conocer y **verificar** tanto el devengo de las comisiones como el cálculo de las mismas. No basta, entonces, con la comunicación del empresario consistente en facilitar el listado de comisiones con la liquidación, pues si en ese listado no resulta posible conocer el desglose del cálculo de cada comisión por cada operación, no se habrá dado cumplimiento efectivo por el empresario a esta obligación esencial.

En cuanto al modo de actuar, la Ley de Agencia hace referencia a "la forma prevenida en el Código de Comercio", que dispone en su artículo 32 la **exhibición documental de los libros contables** a toda aquella persona que tenga interés en el asunto, que deberá hacerse en el establecimiento del empresario y que el interesado podrá valerse de auxiliares técnicos si el Juez lo determina necesario.

Será necesario un **requerimiento formal previo por parte del agente, dirigido al empresario**, ejercitando el derecho de la exhibición contable, en aquellos supuestos en los que, bien el agente no ha podido verificar o conocer el listado de operaciones concretas, bien no ha podido desgranar el importe de la comisión por cada operación ejecutada.

Una vez efectuado el requerimiento formal, sin que la empresa haya dado cumplimiento al mismo o lo haya hecho de un modo incompleto, es cuando la Ley permite acudir al amparo de los Tribunales de Justicia, y es este punto donde se inicia el debate: **¿Qué Juzgado es competente?**

La primera pregunta tiene dos posibles respuestas. La vía procesal para hacer efectivo este derecho suele ser la figura de las **diligencias preliminares**, que consiste en una solicitud motivada dirigida al Juzgado por la que se requiere el auxilio judicial para que el empresario sea requerido bajo apercibimientos coercitivos, y comparezca ante la autoridad judicial para dar cumplimiento a la exhibición contable. Sin embargo esta vía presenta varias particularidades: se trata de un proceso preparatorio de otro posterior (habitualmente, reclamación de cantidad), a través del cual el agente comercial recaba información y documentación para interponer posteriormente una demanda; y las diligencias preliminares deben efectuarse en el Juzgado territorialmente competente, que es el del domicilio del requerido (la empresa). A efectos prácticos, lo anterior implica que las **diligencias preliminares deban interponerse ante los Juzgados del domicilio del empresario**, lo que resulta a veces gravoso para el agente, quien debe incurrir en honorarios de asesoramiento jurídico y gastos de desplazamiento.

La segunda respuesta, a su vez, es contradictoria con la anterior, y es el reflejo de la **Disposición Adicional segunda de la Ley de Agencia**, que dispone lo siguiente:

> *"La competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de agencia* ***corresponderá al Juez del domicilio del agente****, siendo nulo cualquier pacto en contrario."*

Nos encontramos entonces ante una dicotomía de criterios, pues de un lado la norma que regula las diligencias preliminares para llevar a efecto el derecho de exhibición contable nos obliga a acudir al domicilio del empresario, y por otro lado la Ley de Agencia nos dirige para el ejercicio de acciones al domicilio del agente comercial. No se trata, por tanto, de una cuestión pacífica y son habituales las resoluciones en uno y otro sentido, lo que se traduce en una inseguridad jurídica a veces difícilmente salvable.

Sin embargo, es tarea de los Juzgados y Tribunales, y más concretamente del Tribunal Supremo,

interpretar las normas y establecer, en la medida de lo posible, un criterio unívoco sobre aquellas cuestiones procesales y sustantivas que deban ser objeto de análisis.

Especialmente interesante en esta materia fue la resolución en forma de **Auto del Tribunal Supremo (Sala Primera, de lo Civil), de 26 de marzo de 2019**, que vino a dar una solución al problema de la competencia territorial en el siguiente sentido:

> *"[...]En el presente caso, nos encontramos ante la solicitud de diligencias preliminares consistentes en la exhibición de documentación, supuesto, a efectos de competencia territorial, regulado en el art. 257.1 de la LEC , que* ***estima órgano competente territorialmente al Juez de Primera Instancia del domicilio de la persona que en su caso hubiera de declarar, exhibir o intervenir de otro modo en las diligencias que se acordaren*** *[...]. Sin embargo, esta regla tiene varios supuestos excepcionales, recogidos en el citado precepto legal, para los que se atribuye la competencia al Juzgado del lugar donde haya de presentarse la demanda, entre las cuales figuran las peticiones de diligencias y averiguaciones que, para la protección de determinados derechos, prevean las correspondientes leyes especiales [número 9.º del apartado 1 del art. 256 LEC]. Y en el presente caso se contempla éste último supuesto pues* ***la relación que vincula a las partes es la propia de un contrato de agencia por lo que desde la perspectiva de la competencia territorial será competente el Juzgado ante el que haya de presentarse la demanda, para cuya determinación habrá de acudirse a la Ley 12/1992, de 27 de mayo reguladora del contrato de agencia y cuyas disposiciones contienen una importante norma de carácter procesal (Disposición Adicional)*** *en la que se establece que: "La competencia para el conocimiento de las acciones derivadas del contrato de agencia* ***corresponderá al Juez del domicilio del agente****, siendo nulo cualquier pacto en contrario"[...]."*

Parece de esta forma coherente la solución finalmente adoptada por el Tribunal Supremo, consistente en **dar prioridad a la Ley de Agencia, que establece una competencia imperativa a favor del agente comercial**, frente a las normas de competencia procesal que afectan a las diligencias preliminares, haciendo decantar la balanza, en este caso, a favor del agente comercial, quien se ve obligado a ejercitar un derecho a su favor como consecuencia de un incumplimiento o cumplimiento defectuoso de las obligaciones a cargo de la empresa.

