Revista del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

COLEGIACIÓN

ÉPOCA XII • Nº 6 • PRIMER SEMESTRE 2020

1ª EDICIÓN DIGITAL



LOS AGENTES COMERCIALES ANTE LA COVID-19

C/ Orfila, 9. 41003 Sevilla. Tfno. 95 456 03 36
e-mail: sevilla@colegiodeagentescomerciales.es
Web: www.colegiodeagentescomerciales

Colegio Agentes Comerciales de Sevilla
@coacsevilla
linkedin.com/company/coacsevilla

Por que sabemos lo que es tu trabajo, !!! Te queremos recompensar ¡¡¡

DANOS REFERENCIAS DE CLIENTES CON PROBLEMAS DE HUMEDAD Y CONSIGUE :

TU ELIGES:

1.- 4% COMISION DEL IMPORTE DE LA OBRA.

2.- CHEQUE REGALO DE 125 €.

* Siempre y cuando contraten nuestros servicios.

900 60 70 80

MURPROTEC®

Tratamientos definitivos contra la humedad



INFILTRACION



CAPILARIDAD



CONDENSACION

30 AÑOS DE GARANTIA

* Descuentos especiales para colegiados y familiares, de hasta el 20% (acuerdo Colegio)

AENOR

WWW.MURPROTEC.ES

nº1 EN ESPAÑA

nº1 EN EUROPA

EDITORIAL

AFRONTAR EL FUTURO CON TALENTO



Miguel Arrebola Medina
Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla

La crisis originada por el coronavirus ha supuesto una auténtica revolución a todos los niveles. Las personas han cambiado completamente su rutina tras la cuarentena y contribuyen a esta lucha comprometidas con un esfuerzo colectivo.

Los Colegios Profesionales no han sido ajenos a esta revolución y por supuesto nos hará cambiar el paso en nuestra forma de ver las cosas.

Creo que la evolución del "Cambio" que debe haber tanto en nuestro ámbito profesional como colegial, estarán sujetas al devenir de los acontecimientos sociales y económicos próximos. Y por supuesto el "talento" necesitará visibilidad para hacer su camino y conocer nuevas oportunidades dentro de nuestra profesión y visión colegial.

Así pues, si queremos afrontar con éxito esta época tan desafiante, deberíamos aprovechar hasta el último gramo de "talento" que tengamos a nuestro alrededor.

En estos días de incertidumbre que hemos tenido, os quiero pedir disculpas y compresión, pues lo mismo vuestras peticiones no han sido debidamente atendidas (aplazamientos de IVA, anulación de la cuota de autónomos, solicitud de certificados, etc.), pero os quiero hacer llegar, que a pesar de todas las dificultades con la nos hemos encontrado para informar de toda la actualidad que nos iba llegando, debo de reconocer el buen trabajo realizado por nuestros trabajadores del colegio, así como de nuestras Asesorías Fiscal y Jurídica.

Este número nuevo de "Colegiación" es su estreno en formato digital, sabemos que la revista física es más cercana, pero también nuestro colegio se debe adaptar a los nuevos tiempos y en Junta de Gobierno aprobamos hacer una digital y un anuario de papel para finales de año, en el que además ya estamos trabajando.

Hemos de recordar que, dentro de las habituales relaciones institucionales con la Cámara de Comercio, hemos creído oportuno informar a través de nuestra web sobre el Plan de Impulso Plus de dicha Cámara a todos nuestros colegiados para su interés.

Recordar también la estupenda aceptación que ha tenido nuestra Agenda Colegial; intentaremos para el año 2021 mejorarla y hacerla llegar al máximo de compañeros posibles, pues esa es la intención de esta Junta de Gobierno.

Sólo me queda recordar la insistencia que debemos hacer en la unión y la consolidación de nuestra profesión en un mundo sometido a una constante evolución. Así como hacer de nuestra fortaleza un tejido vivo y rebosante de ideas, que nos permita ver el futuro lleno de proyectos.

Mucho ánimo a tod@s.

SUMARIO

3 Editorial
4 Vida Colegial
10 Información Colegial
11 Colaboraciones
La experiencia cliente
14 Entrevista
16 Colaboraciones
Breve historia de la venta y los vendedores
18 Servicios Colegiales
20 Asesoría Informática
24 Actualidad
28 Asesoría Jurídica
29 Asesoría Fiscal
30 Asesoría Seguros
31 Colaboraciones
El cine y el comercio
34 Club Nicolás Fontanillas



AVISO IMPORTANTE

Por cuestiones organizativas y con el fin de optimizar el servicio a los Colegiados, nuestras oficinas

permanecerán cerradas el próximo verano

del 10 al 23 de agosto

Lo que se comunica con suficiente antelación con el fin de que gestionen u organicen su visita al Colegio teniendo en cuenta este paréntesis vacacional.
Muchas gracias.

ASESORÍA JURÍDICA



Román Cano Lumera
Abogado del COAC
Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).
Horario:
Martes y jueves, a las 13 horas.
Previa cita.



Jerónimo Zamora López
Abogado del COAC
Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).
Horario:
Martes y jueves, a las 13 horas.
Previa cita..

ASESORÍA FISCAL



José R. Barrera Hurtado
Abogado del COAC
Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).
Consultas: Martes y jueves, de 12 a 14:30 horas. En periodo de Declaraciones: Diario, previa cita..

ASESORÍA INFORMÁTICA



Federico Sánchez Jiménez
Técnico informático
Atención al Colegiado en la sede del Colegio (C/Orfila, 9).
Horario: Lunes, de 11 a 13 horas.

coac.
Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

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.

Éxito de los Webinares sobre Teletrabajo y Clientes

El Colegio, a través de la propuesta de nuestra compañera colegiada Aurora María Doblado Gines, impartió durante los meses de abril y mayo tres webinares dirigidos a nuestros colegiados/as bajo el título "Claves para gestionar el teletrabajo", "Gestión de clientes mediante teletrabajo" y "Conecta de nuevo con tus clientes".

Esta serie de webinares han supuesto un rotundo éxito y abre un nuevo camino para el desarrollo y organización de la actividad comercial, aprovechando las ventajas que ofrece hoy en día la tecnología.

Queremos agradecer desde estas líneas a nuestra compañera colegiada Aurora por su labor y predisposición con nuestro colectivo.

Esperamos poder seguir contando con su colaboración para un futuro próximo y poder elaborar un calendario de sesiones que nos ayuden en la gestión del teletrabajo, algo que aunque ya existía, parece que "amenaza" en convertirse en una cuestión de obligado cumplimiento para todos los trabajadores, no sólo para los relacionados con el ámbito de la agencia comercial.

Reiteramos nuestro agradecimiento a Aurora por su colaboración desinteresada para con sus compañeros.



Web profesional de Aurora María Doblado Gines dentro del portal COAC Sevilla:
http://auroramariadobladogines.comercialdesevilla.es
A.C. nº 18.103





MASSIMO KONFORT
¡CUIDAMOS TU DESCANSO!
Déjanos cuidarte... los sueños los pones tú

SOFÁS
SOFÁS CAMA
TRESILLOS
BUTACAS
SILLONES RELAX

COLCHONES
CAMAS ARTICULADAS
BASES TAPIZADAS
CANAPÉS
COMPLEMENTOS

DESCUENTO A COLEGIADOS

C/ Arcos, 23 - 41011 Sevilla
(junto a la Parroquia de Los Remedios)
Teléfono 954 028 212
www.massimokonfort.com



Reunión de la Sección 24 «Muebles y Decoración»

El pasado 21 de febrero tuvo lugar la reunión de nuestra Sección 24 (Muebles y Decoración). En ella los compañeros y compañeras desarrollaron y debatieron sobre los temas propuestos en el orden del día, entre ellos la Feria del Mueble de Zaragoza. Al acabar la reunión, se disfrutó de un momento de convivencia en el patio de la sede colegial.



Varios compañeros de la Sección 6 "Óptica" junto con compañeros de la Sección 9 "Textil".

Reunión Sección 6 "Óptica"

La sede colegial acogió el pasado viernes 29 de noviembre la reunión de la Sección 6 "Óptica". En ella se formalizó la intención de poner en marcha la actividad de dicha sección para poder gestionar y dar respuesta a los diferentes problemas y asuntos que puedan surgir a los compañeros de este sector.
En definitiva, una primera toma de contacto con la finalidad de poner en marcha la actividad de la Sección.



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: C015789013109S

www.helvetia.es

simple. claro. helvetia
Tu aseguradora suiza



En la imagen, entre otras personalidades, el presidente de la CES, Miguel Rus (en el centro) y el presidente del Colegio de Agente Comerciales, Miguel Arrebola Medina (en la esquina superior derecha).

Reunión de la Plataforma «Por y para una Sevilla con Futuro. SevillaYA»

La Plataforma SevillaYA , a la que pertenece nuestro Colegio, organizó una reunión en la Facultad de Ciencias del Trabajo con el objetivo de valorar los resultados de los encuentros mantenidos con representantes de la Administración y de los distintos partidos políticos. Todos ellos se han comprometido con la Plataforma y han mostrado su respaldo absoluto.

Entre todas las peticiones planteadas por dicha iniciativa, la relacionada con el desarrollo de la Red Completa de Metro es la que está dando sus mejores frutos ya que la consejera de Fomento, Marifrán Carazo, y el alcalde de Sevilla, Juan Espadas, acordaron la ampliación de la Línea 3.

A la reunión acudió nuestro presidente, Miguel Arrebola Medina en representación del Colegio, con el objetivo de otorgar el máximo apoyo a la Plataforma.

PLAN IMPULSO PLUS, soluciones para autónomos ante la crisis del coronavirus

La Cámara de Comercio de Sevilla ha presentado un programa especial de apoyo a empresas y profesionales ante la crisis económica. Dicho plan contempla un conjunto de actuaciones y de herramientas de trabajo que pretenden dar respuesta a los interrogantes que pymes y autónomos se plantean ante la situación económica que ha provocado la pandemia del Covid-19. El Plan Impulso Plus se presenta como una Caja de Soluciones telemáticas, ofrecidas por profesionales, consultoras y entidades financieras que forman parte del Club Cámara de la Cámara de Comercio de Sevilla. Se trata de una Plataforma virtual para el intercambio de conocimientos.



De forma gratuita las pymes y autónomos podrán obtener respuestas a sus interrogantes y ayuda para la toma de sus decisiones.

