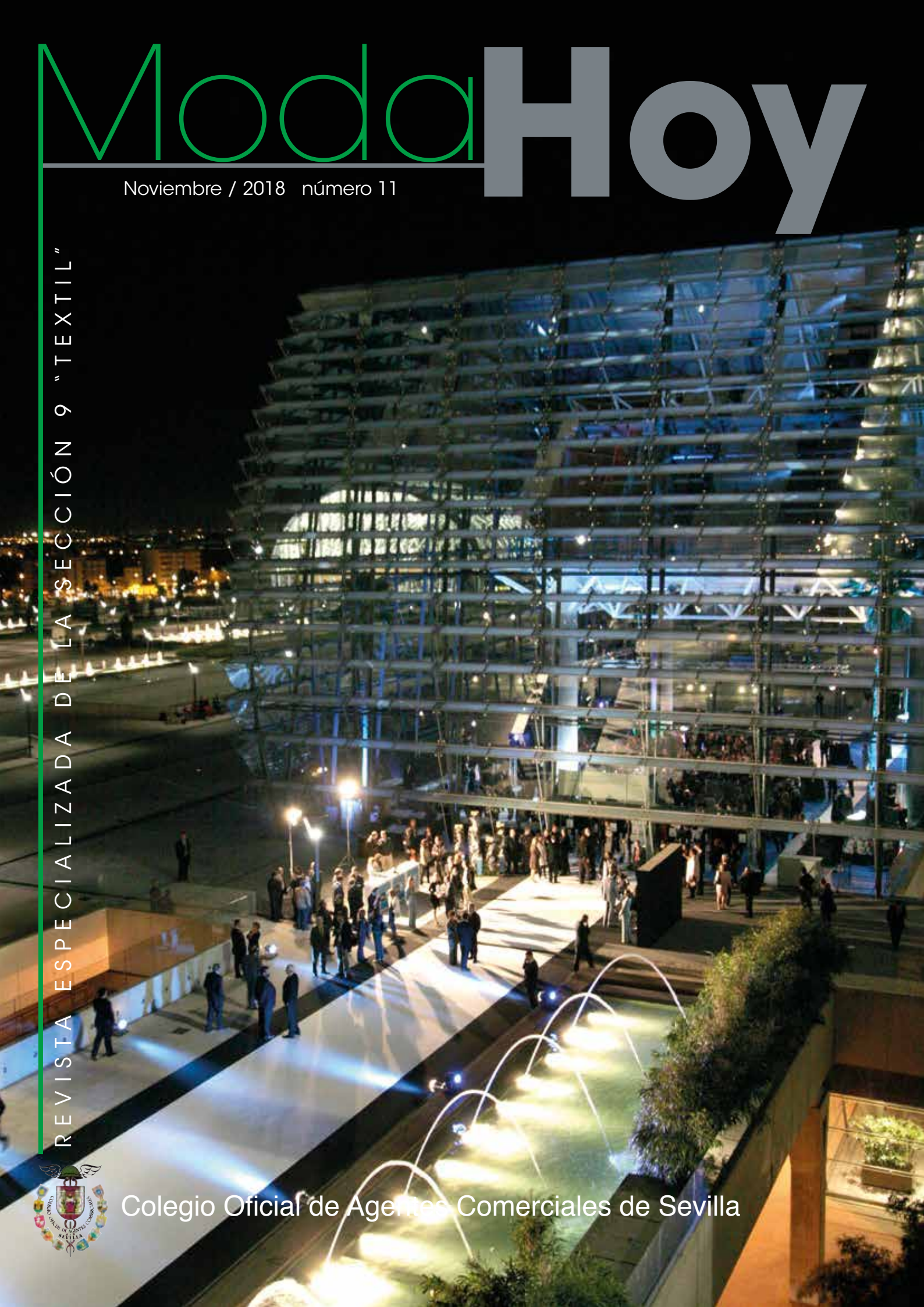
ModaHoy

Noviembre / 2018 número 11

REVISTA ESPECIALIZADA DE LA SECCIÓN 9 "TEXTIL"



Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla


1-3 Febrero 2019
Madrid-España
FIMI
Otoño/Invierno 2019
www.fimi.es
FERIA VALENCIA



Miguel Arrebola
Presidente COAC



Alicia Gimeno
Directora FIMI



Miguel Ángel de Leyva
Presidente Sección Textil



Máximo Solaz
Director HABITAT



Manuel Romero
Vocal de la Sección

Sumario

Editorial	5
Ideas e inquietudes	9
Todos tenemos que ser profesionales	11
FIMI. Nueva estrategia, nuevas fechas, nueva ubicación	12/13
Una empresa: Botones Disgosa	16/17
Componentes de la Sección	18/19
Fuente Palmera de Boda	21
Día del Agente Comercial	22
Noticias de la Sección	23/25
Home Textiles Premium by Textilhogar 2018, cada vez más internacional y con más negocio	26/29
Calendario de Ferias	31
Relación de Hoteles y Restaurantes	32
Facturación e Internet / Índice de anunciantes	34

Moda Hoy. Revista Sección Textil
Nº 11 – Publicación Anual
Dirección: Sección 9ª Textil
Colaboradores: M. Ángel Ramos Domínguez, M. Ángel de Leyva Pérez, Manuel Romero García, Pedro García García, Ramón Palomino Blázquez, Francisco Curros, Feria de Valencia, Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, Miguel Arrebola Medina.

Redacción y Administración
C/ Orfila, nº 9
41003 SEVILLA
Telf. 95 456 03 36

E-mail: sevilla@colegiodeagentescomerciales.es
Web: colegiodeagentescomerciales.es
Diseño maquetación e impresión
TECNOGRAPHIC, S.L.
Depósito Legal: SE: 6.573/08
Tirada: 1.500 ejemplares

JC
SOCKS
1972

Fabricantes de calcetines y leotardos

www.jc-castella.com



Ceremony

FABRICACIÓN NACIONAL

Representante Sevilla, Huelva y Cádiz: *Miguel A. Ramos* **Tel. 629 079 745**
Representante Córdoba y Málaga: *Juan Alberto Linares* **Tel. 620 808 705**
Representante Jaen: *Sergio Moreno Delgado* **Tel. 610 521 421**

Editorial

Saludos a todos, espero que esta campaña os haya ido mejor que la anterior.