Podemos concluir que el conocimiento preciso de la casuística y de las normas que regulan estas particulares relaciones jurídicas nos obligan a exigir de los Juzgados una aplicación razonable de la Ley, ejerciendo la defensa de los derechos de los agentes comerciales con la necesaria especialización que exige nuestro cometido.



COLABORACIÓN

Fernando Cansino López

Agente Comercial Nº 10.820

Una vida colegial



Mis inicios en la profesión fueron en el mes de julio del año 1968, con la empresa S.M.I. ESPAÑOLA S.A. de Barcelona, en calidad de delegado de ventas para Andalucía Occidental.

Con el paso de los años, me hice Agente Multicartera, trabajando para empresas importantes del sector de ferretería, siendo la más importante FAC SEGURIDAD S.A.

Me jubilé en enero de 2007, con casi 40 años, en esta bendita profesión, la cuál que me dio muchos años de satisfacciones y buena estabilidad económica, y en la que siguen mi hijo y mi nieto.

Durante ocho años tuve el placer y el honor de pertenecer a la Junta de Gobierno de mi Colegio bajo las presidencias de D. Manuel Diánez Morán y D. Francisco Pérez Morón.

Por último, mi agradecimiento al Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, por el homenaje recibido con motivo de mis bodas de oro en la Colegiación en el Real Círculo de Labradores.

Acuerdo de colaboración con la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla han firmado un acuerdo marco de colaboración con el objetivo de fortalecer la formación y el desarrollo profesional del sector.

Este convenio establece un marco de cooperación entre ambas instituciones para la promoción de actividades formativas, divulgación de conocimiento y participación en iniciativas que contribuyan al crecimiento profesional de los usuarios del Colegio.

Gracias a este acuerdo, los agentes comerciales colegiados podrán acceder a condiciones preferentes en programas formativos, que incluyen másteres, cursos de especialización y formación a medida para empresas, tanto en modalidad presencial como videopresencial, brindando herramientas clave para potenciar su competitividad en el mercado.

Además, este acuerdo supone una oportuni- dad única para los profesionales del sector, facilitando el acceso a formación de calidad y favoreciendo su adaptación a los cambios y exigencias del mercado actual. La firma de este convenio refuerza el compromiso de am- bas entidades con la capacitación y el desar- rollo profesional, ofreciendo conocimientos actualizados y estrategias innovadoras para afrontar con éxito los retos del sector.

Para más información sobre este acuerdo y las ventajas para los colegiados, los interesados pueden contactar directamente con el Colegio, y consultar toda la oferta formativa de la Escuela de Negocios de Cámara de Sevilla en su web: https://en.camaradesevilla.com/buscador/

COLABORACIÓN

Salvador González Morgado

Colegiado de Honor

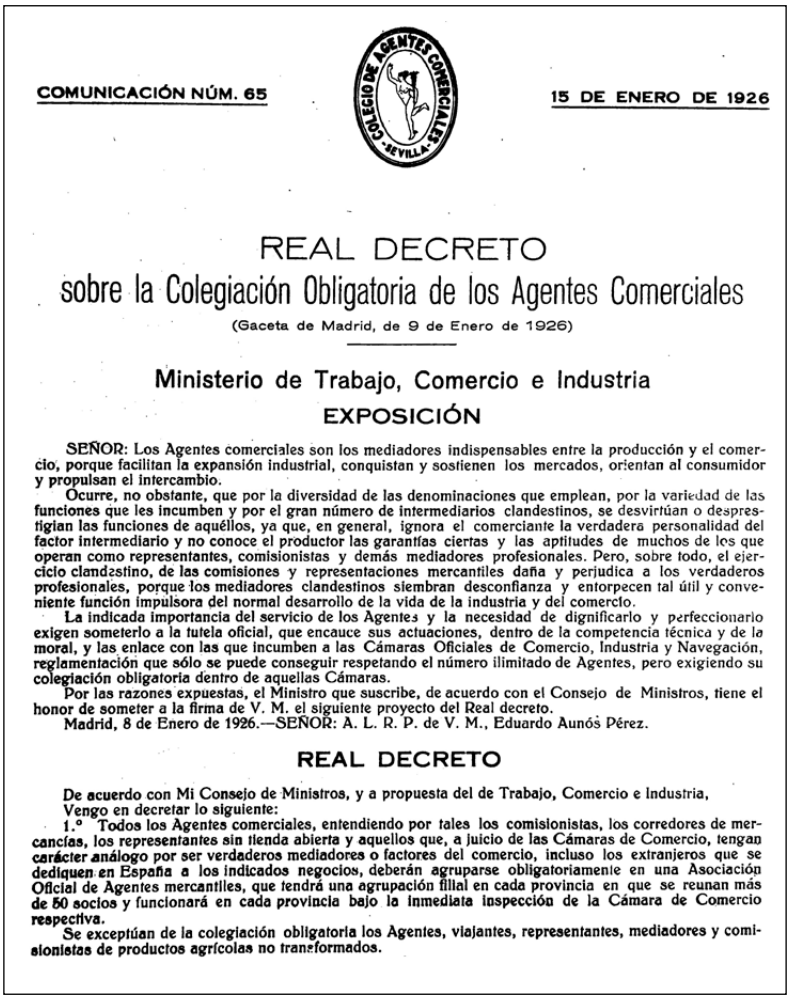
Recuperando al hombre del baúl

La Colegiación Oficial cumple el año que viene 100 años, los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales y por ende su Consejo General , entonces Junta Central o Federación Nacional, nacen al amparo de un Real Decreto publicado en la Gaceta de Madrid, el 9 de Enero de 1926 con el título: "sobre la Colegiación Obligatoria de los Agentes Comerciales".