WEB PLAN IMPULSO PLUS:
https://camaradesevilla.com/plan-impulso-plus/

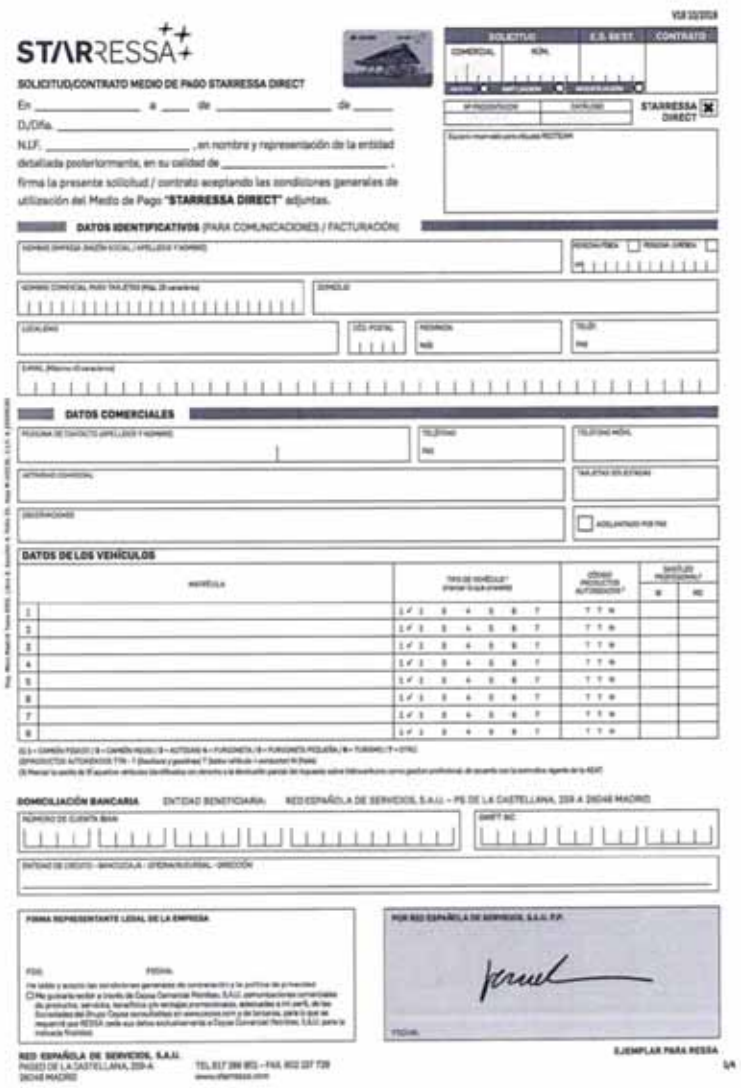
FORMULARIO TARJETA CEPSA

Para obtener la Tarjeta Cepsa y poder disfrutar de sus ventajas y descuentos, es necesario cumplimentar el formulario que mostramos en esta información y

devolver al Colegio.

El número de cuenta que se indica es para realizar el ingreso de los descuentos aplicados.

PARA DESCARGAR EL FORMULARIO
PULSE AQUÍ


STARRESSA

SOLICITUD/CONTRATO MEDIO DE PAGO STARRESSA DIRECT

DATOS IDENTIFICATIVOS (PARA COMUNICACIONES / FACTURACIÓN)

DATOS COMERCIALES

DATOS DE LOS VEHÍCULOS

DOMICILIACIÓN BANCARIA



Reproducimos la circular enviada al Censo en la que indicábamos nuestra modesta aportación en tan crítico momento. Como dice el texto, esperamos no tener que repetirlo nunca.

Asunto: Exoneración Cuota Colegial mes de abril.

Estimad@ compañer@:

Ante la situación actual de la economía y el estado de alarma decretado, la Junta de Gobierno de este Colegio, reunida en Permanente de carácter urgente y extraordinario, ha decido de manera unánime exonerar a los miembros de su colectivo del pago de la cuota colegial correspondiente al próximo mes de abril. Aunque de forma modesta y realizando un verdadero esfuerzo presupuestario, es la intención de esta Junta colaborar en la medida de sus posibilidades y solidarizarse con sus compañeros para entre todos poder atravesar esta coyuntura económica que nos ha tocado vivir. Deseamos fervientemente que se trate de una iniciativa puntual y que no vuelva a ser necesaria nunca más, esperando retomar la rutina de nuestra actividad profesional lo antes posible. Entre todos lo conseguiremos.

Entendemos que la modestia del importe exonerado no supondrá un gran alivio económico, pero es la única forma que tenemos de mostrar nuestra solidaridad con los compañeros. Esperamos sepan valorar el esfuerzo de todos los miembros de esta gran familia y les recordamos que las puertas del Colegio siguen virtualmente abiertas en su horario habitual. Intentaremos pues seguir informando en la medida que nos lleguen novedades relevantes en materia fiscal, laboral o de cualquier otro tipo.

Ánimo en nombre de todos los miembros de esta Junta, y consideren que no hay mejor forma de salir de los atolladeros que de forma colegiada.

LA JUNTA DE GOBIERNO

Campaña de donación de sangre



El Colegio, en colaboración con Cruz Roja Española, realizó el pasado mes de diciembre en nuestra sede social una campaña de donación de sangre para colegiados, empleados y familiares. A pesar del día de lluvia y viento, la iniciativa tuvo buena acogida por parte de nuestros compañeros/as.
Esperamos seguir colaborando entre todos por una buena causa.

La experiencia cliente, clave para la venta

¿Dónde Estamos Hoy?

Estamos ante una de las crisis sociales, de salud pública y económicas más grande de la historia reciente. Todo lo conocido hasta el momento parece tambalearse y está empujando a la sociedad a cambiar la forma de hacer las cosas, tanto en las relaciones personales como profesionales.

A nivel comercial existen también grandes dudas sobre cómo será la nueva realidad, no sólo por los efectos de una posible crisis de consumo, sino por los importantes cambios que se producirá en los patrones de demanda y que ya se están empezando a observar. Nuestra relación con los clientes debe ser revisada porque, seguramente, ya no sea suficiente con seguir haciendo lo que veníamos haciendo antes.

En este momento nos encontramos en un entorno conocido como VUCA, acrónimo inglés formado por Volatilily, Uncertainty, Complexity y Ambiguity. Este concepto fue creado en la década de los noventa y representa un entorno altamente cambiante en el que las empresas y profesionales se ven obligados a adaptarse a los cambios que acontecen y que ponen a prueba las rutinas adquiridas. Muchos clientes se habrán reinventado o querrán reinventarse, estarán atravesando un momento delicado o ampliándose hacia a nuevos proyectos. Estarán revisando sus procedimientos y su gestión interna y, por supuesto, esto hará cambiar sus procesos y necesidades de compra. Además, nos encontramos ante un claro momento de disrupción



tecnológica en el que se incrementan las relaciones online, videollamadas, búsquedas y contactos por redes sociales, y en general hay un mayor uso de todo el entorno digital. Se trata de una digitalización forzada, que llega a una velocidad vertiginosa pero que ha venido para quedarse.

Aunque a medio plazo volvamos a un contacto físico, en este momento este pierde fuerza y la gana el contacto online. Al cliente se le abren cada vez más puertas para comparar productos antes de tomar una decisión de compra. El cliente cada vez se hace más autónomo, recibirá más ofertas, pero seguirá necesitando asesoramiento comercial y ahí es donde aparece la figura del gestor comercial.

En momentos de cambios es normal que aparezca el miedo. Estamos llenos de interrogantes, expectativas, incertidumbre y con la sensación de estar perdiendo el tiempo o no haciendo todo lo que nos gustaría, preocupados por no quedarnos atrás y sin visibilidad clara de lo que va a pasar. Venimos de unos hábitos y zona de confort donde lo teníamos todo bajo control y nos han empujado de manera estrepitosa a una realidad distinta. En estos días ya hemos pasado fases de resistencia, caos, desilusión y en este momento nos toca pasar a la fase de transformación y reconstrucción.



Es una realidad que nuestra relación con los clientes está cambiando y en este momento se vuelve vital ser capaces de adaptarse a sus necesidades, ser flexibles, tener capacidad de respuesta y de generar empatía con ellos

Nuestras principales barreras están en nuestra propia mente. Allí ocurren muchas cosas y la mayoría son negativas que nunca pasarán y que, sin embargo, nos restan energía y nos limitan para ponernos en marcha. Nuestras antiguas rutinas adquiridas y nuestras creencias limitantes servirán de freno para salir de nuestra zona de confort. Es importante que sepamos gestionar esas ideas negativas y poder enfocarnos en lo que podemos hacer para avanzar.

Nos toca confiar en nosotros, reinventarnos, descubrir nuestras zonas de crecimiento, rediseñar procesos de gestión comercial y, sobre todo, identificar las oportunidades que seguro aparecerán. En definitiva, avanzar, crecerse ante la situación, transformarse y adaptarse ante lo que está aconteciendo y lo que está por venir.

Es una realidad que nuestra relación con los clientes está cambiando y en este momento se vuelve vital ser capaces de adaptarse a sus necesidades, ser flexibles, tener capacidad de respuesta y de generar empatía con ellos. No sólo se trata de tener un plan A, un plan B y un plan C sino de tener capacidad de reacción y cambiar rápido de plan cuando el entorno o nuestros clientes cambian. Este es uno de los valores que han surgido con más fuerza en estos últimos tiempos. El talento ya no solo se mide en conocimiento en una materia sino también en la capacidad de adaptarse al medio y dar respuestas adecuadas a los problemas.

EL VALOR DE LA EXPERIENCIA CLIENTE

En un entorno de alta competencia y máximo acceso a información por parte de los clientes, estos pueden comparar entre una inmensa variedad de productos y servicios iguales a los nuestros e incluso más económicos. En este entorno nosotros podremos añadir un valor diferencial haciendo mejor su proceso de compra, haciendo mejor su experiencia cliente.

La experiencia cliente es la diferencia entre el precio que pagará el cliente y valor que percibirá de lo que compra. El precio es lo que tu cliente paga por el producto o servicio y el valor es la parte que generas tú a la hora de gestionar al cliente. Tu objetivo debe ser que no te compren sólo por el precio.

Estas son algunas ideas para desarrollar una buena propuesta de valor basada en la experiencia cliente:

1. Segmenta bien tu cartera y define quien es tu cliente objetivo.
Antes de iniciar los contactos con nuestros clientes viene bien pararse a valorar hacia dónde vamos a dirigir nuestros esfuerzos. Lo recomendable es analizar la cartera de clientes, segmentarla en varios grupos y determinar entonces cuales son las prioridades y los recursos que dedicaremos a cada uno. Hacer una segmentación adecuada de nuestra cartera nos pone en disposición para tomar mejores decisiones, para centrar los esfuerzos en los que debemos desarrollar o proteger, pero también para saber cuáles no nos aportan nada y debemos dejar de dedicar recursos.

2. Sistemática comercial y base de datos actualizada
Si trabajas con procedimientos sistemáticos es más sencillo mantener una base de datos viva y actualizada. Toda gestión comercial debe pasar por ella, se podría definir como el libro diario del cliente. Es de gran valor comercial y uno de los retos más comunes en los equipos de trabajo del área comercial.
Cada contacto, situación, venta, oferta, encuestas, consultas, tiempos de procesos, métricas de rentabilidad, etc…, todo medido cliente por cliente te ayuda a dar un servicio único a cada uno de ellos. A todos los clientes les gusta que le hagas sentir únicos y especiales y para eso hace falta información personal y actualizada que sólo te lo proporcionará una buena base de datos bien trabajada.

3. Organiza la toma de contacto.
Antes de contactar con el cliente, es importante conocer toda la información que tengamos en nuestro poder sobre hábitos de compra, frecuencia de compra, ticket medio del pedido o cualquier otra información que nos pueda ayudar a conocer mejor a la persona con la que vamos a tratar.

4. Potencia el mensaje.
Según algunos estudios, con contacto físico el 75% del impacto del mensaje se forma mediante el lenguaje no verbal, a través de nuestros gestos, cómo vestimos, cómo olemos o el ambiente que creamos en la conversación frente al 25% que impacta el mensaje. Sin embargo, cuando no tenemos oportunidad de tener contacto físico, el 80% de nuestro mensaje lo forma nuestra capacidad de llegada al interlocultor, nuestro tono de voz, el ritmo de la conversación y el orden de los mensajes. Cobra importancia nuestra sonrisa telefónica y que el mensaje esté ordenado y la conversación sea fácil de seguir. Ahora más que nunca, lo importante no es sólo lo que se dice sino cómo se dice.