Tenemos una sección Textil viva y con muchos frentes abiertos:

- Nuevo empuje a la feria de Madrid con la unión de FIMI e IFEMA Madrid, la posible unión de puericultura y textil de nuevo como en ferias anteriores.
- Presentación de la feria en la reunión de nuestra sección presentada por su presidenta.
- Cambio de impresiones sobre las anteriores ferias e intentar mejorar en todo lo posible la repercusión mediática necesaria para las ferias de estas últimas ediciones.
- Formas futuras de afrontar nuestra revista.
- En nuestro sector tenemos continuamente que reciclarnos y actualizarnos a los tiempos que vivimos, la forma de vender de ahora ha cambiado mucho de la de hace 10 años, prácticamente todos utilizamos medios informáticos nuevos, igual que avanza la tecnología tenemos que ir avanzando y adaptándonos para darle a nuestros clientes una presentación moderna y actualizada.
- La venta online irá tomando cada vez más fuerza en nuestra cuota de mercado y no estamos lo suficientemente preparados, hay que adelantarse a los cambios.

Ánimo a todos, un cordial saludo.

BARANDI®
Punto Blanco
lalineatres
Pedro García García
Agente Comercial Colegiado
Cádiz, Córdoba, Huelva y Sevilla
Plaza de Blas Infante, 6 - 41700 – Dos hermanas - Sevilla
676952582 Invernon56@hotmail.com



FABRICACIÓN 100% ESPAÑOLA

DBB COLLECTION - 681 654 523 - dbbcollection@gmail.com









POPYS

Moda para los más Peques



TELÉFONO: 953 74 18 29
EMAIL: CONFECCIONES-POPYS@HOTMAIL.COM
CARRETERA ÚBEDA-BAEZA KM.3.5 ÚBEDA, JAÉN









REPRESENTANTES
Miguel Angel Ramos Dominguez
Tel.629.079.745
Sevilla - Huelva - Cadiz

Antonio Jurado
Tel.619.544.428
Córdoba - Jaén

PREMIUM
INTERIOR

www.grupobcf.com
Tel. +34 900 100 454

"Ideas e Inquietudes"



Miguel Arrebola Medina

Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

El tipo de consumidor ha cambiado y eso hace que todos debamos aceptar ese cambio , desde las empresas que ofrecen servicios , pasando por los ***Agentes Comerciales*** que las ofertamos a nuestros retails y estos como ultimo eslabón de esta cadena , persuadir al nuevo consumidor , por cierto mas conocedor de los productos, en calidades,precios,diseños,etc.

Centrándome en nosotros los ***Agentes Comerciales*** y sabedores de nuestra labor en esta cadena entre nuestros representados y nuestros clientes, deberíamos sobre todo y primero la de optar de superar nuestros prejucios, para con ellos superar o mejorar nuestra relación con nuestros clientes. Nuestra revista ***Moda Hoy*** trata precisamente de ello, el acercamiento que podamos tener con nuestros clientes y nuestros representados.

No salgas a vender sin haberte quitado de la cabeza ese prejuicio de ... "esta visita será una pérdida de tiempo" .Cuando cualquier encuentro con un cliente es una oportunidad para vender, preparar una futura venta o aprender cosas útiles para otras visitas. En tu vida comercial, te puede tocar vender en cualquier situación y es un asunto a tener en cuenta.

Hoy no voy a vender, no sé explicar bien este nuevo producto, mi empresa tiene mala fama, me falta don de gente, mi competencia es mejor, etc. No conseguirás crecer como vendedor si no eres capaz de plantearte retos cada vez mayores, si no eres capaz de superar estos prejuicios, la auto motivación debe ser una herramienta de viaje para ti, y trasladársela a tus clientes que también lo necesitan. Comparte tus problemas con tus clientes, compañeros o tus jefes de ventas, seguro que entre todos se pueden ir encontrando posibles soluciones a las dificultades del día a día y los mas importante, fíjate tus propios objetivos, conformarte con lo que tienes elimina la motivación.Planteate los logros que quieras alcanzar en cada etapa de tu vida profesional.

Compañeros, desde aquí también os hago un llamamiento para la defensa y apoyo a nuestros clientes, que también lo están pasando mal en muchos casos, el tipo de consumidor ha cambiado y eso frena sus ventas. Los consumidores van cambiando, se adaptan al ritmo que lleva la economía y este año la desaceleración en la última parte del año se ha notado. Por ello creo que nosotros los ***Agentes Comerciales*** debemos en mayor medida difundir todas las ideas y herramientas que les podamos facilitar en de la medida de lo posible. Animo a todo aquel compañero o cliente, a que también utilice esta herramienta que se llama ***Moda Hoy*** , donde podrán expresar sus ideas e inquietudes.

A tod@s, amigos, clientes, compañeros de la Sección Textil os deseo lo mejor para lo que resta de año y que el venidero llegue con herramientas de buenos deseos.

"las ventas dependen de la actitud del vendedor, no de la actitud del prospecto"

William Clement Stone



Decálogo de intenciones de nuestra revista "Moda Hoy"

Una revista donde podamos exponer nuestras inquietudes profesionales

Promocionarnos colectivamente

Poder encontrar nuevas oportunidades de negocio

Poder encontrar nuevos colaboradores

Establecer nuevos contactos, tanto con clientes como fabricantes

Poder potenciar nuestra cartera de clientes

Intentar llevar nuestra revista a sectores y zonas por descubrir

Tratar de impulsar nuevos servicios

Donde las empresas puedan promocionarse y contactar con Agentes Comerciales

Coordinar acciones con organismos, ferias, instituciones o asociaciones

"La base de esta sección es conseguir un grupo que sea referente de compañerismo tanto en el desarrollo de sus labores profesionales como en el ámbito personal"



Sección Textil

e.mail: sevilla@cgac.es
web: http://sevilla.cgac.es
902884032/954560336

juntos podemos anímate a venir



Sección Textil

Confección
Mercería
y Paquetería

"La comunicación es clave entre nosotros y la sección es el móvil perfecto"

Todos tenemos que ser profesionales



Miguel Ángel de Leyva Pérez

Presidente de la Sección

Ya nos encontramos en la edición número XI de nuestra revista, espero que nuestro proyecto os ilusione.

Como presidente de nuestra sección me atrevo a decir que este año ha sido duro para todos por la incertidumbre climática que afecta muchísimo en nuestro sector.

Tenemos que buscar un tipo de producto atemporal que el cliente pueda defender toda la campaña y sobre todo intentar respetar unas fechas de rebajas para que los beneficios de nuestra clientela sean superiores.

Normalmente cuando la campaña ha sido mala, los clientes se ponen nerviosos y reducen pedidos o anulan sin más miramientos, sin pensar que detrás de esos pedidos hay un trabajo, un desplazamiento, un tiempo invertido.

Tenemos que dejar claro que cuando se hace un pedido se hace con todas las consecuencias y no se puede anular o rectificar, siempre que no haya un motivo justificado.

Hay que valorar el trabajo del Agente Comercial y no tener la incertidumbre de una venta de campaña que normalmente puede llegar a mermar entre un 10 y un 15.%.

Nadie obliga al cliente a comprar las campañas y todos tenemos que ser profesionales.

Las campañas son necesarias porque sin ellas no habría una previsión para la fabricación y se verían desabastecidos. Evita desplazamientos a mayoristas y tiempo, sobre todo evita que la imagen de su negocio se repita con cualquier otro de nivel inferior, hay que buscar la exclusividad y controlar el producto, a la hora de vender tendrá un margen superior.

La artesanía y la moda andaluza es valorada en todo el mundo y tenemos unas armas importantes para usarlas bien.

Un saludo cordial para todos.

FIMI, NUEVA ESTRATEGIA, NUEVAS FECHAS, NUEVA UBICACIÓN



Alicia Gimeno



La próxima edición de la Feria Internacional de Moda Infantil y Juvenil, la 88ª edición de FIMI, viene cargada de novedades y con un objetivo claro: su comercialización a nivel internacional. En base a este claro objetivo, el certamen ha decido iniciar un nuevo rumbo con un importante cambio de estrategia, cambio de fechas de celebración y una nueva ubicación.

Todos los cambios que ha preparado FIMI tienen, en palabras de su directora, Alicia Gimeno, "el objetivo de continuar siendo el escaparate de las mejores propuestas de moda infantil y juvenil que tienen el diseño, el posicionamiento y la calidad de las marcas españolas" y además añade que "la próxima edición de FIMI se convertirá en el meeting point de la moda infantil española que nadie se quiere perderse, ni oferta ni demanda".



FIMI una nueva estrategia con más "made in Spain"

Una nueva estrategia orientada el 100% a captar la atención del comprador que busca el "made in Spain", por lo que FIMI ha preparado una acción especial encaminada a captar a los principales compradores de países objetivos como Emiratos Árabes, Estados Unidos, Kazajistán, Rusia o Uzbekistán, sin por ello dejar de apostar por los países tradicionales exportadores de la moda española como Italia, Reino Unido o Portugal, entre otros.

FIMI cambia de mes y se celebrará los días 1, 2 y 3 de febrero

Uno de los cambios más importantes de FIMI es que deja su tradicional mes de enero para celebrarse la primera semana de febrero, concreta-









mente del 1 al 3 de febrero. El objetivo de este cambio es impulsar la visibilidad de la moda española en el mundo respondiendo así al interés mostrado por compradores procedentes de otros países en acudir a la cita.

No en vano, su número no ha dejado de crecer en las últimas convocatorias, solo en la pasada edición de FIMI junio acudieron compradores de 30 países como Alemania, Argelia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Brasil, Costa Rica, Emiratos Árabes, Estados Unidos, Francia, Grecia, Honduras, India, Irlanda, Israel, Italia, Japón, Líbano, Libia, Marruecos, México, Omán, Panamá, Perú, Portugal, Puerto Rico, Reino Unido, República Dominicana, Suiza y Turquía, convirtiéndose en una de las citas más internacionales hasta el momento.

Feria Valencia e IFEMA se alían para coorganizar FIMI

Feria Valencia e IFEMA han alcanzado un acuerdo para la organización conjunta de FIMI y Puericultura Madrid. Por primera vez, dos operadores feriales nacionales, se unen en un proyecto común para la coorganización de dos de sus ferias más punteras en los sectores de moda infantil y puericultura.

El acuerdo contempla la organización conjunta de ambas ferias, para lo que las dos instituciones feriales aportarán sus recursos para asegurar el éxito de esta colaboración, así como la celebración de las dos ediciones anuales de FIMI en las instalaciones de IFEMA.

La colaboración además se extiende al proyecto de internacionalización de FIMI y Puericultura Madrid en destinos de interés, por lo que ambas instituciones feriales



estudiarán mercados objetivo para la celebración de estas ferias en el extranjero.

Por lo que FIMI, con su nuevo proyecto, abrirá sus puertas a las colecciones de moda infantil y juvenil otoño invierno 18-19, el próximo mes de febrero, del 1 al 3, en el Pabellón 14 del Recinto ferial IFEMA.










AGATHA RUIZ










DE LA PRADA




FIMI







Botones Disgosa

Botones Disgosa se constituye el año 1986, fruto de la iniciativa de Gonzalo Sánchez Peñalver y María del Carmen Rodríguez Pol. La empresa que nació en un pequeño local de 18 metros cuadrados en Barcelona hoy cuenta con unas instalaciones industriales de más de 1.000 metros cuadrados en la localidad vecina de Montcada i Reixac, cuyo objetivo es la fabricación y distribución de botones y abalorios destinados a los sectores de confección y mercería.

Durante estos 32 años, Botones Disgosa ha experimentado grandes cambios y ha sabido adaptarse a un mercado creciente y versátil. Si bien este sector siempre se identificó con la artesanía, hoy es imposible desvincularlo de los progresos tecnológicos y la industria.

La compañía inicia su actividad empresarial como mayorista de botones, contando con una red comercial de 15 representantes dedicados a la venta directa a la mercería. Gracias al carácter emprendedor de Gonzalo Sánchez, Botones Disgosa se introduce en el sector de la bisutería y los abalorios y se consolida como distribuidor de botones, ampliando su red comercial primero a Francia y Portugal y posteriormente al resto de Europa. La progresión de la compañía no cede en los

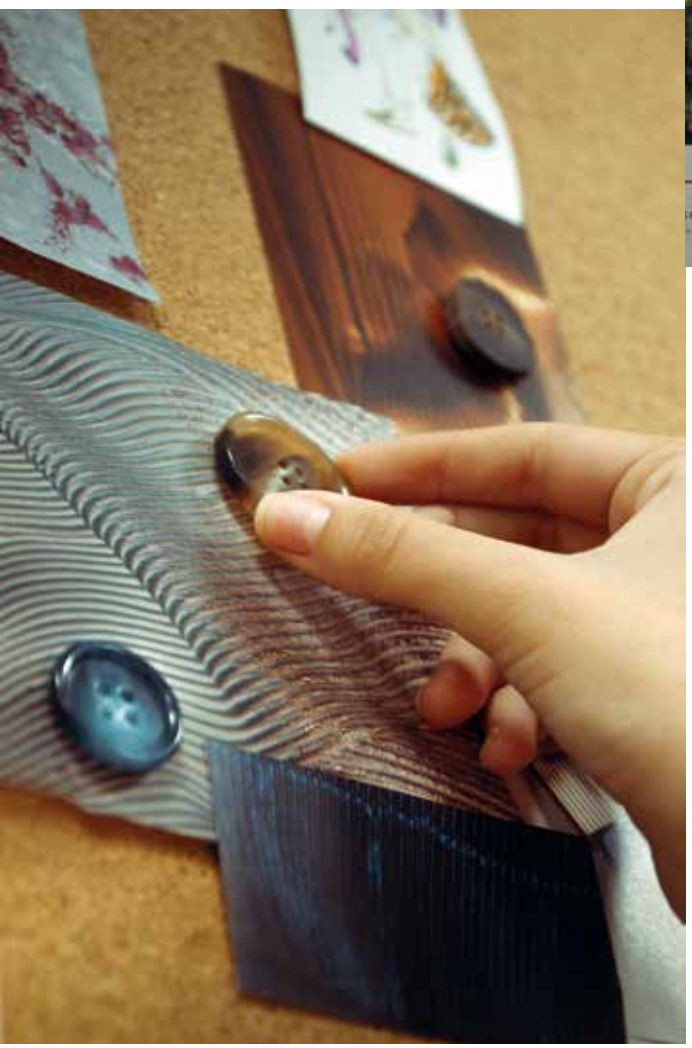


años siguientes y se afianza como líder en el sector de la mercería.

En el año 2006, Botones Disgosa se inicia en el mundo de la confección y culmina este proceso nueve años después, momento en el que se inauguran las nuevas instalaciones, que cuentan con una planta de producción dotada con maquinaria de última tecnología, una planta de logística para gestionar las admisiones y las expediciones y, por último, unas oficinas que integra los departamentos de compras, ventas, mercería, administración y diseño. Además, Botones Disgosa cuenta con una delegación y showroom en la localidad gallega de Arteixo y con la empresa del grupo Disgosa Italia S.r.l., con sede en Bergamo (Milán). La expansión internacional de la compañía también la ha llevado a estar presente en los mercados de Asia, Marruecos y Estados Unidos.

Botones Disgosa cuenta con una capacidad para producir un millón y medio de botones al día y una plantilla integrada por 40 profesionales cuyo objetivo es mantener





a la compañía como un referente en la fabricación y distribución de botones en los sectores de la confección y la mercería, a través de la adaptación a las nuevas tendencias, materiales y tecnología, buscando la máxima eficacia y eficiencia y siguiendo unos valores de responsabilidad social y medioambiental.



Componentes de la Sección 9ª asistentes a nuestras reuniones

MIGUEL	**ARREBOLA**	**MEDINA**	PAQUETERIA-LENCERIA-MERCERIA
JOAQUIN	**AYALA**	**PERNIA**	TEJIDOS, ENCAJES Y FORNITURAS
ANTONIO J.	**BARRERA**	**PÉREZ**	CONFECCION-INFANTIL
RAFAEL I.	**BARRERO**	**PRERA**	TEJIDOS CABLLERO
RAUL	**CABRAL**	**POLO**	PAQUETERIA-LENCERIA
CARLOS	**CADENAS**	**COSINOU**	CONFECCION GENERAL
JOSE M.	**CASTRO**	**CUADRADO**	CONFECCION GENERAL
MIGUEL A.	**DE LEYVA**	**PÉREZ**	CONFECCIÓN INFANTIL
Mª ROSARIO	**DOMINGUEZ**	**CAMPOS**	CONFECCION INFANTIL
SERGIO	**ESTEBAN**	**ZAMORANO**	CONF.INFANTIL-PUERICULTURA
FRANCISCO	**GAMEZ**	**HURTADO**	TEXTIL-HOGAR
MANUEL	**GARCIA**	**LUNA**	CONFECCION GENERAL
DIEGO	**GARCIA**	**BARRERO**	TEXTIL-HOGAR
PEDRO	**GARCIA**	**GARCIA**	PAQUETERIA-LENCERIA-MERCERIA
DANIEL	**GARCIA**	**ANTRAS**	CONFECCIÓN GENERAL
FRANCISCO	**GARCIA PELAYO**	**CORRALES**	BEBE-CONFECCIÓN INFANTIL
ANTONIO	**GIMENEZ**	**NARVAEZ**	CONFECCION GENERAL
JOSE C.	**HARO**	**LUCAS**	CONFECCION ROPA INFANTIL
IGNACIO	**HARO**	**LUCAS**	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL
JOAQUÍN	**HERNÁNDEZ**	**RODRIGUEZ**	CONFECCIÓN INFANTIL
JAIME	**JIMENEZ**	**HIDALGO**	PAQUETERIA-LENCERIA
PEDRO	**JIMENEZ**	**NAVARRO**	CONFECCION GENERAL
MANUEL	**LOPEZ**	**VIDAL**	CONFECCION ROPA INFANTIL
ALEJANDRO	**MARTIN**	**DIAZ**	CONFECCION INFANTIL
JUAN ANTONIO	**MATEU**	**QUEVEDO**	PAQUETERÍA-LENCERÍA

FRANCISCO R.	**MOLINA**	**FERRERO**	PAQUETERIA-LENCERIA
MARIA	**NEIRA**	**DOMINGUEZ**	CONFECCION GENERAL
ENRIQUE	**NEIRA**	**CILFREDO**	CONFECCION GENERAL
RAMÓN	**PALOMINO**	**BLÁZQUEZ**	PAQUETERIA-COFECCIÓN INFANTIL
DAVID	**PEREZ**	**PADURA**	PAQUETERIA-LENCERIA
FRANCISCO	**PEREZ**	**CRUZ**	CONFECCION GENERAL
PEDRO	**PÉREZ**	**GALÁN**	CONFECCION GENERAL
ADOLFO	**PORTILLO**	**GUERRA**	CONFECCIÓN INFANTIL
FEDERICO	**POUZOLS**	**RIOS**	PAQUETERIA-LENCERIA
MIGUEL A.	**RAMOS**	**DOMINGUEZ**	PAQUETERIA-LENCERIA-HOGAR
JUAN M.	**RISCO**	**OLIVA**	TEXTIL-HOGAR
MANUEL FCO.	**RIVAS**	**MORILLO**	CONFECCIÓN-PAQUETERIA
JULIA	**RODRIGUEZ**	**PRADO**	CONFECCIÓN INFANTIL
MIGUEL	**RODRIGUEZ**	**BERCIANO**	CONFECCION GENERAL
MANUEL	**ROMERO**	**GARCIA**	CONFECCIÓN INFANTIL
PRAXEDES	**SANCHEZ**	**VICENTE**	PAQUETERIA-LENCERIA
MANUEL	**VERDUTE**	**DIAZ**	TEXTIL-HOGAR

Composición de la actual Junta Directiva de la Sección



Presidente
Miguel Ángel
de Leyva



Secretario
Miguel A. Ramos



Vocal
Manuel Verdute



Vocal
Diego García



Vocal
Manuel Romero

*** Para anunciarse en esta Revista contactar con el Colegio (Sección Textil) Tlf.: 954 56 03 36**
Web. www.colegiodeagentescomerciales.es – E.mail: sevilla@colegiodeagentescomerciales.es

Anastasia



Eva Martínez Artesanía
Teléfono: 957 71 20 66
Comercial de zona:
Miguel Ángel de Leyva
Teléfono 653 612 074

Eva Martínez
Comunión

Fuente Palmera de boda

Este año ha sido su XI edición batiendo record con 45 expositores, en su inauguración fueron homenajeados los diseñadores Victorio y Lucchino a quienes se les otorgó un reconocimiento por su trayectoria.

El ambiente que se vive en Fuente Palmera es fantástico, su centro engalanado para recibir a visitantes y profesionales es digno de elogio.

Todos los negocios abiertos, con alfombras rojas por toda la ciudad y todo tipo de empresas asociadas a lo que conlleva una celebración , fabricantes de trajes de novias, empresas de catering, de automóviles, músicos, floristerías, agencias de viajes, joyerías, fotógrafos, empresas de muebles, diseñadores de trajes de novias, ceremonia, complementos etc…

El programa de la feria comenzó el 4 de octubre.

- 12,00 Inauguración
- 20,00 Certamen de jóvenes diseñadores

DESFILES

Viernes 5 de Octubre	**Sábado 6 de Octubre**	**Domingo 7 Octubre**
19,30 Higar Novias	11,30 Eva Martínez Artesanía	12,00 Creaciones Paqui Rivero
20,30 María Balance	12,30 Galerías Fabi Comunión	Moda flamenca
21,30 Josefina Novias	19,30 Galerías Fabi Novias	18,30 An & Ber
	20,30 Diseñadora Sara Ostos	19,00 Zero fiestas
	21,30 Aguilar Novias	

Eva Martínez en la actualidad diseña, fabrica y comercializa moda infantil de canastilla, ropa de vestir, ceremonia y comunión de niña.

Su confección es totalmente artesanal confeccionando todas sus prendas en las medidas que el cliente demanda.

Los diseños de Eva Martínez se caracterizan por su corte elegante e innovador. Introduce todos los tejidos y complementos que van en tendencia con la elegancia de sus diseños.

Comercializa su producto por el territorio nacional, Portugal, Inglaterra y México.

El Presidente de la Sección

DÍA DEL AGENTE COMERCIAL

"El Día del Agente volvió a reunirnos entorno a la Colegiación"

El acto resultó emotivo como siempre, ya que pudimos homenajear a los compañeros que cumplían sus bodas de Plata y Oro en el Colegio. Entre ellos algunos miembros de nuestra sección Textil; así como a las nuevas incorporaciones y a los que demostrando su capacidad para estar al día, realizaron los curso on-line con el Centro de formación Adams.