Esta es, digamos, la parte prosaica, la realidad documental del nacimiento del organismo en el que empecé a trabajar con apenas 15 años. Con el paso del tiempo y desde mi vocación a la historia y la documentación, así como desde el interés por la transmisión oral de los hechos históricos, siempre supe que el origen del Colegio estaba en el padre del insigne filósofo y ensayista D. José Ortega y Gasset. Procedo a una necesaria explicación:

A principio de los años 20 del siglo pasado, Don José Ortega Munilla, periodista, escritor, miembro de la Real Academia y por más señas padre del mencionado Ortega y Gasset, publica en el diario ABC unos artículos en los que defiende y pone en valor la actividad profesional desarrollada por los "viajantes", en ellos mostraba a la sociedad de la época una actividad poco reconocida y necesitada del respaldo institucional. Pues bien, esta producción periodística literaria y el posterior eco obtenido por su mensaje, dio lugar en Madrid al reconocimiento por parte de los compañeros de esa época al Sr. Munilla, de manera que se organizó un encuentro con la figura literaria en torno una mesa y unas copas de vino por parte de nuestros abuelos mediadores, representantes, viajantes, comisionistas... que todos esos nombres nos valen y teníamos. Esta reunión en honor del creador del "Hombre del baúl" que este era el título de sus artículos, fue el germen de posteriores reuniones y contactos por parte de los profesionales para procurar una dignificación profesional, lo que desembocaría en el Real Decreto de 1926.

Pues bien, esta realidad oída desde siempre en nuestro Colegio, posteriormente corroborada en los distintos libros conmemorativos de la historia de la Colegiación, donde se recogía directa o indirectamente la historia



COMUNICACIÓN NÚM. 65 — 15 DE ENERO DE 1926

REAL DECRETO

sobre la Colegiación Obligatoria de los Agentes Comerciales

(Gaceta de Madrid, de 9 de Enero de 1926)

Ministerio de Trabajo, Comercio e Industria

EXPOSICIÓN

SEÑOR: Los Agentes comerciales son los mediadores indispensables entre la producción y el comercio, porque facilitan la expansión industrial, conquistan y sostienen los mercados, orientan al consumidor y propulsan el intercambio.

Ocurre, no obstante, que por la diversidad de las denominaciones que emplean, por la variedad de las funciones que les incumben y por el gran número de intermediarios clandestinos, se desvirtúan o desprestigian las funciones de aquéllos, ya que, en general, ignora el comerciante la verdadera personalidad del factor intermediario y no conoce el productor las garantías ciertas y las aptitudes de muchos de los que operan como representantes, comisionistas y demás mediadores profesionales. Pero, sobre todo, el ejercicio clandestino, de las comisiones y representaciones mercantiles daña y perjudica a los verdaderos profesionales, porque los mediadores clandestinos siembran desconfianza y entorpecen tal útil y conveniente función impulsora del normal desarrollo de la vida de la industria y del comercio.

La indicada importancia del servicio de los Agentes y la necesidad de dignificarlo y perfeccionarlo exigen someterlo a la tutela oficial, que encauce sus actuaciones, dentro de la competencia técnica y de la moral, y las enlace con las que incumben a las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, reglamentación que sólo se puede conseguir respetando el número ilimitado de Agentes, pero exigiendo su colegiación obligatoria dentro de aquellas Cámaras.

Por las razones expuestas, el Ministro que suscribe, de acuerdo con el Consejo de Ministros, tiene el honor de someter a la firma de V. M. el siguiente proyecto del Real decreto.

Madrid, 8 de Enero de 1926.—SEÑOR: A. L. R. P. de V. M., Eduardo Aunós Pérez.

REAL DECRETO

De acuerdo con Mi Consejo de Ministros, y a propuesta del de Trabajo, Comercio e Industria,

Vengo en decretar lo siguiente:

1.° Todos los Agentes comerciales, entendiendo por tales los comisionistas, los corredores de mercancías, los representantes sin tienda abierta y aquellos que, a juicio de las Cámaras de Comercio, tengan carácter análogo por ser verdaderos mediadores o factores del comercio, incluso los extranjeros que se dediquen en España a los indicados negocios, deberán agruparse obligatoriamente en una Asociación Oficial de Agentes mercantiles, que tendrá una agrupación filial en cada provincia en que se reunan más de 50 socios y funcionará en cada provincia bajo la inmediata inspección de la Cámara de Comercio respectiva.

Se exceptúan de la colegiación obligatoria los Agentes, viajantes, representantes, mediadores y comisionistas de productos agrícolas no transformados.

"Las campañas del hombre del baúl"

José Ortega Munilla

Publicado en el ABC de Madrid el 17 de Julio de 1921

Una de las esenciales deficiencias de la organización oficial es la de que cuanto más útiles son los servicios del ciudadano o de un grupo de ciudadanos, menos protección se les otorga. Así resulta que hay funciones inútiles sobre las que el Estado derramó la abundancia y otras principalísimas que perduran en la pobreza. Una revisión comparativa daría excelentes resultados; pero lo que aquí se llama administración es sólo política –lo que aquí se llama política- , o sea la entrega del favor a los amigos.

Y esto se ha dicho tantas veces, que ya constituye una vulgaridad, por lo que se desacredita quien la exponga. Digo todo esto a propósito de los viajantes, comisionistas y representantes del comercio español. Ellos prestan a España grandes beneficios. No se ha pensado nunca en concederles ni la más leve señal de estima pública. Eso bastaría a su honor, ya que, como antes he dicho, a mayores méritos, menores protecciones. Así se estableció en lo antiguo, y así continúa en lo presente.