5. Genera empatía y detecta las necesidades del cliente.
Cuando humanizas el mensaje y tienes claro que somos personas conectando con personas, te es más fácil llegar a lo que siente tu cliente cuando te compra. Ahora toca escuchar el doble de lo que hablamos, intentar entrar en la mente del cliente. Escucha y esfuérzate por comprenderle y acabarás sabiendo cómo aportarle valor. Es importante detectar las necesidades, conocer las soluciones que valora de ti y las objeciones que tiene para comprarle a otros. Si conoces lo que mueve a la compra a tu cliente podrás tener una propuesta de valor más acertada para él.

6. Dale soluciones personalizadas al cliente.
Con todo lo anterior estaremos en disposición de diseñar y ofrecer una solución perfecta para nuestro cliente, centrada en sus necesidades. Debemos pensar en ser colaborativos y no tener objetivos cortoplacistas. Si nuestra oferta no encaja plenamente con lo que el cliente necesita podemos encontrar alianzas con proveedores que nos complementen para entregar al cliente una propuesta mejor.
La venta será la consecuencia de toda una gestión, siendo crucial general la venta desde la emoción. Tu cliente olvidará lo que dijiste, olvidará lo que hiciste, pero nunca olvidará lo que le hiciste sentir, y será por eso por lo que te volverán a comprar.
Todas estas ideas te pueden ayudar a trabajar sobre tu propuesta de valor a tus clientes para diferenciarte no por los productos que ofreces sino por cómo lo haces.

Acceso a dossier de servicios de Aurora Doblado

Aurora Doblado
Consultora Comercial
Coach Ejecutivo
Agente Comercial
Colegiada nº 18.103





Del buzón en el Mercantil a la casa en Calle Orfila

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla prepara la celebración de su centenario en 2022

Reproducción de la entrevista a nuestro presidente, Miguel Arrebola, publicada en Diario de Sevilla el pasado 13 de marzo por el periodista Álvaro Ochoa.

"Cuando tú ves algún producto, siempre hay alguien detrás que lo ha vendido". Así resume Miguel Arrebola, presidente del Colegio de Agentes de Comerciales de Sevilla, la realidad que nos rodea. Él está detrás de productos textiles, pero sus compañeros colegiales venden "hasta los columpios para las jaulas de los canarios", cuenta sonriente.

La institución que Arrebola preside cumple en 2022 su primer centenario, aunque la de comercial "es la segunda profesión más antigua del mundo", matiza Salvador González, oficial mayor de una institución en la que lleva casi medio siglo trabajando. "Entré cuando se celebraba el cincuentenario y me iré tras preparar el centenario", explica orgulloso. Él ha vivido la transformación del colegio en particular y del sector comercial en general desde dentro, pero su vertiente investigadora le han hecho indagar en la historia de este colegio.

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla nació, como tantas instituciones de la ciudad, en el Círculo Mercantil de la calle Sierpes. Allí les dejaron poner su primer domicilio fiscal, representado por un buzón de correos donde recibían su correspondencia. Ese cajón, unido al tablón de anuncios de la Cámara de Comercio, eran los canales para trabajar en la primera mitad del siglo XX. En los sesenta pasaron por una sede en la calle Rioja y desde los noventa están en la calle Orfila, donde son vecinos del Ateneo. Ocupan un bello edificio catalogado por su valor arquitectónico que cuenta con una espectacular azulejería en sus muros interiores.

"Actuamos más como un Sindicato que como un Colegio", explica Arrebola aludiendo a que el objetivo de la casi centenaria institución es ayudar al comercial. "Les hacemos la declaración de la renta y demás declaraciones fiscales y jurídicas, así como administrativas, lo que haga falta", presume González, que afirma que "si eres comercial, colegiarte te interesa". Y pone un ejemplo: "siendo colegiado nuestro te puedes deducir fiscalmente el 100% de la compra de un coche, algo que normalmente sería el 50%".

A pesar de estas ventajas que revelan los gestores del colegio, explican que el número de colegiados "es bajo por la no obligación a hacerlo". Algo que, según González, ocurre porque "no hay una titulación académica que lo respalde". Ambos se retrotraen al siglo pasado, cuando superaban los 4.000 miembros. Ahora, rozan el millar.

El comercio es sinónimo de cambio. En este edificio lo saben bien. "La venta por internet ha afectado bastante", reconoce el presidente, que anima a los colegiados a aceptarlo y adaptarse para sobrevivir. "Cuanto más formados estemos, más posibilidades tenemos". No obstante, no renuncia a la labor tradicional del comercial y asegura que "el cara a cara sigue funcionando y si va un comercial a una tienda, vende más que por teléfono o correo electrónico".

De una vocación comercial a presidente del colectivo

La historia personal de Miguel Arrebola puede ser como la de cualquiera de sus compañeros. Él llegó a la profesión porque su madre era modista y empezó a vender textil. Su éxito en la profesión no tiene secreto: "un buen comercial tiene que tener

El comercio es sinónimo de cambio. En este edificio lo saben bien. "La venta por internet ha afectado bastante", reconoce el presidente, que anima a los colegiados a aceptarlo y adaptarse para sobrevivir.



valores, conocimiento y habilidades multiplicados por una actitud positiva y empática".

En estas décadas de trabajo ha visto cambiar la forma de trabajar y la imagen que ha tenido el comercial socialmente. "Se puede decir que hoy en día la profesión de comercial está más reconocida, son profesionales más formados y especializados en el gremio que representan", argumenta.

Y si se le pregunta por los productos que más ha vendido, responde sin duda que, según el tiempo y la moda, el impacto invisible y sin costuras en los productos de señora han sido excepcionales. "Lo del sujetador invisible fue un boom cuando lo sacó Ana Rosa Quintana en su programa y la frase sin costura es mágica para cualquier producto hoy día".

Breve historia de la venta y los vendedores

¿Cuál es la antigua profesión que se ha sustituido hoy por la profesión de agente comercial? ¿Cómo nace la profesión que actualmente conocemos como vendedores? Para poder describir una de las profesiones más actuales en nuestro mundo, debemos remontarnos muy atrás en la historia para encontrar sus raíces y ver cómo ha evolucionado hasta lo que conocemos hoy.

La historia de la venta y de los vendedores

Podría decirse que el origen de las ventas lo encontramos en la Prehistoria, cuando el hombre primitivo (que aún desconocía el fuego y la cerámica) comenzó a practicar el trueque como forma comercial sencilla, intercambiando lo que ellos tenían en exceso por lo que les hacía falta con otros humanos.

Este sistema del trueque fue evolucionando junto con las sociedades, existiendo intercambios entre miembros de diferentes civilizaciones e incluso entre civilizaciones entre sí.

La evolución del comercio antes de Cristo

En los siglos antes de Cristo ya podemos comenzar a ver los primeros intercambios comerciales de productos por "dinero". El trueque se fue haciendo cada vez más complejo por lo que a medida que se evolucionaba, se procuraba obtener bienes, a través del intercambio, que tuviesen un valor más estable, y de alto valor en relación con su volumen.

En el año 12.000 a.C., encontramos que la obsidiana de Anatolia ya se empleaba como una forma de dinero.

En el año 9.000 a.C., el grano es la "moneda" más frecuente para el intercambio entre civilizaciones.

A medida que continuaba la expansión y evolución de la humanidad, los bienes que eran más reutilizados eran los que se escogían para los intercambios.

A partir del año 2.500 a.C. en Mesopotamia (y en Egipto) comienzan a cobrar fuerza los metales preciosos como "moneda".

Es esta civilización la que desarrolló su economía de gran escala tal y como la utilizamos hoy, basada en dinero-mercancía, avance que podemos encontrar en los diferentes códigos legales mesopotámicos como el Código de Ur-Nammu, el Código de Eshunna, o el Código de Hammurabi.

Es precisamente en el Código de Hammurabi en donde se formaliza el uso del "dinero" en la sociedad, fijando pesos en plata para pagar, por ejemplo, los intereses de una deuda o multas por infringir leyes locales.



Las primeras monedas

Las primeras monedas de la historia circularon en China en el año 1100 a.C., que eran en realidad cuchillos, hachas y otras herramientas hechas en miniatura y en bronce, que empleaban para hacer intercambios.

Moneda del siglo VI a.C.

Las primeras monedas acuñadas surgieron en Lidia (Turquía) entre los años 680 a.C. y 560 a.C., bajo el reinado (probablemente) de Ardis de Lidia.

Le siguió Persia, cuando Darío dio la orden de la acuñación una vez que conquistó Lidia.

A partir de ese momento, la acuñación de monedas se expandió rápidamente por todas las civilizaciones desarrolladas, creadas para certificar la autenticidad de su valor metálico.



Historia de los vendedores

A medida que las sociedades se hicieron más complejas, la división del trabajo se hizo más necesaria dado que una persona o comunidad no podía abarcar todo lo necesario para la supervivencia y el bienestar. Además, el crecimiento de una sociedad fue llevando aparejados diferentes tipos de organizaciones internas, contando con autoridades que procuraban ordenar de algún modo a todo el conjunto de habitantes.

Esto provocó que el trueque se volviese prácticamente imposible, y que algunos miembros del sistema organizacional comenzasen a procurar "vender" sus productos a sus pares primero, y a otras civilizaciones posteriormente, dando origen así a los vendedores.

Vendedores que, en muchos casos, oficiaban de intermediarios entre una población y otra, cobrando una comisión por la realización de transacciones.

Las expansiones y conquistas frecuentes hicieron que el comercio se fuese perfeccionando cada vez más, y que los comerciantes buscasen objetos cada vez más especiales y caros que ofrecían otras civilizaciones, con el fin de aumentar sus ganancias, su poder y su reputación.

La Ruta de la Seda quizás sea el caso más conocido por todos, en donde comerciantes de toda Europa hacían viajes que duraban años sólo con el objetivo de traer objetos inusuales con un valor superlativo en sus territorios.

Comerciantes en la Edad Media

También conocemos muy bien el ejemplo de los vendedores ambulantes durante la Antigüedad y la Edad Media, personas que se trasladaban de un sitio a otro con sus productos para ofrecérselos a las poblaciones.

El caso que más conocemos por la literatura, películas o incluso videojuegos, es el del "vendedor de ungüentos", tanto aquellos que servían para "higiene" como para "salud", aunque los vendedores se caracterizaban por ofrecer todo tipo de objetos.

La Revolución Industrial y la aparición de los vendedores modernos

Con la Revolución Industrial se inicia la profesión que podríamos llamar "vendedor moderno". Los primeros también fueron vendedores ambulantes, aunque muchos de ellos se fueron estableciendo paulatinamente en las ciudades, y en donde ofertaban toda la enorme variedad de productos nuevos que surgieron gracias a los avances de la época.

De ahí en adelante, y especialmente en las décadas de 1980 y 1990, los vendedores se fueron profesionalizando cada vez más, procurando conocer muy bien a sus clientes para poder ofrecerles los productos que necesitaban, e intentando satisfacerles al máximo, lo que les aseguraría ventas recurrentes y la fidelización de la clientela.

De los 90 en adelante se inicia la era de la información, la cual significó una gran revolución en todos los sentidos, incluyendo el de los vendedores y agentes comerciales, quienes debieron abandonar prácticamente todas las prácticas que realizaban hasta el momento por nuevas técnicas en las que el cliente pasaba a ser el centro y, sobre todo, éste se encontraba mucho más informado que en años anteriores.