Mostramos algunas imágenes del entrañable acto que celebramos el pasado día 9 de noviembre y al que nos acompañaron numerosos miembros de nuestro censo, así como los homenajeados y distintos invitados a dicho acto, entre los que se encontraban miembros de distintos colegios profesionales y entidades colaboradoras: D. Juan A. Montes Montero (Vicepresidente del Colegio Oficial de Graduados Sociales), D. Juan Carlos Hernández Buades (Director General Fundación San Pablo CEU), D. Rafael Fernández Mesa (Presidente Ilustre Colegio de Químicos), D. José Feria Mora (Presidente del Colegio de Administradores de Fincas), D. Antonio Villa Vera representando a Helvetia Seguros y D. Pedro Maese Valenzuela al grupo Cepsa. Por la firma AVISA nos acompañó D. Fernando Gamero Casado, por ADAMS Dª Isabel Ruiz y por Plasticosur Dª Laura Garrido







NOTICIAS DE LA SECCIÓN

Reunión de la sección 9ª Textil



El pasado mes de noviembre la Sección Textil realizó su reunión periódica, en ella se trataron sobre los temas de mayor interés sectorial. En la imagen su presidente D. Miguel Ángel de Leyva y el secretario Don Miguel Ángel Ramos, junto al presidente del Colegio.

Coloquio sobre la nueva "Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo"

Invitado por la Sección Textil del Colegio, Don Alejandro Nisa Ávila, Graduado Social en ejercicio, ofreció en el salón de actos del Colegio, una charla informativa ilustrada con proyección y exposición de diferentes supuestos sobre la nueva "Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo". A continuación contestó cuantas preguntas le realizaron los compañeros sobre temas relacionados con la seguridad social y asuntos fiscales.



NOTICIAS DE

Presentación de la revista "MODA HOY"



La presentación del número 10 de la Revista Sectorial de la Sección Textil "Moda Hoy" se llevó a cabo en el Salón de Actos de nuestra sede social. Asistieron a la misma, además de los miembros de la Sección 9ª que hacen posible su aparición, el Sr. Presidente del Colegio.

Aprovechamos desde estas líneas para animar a los compañeros y colaboradores, para que sigan con el esfuerzo que les caracteriza en su labor de concienciación colegial y apoyo a todo lo que significa el desarrollo en el ámbito de su Sección.





LA SECCIÓN

Reunion de la Sección junio de 2018

El pasado mes de Junio la Sección Textil realizó periódica reunión semestral, en ella se trataron sobre los temas de mayor interés sectorial, entre ellos se informó de una nueva iniciativa entre FIBES, la Sección Textil y nuestro Colegio, en relación con la gestación y posterior organización de un certamen de moda infantil en Sevilla, el cual contaría el apoyo y la experiencia de la Sección Textil de nuestro querido Colegio hermano de Córdoba.



También los asistentes valoraron muy positivamente la edición del número 10 de la Revista Moda Hoy; así como aprovecharon para ponerse a disposición para colaborar en la preparación del futuro número 11 de nuestra revista.

Por otra parte se oficializo el nombramiento del nuevo vocal de la Sección D. Manuel Romero, quien sustituye a D. Miguel Arrebola que en la actualidad ocupa el cargo de Presidente del Colegio.



Finalizando la reunión Dª Pilar Pino en representación de la firma PLASTICOSUR S.A., informó a todos los compañeros del acuerdo suscrito con el Colegio para que todos los compañeros interesados en asistir a sus instalaciones, rellenando un impreso alojado en la web del Colegio tenga acceso tanto ellos como sus familiares directos.

Como viene siendo tradicional, tras la reunión tomamos una copa de vino en nuestra sede social, lo que aprovechamos para seguir tratando temas de interés aunque de forma más distendida.

Home Textiles Premium by Textilhogar 2018, cada vez más internacional y con más negocio

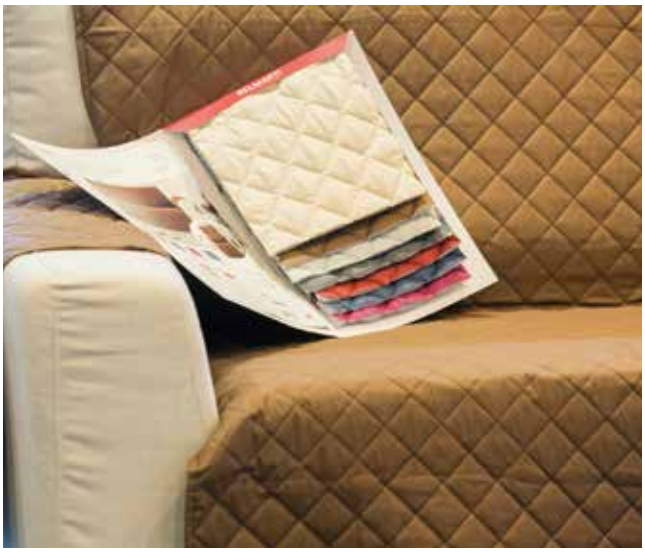


Máximo Solaz
Director Home Textiles Premium by Textilhogar



Home Textiles Premium by Textilhogar cerró el pasado 14 de septiembre en el recinto de Caja Mágica de Madrid su edición más internacional y la que, a juicio de muchos expositores, parece haber generado más negocio. Las primeras estimaciones del certamen apuntan a que Textilhogar ha vuelto a superar la cifra de los dos mil asistentes, aunque más allá de aspectos cuantitativos lo que más ha destacado en esta edición ha sido la generación de negocio para los 84 expositores directos y, sobre todo, la amplia internacionalidad de los compradores, que se han dado cita en Madrid procedentes de 33 mercados diferentes.









Durante los tres días del certamen se han logrado cerrar tanto un buen número de pedidos para la próxima temporada como diferentes proyectos en el ámbito del contract a nivel internacional.

En este sentido, ha vuelto a cobrar un gran protagonismo la misión de Compradores Internacionales, coordinado por la patronal textil ATEVAL – Home Textiles from Spain con el apoyo de IVACE Internacional e ICEX y que ha permitido la visita de un centenar de profesionales procedentes de 33 países. A estos, también es muy destacable, la suma de cerca de 200 compradores también internacionales y que han visitado la feria a iniciativa propia, lo que incrementa el valor de Home Textiles Premium by Textilhogar como un punto de apoyo y de impulso para la internacionalización del sector textil nacional. En total, se calcula que a lo largo de los tres días se han registrado más de un millar de reuniones directas y encuentros de negocio B2B entre expositores y compradores internacionales.



Además, no hay que olvidar el atractivo que supone el certamen para los profesionales españoles como como responsables de tiendas de decoración, interioristas, arquitectos, fabricantes de muebles tapizados, editores textiles y tiendas de ropa de hogar y textiles para la decoración que convierten Madrid en el punto de negocio y encuentro anual. Muchos de ellas han destacado el nuevo espacio 'El Cubo' dedicado al contract y con presencia de los mejores editores textiles del país y que en esta ocasión ha realizado una serie de instalaciones recreando diferentes habitaciones de hotel y que han sido especialmente aplaudidas por su originalidad, diseño e innovación.



Buenas expectativas para 2019

Así las cosas, el certamen ha sentado las bases para una próxima cita en 2019 para la que ya hay muy buenas expectativas. De hecho, durante los tres días de esta cuarta edición muchas han sido las consultas de posibles nuevos expositores que ven en Home Textiles Premium by Textilhogar una feria ya consolidada y que supone un impulso para abrir nuevas vías de negocio y nuevos mercados internacionales. La próxima edición se celebrará en septiembre de 2019



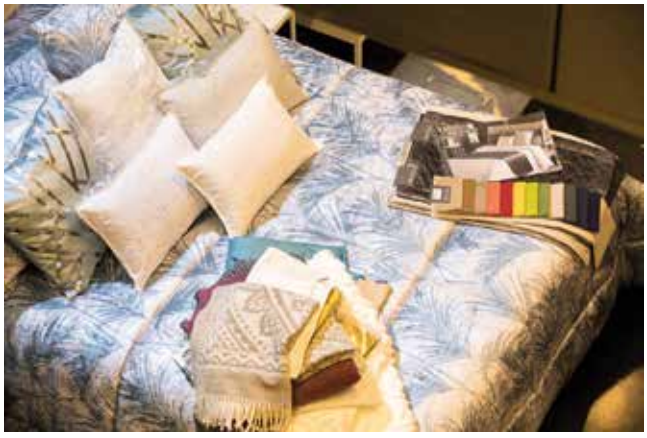
HOME TEXTILES PREMIUM

BY TEXTILHOGAR
















SAMBURU KID'S LINE
CdR Cecilia de Rafael®
"Porque nosotros SI entendemos de pantys"
#ceciliaderafael
www.ceciliaderafael.com
Ramón Palomino Blázquez
Representante de Sevilla · Cádiz · Huelva
ramonpalomino66@gmail.com
Telf: 610.822.146

Calendario de Ferias 2019



- **MERCEDES-BENZ FASHION WEEK MADRID (ed. enero)**
  Del 24/01/2019 al 30/01/2019
  MADRID-IFEMA

- **HEIMTEXTIL 2019**
  Del 8 al 11 enero 2019, Frankfurt, Alemania,
  FERIA DE LA DECORACION Y TENDENCIAS EN TEXTILES DEL HOGAR

- **FIMI EL UNIVERSO DE LA INFANCIA (Otoño/Invierno)**
  Del 01/02/2019 al 03/02/2019
  MADRID-IFEMA

- **SIMOF 25 Aniversario Salón Internacional de la Moda Flamenca**
  Del 7 al 10 de Febrero de 2019
  FIBES – SEVILLA

- **MOMAD. Moda en Madrid (ed. febrero)**
  Del 08/02/2019 al 10/02/2019MA
  DRID-IFEMA

- **ShoesRoom by MOMAD. Salón Internacional de Innovación para Calzado y Accesorios (ed. marzo)**
  Del 01/03/2019 al 03/03/2019
  MADRID-IFEMA

- **FUTURMODA. 41º Salón Int. de la Piel, Componentes y Maquinaria para el Calzado y la Marroquinería**
  Del 13/03/2019 al 14/03/2019
  ELCHE (ALICANTE)

- **H + H COLOGNE**
  Colonia (Alemania)
  29. - 31. Marzo 2019
  Feria internacional especializada de trabajos artesanales, hobbies y mercería

- **IV FERIA DE LA MODA DE TENERIFE**
  Del 11/04/2019 al 14/04/2019
  SANTA CRUZ DE TENERIFE

- **BARCELONA BRIDAL FASHION WEEK**
  23/abr – 26 /abril – Barcelona – Fira

- **FIMI**
  Comunión y ceremonia
  Feria Valencia 10-12 mayo

- **NOVIA ESPAÑA**
  9/may - 11/ may
  Salón Tendencia de novia
  Barcelona – Fira

- **DENIM PREMIER VISION**
  Salón europeo de la Industria y tendencias del Denim
  18 / may – 19 / may
  Barcelona - Fira

- **FIMI**
  Primavera / Verano
  Madrid - Ifema
  Junio - fecha por confirmar

- **MERCEDES-BENZ FASHION WEEK MADRID (ed. julio)**
  Del 06/07/2019 al 10/07/2019MADRID-IFEMA

- **FERIA HÁBITAT VALENCIA**
  MADRID
  Fecha por decidir (septiembre)

- **MOMAD. Moda en Madrid (ed. septiembre)**
  Del 06/09/2019 al 08/09/2019
  MADRID-IFEMA

Relación de Hoteles/Restaurantes

Ofrecidos por distintos compañeros de la Sección donde nos sentimos especialmente bien atendidos

Hostal Las Tres Jotas
C/ Rafael Aguirre, 60
Tlf.: 957 15 61 21
Alcaracejos (Córdoba).

Hostal Blumen
C/ Málaga 108
Tlf.: 956 63 17 47
Algeciras (Cádiz).

Hotel María Luisa
C/ Avenida Francia 2
Tlf.: 956 65 25 42
Algeciras (Cádiz).

Hotel Mitra
C/ Carretera Cabra Úbeda
km 51,2
Cabra (Córdoba).

Hotel Mariano
C/ Avenida de Cádiz 60
Tlf.: 957 29 41 66
Córdoba.

Hotel María Luisa
Avd. de Francia, 2
Tlf.: 956 65 25 42
Algeciras (Cádiz).

Hotel Alborán Algeciras
C/Los Álamos s/n
Tlf.: 956 63 28 70
Algeciras (Cádiz).

Hostal Blumen
Ctra. Málaga, 108
Tlf.: 956 63 17 47
Algeciras (Cádiz).

Hostal Real
Avd. Pablo Picaso, 7
Tlf.: 956 62 00 24
Los Barrios (Cádiz).

Hotel León
Pol. Ind. Dehesa Boyal
Tlf.: 959 41 80 10
Bollullos Del Condado (Huelva).

Restaurant León
Pol. Ind. Dehesa Boyal
Tlf.: 959 41 80 10
Bollullos Del Condado (Huelva).

Bar Patrón
Paseo de la Glorieta, 2
Tlf.: 679 31 18 93
Huelva

Restaurante La Colmenilla
Pol. Ind. La Colmenilla, s/n
Tlf.: 687 85 36 34
Gibraleón (Huelva).

Restaurante Cachito
Avd. de Blas Infante, s/n
Tlf.: 959 38 30 04
Lepe (Huelva).

Restaurante El Revuelo
Avd. Blas Infante , 67
Lepe (Huelva).





Info@mascomunion.com- Tlf. 968 345637-Representante Miguel Angel de Leyva- Tlf.653612074

Índice de anunciantes

PAG. 2 y 26
FERIA de VALENCIA
Avd. de las Ferias, s/n
46035 – Valencia

PAG 4
GENEROS DE PUNTO
CASTELLA
Juan de la Cierva, 12
Pol Ind Mas Roger
08397-Pineda del Mar
Barcelona

PAG 5
PEDRO GARCÍA GARCÍA
Plaza de Blas Infante 6
41700 - Dos Hermanas (Sevilla)

PAG 6
DBB COLLECTION
Urbanización Nueva Andalucía, 31
T. 681 654 523
dbbcollection@gmail.com
41620 Marchena (Sevilla)

PAG 7
CONFECCIONES POPPY
Baltasar Higueras Pulpillo y
Hnos C.B.
Ctra. .Úbeda – Baeza, km 3,5
23400 Úbeda (Jaen)

PAG 8
ENCAMA FABRICS S.L.
Pol Ind.Pla del Conde, 34
Po Box 116
46860-Albaida
Valencia

PAG. 10
ROINSAL PREMAMA S.L.
C/Tulipán, 33
41630-Lanteguela
Sevilla
www.roinsalpremama.es
www.babinebebe.es

PAG 20
ARTESANIAS
EVA MARTINEZ
C/ Segovia y Merceditas, 16
14120 – Fuente Palmeras
(Córdoba)

PAG 30
EXCLUSIVAS OLCA, S.A
Isaac Peral, 27
Sant Just Desverm
08960 – Barcelona
Info@ceciliaderafael.com
www.ceciliaderafael.com

PAG 33
PETER'S DRESSES
C/. Los Rolines, 13
30012 Murcia
T. 968 345637
info@maascomunion.com

PAG 35
SECURITAS DIRECT
Carretera de la Esclusa, s/n
Edif. Galia Puerto 5ª
Sevilla 41011
Teléfono: 95 462 04 16
Fax: 95 565 82 01

PAG 36
BOTONES Y ABALORIOS
DISGOSA
Gaia, 38. Pol. Ind.
Pla D'En Coll
08110-Montcada i Reixac
Barcelona
T. 934356100.
disgosa@disgosa.com
www.disgosa.com

Facturación e Internet

Las claves para la continuación de la figura del agente comercial pasa por saber acoplarse a estas dos situaciones que a día de hoy, en mi opinión, están provocando cambios sustanciales en nuestra vida mercantil, una está transformando el mercado y la otra es nuestro sustento para poder ejercer la profesión y no tener que echar la persiana como se dice vulgarmente al cierre de un local o la finalización de una etapa laboral.

En la venta por internet, el acople del agente comercial está sujeto a encontrar a esos clientes que han transformado su local cara al público en un bajo de una casa o una habitación desde donde ejerce su profesión de venta a un público que no visita tienda, y que se encuentra en su hogar ejecutando su compra por ordenador. Respecto a la venta que realizan las cadenas o grandes superficies por esta nueva vía, no le encuentro forma de acceder a nuestra figura comercial.

En tema facturación la solución podría ser una aportación de los fabricantes para representar sus productos en las tiendas que se visitan, pues como ellos mismos contemplan, el importe de la venta es cada vez menor en la mayoría de los clientes visitados que se han ido ampliando por nosotros precisamente para conseguir facturar más. Ellos ya han puesto solución con el cobro de portes, o mínimo de prendas por modelos, o la dedicación del agente a empresas con un potencial económico y de prendas que aporte la sustentación del representante, de manera que asegure un beneficio lógico y mínimo y una posterior ampliación económica a través de objetivos.

MANUEL ROMERO
Vocal de la Sección



Tu negocio será invisible para los ladrones con la alarma ZeroVision de Securitas Direct

Sólo a través del **902 500 020**

te llevas tu sistema de seguridad con un

50% dto.

oferta exclusiva para miembros del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

Oferta válida hasta el 31 de Diciembre de 2019

SECURITAS Direct

RNSP: 2737

DISGOSA BOTONES



BOTONES Y ABALORIOS DISGOSA

Tel. 934356100. Fax 934369870

disgosa@disgosa.com - www.disgosa.com