Más de 35.000 españoles ejercen la labor de la propaganda mercantil, Ellos forman algunas Sociedades. La más antigua de ellas es la que se titula Real Sociedad Española de Comisionistas y Viajantes de Comercio, radica en la capital, calle de Mesonero Romanos, 3 casa propia, Fue fundada en Santander en Febrero de 1886, domiciliándose después es Madrid. Cuenta actualmente con 2.317 asociados, todos viajantes, comisionistas, representantes o dependientes de comercio, con excepción de algunos que, habiéndose establecido con posterioridad a su ingreso, continúan figurando en el censo social, con igual de deberes y derechos. Los fondos sociales eran en fin de Abril de 1921 1.030.742,62 pesetas, habiendo repartido en socorros a los socios enfermos, pensiones a los inutilizados para el trabajo o por vejez, durante los los treinta y cinco años que cuenta de existencia, 812.425,35 pesetas. Véase pues, si los intereses asociados tienen fuerza propia.

Su Majestad el Rey es presidente honorario de esta Sociedad. Las funciones de ella responden al alto padrino y a los nobles propósitos.

Además, existen en España otras Asociaciones de viajantes. En mi lista aparecen las que enumero: Sociedad de viajantes y representantes del Norte de España, Bilbao. La Mutual, Sociedad general española de viajantes y representantes, Bilbao. Centro de viajantes del comercio y de la industria, Barcelona. Asociación de viajantes y representantes del comercio y de la industria, Barcelona. Asociación nacional defensora y mutua de viajantes y similares de industria y comercio, Zaragoza. Sociedad castellana de viajantes, comisionistas y representantes, Valladolid. Colegio libre de representantes y comisionistas de comercio, Madrid. Colegio libre de comisionistas y representantes, Bilbao. Colegio libre de representantes y comisionistas de comercio, Cartagena. Colegio libre de representantes y comisionistas de comercio, Granada. Colegio de representantes, comisionistas y viajantes de comercio en Navarra, Pamplona. Colegio de representantes y comisionistas, Zaragoza. Cámara de representantes, Zaragoza. Sociedad de viajantes y representantes, Santander. Sociedad de viajantes y representantes, Gijón.

Estas son las verdaderas palabras de Don José Ortega, no todas, pues el artículo es más extenso; se puede acceder a él a través del Archivo histórico de ABC. Este es el origen de nuestra actual "Oficialidad", por cierto en la lista de Don José no aparece nuestro Colegio Libre de Representantes-Comisionistas de Comercio de Sevilla, del que tenemos documentación de su existencia, en concreto sus estatutos y reglamento del año 1906.

del "hombre del baúl" nunca la puse en duda, era demasiado bonita para no ser cierta. Pero, ¿dónde están esos artículos?, ¿cuándo se publicaron exactamente y en que fecha?, ¿están agrupados en un libro?. No podía dejar pasar estas cuestiones, en mi condición de historiador necesitaba acceder a la fuente y conocer de primera mano las palabras del Señor Munilla. Eso hice, la encontré, y ahora las reproduzco para general conocimiento y que conste su veracidad.

VIDA COLEGIAL

3 de enero

ENTREGA SOLIDARIA DE JUGUETES EN LA SEDE DEL EXCMO. ATENEO DE SEVILLA

Nuestro Tesorero, D. Daniel Guerrero Misa, acudió a la sede del Excelentísimo Ateneo de Sevilla para entregarle a su Junta de Gobierno varios lotes de juguetes donados por él y por nuestros compañeros colegiados D. Hilario Hernández, D. Pedro Sierra Bamba y D. Javier Carpintero, en un acto de sensibilidad para con los niños y niñas más necesitados de nuestra ciudad.

Estuvo acompañado por nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola, quien también donó juguetes; nuestro Vicepresidente, D. Javier Arjona; los vocales Francisco Romero y José Pedro Vázquez, así como varios miembros del Club Nicolás Fontanillas, D. Antonio Mena, Dª Milagrosa Díaz, D. Manuel López y D Juan Jaén.



12 de enero

CLUB NICOLÁS FONTANILLAS: PRESENTACIÓN DE LA GACETA "MANTENIENDO EL RITMO"



Tuvo lugar en la sede del Colegio la presentación de la nueva gaceta del Club Nicolás Fontanillas llamada «Manteniendo el ritmo». Durante el acto se realizó una proyección de la gaceta y acudieron varios compañeros del Club, así como colegiados/as y miembros de la Junta de Gobierno.

La gaceta tiene una sección de publicidad para los colegiados que deseen agregar anuncios en la misma (tanto colegiados activos como jubilados). Para ello pueden contactar con el Club al teléfono 675 680 702.

Deseamos los mayores éxitos al Club en este nuevo proyecto y esperamos que sirva de ayuda para la difusión de la actividad del mismo.





19 de enero

VISITA DE ALUMNOS DEL MÓDULO DE ADMINISTRACIÓN Y COMERCIO

El Colegio recibió la visita de un grupo de alumnos del módulo de Administración con orientación al Comercio. Acudieron un total de 25 alumnos junto con el profesor y fueron atendidos por D. Miguel Arrebola, Presidente del Colegio y D. Federico Pouzols, Secretario. En el Salón de Actos de nuestra sede se mantuvo una charla con ellos y fueron informados sobre las funciones y ventajas tanto de la agencia comercial como de la colegiación.