Marcelo Ferrando Castro

Artículo extraído de la web redhistoria.com

SERVICIOS COLEGIALES

SERVICIO DE CENSOS Y TITULACIONES

- Título de Agente Comercial expedido por el Colegio Oficial.
- Carnet profesional, expedición y renovación.
- Expedición de certificados

SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA

- Asesoramiento profesional y privado, despidos, resoluciones de contrato, reclamación de comisiones, etc.
- Información de empresas de nuestro ámbito geográfico, que presentan Concurso Legal ante el Juzgado de lo Mercantil.
- Informe sobre contratos
- Martes y Jueves de 13 a 14:30 horas.
- (Previa cita a recoger en la Secretaría del Colegio).

SERVICIO DE ASESORÍA FISCAL

- Declaraciones trimestrales de IVA, Renta, Patrimonio, asesoramiento y asistencia fiscal ante inspecciones.
- Teneduría de Libros Contables (coste adicional de 10 € 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 personalizada en el despacho profesional y mensualmente en las oficinas del Colegio.
- Martes y Jueves de 12 a 15 horas.

En período de declaraciones, diario de 8 a 15 horas. (previa cita).

SERVICIO DE ASESORÍA INFORMÁTICA

- Atención personalizada y telefónica de consultas informáticas a nivel de usuario.
- Ayuda, configuración y revisión general de fallos en dispositivos y programas de uso común.
- Alta y configuración de mini-webs para colegiados alojadas dentro de la web principal del Colegio.
- Viernes de 10:00 a 14:00 horas.

SERVICIO DE OFERTAS DE REPRESENTACIONES

- Secciones de Especializados.
- Información sobre empresas nacionales y extranjeras que solicitan agente en esta zona.
- Publicación de ofertas de representaciones a través de la extranet de la web del Colegio y envío por e-mail (previa solicitud).

SERVICIO DE RÉGIMEN LABORAL

- Consultas y tramitaciones sobre Seguridad Social (altas, bajas, cotizaciones, expedientes de prestaciones, etc.)

SERVICIO DE BIBLIOTECA Y PUBLICACIONES

- Sala de lecturas, consulta de Boletines Oficiales, Aranzadi, Espasa Calpe (1933-2008), lectura de ocio y revistas profesionales.
- Revista Colegiación (Órgano informativo del Colegio).
- Revista Moda Hoy (Sección Textil).
- La Revista de los Agentes Comerciales de España (Fundación Agentes Comerciales, solo a través de e-mail).

SERVICIOS MÉDICOS

- Convenios con especialistas y clínicas dental, oftalmológica, estética y plástica.
- Descuento en obtención de certificado médico para carnet de conducir y su tramitación.

SERVICIO DE FERIAS Y CONGRESOS

- Información sobre Ferias nacionales y extranjeras. Entrada gratuita a las principales Ferias del país.
- En Sevilla, sólo las organizadas por Fibes y en días laborables, previa presentación del carnet profesional.

SERVICIO DE PREVISIÓN

- Seguro de Accidentes (póliza colectiva con indemnizaciones de 18.030,36 € en caso de fallecimiento y hasta 30.050,60 € en caso de invalidez y asistencia médico-farmaceútica hasta 6.010,12 €)
- Seguro de Vida (póliza colectiva con capital asegurado de 1.202,02 €)
- Convenio de colaboración con la compañía Helvetia.: Pólizas colectivas de seguros de inscripción voluntaria (Vida, Hogar, Carnet Conducir, Planes de pensiones, Comercios, Intervención Quirúrgica, etc.)
- Consulta en el Colegio, con personal especializado, previa cita.

SERVICIOS EN NUESTRA SEDE SOCIAL

- Despachos para entrevistas.
- Aulas homologadas.
- Salas de Muestrarios.
- Salón de Actos para reuniones (hasta 50 personas).
- Servicio de wifi gratuito, fotocopias, escáner y equipo de proyección.

SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN

- Convenios con Banco Sabadell y Banco Santander.
- Tarjeta Cepsa-Star (descuento de hasta 8,5 cts. por litro de carburante y cobro por meses vencidos). Coste anual de la tarjeta 3 €.
- Tarjeta Cepsa-Direct (descuente de hasta 8,5 cts. por litro de carburante. Sin aval y sin costo.
- 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).

OTROS SERVICIOS

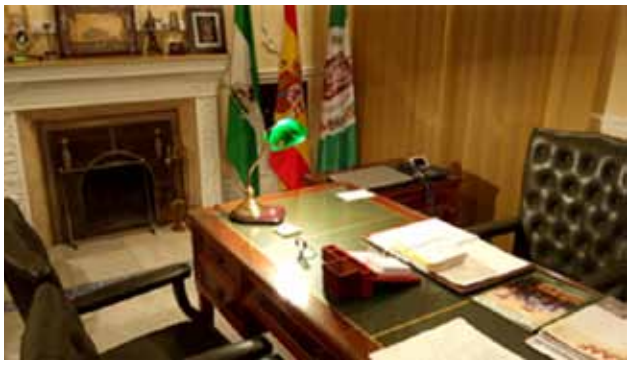
- Hoteles con descuentos para Agentes Comerciales en toda España.
- Guía de restaurantes recomendados.
- Servicio de Archivos y Registro.
- Correspondencia, Archivo general y Archivos históricos (historia colegial, fotos, revistas, etc.)

SERVICIO DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES

- Circulares informativas, información periódica de actividades colegiales, novedades legislativas y hechos que afecten a la profesión.
- Página Web informativa del Colegio.

La sede del Colegio, al servicio de sus colegiados/as

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!


Despacho Presidencia.


Salón de Actos.


Salón de Juntas.


Despacho Colegiados.

Guía para la correcta introducción de apuntes en la plantilla de ingresos y gastos

La Agencia Tributaria exige actualmente a los autónomos la llevanza y presentación de los libros de ingresos y gastos en formato digital. El Colegio facilita desde hace un tiempo la descarga de una plantilla de hoja de cálculo con el propósito de que cualquier compañero/a pueda cumplir con esta exigencia.

Se trata de una plantilla de libre acceso que está en continúa actualización por parte de los miembros de la comunidad del blog:

sinerxia.blogspot.com

Vamos a enumerar y explicar a continuación cómo rellenar los diferentes campos que la componen.

HOJA "DATOS"

En esta hoja podemos introducir de manera opcional nuestros datos personales, fiscales y establecer parámetros para los diferentes tipos de I.V.A. Se muestran en esta hoja también instrucciones para habilitar macros.

HOJA DE INGRESOS



1 - Fecha Registro: introducimos la fecha de la factura (formato dd-mm-aa).

2 - Fecha factura: aquí también introducimos la fecha de la factura (formato dd-mm-aa).

3 - Número factura: número completo o los cuatro últimos dígitos de la factura de ingresos.

4 - NIF: NIF de la empresa o persona física a la cual hemos emitido la factura.

5 - Apellidos y Nombre o Razón Social: nombre de la empresa o persona física a la que hemos emitido la factura.

6 - Base imponible: cantidad percibida antes de impuestos (comisiones).

7 - Porcentaje I.V.A.: aquí debemos seleccionar el tipo de I.V.A. aplicado: 21%

8 – Cuota I.V.A.: este campo se rellena automáticamente cuando hemos introducido la base imponible y hemos seleccionado el tipo de I.V.A.

9 - Cuota retención I.R.P.F.: si en la factura se aplica retención, se debe hacer doble click en la celda para poder escribir el porcentaje de retención. Habitualmente es del 15%. Si aparece un error al acceder a la ventana para escribir el porcentaje de retención, es debido a que no tenemos habilitadas las "macros" en nuestra aplicación de Hoja de Cálculo. Como alternativa, podemos escribir directamente en la misma celda la cantidad resultante de aplicarle el porcentaje de retención de I.R.P.F. a la base imponible.

10 - Total factura: este campo se rellena automáticamente calculando los valores de los anteriores campos.

11 - Trimestre: este campo también se rellena automáticamente mostrando el número de trimestre en el que se encuadra la factura (1, 2, 3, y 4).

HOJA DE GASTOS









1 - Fecha registro: la fecha en la que introducimos el apunte (formato dd-mm-aa).

2 - Fecha factura: la fecha que consta en la factura (formato dd-mm-aa).

3 - Número de factura: número completo o los cuatro últimos dígitos de la factura de gastos.

4 - NIF: NIF de la empresa o persona física que nos ha emitido la factura de gasto.

5 - Apellidos y Nombre o Razón Social: nombre de la empresa o persona física que nos ha emitido la factura de gasto.

6 - Descripción: breve apunte del concepto asociado al gasto (Ej.: cuotas, gasolina, comida, alojamiento, etc.)

7 - Consumos explotación, sueldos salarios, Otros gastos personal, Seguridad Social, Arrendamientos cánones, Reparaciones conservación, Servicios profesionales independientes, Otros servicios exteriores (incluido suministros), Tributos deducibles, Gastos financieros, Amortizaciones dotaciones deducibles, Pérdidas por insolvencias de deudores, Otros gastos: Debemos elegir uno de estos campos (solo uno) para situar en él la base imponible del gasto. Si no acabamos de asociar el gasto a ninguna categoría de las facilitadas, podemos introducirlo en el campo "Otros gastos".

8 - Base imponible I.V.A.: cantidad antes de impuestos. Este campo se rellena automáticamente.

9 - Porcentaje de I.V.A.: aquí debemos seleccionar el tipo de I.V.A. aplicado. Puede ser del 21%, 10%, 4%. Si se trata de un gasto que no contiene I.V.A. (Ej.: la cuota colegial) debemos dejar esta celda en blanco (borrar la cantidad).

10 - Cuota I.V.A. soportado: este campo se rellena automáticamente cuando hemos introducido la base imponible y hemos seleccionado el tipo de I.V.A.

11 - Total factura: este campo se rellena automáticamente calculando los valores de los anteriores campos.

12 - Trimestre: este campo también se rellena automáticamente mostrando el número de trimestre en el que se encuadra la factura (1, 2, 3, y 4).

ASESORÍA INFORMÁTICA

HOJA "CÁLCULOS"

En esta hoja se pueden verificar los resultados y cálculos aplicados (desde los apuntes que hemos introducido manualmente), organizados para los diferentes modelos que exige la Agencia Tributaria: Modelo 130, Modelo 303, Modelo 390, Modelo 115 y Modelo 347.

HOJA DE BIENES DE INVERSIÓN (AMORTIZACIONES)

Para poder cumplimentar correctamente esta hoja les recomendamos que contacten con el asesor fiscal, ya que cada caso es muy particular y se pueden cometer errores.

HOJA CON UTILIDAD "PARA QUITAR EL IVA" (CALCULAR BASE IMPONIBLE DE UN GASTO CON I.V.A.)

Se trata de una utilidad que nos permite obtener la base imponible de un gasto. Debemos introducir el total del gasto para aquellas ocasiones en las que no aparece la factura desglosada. En estos casos introducimos la cantidad que tenemos en cualquiera de las tres celdas, según queramos saber la cantidad original sin el I.V.A. aplicado del 21%, 10% ó 4%.

MÉTODO PARA AÑADIR FILAS

Cuando no tenemos suficientes filas en relación a la cantidad de apuntes que debemos introducir, podemos agregar filas adicionales. Antes de poder pulsar el botón "Añadir filas" que está en la zona superior (en el campo "Apellidos y Nombre o Razón Social"), debemos previamente desproteger las hojas del Libro de Ingresos y Gastos. Para ello, pulsamos en la esquina superior izquierda en "Archivo". En la pantalla que aparece pulsamos en "Información", que está localizado en la columna izquierda. Ahora, en el área central localizamos "Proteger libro" y pulsamos en el vínculo "Desproteger" de cada hoja. Nos pedirá una contraseña para poder desproteger. Introducimos: 1234

Les informamos por último que durante el mes de Noviembre el Colegio impartirá nuevamente un seminario fiscal sobre la llevanza de libros de ingresos y gastos en formato digital y los gastos deducibles.



Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informatico del COAC



agentescloud

PROGRAMA DE GESTIÓN PARA
Agentes Comerciales

- Desde 83,16€/año + IVA (30% **descuento**)

Profesional	Avanzado (Más popular)	Premium
9,90€/mes	19,90€/mes	44,90€/mes
1 usuario	**2** usuarios	
Usuario adicional **6.90€/mes**	Usuario adicional **6.90€/mes**	Usuarios **ilimitados**
5 Firmas representadas	**13** Firmas representadas	Firmas representas **ilimitadas**
10.000 Productos	**60.000** Productos	Productos **ilimitados**
Soporte técnico por email	Soporte técnico por email y teléfono	Soporte técnico por email y teléfono
PRUÉBALO GRATIS	PRUÉBALO GRATIS	PRUÉBALO GRATIS

CARACTERÍSTICAS

- Trabaja en la nube, en cualquier dispositivo y sistema operativo.
- No requiere instalación.
- Toda la información sincronizada.
- Copias de seguridad diarias.
- Importación desde hojas Excell y Amadeus.
- Gestión de condiciones comerciales.
- Multi-usuario. Con gestión de perfiles de acceso.
- Multi-firma. Gestión de varias firmas.
- Presupuestos, pedidos y facturas de firmas representadas.
- Envío de emails desde la misma plataforma.
- Liquidación de comisiones y facturas de comisión.
- CRM. Recordatorio de tareas vía mail (Agenda de visitas).
- Múltiples informes estadísticos.
- Cuadro de mandos con la información de tu negocio.

+34 958105080

info@agentescloud.es
www.agentescloud.es

Cómo obtener el certificado digital de persona física

Debido a la situación actual de confinamiento decretada por el Gobierno es más importante que nunca que tengamos la posibilidad de realizar desde casa y de manera telemática los trámites con la Seguridad Social, Hacienda y la Junta de Andalucía. Antes del estado de alarma ya le habíamos informado sobre las ventajas y obligación de tener en nuestro poder dicho certificado digital, pero es en estos momentos de confinamiento cuando realmente lo vamos a necesitar. Vamos a explicar de la manera más sencilla posible los pasos para obtenerlo.

PASO 1. CONSIDERACIONES PREVIAS

Para evitar problemas de compatibilidad con diferentes navegadores y versiones de los mismos, recomendamos directamente empezar descargando esta versión de Mozilla Firefox (Versión 68):

Mozilla Firefox v68 para Windows 32 bits
Mozilla Firefox v68para Windows 64 bits

Mozilla Firefox v68 para Mac

Mozilla Firefox v68 para Linux 32 bits
Mozilla Firefox v68 para Linux 64 bits

PASO 2. ACCESO A LA WEB DE LA FNMT (FÁBRICA NACIONAL DE MONEDA Y TIMBRE)

Una vez que está instalador el navegador, lo ejecutamos y accedemos a la siguiente web:
http://www.fnmt.es/

PASO 3.1. SOLICITUD DEL CERTIFICADO DIGITAL

Dentro de la web pulsamos en la opción **"SEDE ELECTRÓNICA"**



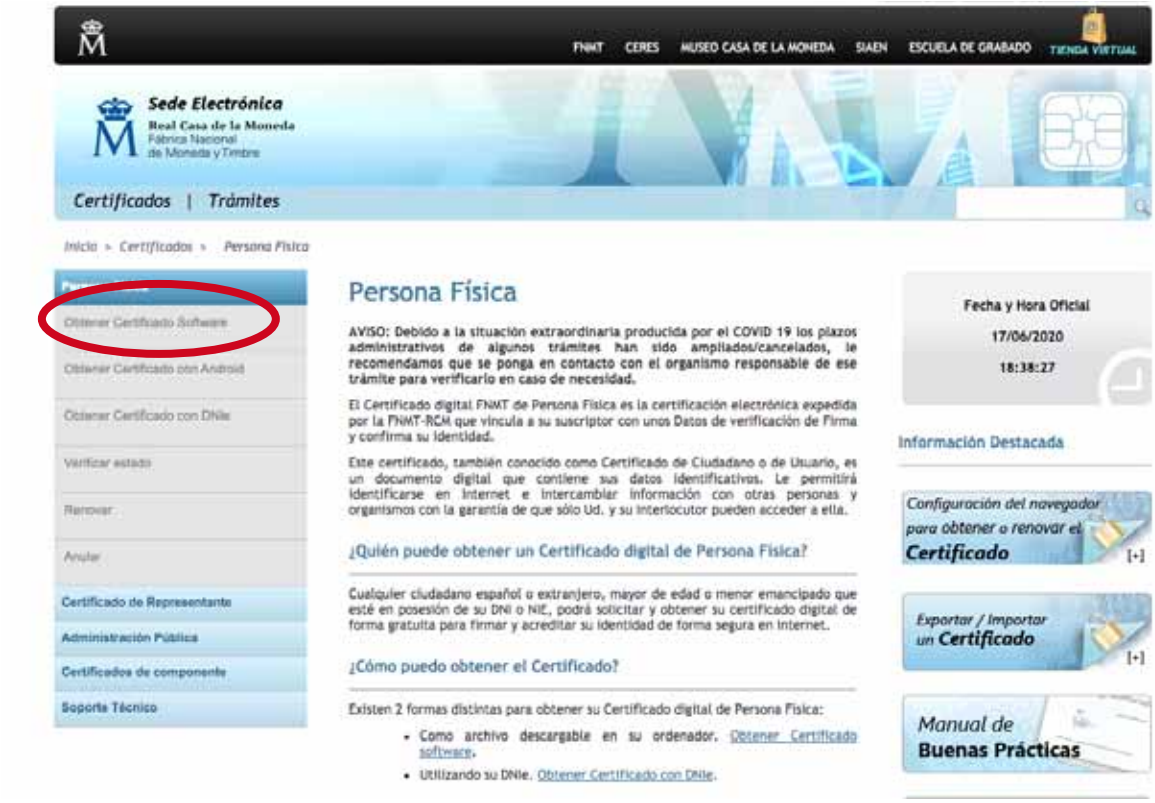
PASO 3.2

En la nueva ventana que se abre, pulsamos en la zona superior izquierda en la opción **"Certificados"**



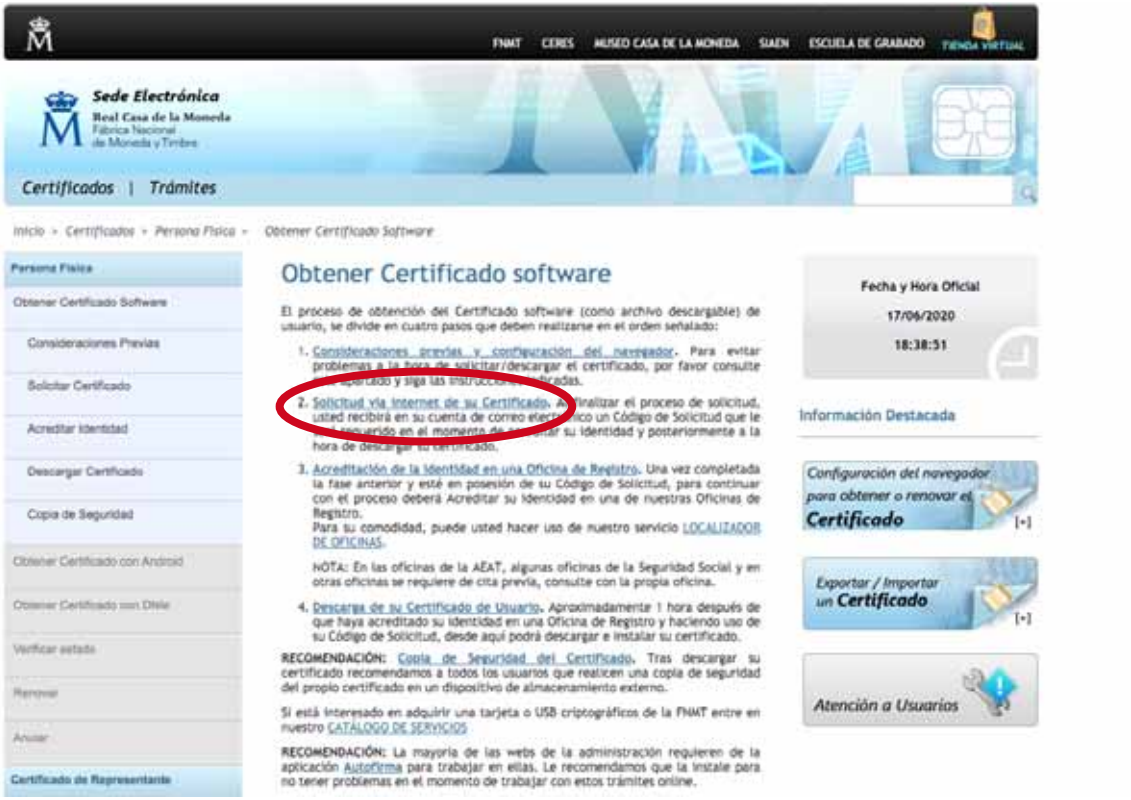
PASO 3.3

En la columna de la izquierda pulsamos en la opción **"Persona física"** y justo debajo en la opción **"Obtener Certificado Software"**



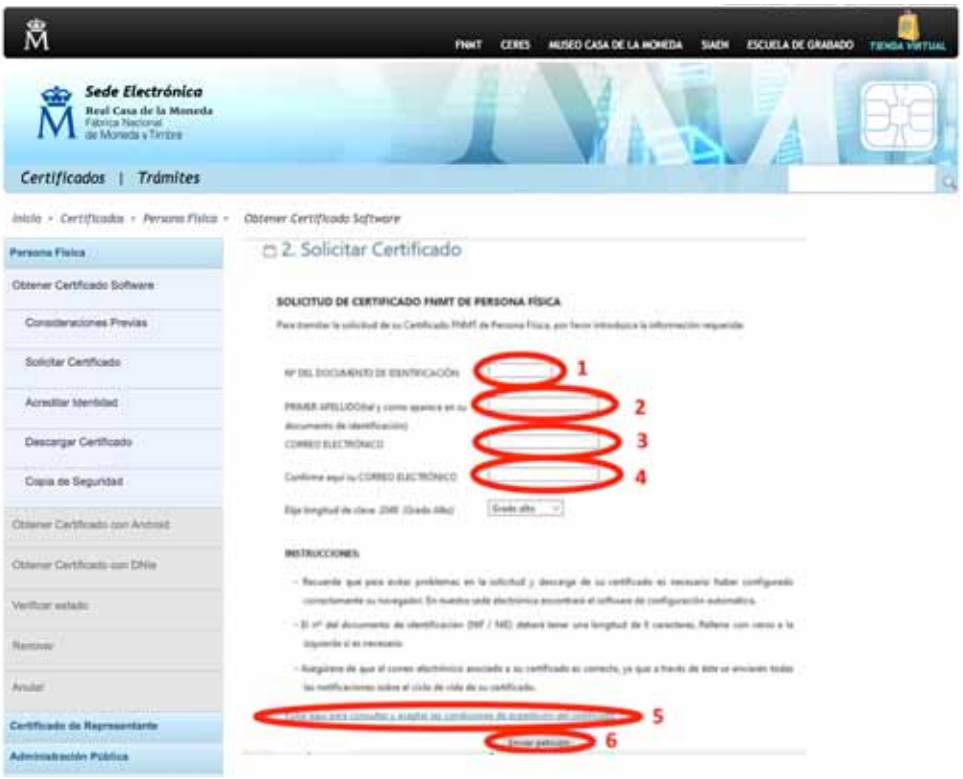
PASO 3.4

En el área de la página central pulsamos directamente en el paso 2 llamado **“Solicitud vía internet de su Certificado”**