9 de febrero

VISITA REPRESENTANTES DEL BANCO SABADELL A LA SEDE COLEGIAL

El Colegio contó con la visita de D. Ignacio López Soto y Dª Pilar García Montero, Director de Negocio de la Oficina Principal del Banco Sabadell y Directora de Colectivos Profesionales del Banco Sabadell, respectivamente.
Mantuvieron una reunión con nuestro Presidente y miembros de la Junta de Gobierno. Entre otros asuntos, presentaron una serie de nuevos productos bancarios para colegiados/as con ventajas exclusivas a la hora de ejercer su actividad profesional.



En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Ignacio López, Dª Pilar García, D, Miguel Arrebola, Presidente de COAC Sevilla; D. Víctor Sayago, Contador de COAC Sevilla y D. Daniel Guerrero, Tesorero de COAC Sevilla.

VIDA COLEGIAL

14 de marzo

NUEVO SERVICIO COLEGIAL: OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DIGITAL DE PERSONA FÍSICA A TRAVÉS DEL COLEGIO



El Colegio ha incorporado un nuevo servicio para sus colegiados/as. Se trata de la tramitación completa en la sede del Colegio del proceso para la obtención del Certificado Digital de persona física.

De esta forma, cualquier colegiado/a o familiar del mismo que necesite obtener su certificado digital, podrá gestionarlo directamente, acudiendo a la sede del Colegio e identificándose con su DNI en vigor, sin necesidad de acreditar su identidad en ninguna delegación de la Administración Pública.

Este nuevo servicio facilita y agiliza los trámites relacionados con la Seguridad Social y con Hacienda (altas y bajas en el I.A.E., altas y bajas en la Seguridad Social como autónomo, etc).

27 de marzo

OFRENDA FLORAL A LA HERMANDAD DE LOS PANADEROS

El Sr. Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales acudió a la Hermandad de los Panaderos junto con el Sr. Vicepresidente y miembros del Club Nicolás Fontanillas para realizar una ofrenda floral a dicha Hermandad. En la foto podemos ver, entre otros, a nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola; nuestro Vicepresidente, D. Francisco Javier Arjona; el Presidente del Club Nicolás Fontanillas, D. Antonio Mena; el Vicepresidente del Club Nicolás Fontanillas, D. Juan Jaén; el Hermano Mayor de la Hermandad, D. Ángel Corpas y otros miembros de la Hermandad.





30 de marzo

REPRESENTACIÓN DEL COLEGIO EN LA PROCESIÓN DE EL SANTO ENTIERRO EL PASADO SÁBADO SANTO

El Colegio fue representado en la procesión de la Hermandad del Santo Entierro el Sábado Santo. Asistieron a tan solemne acto nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola; nuestro Vocal nº5, D. Francisco Romero y nuestro Vicepresidente, D. Javier Arjona. En las fotografías podemos verlos junto al Alcalde de Sevilla, Excmo. Sr. D. José Luis Sanz Ruiz, y junto al Arzobispo de Sevilla, D. José Ángel Saiz Meneses.



10 de abril

REUNIÓN DE PYMES Y AUTÓNOMOS EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA

Se celebró en la sede la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla la reunión de Pymes y Autónomos a la que acudieron diversos miembros de nuestro Colegio. En ella se trataron diversos asuntos relacionados con la actividad profesional del agente comercial.
En la fotografía podemos ver, entre otros, a D. Luis Caro, Presidente de la Sección de Muebles y Decoración; D. Miguel Arrebola, Presidente de COAC Sevilla; Ismael Garrido, Presidente de la Sección de Alimentación; D. Miguel Ángel de Leyva; Presidente de la Sección Textil; D. Luis Miguel Cordero; Director Comercial de la Cámara de Comercio y otros representantes de Pymes y Autónomos.



VIDA COLEGIAL

3 de mayo

VISITA DE D. RAFAEL BELMONTE GÓMEZ, DIPUTADO POR SEVILLA DEL GRUPO PARLAMENTARIO POPULAR

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola Medina, recibió la visita de D. Rafael Belmonte Gómez, Diputado por Sevilla del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso de los Diputados, en la que se trataron diversos asuntos relacionados con nuestra profesión.
Uno de ellos fue la futura inclusión de los agentes comerciales colegiados entre los colectivos que actualmente son beneficiados con bonificaciones en los combustibles.
Así mismo, se solicitó la sincronización del CNAE de la Seguridad Social (4619) y el epígrafe 511 de Hacienda, con idea de que, a la hora de solicitar ayudas, no haya confusión entre las mismas.
Por último, se le pidió también apoyo institucional a nivel autonómico y local en las celebraciones de ferias profesionales en Andalucía, en colaboración con este Colegio Oficial.



En las fotografías podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Miguel Arrebola y a D. Rafael Belmonte durante su visita.



30 de mayo

CELEBRACIÓN DEL CORPUS CHRISTI

El Colegio participó en la celebración del Corpus Christi, fiesta de la Iglesia Católica destinada a celebrar la Eucaristía.
En la foto podemos observar, de izquierda a derecha, a los asistentes, que fueron: D. Antonio Mena Torres, Presidente del Club Nicolás Fontanillas; D. Miguel Arrebola Medina, Presidente del Colegio y D. Miguel Escudero Galván, colegiado.

31 de mayo

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

Un año más, acudió a la sede colegial la Comisión Revisora de Cuentas para el examen de las cuentas correspondientes al ejercicio 2023, las cuales fueron aprobadas según se recoge en acta.
En la fotografía podemos ver al Presidente de la Comisión, D. Fernando Heredia Gutiérrez y a la Secretaria, Dª Aurora Doblado Ginés.







7 de junio

CELEBRACIÓN DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA

El viernes 7 de junio se celebró tanto la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año en curso como la Asamblea General Extraordinaria. Dicha reunión tuvo lugar en nuestra sede colegial.

En ella se aprobó el acta de la sesión anterior, se repasaron los actos celebrados durante el año, se aprobaron las cuentas del ejercicio 2023 así como los presupuestos para el 2024 y se aprobó la subida de 0,75 céntimos en la cuota colegial para el 2025.

En la Asamblea General Extraordinaria se aprobó la modificación del artículo 35.2 de los Estatutos de este Colegio Oficial.

VIDA COLEGIAL

18 de junio

RECLAMACIÓN PARA LA INCLUSIÓN DEL COLECTIVO DE AGENTES COMERCIALES EN LA BONIFICACIÓN DE CARBURANTES

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola Medina, como miembro de la Comisión de PYMES y Autónomos de la Cámara de Comercio de Sevilla, reclamó en su última reunión la inclusión del colectivo de Agentes Comerciales en el Real Decreto Ley 20/2022, de 27 de diciembre, de medidas urgentes para la aplicación del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que se concedió a transportistas, no incluyendo el epígrafe 511 (Agentes Comerciales).



Dicha reclamación fue trasladada al Presidente de la Cámara de Comercio de Sevilla, D. Francisco Herrero León, quien estando de acuerdo con lo anteriormente expuesto, envió escrito a su vez al Presidente de la Cámara de Comercio de España, D. José Luis Bonet Ferrer, solicitando la inclusión de los Agentes Comerciales en las bonificaciones de carburantes.

José Luis Bonet Ferrer, en carta fechada el 12 junio, dirigida a D. Francisco Herrero León, como Órgano consultivo y de colaboración de la Cámara de España ante la Administración del Estado, va a promover las acciones pertinentes con el Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico, y en particular, a través de la Secretaria de Estado de Energía, la Señora Sara Aagesen.

Desde este Colegio quedamos a la espera de acontecimientos, los cuales trasladaremos en su debido momento.



21 de junio

REUNIÓN DE LA SECCIÓN 9 «TEXTIL» EN LA SEDE COLEGIAL

Los miembros de la Sección nº 9 "Textil" volvieron a reunirse en la sede social del Colegio para tratar temas de interés para el sector, desarrollados en su Orden del Día. Los asistentes abordaron la renovación de cargos, los detalles sobre una futura feria textil en FIBES y la celebración de la feria «Ceremonia y Comunión». A continuación, se comunicaron las últimas ofertas de representación recibidas a los compañeros interesados.

25 de junio

CONVENIO CON AVOCO COMUNICACIÓN. NUEVO KIT DIGITAL PARA AUTÓNOMOS CON PUESTO SEGURO

Gracias al Acuerdo de Colaboración que mantiene el Colegio con la empresa Avoco Comunicación, se ha integrado el procedimiento para la obtención de la subvención (Kit Digital) tanto para software como para hardware. Desde hoy, Avoco Comunicación podrá gestionarle la nueva subvención del Kit Digital para obtener el "puesto seguro" (ordenador portátil).

16 de septiembre

LA SECCIÓN 18 EN LA CELEBRACIÓN DE LA FERIA «AUTÉNTICA PREMIUM FOOD FEST» EN FIBES

Los compañeros de la Sección de Alimentación, Bebidas y Conservas (Sección 18) acudieron los días 16 y 17 de septiembre a la feria "Auténtica Premium Food Fest" en FIBES Sevilla, participando en un nuevo evento dedicado exclusivamente a los productos de alimentación y bebidas, relacionados con los canales Horeca, Retail y Gourmet.

Durante la jornada, los compañeros mantuvieron en las instalaciones de FIBES la reunión de la Sección donde pudieron tratar diversos asuntos relativos a la propia Sección. Con la presencia de la Sección 18 en la feria Auténtica Premium Food Fest se confirma su compromiso con la colaboración y participación en las actividades y ferias relacionadas con el mundo de la alimentación organizadas en FIBES.

En la fotografía podemos ver a varios compañeros colegiados de la Sección 18, a nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola y al Presidente de la Sección 18, D. Ismael Garrido.





30 de septiembre

NUESTRO PRESIDENTE PRESENTE EN LA FERIA HÁBITAT

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola Medina, se desplazó hasta Valencia para mantener reunión con representantes de diversos Colegios de Agentes Comerciales de España para tratar asuntos relacionados con la colegiación, así como para asistir a la inauguración de la Feria Hábitat, donde pudo coincidir con compañeros colegiados de Sevilla pertenecientes a la Sección 24, Muebles y Decoración. Así, mismo, participó en la reunión de la coordinadora nacional del mueble.

En la fotografía nº1 podemos ver entre otros a Dª Mariola Bravo de Castro (Presidenta de COAC La Rioja), D. Juan Manuel Corbacho Pozo (Presidente de COAC Islas Baleares), D. Manuel Martínez Ayela (Presidente de COAC Alicante), D. Carlos Requena Vitales (Presidente de COAC Valencia) y D. Miguel Arrebola Medina (Presidente de COAC Sevilla).





VIDA COLEGIAL



21 de octubre

D. MIGUEL ARREBOLA EN LA SEXTA EDICIÓN DEL PREMIO EXTRAORDINARIO IBEROAMERICANO TORRE DEL ORO

Nuestro Presidente acudió a la Sexta edición del Premio Extraordinario Iberoamericano Torre del Oro, organizada por la Cámara de Comercio de Sevilla y la Fundación Cajasol.

La distinción de honor fue otorgada a Su Majestad el Rey Felipe VI, en reconocimiento al esfuerzo, dedicación y potenciación de las relaciones políticas, comerciales, económicas y culturales entre los países iberoamericanos que viene desarrollando desde el inicio de su reinado.

En la foto superior aparecen, entre otros, nuestro Presidente D. Miguel Arrebola Medina, D. Luis Miguel Cordero Palomo (Director Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla) y varios empresarios sevillanos.







29 de noviembre

ULTIMA REUNIÓN ORDINARIA DEL AÑO DE LA JUNTA DE GOBIERNO



Atendiendo a la invitación del Sr. Presidente de la Autoridad Portuaria, D. Rafael Carmona Ruiz, la última reunión ordinaria del año de la Junta de Gobierno se celebró en la sede de dicha Autoridad. Antes de comenzar, D. Rafael Carmona Ruiz explicó las funciones y futuros proyectos de la Autoridad Portuaria, y mostró un reportaje audiovisual sobre el Puerto de Sevilla. Una vez terminada la reunión, se realizó una visita por las instalaciones del puerto.

En la foto superior izquierda podemos ver, de izquierda a derecha a D. Miguel Ángel Ramos Domínguez, D. Alfonso Lucas Ocaña, D. José Pedro Vázquez Morales, D. Miguel Arrebola Medina, D. Víctor M. Sayago Delgado, D. Rafael Carmona Ruiz (Presidente de la Autoridad Portuaria), D. Francisco Romero Cortés, D. Federico Pouzls Ríos y D. Daniel Guerrero Misa.

25 de noviembre

NUEVO ACUERDO DE COLABORACIÓN FIRMADO CON LA CÁMARA DE COMERCIO DE SEVILLA

Nuestro presidente, Don Miguel Arrebola Medina, acudió a la sede de la Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla y firmó un acuerdo de colaboración para la formación de nuestros colegiados/as y familiares a través de la Escuela de Negocios de la Cámara. Mediante este acuerdo los colegiados/as se podrán beneficiar de descuentos exclusivos en sus grados universitarios, formación profesional superior, másteres y posgrados.

En la foto podemos ver a Don Miguel Arrebola Medina, Presidente del Colegio de Agentes Comerciales y a Don Francisco Herrero León, Presidente de la Cámara de Comercio de Sevilla.



VIDA COLEGIAL

30 de noviembre

NOVIEMBRE PLUS. CELEBRACIÓN DE LOS SEMINARIOS PROFESIONALES

Durante el mes de noviembre tuvieron lugar los seminarios/charlas profesionales para colegiados/as. Este año, los cinco seminarios tuvieron las siguientes temáticas:

«Industria Andaluza y su relación con el Agente Comercial», impartido por D. Jorge Paradela Gutiérrez, Consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía.

«La factura electrónica», impartido por D. Pedro Sánchez Valduesa, Asesor Fiscal de nuestro Colegio Oficial de Agentes Comerciales.

«Digitalízate con Avoco», impartido por la empresa de marketing digital Avoco Comunicación

«Inteligencia artificial para negocios: de la teoría a la práctica comercial», impartido por D. José Manuel Antelo, CEO de Brand & Network.

«Sistemas de remuneración de la labor del Agente Comercial», impartido por los Asesores Jurídicos del Colegio, D. Antonio Cadillá Álvarez-Dardet y D. Román Cano Lumera.

Al finalizar cada uno de ellos se resolvieron todas aquellas dudas planteadas por los colegiados/as asistentes.

Por primera vez se implementó la retransmisión de estos seminarios a través de internet, lo que permitió que numerosos/as colegiados/as, tanto presencial como virtualmente, accedieran a los contenidos en directo, garantizando así una mayor participación y alcance.







VIDA COLEGIAL







NOVIEMBRE PLUS





8 de noviembre

CELEBRACIÓN DEL DÍA DEL AGENTE COMERCIAL 2024 Y MISA EN HONOR A NUESTRA PATRONA





El viernes 8 de noviembre de 2024 se celebró por la mañana la misa en honor a nuestra Patrona, la Esperanza Macarena. Por la tarde, tuvo lugar el acto de celebración por el Día del Agente Comercial 2024 en el Real Círculo de Labradores de Sevilla.

El evento resultó un éxito de asistencia de colegiados/as, de otros colegios profesionales y de autoridades.

Se entregaron los certificados colegiales a los compañeros que se dieron de alta durante el año 2023, títulos a los compañeros colegiados que cumplieron 25 años, estatuillas conmemorativas a los colegiados que han cumplido sus Bodas de Oro en la colegiación, entrega de Medallas de




COLEGIADO Y EMPRESARIO EJEMPLAR



VIDA COLEGIAL



Plata y Oro a D. Manuel López Morales y D. Francisco Pérez Morón, por sus trayectorias profesionales, y reconocimiento como empresario y colegiado ejemplar a D. Ignacio Campoy Aguilar.

Finalmente, se sirvió un ágape en la sede del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, donde pudimos disfrutar entre los compañeros de un momento de convivencia.



Agenda COAC Sevilla 2025

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla ha editado la Agenda Corporativa 2025. Esperamos que sirva para un mejor desarrollo de nuestra actividad profesional.



ENTIDADES COLABORADORAS CON ESTE COLEGIO

RZS ABOGADOS

M·B ASOCIADOS
Asesores Jurídicos y Tributarios

Plasticosur

avoco comunicación

albatronic cloud solutions

GRUPO Avisa

30 años 1995 2025 ibersponsor COMUNICACIÓN Y EVENTOS

CIRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL SEVILLA

Sabadell

FIBES SEVILLA
PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS

CEPSA

TOYOTA HISPALJARAFE

fundación Cámara Sevilla

helvetia

CLUB NICOLÁS FONTANILLAS

Manteniendo el rítmo

Actividades realizadas en 2024

Estimados compañeros del Club, este año ha sido más benigno con nosotros, debido a que ya no tenemos que ponernos mascarilla. Ello nos ha concedido el poder realizar algunos actos que teníamos pensados. Por tanto, indicamos las actividades que hemos llegado a realizar, o, por lo menos, lo hemos intentado.

ENERO:

Día 12. Presentación de la Gaceta del Club "Manteniendo el Ritmo" ante un nutrido grupo de asociados y también asistió el presidente del Colegio, D. Miguel Arrebola Medina, acompañado por el vicepresidente. En este acto se le hizo entrega de una Gaceta a todos los asistentes que quedaron gratamente sorprendidos por lo bien que había quedado plasmada.

FEBRERO:

Día 5. Reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

Día 8. Pintado del salón oficina del Club Nicolás Fontanillas, el cual se encontraba en mal estado, al mismo tiempo se le efectuaron algunas mejoras de mobiliario, se eliminaron algunos cuadros, que se recopilaron en tres collages.

Día 15. Primera 'Charla Entre Amigos, cuyo tema sobre los Mozárabes fue disertado por D. Enrique Sánchez Rodríguez, el cual nos hizo pasar unos 90 minutos muy agradables gracias a que sus explicaciones eran muy comprensibles.

MARZO:

Día 9. Visita al Palacio Arzobispal. Fue un día lluvioso y desagradable, pero la guía nos lo presentó



CLUB NICOLÁS FONTANILLAS







muy claramente y fue del agrado de todos los asistentes. Al finalizar la visita nos dirigimos al Restaurante Doña Carmen en el que efectuamos un almuerzo, que finalizó casi a las cinco de la tarde, ya que se sortearon dos cajas de bombones y los agraciados los abrieron y las señoras disfrutaron de su agradable sabor.

Día 18. Como casi todos los años, y en el salón de actos del Excelentísimo Atenea de Sevilla se dio la Exaltación a la Semana Santa, cuyo exponente fue D. Ulises Bidón Vigíl de Quiñones, que fue del agrado de los asistentes.

Día 20. A partir de esta fecha se fue felicitando a los asociados por sus cumpleaños, gracias a la iniciativa de un asociado, por lo cual hemos cogido el consejo y lo estamos ejecutando.

ABRIL:

Día 7. Viaje a Écija, el cual había organizado el Club Hispano y como colaboramos con ellos se desplazaron tres matrimonios, asociados nuestros, y tuvieron un día muy agradable.

Día 12. El Club Hispano nos ofreció la posibilidad de un viaje al Reino de Jaén por tres días, y se apuntaron tres asociados nuestros, con sus señoras, los cuales disfrutaron de dicho viaje e hicieron amistades con el Club Hispano.

MAYO:

Día 6. Reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

Día 14. Segunda 'Charla Entre Amigos', basada en el Arte Románico y disertada por D. Carlos Gálvez Martínez, la cual resulto muy amena.

JUNIO:

Día 11. Tercera 'Charla Entre Amigos', basada en la historia y el funcionamiento de los RAYOS-X, fue muy bien explicada por el Dr. D. Adrián Talegón García, y a pesar que el tema era interesante, la asistencia de nuestros asociados fue deprimente.

CLUB NICOLÁS FONTANILLAS



Día 18. Intento de Competición de Dominó, a pesar de haberlo comunicado a todos nuestros asociados, hubo que suspenderla debido a que solamente se habían apuntado cuatro personas.
Día 21. Organización de viaje en autocar, para 50 personas, a Jerez de la Frontera (Cádiz). También tuvimos que suspenderlo debido a que solamente se habían apuntado diecisiete asociados. Y si hubiésemos hecho el viaje el precio no hubiese sido el que nos ofertaron para cincuenta.
Día 25. Asamblea General Ordinaria, a la que asistimos 10 asociados, incluidos los cuatro miembros de la Junta Directiva, por tanto seguimos opinando que a los asociados les importa bien poco el recorrido que el Club realiza en un año.

AGOSTO:

Del día 6 y hasta el 28, ambos inclusive, el Colegio permaneció cerrado por vacaciones abriendo sus puertas el día 29, y continuamos con nuestra labor.

SEPTIEMBRE:

Día 16. Reunión de Junta Directiva.

OCTUBRE:

Día 29. Visita a la Casa Fabiola y Casa Salinas, de Sevilla, las cuales fueron del agrado de todos los que asistimos. Fue un día muy lluvioso, pero a pesar de ello, nos desplazamos a Plaza Nueva, al Restaurante Terraviva, en el que tuvimos un agradable almuerzo y un excelente rato de convivencia.

NOVIEMBRE:

Día 29. Visita al Parlamento de Andalucía, antiguo Hospital de las Cinco Llagas. Nos citamos a la 10:30 horas en la Churrería Macarena, en la cual adquirimos churros y tomamos café en Casa Manolo. Salimos muy satisfechos de la visita, tanto por lo magnifico del edificio, como por la guía que nos acompañó.

DICIEMBRE:

Día 17. Exaltación de la Navidad, celebrada en el salón del Excelentísimo Ateneo de Sevilla, siendo el pregonero D. Fernando Fabiani Romero, secretario del Ateneo, y presentado por Dª Milagrosa Díaz Gálvez. Al finalizar nos desplazamos a nuestro Colegio, en el cual disfrutamos de unas copas y unos aperitivos, pasando un rato de convivencia muy agradable y deseando a todos los asistentes una Feliz Navidad y entrada de Año 2025.



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
N° de registro DGS: C0157B90131095

simple. claro. helvetia
Tu aseguradora suiza