PASO 3.5

Ahora debemos rellenar todos los campos requeridos, aceptar las condiciones de expedición del certificado y pulsar al final el botón **“Enviar petición”**



PASO 4. VALIDACIÓN DE CÓDIGO DE SOLICITUD DE FORMA PRESENCIAL

Con este proceso completado, se nos enviará a la dirección de correo electrónico facilitada un e-mail con un Código de Solicitud.
Con este código y con nuestro DNI debemos acudir físicamente a una Oficina de Registro (Seguridad Social, Junta de Andalucía, AEAT) que esté abierta y operativa en estos momentos de estado de alarma.
Tras una serie de comprobaciones realizadas, parece ser que las únicas entidades abiertas a día de hoy funcionando para realizar este trámite presencial son las siguientes:

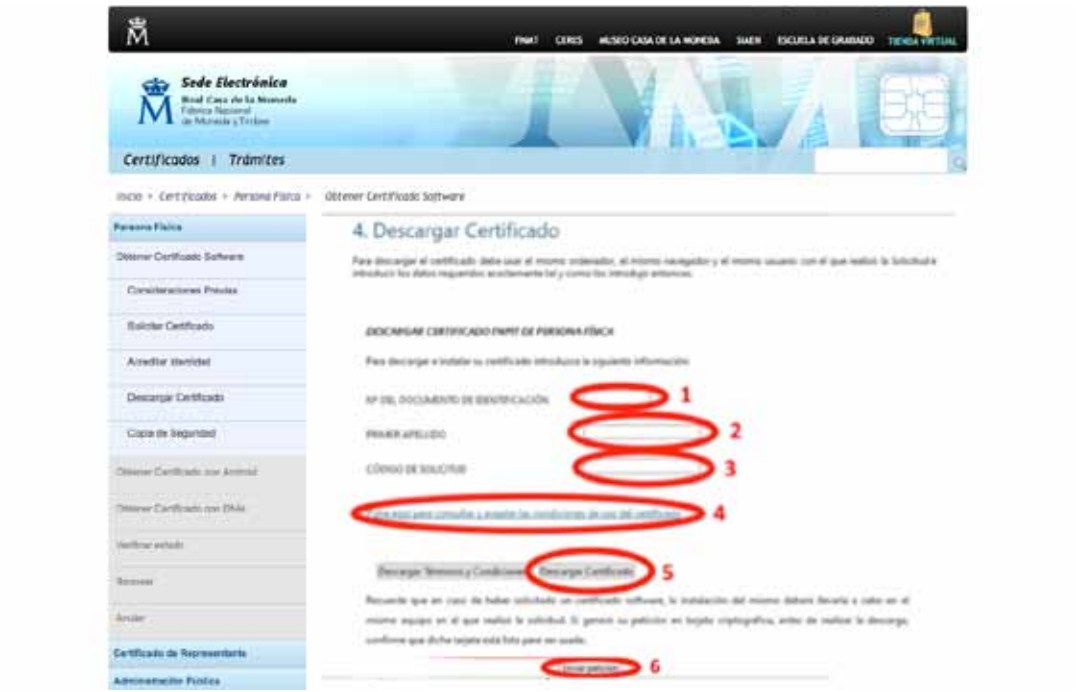
DELEGACIÓN DEL GOBIERNO DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA EN SEVILLA
Plaza de la Contratación, 3. 41004 Sevilla
Teléfono: 955 042 100

JUNTA DE ANDALUCÍA
C/. Juan Antonio de Vizarrón, s/n
Edif Torretriana. 41071 Sevilla
Teléfono: 955 064 000

Pasado este periodo se podrá gestionar en cualquier organismo público de acreditación de identidad de personas físicas.

PASO 5. DESCARGA E INSTALACIÓN DEL CERTIFICADO DIGITAL

Una vez que ya nos han acreditado tanto la identidad como el Código de Solicitud, volvemos a acceder al mismo equipo desde el que solicitamos el certificado. Accedemos de nuevo al navegador Mozilla Firefox v68 y entramos en este enlace:
https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica/obtener-certificado-software/descargar-certificado
En la página que se abre, completamos los campos con la información solicitada, aceptamos las condiciones de uso del certificado, y pulsamos el botón “Descargar Certificado”



Se nos abre a continuación una ventana en donde pulsamos el botón “Instalar”. De esta forma el certificado queda instalado en el navegador Mozilla Firefox v68.
Se nos informa que de manera opcional podemos realizar una copia de seguridad del certificado. Debe quedar claro que con lo que hemos hecho hasta ahora es suficiente para hacer ya todos los trámites con la Seguridad Social, AEAT, DGT y Junta de Andalucía, siempre que usemos el Mozilla Firefox V68.
Adicionalmente, para algunos portales como el de la Junta de Andalucía y la Guardia Civil es necesario descargar una utilidad llamada “Autofirma”. En las propias webs de estos organismos se puede localizar el apartado para su descarga.



Covid-19 y su impacto en la economía

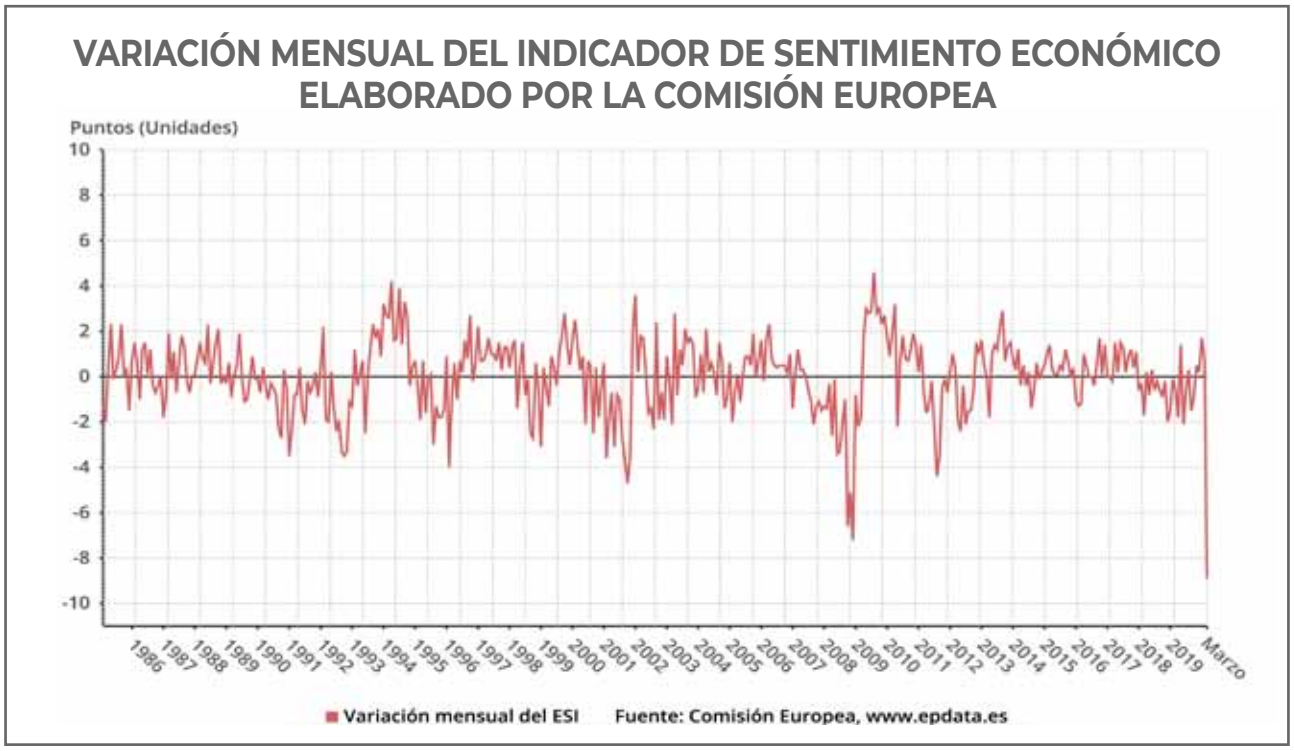
A mediados del mes marzo los foros económicos más representativos anunciaron que la crisis sanitaria, social y económica como consecuencia del COVID-19, terminaría por dinamizar los modelos económicos tal como hoy los conocemos.

Probablemente el impacto de las excepcionales circunstancias que durante estos meses estamos soportando no alcancen una magnitud de tal calibre, pero a buen seguro está sacudiendo de forma inimaginable los cimientos económicos que sostienen las grandes potencias mundiales.

Tan es así, que los datos evidencian un impacto financiero y económico notablemente superior al causado por la crisis de hace ya algunos años, y no es para menos. Una paralización de la práctica totalidad de sectores productivos de un país durante apenas un mes propicia un descenso en su PIB equivalente a una paralización total de tres meses. Este escenario, demoledor, torna a una desconfianza en los mercados, en los propios Gobiernos -en nuestro caso es evidente la inestabilidad política- y en un panorama de incertidumbre generalizado, pues así lo reflejan los datos. Como muestra, la gráfica histórica del Indicador de Sentimiento Económico (ESI), que es un indicador que refleja la confianza en los cinco principales sectores económicos de la Unión Europea (Industria, Servicios, Consumo, Construcción y Comercio minorista), elaborado por la Comisión Europea:

Partiendo de estos datos, sólo nos queda asumir que la superación de estas circunstancias exige grandes esfuerzos por parte de la sociedad y su tejido empresarial, que debe ir acompasado con políticas legislativas de incentivo. Vemos a diario cómo las empresas se adaptan a las circunstancias para suplir las necesidades sociales, y cómo el Gobierno, a ritmo de Real Decreto-ley, trata de poner algo de orden para evitar la pérdida de puestos de trabajo, la bajada del consumo y, entre otras muchas cosas, la completa paralización de nuestro sistema judicial.

Prueba de ello es que, pese a la suspensión inmediata de los plazos procesales y administrativos que dispuso la Disposición Adicional Segunda del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, estos plazos procesales y administrativos fueron reanudados los pasados 1 y 4 de junio respectivamente, por aplicación del Real Decreto 537/2020, de 22 de mayo. Esta medida fue adoptada por nuestro legislador y vino a acompañar a otras que de forma insólita fueron se incluyeron en el Real Decreto-ley 16/2020, de 28 de abril: se prioriza la asistencia a juicios y vistas de forma telemática, se señalan actuaciones judiciales en horario de tarde, se exime a los letrados del uso de la toga y se declaran hábiles los días 11 a 31 de agosto. Todas estas medidas, pese a que lo son con carácter temporal, tienen la finalidad de al menos evitar que



nuestro sistema judicial se paralice más de lo que ya lo está, asumiendo que el esfuerzo lo es de todos los que participamos e intervenimos en el sistema.

Como no podría ser de otra manera, pues así lo refrenda nuestra historia reciente, debemos afrontar el futuro con responsabilidad, optimismo, y Esperanza. Está comprobado que las crisis obligan a nuestro tejido empresarial a reinventarse y reforzarse, y nos permite como sociedad adoptar una posición más solidaria, por eso el papel de los agentes comerciales es fundamental. Ellos, vosotros, sois la pieza angular en este escenario. Como enlace entre la empresa y clientes, sois plenamente conocedores del sector y el mercado, partícipes directos e implicados en que nuestro sector privado supere, como siempre lo hemos hecho, los periodos más difíciles que se puedan vislumbrar en el futuro. Por eso sólo nos queda, hoy más que ayer, hacer de lo imposible lo posible, y de lo posible lo real.



Román Cano Lumera
Abogado

ASESORÍA FISCAL
Segundo Trimestre 2020

Recordamos a los compañeros/as que, para las obligaciones fiscales del segundo trimestre, se retoman los plazos habituales (desde el 1º de julio hasta el 20 de julio, y hasta el 15 de julio para domiciliaciones). Por este motivo, les pedimos que planifiquen sus citas con la Asesoría Fiscal.



José R. Barrera Hurtado
Abogado del COAC



Agente colaborador de Helvetia Seguros

Les informarmos que la compañía de Seguros Helvetia cuenta con nuevo agente colaborador, nuestro compañero Colegiado Joaquín Pagola Serra, el cual se encargará de atender y asesorar a los Colegiados sobre los servicios ofrecidos dentro del convenio de colaboración: pólizas colectivas de seguros de inscripción voluntaria (Vida, Hogar, Salud, Carnet Conducir, Planes de pensiones, Comercios, Intervención Quirúrgica, etc).

RECORDATORIO

Recordamos a todos los Colegiados en activo, que sólo por el hecho de permanecer al corriente de sus obligaciones colegiales, son beneficiarios de un Seguro de Accidente Colectivo que cubre los siguientes capitales:
Fallecimiento cualquier causa: 1.202,00 €
Fallecimiento por accidente: 18.030,00 €
Invalidez por accidente hasta: 30.050,00 €
Asistencia médico farmacéutica por accidente hasta 5.000,00 €



Asesor: Joaquín Pagola Serra
Teléfono: 699 946 597
Colegiado: Nº 17930
Pasa consulta en nuestro Colegio:
Los viernes de 11 a 13 horas
(Concertar cita previa)


helvetia

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla como contratante de la Póliza de Vida S7 VC3 54579 y de Accidentes S7 C30 447 asegura a:

D.

CAPITALES GARANTIZADOS

Fallecimiento cualquier causa	1.202,00 €
Fallecimiento por accidente	18.030,00 €
Invalidez por accidente hasta	30.050,00 €
Asistencia médico farmacéutica por accidente hasta	6.000,00 €

Capitales Garantizados por los hechos que puedan sobrevenir durante las 24 horas del día, tanto en el ejercicio de sus funciones profesionales, como en los actos de su vida privada. BENEFICIARIOS los herederos legales.

Sevilla, Enero de 2008


LOS SEGUROS DE CUATRO GENERACIONES ANDALUZAS

Sede Central: Edificio helvetia
Paseo de Colón, 26

SEGURO INDIVIDUAL

VIDA Y ACCIDENTES CORPORALES

El presente documento, no tiene otro valor que el puramente informativo de la existencia de la Póliza original. El asegurado tendrá esta condición en tanto ostente su calidad de Agente Comecial Colegiado, la Póliza se encuentre en vigor y se halle al corriente en el pago de la prima.

OFICINAS Y DELEGACIONES EN TODA ESPAÑA

Esta tarjeta sustituye a la anterior

No hay medio más eficaz para vender un producto que la televisión, y en la película que tratamos en esta ocasión es la televisión norteamericana la que la protagoniza. Se trata de la conocida cadena de noticias de la Fox, y del escándalo de abusos sexuales que tuvo lugar en el seno de su dirección.

El Escándalo (2019) Bombshell

"Si quieres trabajar con los peces gordos tendrás que acostarte con los peces gordos."

Jay Roach, el responsable de comedias tan hilarantes como "Austin Powers 2" o "Los Padres de Ella", y de la excelente historia del guionista Trumbo y su acoso en la conocida Caza de Brujas estadounidense, nos presenta la de la caída del que dirigiera Fox News hasta hace unos años, el depredador sexual Roger Ailes, interpretado estupendamente por el septuagenario John Lithgow.

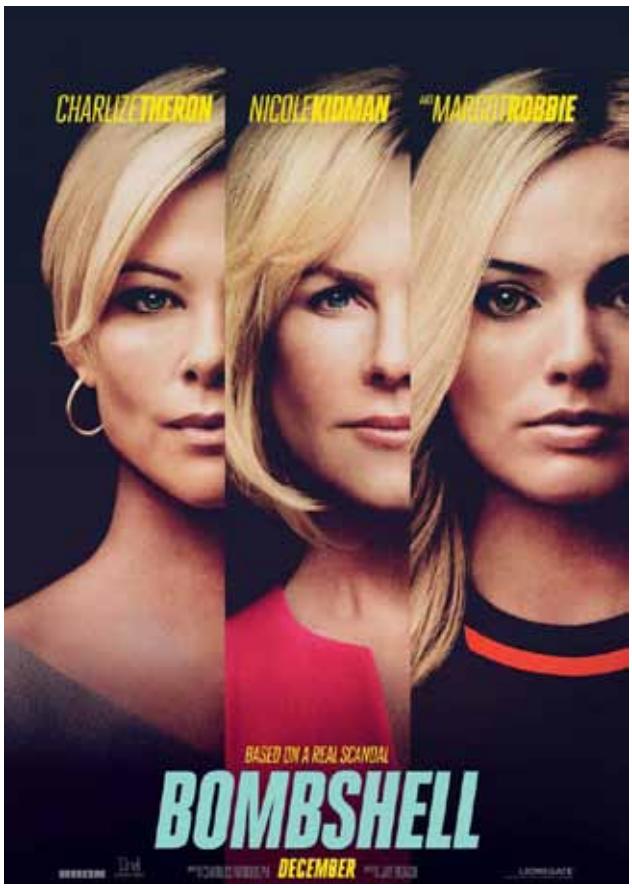
"Primera regla del empresariado: no demandes a tu jefe."

Las valientes mujeres que consiguieron sacar a la luz su machista y repugnante acoso continuo a las bellas trabajadoras que lo rodeaban están interpretadas por las nominadas al Oscar por este trabajo Charlize Theron y Margot Robbie, y también por Nicole Kidman. Todas hacen grandes papeles, el resto del plantel está igualmente perfecto, pero lo que llama la atención verdaderamente es el maquillaje empleado en la caracterización de algunos de los personajes reales que aparecen, cosa que les ha valido un merecido Oscar. Por un lado está la sudafricana Theron, quien aunque bella, no luce como suele tenernos acostumbrados, para encarnar a la periodista en cuestión. Igualmente le pasa a la australiana exmujer de Tom Cruise. Pero quien está asombrosamente bien caracterizado es el personaje de Lithgow, quien aparece realmente irreconocible. Tan cambiado como repulsivo; tan orondo y enfermizo como repugnante. Está magistral.

"¿Cómo crees que he triunfado? ¿Cómo crees que se consigue un programa de máxima audiencia?"

Aunque el tema está claro, y a un acosador no se le puede disculpar jamás por su comportamiento, no deja la cinta de mostrar cómo algunas de las víctimas del director de la cadena conservadora de noticias Fox News aprovecharon la oportunidad que su físico les brindó para subir en sus respectivas carreras. Todo esto, junto a la filmación en plan semidocumental, hacen aún más interesante el visionado de este largometraje de poco más de 100 minutos de duración.

(Atentos a las caracterizaciones del resto de secundarios).





Raúl Cabral Polo
Vocal 4° de la Junta de Gobierno

MURPROTEC
Tratamientos definitivos contra la humedad

Entrevista a Juan Federico Gallardo, Director de Murprotec Andalucía

Murprotec destina 1,5 millones de euros con el Bono protección social para familias y empresas

1. ¿Cómo de importante es mantener una vivienda o centro de trabajo sin humedades?

La presencia de humedades en inmuebles es una cuestión importante y grave, básicamente por 3 problemas que son recurrentes en este tipo de humedades:

1.- Factor estético: tener una vivienda con humedades y soportar manchas de moho, paredes desconchadas, pinturas caídas, etc no es agradable para nadie.
2.- Carga de los muros: si las humedades afectan al interior de los muros pueden perder gran parte de su capacidad portante, ya que debilita la fuerza de cohesión de los elementos y pueden provocar movimientos en su estructura.
3.- Consecuencias sobre la salud: uno de los factores más importantes de convivir con humedades son sus efectos negativos: problemas respiratorios, alérgicos, dolores musculares e incluso enfermedades pulmonares.

2.¿Qué relación tienen las humedades y la proliferación de bacterias o virus?

Las bacterias y virus como cualquier otro organismo vivo necesitan de unas condiciones óptimas para su propagación y entre ellas se encuentra el exceso de humedad. Estudios recientes llevados a cabo por la OMS, muchos de ellos tras la aparición del COVID-19, concluyen que los virus y bacterias proliferan y pueden sobrevivir mucho mas tiempo con humedades relativas superiores al 60%. Es por ello, que un ambiente húmedo agrava alergias y enfermedades respiratorias, con su posterior desarrollo mas o menos crónico (como bronquitis, rinitis, asma, etc).

3. Desde Murprotec habéis sacado un Bono Protección social para familias, autónomos y empresas. ¿En que consiste todo esto?

En Murprotec nuestra misión es blindar a la sociedad y familias, de los peligros y consecuencias del exceso de humedad (tanto en la salud como en su patrimonio). De esta premisa fundamental de empresa, es de donde nace el Bono de Protección para familias y empresas creado por Murprotec.

Al estar presentes en muchos países europeos, conocemos la situación actual que estamos viviendo a nivel mundial. Por esto desde el Grupo Murprotec, con sede en Bélgica, hemos lanzado un conjunto de medidas adaptadas para contribuir y facilitar en la medida de lo posible todo esto.

Destinamos 1,5 millones de euros para dar apoyo a familias, autónomos y empresas que contraten nuestros servicios. Además, ponemos a disposición de nuestros clientes una línea de financiación sin intereses hasta de 72 meses para hacer mas llevadero el acometer los tratamientos tanto de capilaridad, de filtración lateral y de condensación.

4. ¿Cómo nos puede afectar a la salud convivir con este problema?

Son varias las consecuencias negativas que las humedades estructurales ocasionan, pero sin lugar a duda el factor que más nos preocupa es el que afecta directamente a la salud de las personas (problemas respiratorios, alérgicos, dolores musculares y óseos e incluso enfermedades pulmonares.
Un caso claro de los efectos negativos es: si a una persona que no padece ninguna afección crónica previa está en riesgo de sufrir las consecuencias de convivir con humedades, para una persona perteneciente a grupos de riesgo como son: mujeres embarazadas, personas mayores, niños, personas con problemas respiratorios, etc, las consecuencias se multiplican exponencialmente.

5. ¿Habéis notado incremento de petición de información durante este periodo?

Las peticiones de información y diagnóstico se han multiplicado por 7 desde el inicio del estado de alarma, está claro que hoy en día entre el trabajo y nuestra vivienda, pasamos normalmente casi la totalidad del tiempo diario.
Ciertamente pienso que esta situación anómala que hemos y estamos viviendo, ha servido a la inmensa mayoría de las personas y familias, para concienciarnos mas aún si cabe de la importancia de vivir y trabajar, en inmuebles mas sanos y saludables.

6. ¿Las personas que se ponen en contacto con Murprotec son conscientes de lo peligrosas que son las humedades para la salud?

Por supuesto, no todas las personas que se ponen en contacto con nosotros saben de la peligrosidad de vivir/trabajar en un lugar con patologías de humedad, pero desgraciadamente son muchas las ocasiones en las que las personas recurren a Murprotec porque la salud de sus familiares se ha visto afectada por estar en lugares con humedades.
Sobre todo, hay que tener en cuenta, que cuando las manchas de moho o desconchones de la pared aparecen y cada año va un poco a mas por muchas soluciones tradicionales que estemos empleando, el problema de humedad está bastante avanzado y habría que analizarlo por expertos en este campo, para dar una solución correcta y definitiva.

7. ¿Qué medidas de protección se han adoptado por parte de Murprotec para aquellos trabajadores que tiene que desplazarse a las viviendas?

Murprotec ha retomado la actividad, eso sí, bajo las medidas de precaución y protección marcadas por el Ministerio de Sanidad, para poder realizar los trabajos garantizando la seguridad de todos.
Nuestro equipo técnico de diagnóstico, jefe técnico e instaladores cumplen la normativa vigente en materia de seguridad y salud, con los EPIS correspondientes (guantes, mascarillas ffp3 y gafas o pantalla, etc).

8. ¿Qué recomendaciones podéis ofrecer desde Murprotec si detectamos en nuestra vivienda algún indicio de esta patología?

Partiendo de la base que en esta situación anómala que estamos viviendo, seguramente nuestro hogar se ha convertido en nuestro mejor y mayor aliado, y como tal, entendemos que hay que cuidarlo.

Si tenemos síntomas evidentes de humedad estructural, tanto por capilaridad, por filtración lateral o por condensación, es decir, manchas oscuras en las paredes, empañamiento de cristales, malos olores en armarios, incluso esa especie de verdina en la ropa, mirar si también tenemos degradación o descomposición de los muros de la vivienda, o eflorescencias en las paredes, por ejemplo, es el momento de llamar a Murprotec. Nuestro equipo experto podrá analizar, comprobar y verificar si la vivienda tiene alguna de las patologías que tratamos para aplicar una solución, por tanto, cuanto antes lo podamos identificar, antes evitaremos adelantarnos a consecuencias mas graves y, sobre todo, el poder invertir en tratamientos seguros para nuestro hogar y nuestras familias.

9. ¿Cómo pueden contactar con vosotros?

Se puede contactar con Murprotec a través de nuestro teléfono gratuito 900.60.70.80 , o bien a través de nuestra página web www.murprotec.es.
Recogeremos los datos y se pondrá en marcha todo el proceso para concertar una visita por parte del técnico al inmueble de manera gratuita y sin compromiso.



Juan Federico Gallardo
Director de Murprotec en Andalucía

Sabadell
Professional

coac Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

PROpulsar:

Ponemos a tu disposición una póliza de crédito con ventajas exclusivas.

Una manera de propulsar tus iniciativas es ofrecerte una póliza de crédito profesional con ventajas exclusivas, para mantener tu tesorería personal equilibrada a lo largo de todo el año y pagar los intereses solo cuando la utilizas.

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

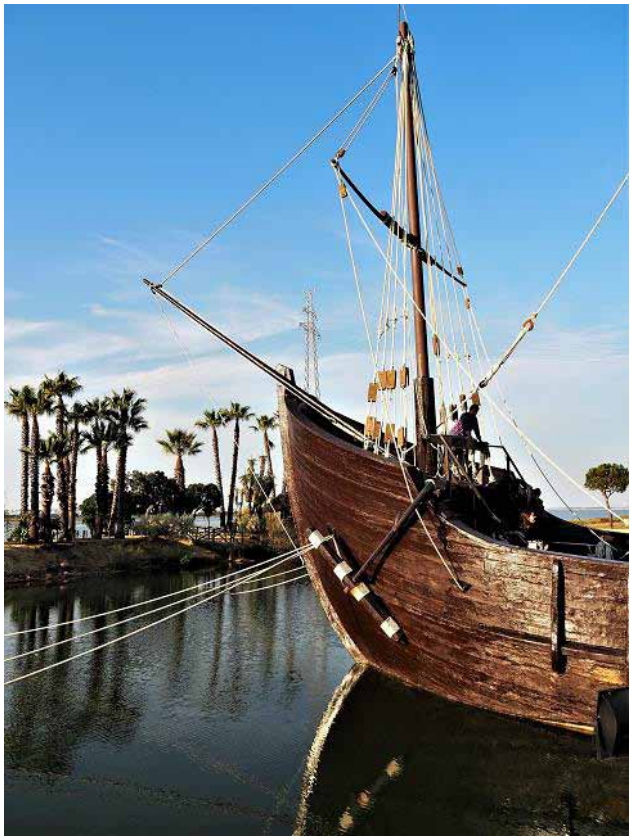
Llámanos al 900 500 170, identifícate como miembro de tu colectivo, organicemos una reunión y empecemos a trabajar.

sabadellprofessional.com

Captura el código QR y conoce nuestra news 'Professional Informa'

Banco de Sabadell, S.A., Avda. Óscar Esplá, 37, 03007 Alicante, Inscrito en el Registro Mercantil de Alicante, tomo 4070, folio 1, hoja A-156980. NIF A08000143. Condiciones revisables en función de la evolución del mercado. Serán de aplicación las que estén en vigor en el banco en el momento de la formalización. Documento publicitario. Fecha de emisión: Junio 2020





Actividades realizadas en 2020

FEBRERO:

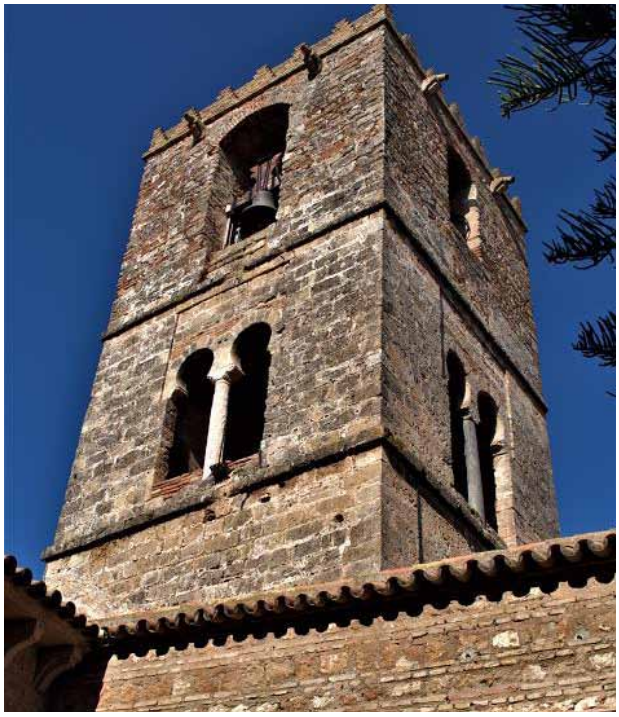
Día 7, se reúne la Junta Directiva del Club.

Día 21, viaje a Niebla y Palos de la Frontera (Huelva). Salida con destino Niebla parándonos a desayunar en Sanlúcar la Mayor, a las 11 horas estábamos en Niebla donde con guía, nos explicó la historia de este antiguo Condado, empezamos por la Puerta del Socorro, Iglesia de San Martín, Mezquita-Iglesia Santa María de la Granada, Hospital Medieval y Castillo de los Guzmán. Continuamos hacia el Monasterio de la Rábida, donde almorzamos en la Hospedería, después tuvimos la visita guiada al Monasterio, este Monasterio Franciscano ha sido testigo directo del descubrimiento de América. A continuación, nos desplazamos al Muelle de la Carabelas y visitamos la replicas de La Niña, La Pinta y La Santa María, que se construyeron en 1992, terminada la visita regresamos a Sevilla habiendo disfrutado de un día muy agradable.



ABRIL:

Día 1, Exaltación a la Semana Santa a cargo de D. Juan Manuel Jiménez Pérez. Este acto no se pudo llevar a efecto debido a que el día 14 de marzo el Gobierno de España decretó el Estado de Alarma.







Suspendiendo todos los actos pendientes de realizar.
A partir de ese día todos los actos que teníamos en mente organizar, quedaron relegados a segundo término, y deseando que se levante el Estado de Alarma para poder volver a la normalidad. Por tanto, os iremos poniendo al corriente en futuras fechas de las nuevas actividades previstas.

Lamentamos tener que notificar la pérdida en estos últimos días, de cuatro queridos compañeros, asociados a este Club, a los que deseamos con nuestro mejor recuerdo Descansen en Paz.

D. Antonio Cortés Pérez-Ventana
D. Rafael Cruz Armesto
D. Antonio Pardo Segovia
D. Manuel Rodríguez Espinosa









Sabadell Professional

Aviso importante

1 / 6

Este es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo del menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Banco de Sabadell, S.A. se encuentra adherido al Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito. La cantidad máxima garantizada actualmente por debajo del mencionado fondo es de 100.000 euros por depositante.

De **PRO**fesional a **PRO**fesional

Queremos informarles que dentro del acuerdo de colaboración que mantiene el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla con el Banco Sabadell se recoge una bonificación de 60 euros para todas las nuevas altas que abran una nueva cuenta con dicha entidad, así como otra bonificación durante el primer año del 10% de la cuota mensual colegial.

Creemos que es de interés para todo nuestro colectivo el hacerles llegar esta interesante promoción para que, a su vez, si tienen algún compañero o familiar al que le pueda interesar, se lo comuniquen.

Para obtener la bonificación los nuevos colegiados tendrán que entregar una documentación en la secretaría del Colegio.

Entendemos que el Colegio es la responsabilidad de todos los que pertenecemos a él, y tenemos la confianza de que sabrán transmitir la importancia de la colegiación a todo aquel que se dedique a nuestra profesión.

COLEGIACIÓN
Revista informativa del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia.
Fundada en 1993 por el Ilmo. Sr. D. Antonio Fontán de la Orden.

ÉPOCA XII - NÚMERO 5
SEGUNDO SEMESTRE 2019

Director
Miguel Arrebola Medina

Consejo Asesor
Enrique Vasallo Sirvent
Ramiro Corrales Pérez
Raúl Cabral Polo

Colaboradores
Sección 9ª "Tejidos"
Sección 24 "Muebles"
Román Cano Lumera
José Ramón Barrera Hurtado
Federico Sánchez Jiménez
Club Nicolás Fontanillas
Salvador González Morgado
Raúl Cabral Polo
Juan Carlos Hernández Buades
Juan José Contreras
Ibersponsor

Fotografías
Portada: COAC
Interior: Varios autores
Club N. Fontanillas: Fondos Club

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

Producción
Ibersponsor, Consultores de Comunicación
C/ Asunción, 80 - 5ºA. 41011 Sevilla
Tfno. 954 28 44 72
nmartin@ibersponsor.es
www.ibersponsor.es

Colegiación, Revista Informativa del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos firmados.

Una nueva forma de abrir las puertas del Colegio. Entra en la página Web. Utilízala, puedes incluir en ella tu mini-web personal y acceder a diferentes servicios: **www.colegiodeagentescomerciales.es**



ibersponsor

EVOLUCIÓN DIGITAL

COMUNICACIÓN

PRENSA

RR.PP Y EVENTOS

PUBLICIDAD DIGITAL

Desde 1995

en IBERSPONSOR somos líderes en comunicación **on** y **off line**.

Confíenos su establecimiento, recurso o proyecto y haremos que su público le conozca, valore y adquiera.

En Ibersponsor, hacemos de la comunicación algo natural desde Sevilla.

En Portugal trabajamos bajo el partner de Media Consulting

mediaconsulting
consultores de comunicação

ibersponsor
consulting
public relations

1995-2020 25 años

ibersponsor.es

Helvetia Vida Segura

helvetia.es

Vida.
Riesgo.
Cubierto.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza

