

coac.

Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de Sevilla



ANUARIO 2020

UNA PROFESIÓN DE
FUTURO

Familia. Preocupación.

 **Estamos a tu lado.**

Para más información, contacta con:

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

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

Nº de registro DGS: C0157B90131095

simple. claro. helvetia 

Tu aseguradora suiza





SUMARIO

4	Palabras del presidente
8	Opinión Miguel Rus Palacios (CES)
10	Servicios Colegiales
12	Opinión Pedro J. Delgado Moreno (Cámara de Comercio)
14	Pequeña reflexión Salvador González (COAC)
16	Opinión Alicia Gimeno (FIMI)
18	Sección 24 "Muebles y Decoración"
21	Sección 9 "Textil"
22	Entrevista a Raúl López Raúl Cabral
24	Servicios Colegiales
25	Asesoría Jurídica RZS Abogados
28	Asesoría Fiscal José Ramón Barrera Hurtado
32	Asesoría Informática Federico Sánchez Joménez
34	Vida Colegial
41	Opinión Aurora Doblado (Agente Comercial Colegiada)
44	Opinión Luis Caro (Agente Comercial Colegiado)
46	Opinión María Rocío Quintáns Eiras (Universidad A Coruña)
50	Actualidad
51	Centenario
52	Obituario
54	Club Nicolás Fontanillas

Director
Miguel Arrebola Medina

Consejo Asesor
Enrique Vasallo Sirvent
Ramiro Corrales Pérez
Raúl Cabral Polo

Colaboradores
Miguel Rus Palacios
Pedro J. Delgado Moreno
Alicia Gimeno
Raúl Cabral Polo
RZS Abogados
José Ramón Barrera Hurtado
Federico Sánchez Jiménez
Aurora Doblado
Luis Caro Antequera
María Rocío Quintáns Eiras
Sección 9ª "Tejidos"
Sección 24 "Muebles"
Club Nicolás Fontanillas
Salvador González Morgado

Fotografías
Varios autores
Club N. Fontanillas: Fondos Club

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

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

PALABRAS DEL PRESIDENTE

Miguel Arrebola Medina



Adaptación Unión Consolidación

Insistir en la unión y consolidar la “Colegiación” en un mundo sometido a una evolución constante y acompañado por una incertidumbre en proyectos profesionales y personales puede parecer revolucionario. Pero ha sido y es la apuesta de este “Vuestro” Colegio, un colegio que “os recuerdo” como organización en poco más de año y medio, cumplirá los 100 años de existencia.

Una organización colegial que ha sabido durante todo este tiempo adaptarse a las necesidades de nuestros profesionales, así como representar sus intereses en todos los ámbitos de la vida profesional e institucional, fortaleciendo la colegiación y convirtiéndola en un tejido vivo y rebosante de ideas y propósitos, en el que nunca dejaremos de proponer proyectos, conceptos y pensamientos.

Seguro que esta pandemia nos ha dejado descolocados a más de uno, no es para menos cuando debemos manejar nuestros proyectos a golpe de actuaciones de inmediatez e incertidumbre. De la misma manera que hemos tenido que atender desde el Colegio todas las demandas de nuestros colegiados en el ámbito de sus obligaciones fiscales, jurídicas o administrativas.

Por cuestión de orden sanitario hemos tenido que tomar decisiones, como la anulación de los actos del día del Agente Comercial o los distintos seminarios a realizar en nuestra sede durante el mes de noviembre que tan buena acogida tuvieron el año pasado, pero no os quepa la menor de las dudas, que el proyecto para el año próximo lo retomaremos con más interés si cabe.

Las secciones de especializados del Mueble o Textil, también han tenido que parar o ralentizar su actividad colegial en forma de reuniones y actos; desde la Junta de Gobierno animo a todos los compañeros a seguir en su empeño por consolidar sus proyectos, así como animar a otros sectores a conformar su sección de especializados, con el fin de dar mejor respuesta a las demandas que pueda haber en un momento dado de mercado, exposiciones, ferias o eventos de interés para el sector.

Un recuerdo muy especial a nuestros queridos compañeros del Club Nicolás Fontanillas, que por la situación que estamos viviendo, quizás sean de los colectivos más perjudicados y golpeados de esta triste situación, vaya para ellos mi apoyo y seguro que más pronto que tarde volverán a poner a punto su maquinaria de actividades en nuestra sede.

“COMPAÑEROS, EL TRABAJO QUE MÁS TIEMPO TARDAS EN ACABAR ES AQUEL QUE NUNCA HAS EMPEZADO, CON LO QUE EMPIEZA HOY, COMO QUIERAS, CON POCO O CON MUCHO, PERO MUÉVETE CUANTO ANTES.”

Es verdad que las ventas se han venido abajo y que las perspectivas no son muy halagüeñas, pero debemos intentar por todos los medios seguir y pensar que surgirán nuevas oportunidades, creo que para mantener la motivación lo mejor que podemos hacer es alejarnos de las malas noticias y la gente negativa. En vez de eso, mantenerse positivo, establecer contactos que te puedan fortalecer, compartir tus triunfos con gente que te aporte nuevas ideas.

Cuando te encuentres en esta situación, haz un plan y lo más importante, ¡Pon manos a la obra! Ya me lo dijo alguien...si el cohete va a despegar y te ofrecen un asiento no deberías perder el tiempo preguntando qué cohete es. Solamente deberías subirte (para no dejar escapar las grandes oportunidades profesionales).

Gracias a todos los que han hecho posible este nuevo anuario Colegial y que la felicidad no os la toméis como una estación de llegada, sino como un modo de viajar.

Mucho ánimo y mucha suerte.



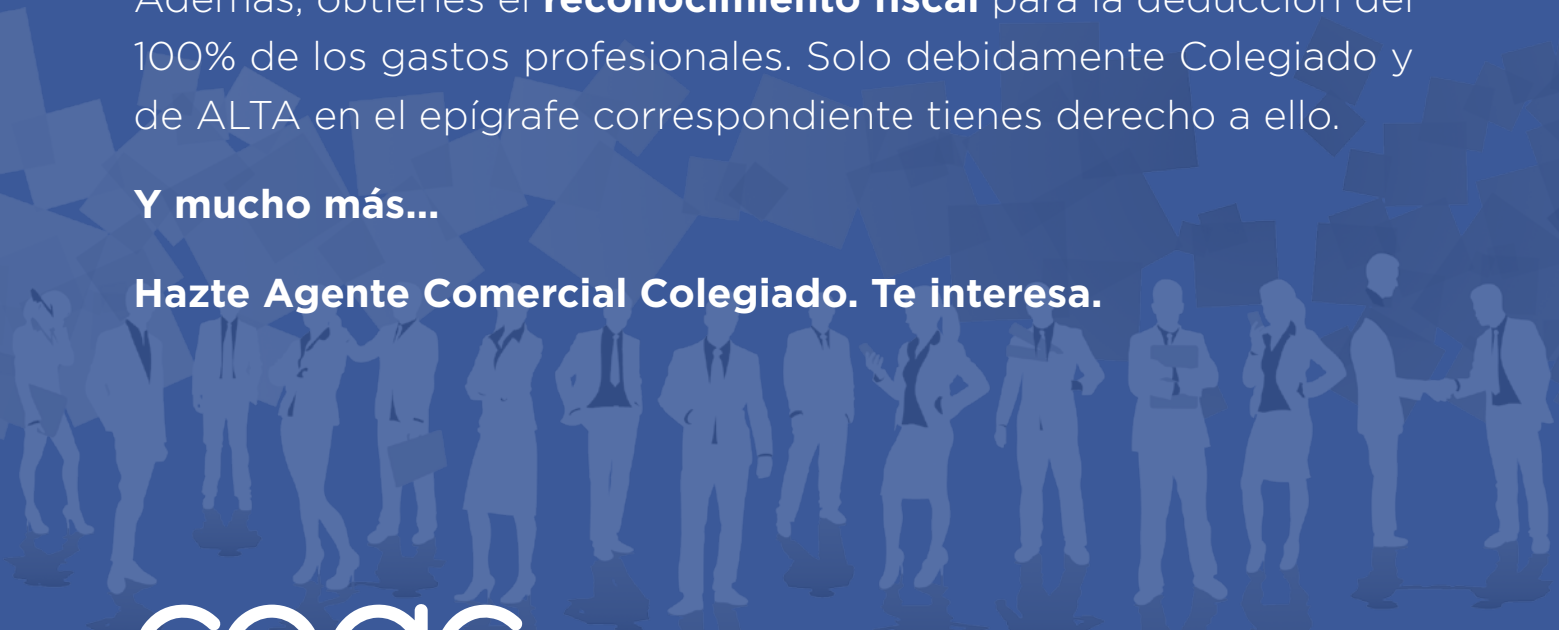
Hazte AGENTE COMERCIAL Colegiado

Si eres **Agente Comercial y estás Colegiado**, tienes a tu disposición **muchos servicios** que hacen más fácil tu vida y tu trabajo: Certificado y Carnet Profesional; tu propia cuenta de correo electrónico y miniweb profesional; los mayores ahorros en carburantes; acceso a despachos y salas de reuniones gratuitos; el mayor portal de ofertas representacionales para comerciales; asesoramiento fiscal y jurídico; seguro gratuito; numerosas ventajas y descuentos en hoteles, formación, transporte y banca.

Además, obtienes el **reconocimiento fiscal** para la deducción del 100% de los gastos profesionales. Solo debidamente Colegiado y de ALTA en el epígrafe correspondiente tienes derecho a ello.

Y mucho más...

Hazte Agente Comercial Colegiado. Te interesa.



codc.

Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de Sevilla

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

www.colegiodeagentescomerciales.es

f t in

Entidades Colaboradoras



FIBES
SEVILLA
PALACIO DE EXPOSICIONES Y CONGRESOS

Cámara
Sevilla



helvetia 


Santander

B Sabadell



clínica
+ Beiman



Centro Óptico
Ramón y Cajal



tecnová
CENTRO TECNOLÓGICO



CONSULTA PODÓLOGO
D. MIGUEL ÁNGEL LISSEN



CONSULTA ENDOCRINO
D. ISIDORO J. CARMONA DE TORRES

OPINIÓN

Miguel Rus Palacios

Presidente de la Confederación de Empresarios de Sevilla



Fuerte apuesta por el Asociacionismo

La palabra “crisis” significa cambio.

Sin duda, estamos viviendo fuertes cambios y momentos difíciles pero también tiempos de oportunidades. Adaptarnos a las nuevas circunstancias y buscar las mejores soluciones es parte de nuestro día a día. Hemos tenido que cambiar

la manera de trabajar, de comunicarnos e incluso de vivir.

En este sentido, lo primero que quiero es poner en valor el gran trabajo que han hecho los empresarios y los profesionales desde que empezó la crisis sani-

taria por el Covid-19. Muchos se han visto obligados a parar, total o parcialmente su actividad, para proteger la salud de todos. Una actividad que es sustento de cientos de miles de familias.

Como presidente de la Confederación de Empresarios de Sevilla (CES) tengo claro que una de las recetas para salir adelante en estos momentos difíciles es que estar unidos nos hace más fuertes, y las Administraciones son las primeras que saben el significado de esa unión. Por eso apuesto siempre por el asociacionismo y por el fomento de la Colegiación, entendida como organismo aportador de identidad, canalizador de sinergias, canal de interlocución con las diferentes administraciones, y entidad reguladora y protectora de la profesión.

Teniendo en cuenta las dificultades por las que atraviesa el comercio en general, y muchos de sus sectores en particular, vuestra labor se hace más necesaria. Sabemos que es uno de los sectores que peor lo está pasando y que la mayoría de los profesionales son autónomos, lo que les hace más vulnerables a las restricciones de actividad y a la pérdida de ingresos. Pero no hay que olvidar que el agente comercial es un profesional que puede ser esencial para sacar adelante a muchas empresas. Es aquel capaz de aumentar la productividad y la rentabilidad de cualquier negocio y, por tanto, ser el motor de reactivación de muchas empresas.

Quiero felicitar al Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, a su presidente Miguel Arrebola, por toda la labor desarrollada siempre, pero más si cabe en estos meses desde que se declaró la pandemia. Gracias por trabajar día a día por y para este esencial colectivo desde sus diversos servicios colegiales y persiguiendo los valores de la integridad, fiabilidad, calidad, excelencia, trabajo duro y servicio al cliente. Valores que, sin duda, marcan la diferencia.

Si algo hemos aprendido de manera acelerada desde que se inició esta pandemia es a replantearnos cómo veníamos gestionando nuestra actividad y la necesidad de adaptarnos a las nuevas exigencias y a los nuevos hábitos, especialmente desde el punto de vista tecnológico. Por eso, aho-

ra más que nunca, tenemos que estar cerca de nuestros profesionales, facilitándoles los medios y la información precisa para adaptarse a las actuales circunstancias.

Agentes Comerciales, sois esenciales para el desarrollo socioeconómico como intermediarios del ejercicio mercantil, llegando con vuestra presencia a todos los rincones de nuestra provincia y del resto de España. Sois ejemplo de trabajo duro y bien hecho. De saber adaptarse a las nuevas circunstancias y superar adversidades. Necesitamos un clima favorable para la actividad empresarial y el consumo si queremos una reactivación económica, volver a generar empleo y alcanzar los niveles de bienestar previos a la crisis. Por eso os animo a seguir adelante, a seguir trabajando por todos y a salir reforzados. Sólo juntos saldremos adelante.



**AHORA MÁS QUE NUNCA, TENEMOS QUE
ESTAR CERCA DE NUESTROS PROFESIONALES,
FACILITÁNDOLES LOS MEDIOS Y LA INFORMACIÓN
PRECISA PARA ADAPTARSE A LAS ACTUALES
CIRCUNSTANCIAS**



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.



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)
 - 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.
- Acceso a plantilla para gestión de libros fiscales.
- Cuentas de correo electrónico profesionales gratis



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).
- 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-farmacéutica 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 10 cts. por litro de carburante y cobro por meses vencidos). Coste anual de la tarjeta 3 €.
- Tarjeta Cepsa-Direct (descuento de hasta 10 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.

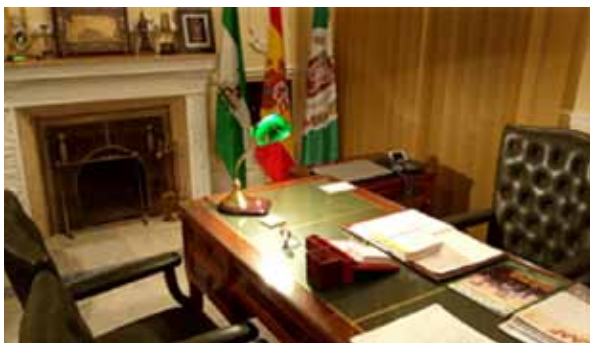
La sede del Colegio, al servicio de sus colegiados/as

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.

OPINIÓN

Pedro J. Delgado Moreno

Secretario General de la Cámara de Comercio de Sevilla

Trabajar mirando al futuro

La crisis provocada por la Pandemia del Covid-19 ha colocado a nuestro país en una situación inimaginable para todos.

Según las últimas previsiones de crecimiento de la OCDE, en su informe semestral de la perspectiva de la economía mundial, España sufrirá la mayor recesión económica de todos los países desarrollados, el PIB nacional caerá un 11,6 y reduce el crecimiento de 2021, al 5% y el de 2022 al 4%.

Además, nos indican que el paro llegará hasta el 17,4% con una media de 4 millones de desempleados.

Con estos datos sobre la mesa nos señalan que la recuperación completa del nivel de la pandemia no llegará hasta el 2023.

Hasta que llegue ese momento, serán muchas las voces que oiremos sobre cuáles son los remedios a aplicar para que nuestra economía logre situarse en niveles aceptables.

Todo indica que va a depender de la Vacuna, así como de la llegada de los fondos europeos y de su correcta aplicación y destino en los sectores más perjudicados.

La incertidumbre nos acompañará en los meses venideros por lo que las medidas de Apoyo a los autónomos y a las pymes se hacen necesarias para poder paliar esta situación que nos ha tocado vivir.

A lo largo de estos meses los préstamos ICO, la aplicación de los ERTE o las ayudas económicas han sido indispensables para aliviar en gran medida la situación por la que han tenido que atravesar cientos de empresas y autónomos.

Medidas que deben continuar en el tiempo hasta que no se vislumbre una luz clara al final del túnel económico.

Las crisis son entendidas por algunos economistas como oportunidades.

En un momento como el que nos ha tocado vivir las empresas y los autónomos que son los verdaderos creadores de empleo en nuestra sociedad, tienen que ocupar el lugar que les corresponde. Pasados el primer golpe que nos ha provocado esta situación, es el tiempo de que podamos caminar juntos, administraciones y agentes sociales para conseguir hacer aún más fuerte nuestra sociedad.

A LO LARGO DE ESTOS MESES LOS PRÉSTAMOS ICO, LA APLICACIÓN DE LOS ERTE O LAS AYUDAS ECONÓMICAS HAN SIDO INDISPENSABLES PARA ALIVIAR EN GRAN MEDIDA LA SITUACIÓN POR LA QUE HAN TENIDO QUE ATRAVESAR CIENTOS DE EMPRESAS Y AUTÓNOMOS



No puedo finalizar mi mensaje sin aprovechar la oportunidad para dirigirme a todos los que forman parte de tan Ilustre Colegio de Agentes Comerciales y elogiar el papel que desempeñan en el desarrollo de la actividad económica y social de nuestro territorio. Es obligado resaltar la importancia de la labor del agente comercial en la consecución de numerosas y destacadas operaciones empresariales. La experiencia, independencia y conocimiento constituyen pilares fundamentales en el desarrollo profesional de cualquier colegiado y les posiciona en estos momentos en actores necesarios para lograr la tan ansiada y segura recuperación económica.

Según el gran gurú especialista en prácticas de gestión empresarial, Tom Peters, "lo que hagamos en momentos tan difíciles como los de ahora va a determinar lo que seremos como profesionales y como empresa en el futuro. Porque más allá de los beneficios y de los índices de productividad, tras el Covid -19 nos van

a recordar y nos van a recomendar según lo que hagamos y cómo nos comportemos ahora."

Por tanto, debemos de tener claro que de lo que hagamos en estos momentos dependerá nuestro futuro.

Termino agradeciendo al Ilustre Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, y a su presidente, la oportunidad de dirigirme a todos los que formáis parte del mismo y enviar un mensaje de ánimo y confianza en estos difíciles momentos.

Cámara
Sevilla

Pequeña Reflexión

Salvador González

coac



Quería desde este modesto escrito haceros llegar una serie de cuestiones, que aunque básicas y conocidas, no están de más recordar, a saber:

- La importancia de la **Agencia Comercial** y de la figura del Agente Comercial dentro del complejo engranaje que supone la actividad comercial de una sociedad, donde ninguna de las piezas que la componen debe ser desdeñada y donde la importancia del flujo de dicha actividad depende de la interacción de todos sus actores:

Productores, fabricantes, almacenistas, transportistas, agentes, y por último y no por ello menos importante destacar la figura del imprescindible y nunca suficientemente valorada del pequeño comerciante (en extinción en los últimos años) y que bien merecerían el apoyo y la consideración de TODOS.

- La importancia y el valor de **la Colegiación**. Institución esta, aunque de origen antiguo y hundiéndose sus raíces en los gremios y las cofradías medievales; no tenía ni tiene otra ocupación más básica y primaria que la de defender y agrupar los

intereses de una “profesión”. De modo que, aunque ya en el siglo XXI, no se me ocurre mejor manera de atender las necesidades de un gremio que de manera Colegiada. Usemos pues la herramienta que nos ofrece la existencia de dicha institución y pongamos en valor nuestra profesión. Máxime en tiempos de crisis y zozobra como los que nos está tocando vivir.

- Por último, la importancia que debemos darle a **la capacidad de superación y de adaptación** al medio que tiene nuestra actividad profesional, tal vez como todas, pero en nuestro caso quizás de manera más acentuada; en 50 ó 60 años hemos pasado de “arrastrar” el baúl con los muestrarios de pueblo en pueblo, a hacer uso del mercado electrónico y a generar recursos utilizando la última tecnología y conocimientos. No debe asustarnos pues un nuevo periodo de crisis, podemos y debemos reinventarnos desde ella.

Formación In-Company

 escuela
de negocios
CAMPUS CÁMARA COMERCIO SEVILLA

 **Cámara**
Sevilla

LA FORMACIÓN A MEDIDA PARA PROFESIONALES QUE SIEMPRE PIENSAN EN CRECER

A través del departamento de **Formación In-Company**, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio ofrece formación a medida adaptándola a tus objetivos concretos.

Trabajamos el diseño del programa para que se ajuste a tu interés personal o de tu organización. Más de 2.000 profesionales pasan anualmente por nuestros programas de formación valorando especialmente las propuestas de contenido y su adecuación a las necesidades reales de las empresas y el mercado.

Programa EXECUTIVE CORPORATE '21

Áreas de Contenido Formativos

Dirección y
Administración
de Empresas

Internacional
Comercio Exterior
Logística

Marketing y
Ventas
Social Media

Comunicación

RRHH

Laboral

Fiscal y
Mercantil

Económica y
Financiera

TIC/
Transformación
Digital

Idiomas

Gestión de
Proyectos

Habilidades
(Soft Skills)

**CURSOS
BONIFICABLES**
CONSULTE CONDICIONES *

y además...!!

*Gestionamos tu **CRÉDITO** disponible para hacer más competitiva tu organización

Más información: formacionamedida@campuscamara.es

+ de 500 empresas y sus profesionales crecen con la formación de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla

en.camaradesevilla.com

OPINIÓN

Alicia Gimeno

Directora FIMI y Día Mágico by FIMI. Feria Valencia



Encadenados, unidos hacia el futuro

Estamos inmersos en un contexto extraño. A nadie se le escapa. Desde hace -demasiado- tiempo, la incertidumbre se ha convertido en el eje de nuestra agenda, con una situación sanitaria grave que ha derivado en una situación económica de práctica parálisis en muchos sectores. Qué les voy a contar.

No vamos a leer en ningún soporte -creo- que es fácil, pero, aún siendo una situación adversa, tenemos todos los procedimientos aprendidos y mucho mentalizado. En este sentido tenemos la oportunidad de generar fuertes eslabones que conformen una cadena entre todos los sectores. Es el momento de escuchar, hablar, apoyarse unos

a otros y buscar el trabajo interdisciplinario para resolver componiendo soluciones innovadoras. Sin duda, tenemos que caminar encadenados y unidos hacia lo próximo, el futuro. Ese mismo en el que hoy nos cuesta pensar, ese mismo que ha quedado fragmentado por una pandemia inesperada, ese mismo... volverá.

Este debe ser nuestro día a día. Hay una frase de Churchill que en este momento me viene que ni pintada "Soy optimista, no parece útil ser otra cosa". Me uno y "Yo también soy optimista" aunque el 99% de mis conversaciones con los empresarios, fabricantes, agentes comerciales, proveedores, pequeño comercio y consumidores estén plagadas de desánimo, de reproches al presente y de no tener respuesta a muchas cuestiones relacionadas con el mañana. Aún con todo eso me engancha al optimismo porque esta situación no es para siempre ¿y tú?.

Debemos transmitir ilusión y esperanza de unos a otros porque nos va a permitir salir más reforzados. En este momento la actitud es tan importante, como abordar medidas de contención, cumplir las continuas medidas restrictivas, dejar de ser un poco lo que somos reduciendo nuestra agenda a mínimos. Días difíciles tendremos, nadie ha dicho que esto sea fácil ni vaya a serlo pero de nuevo el ser un eslabón protagonista, activo en la cadena dará sus resultados de eso sí que estoy segura.

Estamos en una situación de non stop, todo más lento sí, pero sin parar porque cuando se normalice- ya queda mucho menos- tendremos que apretar el acelerador y para eso también hay que estar preparado.

Nosotros como feria, atendiendo a las necesidades del sector y teniendo en cuenta el difícil contexto motivado por la pandemia, seguimos buscando alternativas después de comprobar que a pesar de haber aprendido en los manejos de la tecnología digital, de ningún modo han podido sustituir a un escaparate presencial, en este caso a una feria. Hemos tenido que reajustar calendario, aplazar certámenes, trasladar fechas... pero es nuestra obligación seguir buscando nuevas soluciones para dar respuesta, en primer lugar, a los retos actuales que impone la nueva normalidad y, por otro, al propio sector.

Y por ello les avanzo que en el sector de la moda infantil y puericultura, tanto Asepri como Feria Valencia estamos trabajando, junto con los propios sectores implicados, en un nuevo modelo de evento, más sencillo, flexible y dinámico que se celebraría a lo largo del próximo año 2021. Se tratará, como no puede ser de otra manera, de un evento 100% profesional que permitirá afrontar con garantías las necesidades de las empresas de moda infantil, comunión y ceremonia y puericultura.

Permítanme que en próximas fechas les dé más detalles ya que actualmente nos encontramos inmersos en pleno trabajo de definición del proyecto. Estoy segura que estarán tan encantados de saber más del proyecto como yo de explicárselo.

2021 debe marcar la reactivación de nuestro sector. No hay vuelta atrás. Y, junto a ustedes, volveremos a estar conectados.



DEBEMOS TRANSMITIR ILUSIÓN Y ESPERANZA DE UNOS A OTROS PORQUE NOS VA A PERMITIR SALIR MÁS REFORZADOS. EN ESTE MOMENTO LA ACTITUD ES TAN IMPORTANTE, COMO ABORDAR MEDIDAS DE CONTENCIÓN



Sección 24

“Muebles y Decoración”



Desde la Sección 24 “Muebles y Decoración” de este Colegio, deseamos...

Good Bye al 2020

Quiero aprovechar la oportunidad que me ofrece nuestro colegio de poder participar en la revista, para agradecer al equipo de gobierno del Colegio, a nuestra anterior presidenta de Sección, Eva M^a Ramos y a todos mis compañeros las muestras de cariño y apoyo hacia mi persona.

Este año 2020 era un año que prometía ser bastante bueno en lo económico que es lo que nos atañe, pero el maldito COVID-19 nos truncó esas expectativas dejando miles de muertes y contagios por lo que pasará a la historia negra de nuestro país. Sorprendentemente, los meses de confinamiento sirvieron para mostrar las carencias de muebles de nuestros hogares y una primera vuelta a la normalidad sirvió para tener un crecimiento de las ventas, lo que ha supuesto compensar considerablemente las pérdidas de ventas en dicho periodo de confinamiento. Se puede realizar la lectura pues, de que después de la tempestad siempre viene la calma, y que los que soportan los malos momentos tienen la cimentación para aprovechar la bonanza de los nuevos tiempos.

Quisiera aprovechar también para mostrar mi reconocimiento y admiración a nuestros clientes por la capacidad de adaptación que han demostrado y cómo no, a nuestros fabricantes por saber paliar esas adversidades que han tenido, como bajas en sus plantillas, carencia de materia prima, etc.

En definitiva, un año 2020 que de una u otra manera hemos sorteado creo que con más aciertos que errores, pero que en cualquier caso estamos despidiendo y poder dar la bienvenida al 2021.

Sin más, deseamos a tod@s para finalizar el año, unas felices fiestas en unión de vuestros seres más queridos. Y al próximo 2021 como buenos toreros, a puerta gayola lo esperamos.

Muchas gracias y sed felices.

ALFONSO LUCAS OCAÑA
PRESIDENTE SECCIÓN 24



Sección 24 “Muebles y Decoración”



Reorganización

Las Secciones de Especializados han formado parte de la vida colegial desde sus inicios, pero a través del tiempo han tenido altibajos en sus funciones hasta el punto de dejar de funcionar dentro del organigrama del Colegio. Este fue el caso de la Sección 24 de Muebles, que los tiempos la hicieron languidecer.

Fue a finales de 1992 cuando la Sección comenzó a recobrar vida, a raíz de la participación de algunos colegiados del sector en la Feria Internacional del Mueble de Valencia, en un acto promovido por el Colegio de Alicante, donde se expuso la problemática del sector. Ante esta situación algunos colegiados apostaron por fortalecer la Sección del Colegio de Sevilla, acordando nombrar una Junta Directiva provisional que quedó constituida de la siguiente forma:

Presidente: **Antonio Díaz Curado**, que más tarde fue Presidente del Colegio; vicepresidente: **Ángel Vizcaino de Lara**; secretario: **Antonio Sánchez Cordero** y vocales: **Manuel López Morales**, **José María Carrasco Llano** y **José María Márquez de la Rubia**.

Las actividades de la Sección de Muebles se incrementaron a raíz de su participación en el Congreso Nacional de Muebles organizado por la Sec-

ción del Colegio de Málaga, que contó con la participación de más de doscientos colegiados, quienes trataron las nuevas problemáticas del sector.

Unos días después, el 29 de enero de 1993 en la Asamblea General que se celebró en el Palacio de Congresos, la Junta Directiva fue confirmada oficialmente y la unión de los compañeros integrantes de la Sección fue en aumento, tal fue así que en 1996 se organizó conjuntamente por todos los compañeros el viaje a la Feria del Mueble de Madrid en un autobús contratado para el efecto. Una de las cuestiones a destacar de este colectivo tan activo era, que a sus reuniones trimestrales en el Colegio, invitaban incluso a los compañeros no colegiados con la intención de unirlos a la causa y así lo consiguieron; tras las reuniones sectoriales, las charlas y discusiones entre compañeros continuaban en el patio del colegio en torno a una copa de vino. Era colegiación viva.

Prueba de la intensa actividad que realizaba la Sección fue el reconocimiento a la misma con el otorgamiento del premio “Quivir de Oro”.

Durante muchos años, la Sección también ha entregado el premio anual al “Mejor Cliente” y han reconocido a distintas Empresas por su disposición en la atención a los colegiados.

Desde la reorganización, la Sección ha continuado su labor hasta el día de hoy influyendo en la misma las diversas situaciones del mercado, especialmente en esta última década, no obstante, la actividad no ha cesado en ningún momento y

cabe destacar actualmente la importante colaboración con FIBES en la organización y desarrollo de la Feria del Mueble de Sevilla.

J.J. CONTRERAS

Le siguieron en la presidencia de la Sección:



Antonio Díaz Curado



**Antonio Sánchez
Cordero**



**Claudio Fernández
Jiménez**



**José María Agüero
Correa**



Julio Lechado Vargas



Ramón Sironi Olmo



**José Juan García-
Baquero Sánchez**



**Fernando Romero
Sanz**



**Eva María Ramos
Montero**



**Alfonso Lucas
Ocaña (actualidad)**

Sección 9

“Textil”



“Saldremos de esta”

La pandemia COVID es la mayor amenaza sanitaria y social a la que España se ha enfrentado en las últimas décadas. El sector de la moda, que cuenta en 2019 con una caída de ingresos de un 20% respecto a 2007, se espera que tenga una caída entre un 35-40% adicional en 2020, según estudios de The Boston Consulting Group (BCG).

El efecto de esta crisis en el sector es inmediato, con tiendas y empresas cerradas y empleados temporal o estructuralmente fuera del mercado laboral.

Nos ha tocado vivir momentos difíciles y complicados sobre todo familiar y laboralmente, quién no conoce a alguien que haya padecido los efectos de esta maldita pandemia o haya sufrido el fallecimiento de algún ser próximo. Hemos visto cómo fabricantes, clientes y compañeros lo están pasando mal, pero son momentos para recapacitar, fortalecernos, mirar con perspectiva y aprender de nuestros errores.

Tenemos que prepararnos para los tiempos que vienen, ver qué podemos mejorar nosotros y nuestras empresas para ir todos al unísono y ser más competitivos. El comercio online cada vez está teniendo más importancia y debemos potenciar esa venta para suplir la posible pérdida de clientes presenciales.

Nos quedan 2-3 años por delante complicados hasta que la economía vuelva a fortalecerse en todas sus facetas y el consumo vuelva a unos niveles normales.

Las ferias están paralizadas hasta Enero-Febrero de 2022, pero se está estudiando una fórmula pa-

ra conglomerar a todos los componentes de nuestra sección cuando termine la cuarentena (puericultura, ceremonia, comunión, infantil...) pero todavía no está nada concretado, respecto a la de 2022 sí está confirmada.

Tenemos que tener mucho ánimo, vivimos en un país privilegiado y saldremos de esta como hemos hecho otras veces. Todos sois buenos profesionales y trabajadores y no me cabe duda de que vendrán tiempos mejores.

Nuestra Sección Textil es el laxo de unión donde tenemos que exponer y comentar todas las iniciativas y soluciones que propongáis para entre todos ir capeando el temporal lo mejor posible hasta que la situación económica remita. Espero que para la próxima reunión, que será cuando todo esté más tranquilo, podamos vernos y cambiar impresiones en persona y que os vaya muy bien a todos.

Querría participar a mis compañeros que ya no formo parte activa de la Junta Directiva del Colegio, mi paso como Vocal estos cuatro años por ella ha sido muy fructífero y siempre estaré al servicio de nuestro Colegio porque es un apoyo muy importante para todos.

Mucho ánimo de vuestro presidente.

MIGUEL A. DE LEYVA
COLEGIADO Nº 17479
PRESIDENTE DE LA
SECCIÓN TEXTIL



ENTREVISTA A Raúl López

Almacenes FICOTTON

FICOTTON



POR RAÚL CABRAL
COLEGIADO Nº 14.493



“Cada día es más complejo encontrar un producto que sea redondo: que tenga precio y calidad”

Ha sido un honor para mí y un verdadero placer tener este encuentro con mi tocayo, Raúl López, gerente de Almacenes Ficotton, una empresa decana en el mundo de la paquetería en la capital hispalense. En dicha reunión entrevisté a Raúl interesándome por sus experiencias, su visión del mercado actual y futuro, y su opinión sobre los momentos que nos ha tocado vivir.

Raúl Cabral: Raúl, hablemos sobre los inicios de Ficotton en Sevilla y el origen de dicho nombre.

Raúl López: Comenzó mi padre en San Juan de

Aznalfarache con una tienda a la que siguió otra que se abrió en la calle Benito Pérez Galdós. Por ese tiempo, aún se llamaba Comercial López. Después nos unimos sus hijos tras terminar los estudios, y nos vinimos al polígono (Aeropuerto), y nació Ficotton. A continuación, creamos Euromod y Delope, como empresas anexas al primer almacén. Estas son las de carácter textil. También se han fundado otras empresas distintas adaptándonos a la situación del mercado. El nombre de Ficotton se creó uniendo las palabras “fibra” y “algodón” en inglés, siempre buscando un acrónimo que sonara bien.

R. Cabral: *¿Qué artículos trabajas en tu negocio y cómo ha evolucionado éste a lo largo de los años?*

R. López: Lo que comenzamos trabajando es paquetería, y a lo que más atención le prestamos es a los artículos de mayor rotación. Hace unos 20 años tuve que indagar alternativas yendo a lugares como China en búsqueda de otras opciones más competitivas, como ya hacían otros. Procuramos alejarnos de los lugares y centros comerciales donde el público busca otro tipo de marcas.

R. Cabral: *¿Podrías decirnos cómo ves el mercado actual en comparación con el que viviste junto a tu padre y hermanos en épocas pasadas?*

R. López: Pues, lo veo arrepintiéndome de muchas cosas que no he hecho anteriormente. Antes se decía que todo se vendía, y yo he tenido la posibilidad de comprar en China, pero si hubiera tenido la visión que ahora tengo, seguramente habría aprovechado mucho más esa oportunidad. Desgraciadamente, ahora todo es más difícil, hay más competencia y hay artículos más económicos. El mercado yo lo veo más complicado que antes. Cada día es más complejo encontrar un producto que sea redondo: que tenga precio y calidad.

R. Cabral: *¿Cómo ha afectado la actual crisis sanitaria a tu empresa?*

R. López: Imagino que como a todo el mundo que ha procurado aprovechar la oportunidad que nos brinda los ERTes. Hay mucha incertidumbre y esto afecta mucho al negocio. Afortunadamente, otros negocios de otros gremios en los que estamos, nos sustentan, y puedo hasta cerrar lo que quiera, pero algunas tiendas las mantengo en ERTE porque me interesa; aunque son casos muy particulares.

La verdad es que no nos ha afectado tanto en la venta gracias a nuestro gran surtido, también dándole más facilidad al cliente e incluso prestando atención a nuestra nueva web, que, sin ser la panacea, nos está haciendo llegar a otras provincias.

R. Cabral: *Cuéntanos alguna anécdota vivida a lo largo de tu experiencia laboral.*

R. López: Mis mejores anécdotas las he vivido fuera. He conocido China, Tailandia, Indonesia y

AHORA TODO ES MÁS DIFÍCIL, HAY MÁS COMPETENCIA Y HAY ARTÍCULOS MÁS ECONÓMICOS. ES MÁS COMPLICADO QUE ANTES. CADA DÍA ES MÁS COMPLEJO ENCONTRAR UN PRODUCTO QUE SEA REDONDO: QUE TENGA PRECIO Y CALIDAD



otros países de Asia. Quizá en China haya vivido experiencias más interesantes. Yo llegué a Hong Kong hacia 1996 y, pensando que me encontraría una ciudad y un puerto menos organizado, me sorprendió ver lo lujoso y nada caótico que era aquello. También era una experiencia muy especial conocer una cocina que aquí solo se veía en las películas. Lo cierto es que esos viajes me han reportado momentos muy curiosos, y me han hecho vivir experiencias de todo tipo. Algunas que aquí no puedo contar... (risas).

R. Cabral: *Por último, podrías dar algún consejo a los nuevos emprendedores que se animen a crear un negocio en el gremio en el que tú empezaste?*

R. López: Primero, que lo que hagan les guste de verdad. Cuando te decidas, hazlo con ánimo. Crear es muy bonito. Y no solo en el textil. Lo que no entiendo es que haya gente que se adapte a un sueldo, y si se lo dan sin hacer nada, mejor. No entiendo tampoco que haya algunos funcionarios que gustan de cobrar lo máximo haciendo lo mínimo posible. ¿De qué vale hacer algo que no te estimule? La vida pasa volando. A los emprendedores les digo que se atrevan, que se diviertan y que no dependan del "jefe"; que sean su propio jefe.

Servicios Colegiales



ASESORÍA JURÍDICA

ROMÁN CANO LUMERA

Abogado del COAC

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

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



ASESORÍA JURÍDICA

JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ

Abogado del COAC

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

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



ASESORÍA FISCAL

JOSÉ R. BARRERA HURTADO

Abogado del COAC

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

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

En periodo de Declaraciones: Diario, previa cita.



ASESORÍA INFORMÁTICA

FEDERICO SÁNCHEZ JIMÉNEZ

Técnico informático

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

Horario: Previa cita.



ASESORÍA SEGUROS

JOAQUÍN PAGOLA SERRA

Agente Comercial Colegiado

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

Horario: Los viernes, de 11 a 13 horas.

Prevía cita.



Asesoría Jurídica RZS Abogados

rzs
abogados y economistas

Compendio de consultas recurrentes relacionadas con la profesión de agencia

Hace ya más de veinte años que tenemos el honor de prestar servicio de asesoramiento jurídico tanto al Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia como a los colegiados que lo conforman. Durante todo este tiempo ha variado sustancialmente el ejercicio mismo de la profesión de agente comercial, al igual que ha variado también sensiblemente el ejercicio de la abogacía.

Cuando comenzamos a prestar servicio de asesoramiento todavía se pagaba en pesetas, era extraño ver teléfonos móviles y Google era una pequeña empresa exclusivamente estadounidense con apenas dos años de antigüedad. En ese año, Aznar arrebató la presidencia del Gobierno a Felipe González y la Avenida de la Constitución de Sevilla sentía el bullicio de vehículos y autobuses de tonos anaranjados. Y si esto es, para muestra



Asesoría Jurídica **RZS Abogados**



un botón, ni que decir tiene que los agentes comerciales aún usabais el famoso Libro de pedidos y era impensable manejar un ordenador portátil, una tablet o un smartphone. Hoy parece casi imposible que se pudiera desarrollar la profesión de aquella manera, y realmente, no quedaba otra. Sin embargo, la fórmula del éxito consistía, tal y como hoy sucede, en dedicarle muchas horas, hacer muchos kilómetros y, en resumen, ponerle la dedicación y esfuerzo que hiciese falta.

Pues bien, a pesar de estos radicales cambios a los que nos referimos en las líneas anteriores, y que sin duda alguna han supuesto notables avances, desde el punto de vista del ordenamiento jurídico no ha existido ninguna variación desde entonces hasta ahora. Tras la entrada en vigor de la Ley sobre el contrato de agencia en el año 1992, no se ha modificado el marco jurídico en el que debe desenvolverse el contrato de agencia. Tan sólo la Jurisprudencia ha ido perfilando ligeramente cómo deben aplicarse los treinta y un artículos, dos disposiciones adicionales y una disposición transitoria que conforman la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia. Recomendamos una vez más su lectura, pues, en suma, son las reglas del juego que os une con la empresa representada.

Por hacer un breve resumen de las cuestiones que con más asiduidad se nos han planteado en

las consultas colegiales, señalaremos los particulares que consideramos de mayor interés:

CONTRATO DE AGENCIA. No son pocas las veces que el agente comercial que tiene un conflicto con la empresa a la que representa, comienza su exposición con la reiterada frase: “yo no tengo contrato”, haciendo referencia a que no tiene un documento escrito y firmado con su empresa. Nada más lejos de la realidad, pues como tantas veces hemos dicho, el contrato existe desde que dos o más personas consienten en obligarse mutuamente, sin que sea necesario, salvo en rarísimas ocasiones, que dicho consentimiento conste por escrito y firmado. El documento es sólo una prueba más de la existencia del contrato.

REMUNERACIÓN. El agente comercial recibe una remuneración por los servicios que presta a la empresa y es, por lo general, un trabajador autónomo e independiente que emite sus correspondientes facturas. No es necesario, ni obligatorio, aun cuando sea lo habitual, que su remuneración se limite a una comisión o porcentaje sobre las ventas, pues también puede recibir una cuantía fija mensual o un mixto de ambas percepciones, esto es, variable y fijo.

DEVENGO DE LA COMISIÓN. Este es otro punto donde se produce gran confusión, pues lo habitual es que el agente comercial tenga la creencia que su comisión sólo se devenga cuando al empresario se le abona la operación en la que ha intervenido. Sin embargo, lo cierto y verdad es que la labor del agente comercial consiste en conseguir tal operación, no en que la misma llegue a buen fin. La propia Ley establece que si tal operación no llega a buen fin, pero no existe ni fuerza mayor, ni caso fortuito, el agente comercial tendrá derecho a la comisión pactada. Es más, si el empresario no rechaza el pedido cursado en el plazo de quince días, se debe entender que lo acepta y

EL CONTRATO EXISTE DESDE QUE DOS O MÁS PERSONAS CONSENTEN EN OBLIGARSE MUTUAMENTE, SIN QUE SEA NECESARIO, SALVO EN RARÍSIMAS OCASIONES, QUE DICHO CONSENTIMIENTO CONSTE POR ESCRITO Y FIRMADO



que, por tanto, se ha devengado y ha de abonarse la correspondiente comisión.

EXCLUSIVIDAD. Es un tema complejo, pues en este término nos podemos referir bien a que el agente es el único autorizado para trabajar en una zona concreta, conocida como “exclusividad territorial”, o bien que la empresa exige al agente comercial que sólo preste servicio para ella, conocida como “exclusividad contractual”. En ambos casos, ahora sí, será necesario un contrato o documento por escrito en el que, de forma consensuada, se recojan y asuman estas obligaciones.

MULTICARTERA. Por definición, el agente comercial puede trabajar para varias empresas. Es lo que se conoce como “agente multicartera”. Sin embargo, la Ley taxativamente prohíbe trabajar para empresas que puedan resultar competidoras en el mercado si no existe una autorización previa y por escrito. Reiteramos esto último, pues ya los Tribunales se han pronunciado en el sentido de interpretar que no es lo mismo que una empresa conozca que su agente trabaja para otra que pudiera resultar competidora, a que consienta tal actuación.

EXTINCIÓN E INDEMNIZACIÓN. Cuando el contrato se extingue, salvo que sea porque así lo decide el agente o porque exista incumplimiento, nace el derecho a una indemnización a recibir por parte del agente comercial. Esto se produce

siempre que, durante la ejecución del contrato, el agente haya aportado nuevos clientes y/o aumentado las operaciones con la clientela preexistente. Esa indemnización se calcula sobre la remuneración media anual que viniera percibiendo, tomando en cuenta los cinco últimos años de contrato o la duración de este si fuese inferior a cinco. Se hace oportuno indicar también que esta indemnización puede nacer no sólo por la extinción del contrato, sino también por la jubilación del agente comercial o por su fallecimiento en favor de sus herederos. Pese a lo anterior, es desgraciadamente habitual que el empresario desconozca esta obligación, del mismo modo que es habitual que el propio agente comercial, llegada la extinción del contrato, prefiera no reclamar lo que en derecho le corresponde. Os animamos a ejercer vuestros derechos.

Se trata, como hemos indicado, de un brevísimo compendio de las consultas más habituales que recibimos en la asesoría jurídica, pero no quepa duda alguna que, al igual que llevamos haciendo más de veinte años, cada vez que tengáis un problema o queráis solventar alguna duda de índole jurídica, estaremos a vuestra entera disposición en la sede de la que es vuestro Colegio de Agentes Comerciales.

JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ
ANTONIO CADILLÁ ÁLVAREZ-DARDET
ROMÁN CANO LUMERA

Asesoría Fiscal

José Ramón Barrera Hurtado

Asesor Fiscal del C.O.A.C.

La importancia de la colegiación y el correcto encuadramiento del agente comercial en el epígrafe 511

Frecuentemente nos solemos encontrar con erróneos encuadramientos de los epígrafes del IAE, circunstancia que tiene una especial relevancia en orden al tan debatido derecho a las deducciones profesionales, para ello, debe conocerse previamente, cuándo se está en presencia de una actividad empresarial, profesional o artística.

Es evidente que el Agente Comercial es persona física y procederá clasificar su actividad profesional en la Sección 2ª de las Tarifas del impuesto, aprobadas por Real Decreto Legislativo 1175/1990, de 28 de septiembre, y en concreto deberá incluirse en el Grupo 511 de la referida Sección 2ª, que comprende la actividad ejercida por los “agentes comerciales”.

Haciendo uso de una praxis inadecuada, como ya decíamos al principio nos encontrábamos con encuadramientos del IAE en el Grupo 599 de la misma Sección 2ª si bien dicha persona no tenía derecho a las deducciones que la Ley le confiere en exclusividad al Agente Comercial Colegiado.

A raíz de esta premisa muchas han sido las distinciones efectuadas entre Intermediarios de Comercio (actividad empresarial) y Agentes Comerciales (actividad profesional), cuyas partidas de gastos deducibles y no deducibles van a ser sustancialmente distintas así como, los criterios aplicados a los mismos.

La normativa establece los requisitos que con carácter general deben cumplir los gastos para considerarlo fiscalmente deducible que en síntesis son los siguientes:

- Que estén vinculados a la actividad económica desarrollada. Es decir, que sean propios de la actividad.
- Que se encuentren convenientemente justificados. Es decir, que tengamos la documentación que los justifica.
- Que se hallen registrados contablemente en los correspondientes libros-registro.

Una diferencia importantísima de tratamiento para los Agentes Comerciales, más ventajosa que para otros autónomos, es la consideración de gasto deducible del vehículo afecto a la actividad, sin que para ello, tenga obligación de acreditar el porcentaje de afectación a la misma y ello se deriva del correcto encuadramiento en el epígrafe 511 y la correspondiente colegiación.

Consecuentemente, en los agentes comerciales se presupone afectación legal del 100% del vehículo. Por tanto, aunque utilicen el vehículo para fines personales, siempre que ese uso sea de forma accesoria y notoriamente irrelevante, dicha afectación total se continúa presumiendo.



Así, la adquisición y mantenimiento de un vehículo turismo utilizado por un agente comercial dado de alta en el epígrafe 511 de las tarifas del IAE, cuando esté afecto a la actividad profesional, podrán ser objeto de deducción en su totalidad tanto de los gastos de amortización por la adquisición como de los gastos derivados de su uso (ITV, reparaciones, combustible, etc) siempre que estos últimos estén relacionados con el desarrollo de su actividad profesional.

De otra parte y a efectos de IVA, el artículo 95, apartado uno de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, dispone que los empresarios o profesionales no podrán deducir las cuotas soportadas o satisfechas por las adquisiciones o importaciones de bienes o servicios que no se afecten, directa y exclusivamente, a su actividad empresarial o profesional.

No obstante, el apartado tres de dicho precepto establece que las cuotas soportadas por la adquisición, importación, arrendamiento o cesión de uso por otro título de los bienes de inversión que se empleen en todo o en parte en el desarrollo de la actividad empresarial o profesional podrán deducirse de acuerdo con las reglas que se indican en el mismo.

En particular, de acuerdo con la regla 2ª de dicho precepto, cuando se trate de vehículos automóviles de turismo, se presumirán afectados al desarrollo de la actividad empresarial o profesional en la proporción del 50 por ciento, salvo que se trate de determinados vehículos, entre los cuales se encuentran los vehículos utilizados en los desplazamientos profesionales de los representantes o agentes comerciales, los cuales se presumirán afectados al desarrollo de la actividad profesional en la proporción del 100 por cien, circunstancia que no ocurre cuando el encuadramiento lo es en el epígrafe 599 o 631, tratando de eludir la colegiación.

Igualmente y a efectos de IRPF, traemos a colación una clarificadora sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid, Sala de lo Contencioso-Administrativo, de 27 de marzo de 2019, que analiza un supuesto de hecho en la que el recurrente estaba encuadrado en el epígrafe 599, no permitiéndosele la deducción de los gastos generados por el vehículo, entre otros y en la que dicho sea de paso, analiza también lo determinante de estar colegiado para permitir el derecho a la deducción que reclama, así, extraemos los siguientes párrafos de la misma:

“Considera el demandante que D. Jaime está en la situación de agente no colegiado, con lo que su

Asesoría Fiscal **José Ramón Barrera Hurtado**

encuadramiento en el epígrafe 599 es correcto, atendiendo a la consulta vinculante de la Dirección General de Tributos V2071-09 de fecha 18/09/2009, porque el epígrafe Gpo 511 "Agentes Comerciales" sólo corresponde a los agentes comerciales colegiados como tales. Entiende que esa no es una causa (el incorrecto epígrafe IAAEE), una vez que la Administración ya ha reconocido la actividad profesional de D. Jaime y que utiliza su vehículo para los desplazamientos profesionales de su actividad, para negar la deducibilidad fiscal de los gastos de vehículo."

El contribuyente en su escrito hace referencia al artículo 22.4 del Reglamento del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas aprobado por el Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo, (BOE de 31 de marzo) (en adelante RIRPF). El citado apartado 4 señala: "Se considerarán utilizados para necesidades privadas de forma accesoria y notoriamente irrelevante los bienes del inmovilizado adquiridos y utilizados para el desarrollo de la actividad económica que se destinen al uso personal del contribuyente en días u horas inhábiles durante los cuales se interrumpa el ejercicio de dicha actividad. Lo dispuesto

en el párrafo anterior no será de aplicación a los automóviles de turismo y sus remolques, ciclomotores, motocicletas, aeronaves o embarcaciones deportivas o de recreo, salvo los siguientes supuestos: a) Los vehículos mixtos destinados al transporte de mercancías. b) Los destinados a la prestación de servicios de transporte de viajeros mediante contraprestación. c) Los destinados a la prestación de servicios de enseñanza de conductores o pilotos mediante contraprestación. d) Los destinados a los desplazamientos profesionales de los representantes o agentes comerciales. e) Los destinados a ser objeto de cesión de uso con habitualidad y onerosidad. A estos efectos, se considerarán automóviles de turismo, remolques, ciclomotores y motocicletas los definidos como tales en el Anexo del Real Decreto Legislativo 339/1990, de 2 de marzo, por el que se aprueba el texto articulado de la Ley sobre Tráfico, Circulación de Vehículos a Motor y Seguridad Vial, así como los definidos como vehículos mixtos en dicho Anexo y, en todo caso, los denominados vehículos todo terreno o tipo "jeep".

El contribuyente no puede acogerse a este apartado, del citado artículo 22.4 del RIRPF, ya que no está dado de alta en el epígrafe de Agentes Comerciales, sino en el epígrafe de Otros Prof. Relacionados con Comercio y Hostelería. Por tanto, el contribuyente no se encuentra en las excepciones contempladas en dicho artículo.

La Administración Tributaria sigue negando la deducibilidad fiscal de los gastos relacionados con dicho vehículo, motivando la misma en que, habiendo invocado D. Jaime el artículo 22.4 del Real Decreto 439/2007, de 30 de Marzo, no puede hacerlo, porque no está dado de alta en el epígrafe de Agentes Comerciales (511), sino en el de "Otros Profesionales relacionados con el comercio y la hostelería" (599), y, entonces, concluye que el contribuyente no se encuentra en las excepciones contempladas en dicho artículo.



Fechas más relevantes del cuarto trimestre de 2020 y primer semestre de 2021 del año fiscal para los Agentes Comerciales

365 Enero 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
53					1	2	3
1	4	5	6	7	8	9	10
2	11	12	13	14	15	16	17
3	18	19	20	21	22	23	24
4	25	26	27	28	29	30	31

365 Febrero 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
5	1	2	3	4	5	6	7
6	8	9	10	11	12	13	14
7	15	16	17	18	19	20	21
8	22	23	24	25	26	27	28

365 Marzo 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
9	1	2	3	4	5	6	7
10	8	9	10	11	12	13	14
11	15	16	17	18	19	20	21
12	22	23	24	25	26	27	28
13	29	30	31				

365 Abril 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
13				1	2	3	4
14	5	6	7	8	9	10	11
15	12	13	14	15	16	17	18
16	19	20	21	22	23	24	25
17	26	27	28	29	30		

365 Mayo 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
17						1	2
18	3	4	5	6	7	8	9
19	10	11	12	13	14	15	16
20	17	18	19	20	21	22	23
21	24	25	26	27	28	29	30
22	31						

365 Junio 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
22		1	2	3	4	5	6
23	7	8	9	10	11	12	13
24	14	15	16	17	18	19	20
25	21	22	23	24	25	26	27
26	28	29	30				

365 Julio 2021

	Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
26				1	2	3	4
27	5	6	7	8	9	10	11
28	12	13	14	15	16	17	18
29	19	20	21	22	23	24	25
30	26	27	28	29	30	31	

20 Enero: Último día para presentar los modelos 111 y 115 correspondientes al Cuarto Trimestre 2020 de retenciones IRPF.

1 Febrero: Último día para presentar autoliquidación de modelo 303 ó 309, la declaración trimestral del IVA, el modelo 349 y el modelo 390. Último día para presentar los modelos 130 ó 131.

28 Febrero: Último día para presentar modelo 347 (declaración anual de operaciones con terceros).

20 Abril: Presentación de los modelos 111 y 115, 303 ó 309, y 130 ó 131.

30 Junio: Último día para presentar las declaraciones de la renta y patrimonio.

20 Julio: Presentación de todos los modelos trimestrales correspondientes al IVA, a las retenciones del IRPF, a los pagos fraccionados y a las operaciones intracomunitarias del Segundo Trimestre del año (Abril, Mayo y Junio).

Asesoría Informática

Federico Sánchez Jiménez

Técnico Informático

Firma digital de documentos

Todos hemos podido comprobar que la sociedad se ha tenido que adaptar a marchas forzadas al uso de certificados digitales y trámites telemáticos, debido a la situación provocada por la pandemia del Covid-19.

La mayor ventaja de contar con nuestro certificado digital es la de poder acreditar nuestra identidad telemáticamente ante organismos como Hacienda, Seguridad Social, Ayuntamiento, Junta de Andalucía, Dirección General de Tráfico, etc.

De esta manera tenemos la seguridad de saber

que nuestro certificado ha sido emitido por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (F.N.M.T.). De hecho, debemos renovarlo cada 4 años.

Otra de las ventajas de contar con el certificado digital es la posibilidad de firmar digitalmente documentos (habitualmente archivos PDF). Este tipo de firma equivale a la firma física de un documento y tiene la misma validez ante las administraciones y organismos.

Existen varias herramientas disponibles para la firma de documentos, pero vamos a centrarnos en tres de ellas:

AUTOFIRMA

Se trata de la herramienta oficial del Gobierno de España para la firma digital de documentos. Podemos descargarla a través de la siguiente URL:

<https://firmaelectronica.gob.es/Home/Descargas.html>

En la mayoría de las operaciones de firma, la web desde la que estamos realizando el trámite nos enlazará a la herramienta AutoFirma (una vez instalada) para poder firmar digitalmente el documento en cuestión con nuestro certificado digital. Pero contamos también con la posibilidad de firmar los documentos que necesitemos individualmente desde la propia herramienta. Para ello, abriremos AutoFirma y seguiremos los siguientes pasos:

-Pulsamos el botón "seleccionar ficheros a firmar".



-Localizamos y seleccionamos el documento que deseamos firmar.

-Marcamos la opción "hacer la firma visible dentro del PDF".

-Pulsamos el botón "Firmar".

-Seleccionamos con el ratón el área donde deseamos que se sitúe la información de la firma y pulsamos "Siguiente".

-En esta ventana podemos agregar una imagen



XOLIDOSIGN DESKTOP

Herramienta similar a AutoFirma que cuenta con una versión gratuita (XolidoSign Desktop) y otras versiones de pago. Enlace para la descarga de la versión gratuita:

<https://www.xolido.com/lang/xolidosign/xolidosigndesktop/>

El proceso para la firma individual de documentos es parecido al de AutoFirma:

- Pulsamos en el botón "seleccionar archivos" y localizamos el archivo en nuestro equipo.
- Pulsamos en el botón "selección certificado" y elegimos el nuestro.
- Pulsamos "selección carpeta" para elegir la carpeta de destino donde se creará el documento firmado.
- Para finalizar pulsamos el botón "iniciar operación".



AUTOFIRMA (JUNTA DE ANDALUCÍA)

Aplicación para firmar electrónicamente documentos y trámites administrativos de la Junta de Andalucía. Enlace:

<https://ws024.juntadeandalucia.es/clienteafirma/autofirma/autofirma.html>

Nos permite firmar los formularios de solicitud de ayudas y subvenciones que enviamos a través de la web de la Junta de Andalucía.

Pocas veces requeriremos abrir esta herramienta directamente para firmar documentos individualmente. Lo habitual es que la web de la Junta de Andalucía enlace a ella cuando sea necesario firmar una solicitud.

Se recomienda usar el navegador de internet Google Chrome para realizar los trámites con la Junta de Andalucía.

escaneada de nuestra firma real así si lo deseamos. Si no queremos hacerlo, pulsamos directamente en el botón "Aceptar".

-Verificamos que a continuación aparece una ventana con la información de nuestro certificado digital. Cuando confirmamos que se trata de nuestro certificado pulsamos "OK".

-Por último, elegimos la ruta donde deseamos guardar nuestro documento firmado.

Veremos que en el directorio elegido se ha crea-

do un archivo PDF con el mismo nombre del original pero al que se le ha agregado la palabra "firmado". Cuando abramos el archivo con un lector de PDF (Ej: Adobe reader) notaremos dos diferencias:

En el área del documento previamente elegida veremos la información de nuestra firma digital.

El programa visor de PDF nos informará que el documento está firmado digitalmente y nos dará la opción de conocer los detalles de la firma.

Recordamos una vez más la importancia de tener el certificado digital de persona física. En la Extranet del Colegio pueden acceder a una guía para la solicitud, descarga, e instalación del mismo.

Vida Colegial



Federico Pouzols Ríos (secretario), Miguel Arrebola Medina (presidente) y Fco. Javier Arjona Díaz (vicepresidente).

CELEBRACIÓN ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

18 de septiembre

El pasado viernes 18 de septiembre se celebró la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año en curso. En ella se aprobaron las cuentas del ejercicio 2019 así como los presupuestos para el 2020 y la Memoria de actividades de nuestra entidad a lo largo de dicho ejercicio.

Siendo este el acto el más relevante de la vida colegial, lamentablemente fueron pocos los com-

pañeros que asistieron al mismo, debido entre otros motivos al estado de alarma sanitario que estamos padeciendo. No queremos desaprovechar la ocasión para "invitar" a todos a participar de forma activa en las actividades del Colegio, en especial en la Asamblea General que se celebra anualmente. Significa mucho para todos contar con la aprobación y el visto bueno del resto de compañeros.



Enrique Vasallo Sirvent (Vocal nº2) y los asesores jurídicos del Colegio.



Víctor M. Sayago Delgado (contador), Eva Mª Ramos Montero (tesorera) y Miguel Ángel de Leyva Pérez (vocal nº1).

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

14 septiembre

En cumplimiento de lo reglamentariamente establecido, durante el mes de septiembre y con antelación a la celebración de la Asamblea anual, se reunió la Comisión Revisora de Cuentas para el examen de las cuentas correspondientes al ejercicio 2019, las cuales fueron aprobadas según se recogió en el acta levantada al efecto.

En la foto, el presidente y secretario de la comisión, nuestros compañeros Daniel Guerrero Misa y José Antonio Sánchez Marín.



PRESENTACIÓN DE LOS TALLERES FORMATIVOS “IMPULSANDO EL TALENTO COMERCIAL”

21 septiembre

Nuestra compañera Aurora Doblado llevó a cabo la primera presentación de sus talleres formativos “Impulsando el talento comercial”, cuyo objetivo es crear una comunidad de profesionales y formar a autónomos/Pymes en el uso de he-

rramientas comerciales adaptadas de grandes compañías. La segunda presentación se realizó el miércoles 23 a las 18:00h de manera telemática. La tercera y última presentación se realizó el viernes 25 a las 10:30h igualmente en la sede del Colegio.



PRIMER TALLER FORMATIVO “IMPULSANDO EL TALENTO COMERCIAL” 13 octubre

La sede del Colegio acogió en el mes de octubre el primero de los talleres formativos “Impulsando el talento comercial” impartidos por Aurora Doblado. Todos los participantes se mostraron entusiasmados con el contenido del mismo y con las posibilidades que les brinda.

Vida Colegial



De izquierda a derecha, Miguel Arrebola Medina; Juan Espadas Cejas, alcalde de Sevilla; Ana de la Peña y José Luis Rull Sarmiento.

DESAYUNO EMPRESARIAL «LA SEVILLA QUE YO QUIERO»

17 noviembre

Nuestro presidente, Miguel Arrebola Medina, acudió al desayuno empresarial «La Sevilla que yo quiero» organizado por Rull & Asociados.

En esta reunión, el Alcalde de Sevilla, Juan Espadas Cejas, habló sobre los proyectos que tiene la ciudad de Sevilla de cara al futuro. Todos estos proyectos deberán contar el visto bueno de la Unión Europea.



REUNIÓN DE LA SECCIÓN 24 «MUEBLES Y DECORACIÓN»

21 febrero

Ese día tuvo lugar la reunión de la 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.



Vista general de los asistentes a la reunión.



El presidente de la Confederación de Empresarios de Sevilla, Miguel Rus Palacios, junto con el presidente de COAC Sevilla, Miguel Arrebola Medina.

REUNIÓN DE LA PLATAFORMA «POR Y PARA UNA SEVILLA CON FUTURO. SEVILLAYA»

28 diciembre

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla estuvo presente en la reunión de la plataforma Civil por y para una Sevilla con futuro «SevillaYA», con el objetivo de ver qué medidas se pueden tomar ante la lenta evolución o paralización de los proyectos que son prioritarios y urgentes para que Sevilla pueda ser competitiva.

En la foto, varios compañeros de la Sección 6 “Óptica” junto con compañeros de la Sección 9 “Textil”.

PRIMERA REUNIÓN 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. Se tuvo una primera toma de contacto con el fin poner en marcha la actividad de la Sección.



Resumen de la Memoria de las Actividades más relevantes realizadas por el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y su Provincia durante el año 2019

PREÁMBULO

Como en ejercicios anteriores, y una vez finalizado el ejercicio económico 2019, esta Junta de Gobierno cumple con el precepto de dar forma a la Memoria de las Actividades de este Colegio Oficial, a través de la cual, reglamentariamente, ofrecemos a todos sus colegiados de forma detallada, el informe de la labor desarrollada durante dicho ejercicio.

CONSEJO GENERAL Y “FUNDACIÓN”

Relación documental mantenida con dicho Consejo:

Procede informar que se recibieron un total de 26 circulares informativas, desde la número 4.355 hasta la 4.380, con diverso contenido, explicaciones y normas de aplicación, así como mera información; entre ellas cabría destacar las comunicaciones recibidas sobre elecciones parciales al propio Consejo, sobre web y Plan Impulso, certámenes feriales, normativa Legal, sobre su Asamblea y sobre la entrada en vigor de los nuevos carnets profesionales digitales. Todas estas Circulares Informativas, así como el resto de la documentación generada y/o recibida por nuestra Organización, se encuentran siempre a disposición de cualquier colegiado que esté interesado en consultarlas; y en función de su interés general, algunas de ellas son publicadas en la Revista Colegiación.

CONSEJO ANDALUZ

En este apartado cabría resaltar y poner en valor la política de acercamiento que la Junta de Gobierno de nuestro Colegio tiene acordada y de hecho ya propició respecto al Consejo Andaluz.

JUNTA GENERAL ORDINARIA Y EXTRAORDINARIA

En cumplimiento de lo reglamentado a tal efecto, esta Junta de Gobierno durante el pasado ejercicio 2019 convocó a su censo para la celebración de la Asamblea General Ordinaria, la cual se desarrolló en el Salón de Actos de nuestra Sede Social en el mes de Junio. Como es preceptivo, en ella se aprobaron tanto la Memoria de Actividades del ejercicio anterior (2018), así como los distintos estados de cuentas de nuestra Entidad y el presupuesto del ejercicio en curso. También se acordó una modificación de la cuota colegial, acordándose una subida de 50 ctms. en el recibo mensual para el próximo 2020.

En el mismo lugar y día se celebró Asamblea General Extraordinaria, con un único punto en su Orden del Día:

- Modificación, si procede, del Reglamento del Servicio Jurídico de este Colegio. Lo cual se aprobó por la totalidad de los asistentes, después de extensas explicaciones por parte de directivos y los propios Asesores Jurídicos.

COMPOSICIÓN DE LA NUEVA JUNTA DE GOBIERNO

De conformidad con el calendario de fechas establecido en el programa electoral remitido al censo de colegiados en el pasado mes de Enero; el día 22 de febrero fueron proclamados públicamente los candidatos/as que se presentaron para cubrir los cargos de Presidente, Secretario, y Vocales de número impar.

Y habiendo resultado que el número de solicitudes presentadas cubre exactamente el de las vacantes producidas, dichos candidatos quedaron elegidos como miembros de Junta de Gobierno según el Art. 53 del Estatuto de Régimen Interior, por lo que el acto de elección por voto directo que estaba previsto para el día 14 de Marzo no fue necesario llevarlo a efecto.

Según lo previsto en el Artículo 61 de nuestro Estatuto de Régimen Interior, una vez tomada posesión de sus cargos los candidatos electos, toda la Junta de Gobierno reunida, designó la nueva configuración de la Comisión Permanente.

Presidente: D. Miguel Arrebola Medina

Vicepresidente: D. Fco. Javier Arjona Díaz

Secretario: D. Federico Pouzols Rios

Tesorera: D^a. Eva María Ramos Montero

Contador: D. Víctor M. Sayago Delgado

Vocal 1 : D. Migual A. Ramos Domínguez

Vocal 2 : D. Enrique Vasallo Sirvent

Vocal 3 : D. Ramiro Corrales Pérez

Vocal 4 : D. Raúl Cabral Polo

Vocal 5 : D. Miguel A. de Leyva Pérez

CURSOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

A través de la empresa Adams hemos ofertado cursos de formación on-line y presencial para autónomos del sector comercio. Estos cursos han estado 100% subvencionados por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

Igualmente hemos continuado celebrando en nuestras aulas de formación y a través de la empresa Sevilla-Servicios distintos cursos de formación profesional.

ASESORÍA JURÍDICA

Durante el ejercicio 2019, desde la asesoría jurídica se han atendido 122 consultas y aperturado 8 expedientes, de los que 6 han terminado en sede judicial y 2 han sido resueltos de forma extrajudicial sin necesidad de acudir al inicio de un procedimiento judicial.

Se continúa con el asesoramiento personalizado prestado en la sede de nuestro Colegio.

ASESORÍA FISCAL

Nuestra Asesoría Fiscal, a lo largo del pasado ejercicio 2019 y como viene siendo habitual, continuó atendiendo las necesidades fiscales de un elevado número de compañeros que requirieron este servicio para el asesoramiento, así como la cumplimentación de toda clase de documentación fiscal, planificación y las declaraciones a que les obliga su actividad profesional.

El número de colegiados adscritos al servicio de teneduría de libros se ha mantenido en torno a los 100 atendiendo además a unos 250 compañeros que siguen utilizándolo periódica y puntualmente.

SERVICIO DE ASESORAMIENTO INFORMÁTICO

Durante el año 2019 D. Federico Sánchez Jiménez continúa al cargo del servicio de Asesoramiento Informático. Sus principales labores han sido asesorar a los colegiados sobre cualquier cuestión relacionada con la informática a nivel de usuario, continuar con la promoción y apoyo en la creación de las mini-webs del Colegio, continuar ofreciendo al agente comercial la posibilidad de llevar el control de sus gastos e ingresos mediante el uso de una plantilla diseñada para estas labores, colaborar en la revista "Colegiación" publicando los artículos "Ransomware. Causas, soluciones y prevención" y "Windows 10. Control de actualizaciones y optimización".

SECCIONES DE ESPECIALIZADOS

Las secciones colegiales de especializados como órganos básicos de participación de los colegiados en los asuntos propios de la profesión y de su sector, continúan manteniendo su actividad cotidiana.

La Sección 9ª "Textil y Confección" celebró reunión en el mes de febrero con la directora de la Feria FIMI, Alicia Jimeno. En dicha reunión se trataron temas como las mejoras en las relaciones entre Agentes Comerciales, expositores y clientes, con el fin de optimizar el funcionamiento de los actos feriales. También se ocuparon de gestionar y concretar beneficios para el acceso de los agentes

Vida Colegial

Memoria de las Actividades 2019

comerciales a los distintos certámenes (parking gratuito, club de Agentes, ofertas de hoteles etc.). Posteriormente, en el mes de noviembre se celebró la reunión anual de dicha sección en nuestra sede social.

La Sección 24ª "Muebles y Decoración" también celebró sus reuniones periódicas. En ellas se ocuparon básicamente del papel del Colegio y la Sección del mueble, especialmente en todo lo relacionado con la preparación de la Feria SURMUEBLE 2019 que se celebró en marzo y que pudo considerarse un verdadero éxito; la segunda convocatoria del Salón Profesional de Fabricantes organizado por FIBES, recibió 12.500 profesionales y nuestro Colegio estuvo presente con un stand en el cual atendimos a nuestros compañeros, empresas y clientes.

En su reunión anual la Sección 24, entre otros asuntos se ocuparon del nombramiento de la nueva Junta de Gobierno de dicha sección:

Presidente: Alfonso Lucas Ocaña
Secretario: José Mª Carrasco Fernández
Vocales: Manuel E. M. Martín Ruiz
José M. Serrano Fiol
Raúl Cones Bouza

ASOCIACIÓN DE AGENTES COMERCIALES JUBILADOS "CLUB NICOLÁS FONTANILLAS"

Haciendo honor a su lema "Manteniendo el Ritmo" y desde el seno del Club, nuestros compañeros jubilados han continuado fomentando un año más su importante labor cultural, social y de convivencia dentro y fuera de nuestra sede. Continúan invirtiendo sus miembros gran parte del tiempo del que ahora disponen en desarrollar múltiples actividades y visitas, así como reuniones y convivencias en su sede social, sita en la segunda planta de nuestro Colegio.

DÍA DEL AGENTE COMERCIAL Y FIESTA DE NUESTRA PATRONA

El "Día del Agente Comercial", se celebró el 25 de Octubre se celebró en el Salón Colón del Excmo Ayuntamiento de Sevilla el acto de celebración por el Día del Agente Comercial 2019.

El evento resultó un éxito de asistencia de colegiados, de otros colegios profesionales y de autoridades. Presidió el acto la Teniente Alcalde del Excmo. Ayuntamiento de Sevilla, Doña Sonia Gaya.

Se entregaron los certificados colegiales a los compañeros que se dieron de alta durante el año 2018, títulos a los compañeros colegiados que cumplieron 25 años y estatuillas conmemorativas a los colegiados que han cumplido sus Bodas de Oro en la colegiación. Posteriormente se llevó a cabo por parte de nuestro Presidente un reconocimiento a la gran labor realizada en los últimos años por nuestra Sección nº24 (Muebles y Decoración), al que se sumaron los responsables de FIBES, D. Jesús Rojas Alcario y D. Juan Ortiz, con unas palabras de agradecimiento por la estrecha colaboración en la organización de la Feria Surmueble.

Sevilla, 31 de diciembre de 2019



OPINIÓN

Aurora Doblado

Consultora Comercial. Agente Comercial Colegiada



Allá por el mes de marzo de este año, cuando el COVID apareció de forma abrupta en nuestras vidas y nos desvió del camino previsto, me puse en contacto con el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla para tratar de acercarme a mis compañeros y ofrecerme para acompañarnos entre todos en esos momentos de tanta incertidumbre. Entrábamos en una nueva etapa desconocida y desconcertante donde necesitábamos encontrar respuestas y ser capaces de buscar opciones para adaptarnos a los cambios que es-

taban ocurriendo. Quería poner a disposición del colegio y los colegiados mi experiencia de haber superado con éxito otros momentos de fuerte crisis trabajando en el área comercial de grandes empresas y transmitir el conocimiento de herramientas y técnicas que funcionan en esas compañías, adaptándolas a las necesidades de Pymes y agentes comerciales.

El recibimiento fue mejor de lo esperado, me encontré con una directiva y un equipo de trabajo

Opinión **Aurora Doblado**



ENTRÁBAMOS EN UNA NUEVA ETAPA DESCONOCIDA Y DESCONCERTANTE DONDE NECESITÁBAMOS ENCONTRAR RESPUESTAS Y SER CAPACES DE BUSCAR OPCIONES PARA ADAPTARNOS A LOS CAMBIOS QUE ESTABAN OCURRIENDO

formado por personas alineadas en el interés de ayudar a los colegiados en todo lo posible e hicieron muy sencilla la organización de esta iniciativa y se realizaron los tres primeros webinars con gran aceptación y asistencia de compañeros. Se fueron recogiendo propuestas y sugerencias de los asistentes y desde entonces hemos ido acercando herramientas y conocimiento a los colegiados, tratando de ayudarles a tomar decisiones acertadas para sus negocios, basadas en el análisis, puesta en marcha y medición de resultados.

Es lo que hacemos en los talleres **Impulsando El Talento Comercial**, una formación que se ofrece

dentro del colegio, de forma presencial y online, y que está compuesta de 8 talleres donde hacemos una revisión 360° del modelo comercial. En estos talleres se explican herramientas y técnicas de análisis, decisión e implementación de metodología y acciones, y se llevan a la práctica con ejemplos concretos para facilitar que el participante sea capaz de llevarlo a su negocio.

El objetivo es poner al alcance de los participantes, de manera adaptada, la forma de trabajar de las grandes compañías, su forma de analizar y adaptarse a los cambios, con la intención de profesionalizar y dar eficiencia a los departamentos y agentes comerciales.

Estos talleres se ofrecen con tres objetivos claros, por un lado, proporcionar herramientas y técnicas para mejorar los modelos comerciales, por otro, trabajar las habilidades blandas más influyentes en la actividad comercial y, por último, y no menos importante, crear una comunidad de Agentes Comerciales que se conozcan, colaboren, se apoyen entre sí y creen sinergias.

La estructura de los talleres consta de varias partes. En una primera parte se realiza un análisis externo, se toma conciencia de dónde estamos nosotros, dónde está la competencia, y hacia dónde va el mercado. En este apartado resulta curioso ver que en muchas ocasiones jugamos al solitario y no sabemos mucho más allá de nosotros mismos, y eso es una tremenda debilidad. Hoy por hoy, no conocer lo que pasa fuera y lo que hacen otros es garantía de fracaso. Aquí se hace relevante la famosa frase de Heráclito "lo único constante es el cambio". En el entorno actual en el que las ventajas competitivas duran cada vez menos, lo único que nos puede garantizar nuestra subsistencia es una revisión constante y ágil del modelo de negocio que nos permita adaptarnos adecuadamente a los cambios. Lo que el participante extrae de esta primera parte es una visión amplia del tablero de juego, de las reglas y de los demás participantes en el juego.

En una segunda parte se continúa con un viaje

hacia el interior de nuestro negocio y se explican herramientas para analizar de forma cualitativa y cuantitativa tanto nuestra cartera de clientes como nuestros productos. Identificar qué piensan nuestros clientes, qué sienten, por qué nos compran, saber cuánto nos cuesta captar un nuevo cliente, saber por qué lo hemos perdido, conocer su satisfacción o si nos recomendaría, nos ayuda a mejorar. Extraer toda la información es importante para realizar una correcta segmentación de la cartera, ver cómo encajan nuestros productos o servicios y tomar decisiones enfocadas a las necesidades concretas de cada cliente. Cuando se va desmenuzando todo esto, el participante comienza a valorar cosas de la gestión comercial que en otros momentos no se había parado a pensar. Aquí ya se está a disposición de detectar fortalezas y debilidades, de afrontar amenazas del entorno e incluso de detectar oportunidades. Todo ello ayuda a definir cuál es la verdadera propuesta de valor del negocio, qué hace que nos compren a nosotros y no a otros, y en base a esto identificamos y decidimos cuál es la mejor estrategia comercial para llevar a cabo en el futuro.

La tercera parte de los talleres se centra en elegir esa estrategia. Una de las principales claves para ser competitivo y sobrevivir hoy en día es huir de la competencia en precio y hacerlo basándonos en aportar un valor diferencial que sea identificado por nuestros clientes. Los talleres tienen un componente transversal importante en todas sus partes, relativo al concepto de innovación, creatividad y proactividad como base para la búsqueda de soluciones y de desarrollo de negocios sostenibles. Ante un entorno cambiante, la innovación, la creatividad y la revisión continua de nuestro modelo comercial nos ofrece muchas oportunidades para fortalecer nuestro negocio e incluso nos pone en disposición de encontrar un océano azul para un segmento de clientes determinado, una zona donde nos alejemos de la competencia, donde podamos ser realmente diferentes y se nos identifique por ello.

Una vez que se ha tratado todo lo anterior el participante sale de su prisma y comienza a valorar otras formas de hacer las cosas. En la última parte de los talleres se trabajan las diferentes formas de implementar y medir las acciones que se han de-

cidido llevar a cabo. Es la hora de ver cómo vamos a hacerlo, de ordenar los objetivos y establecer un sistema de trabajo claro. Se desarrollan ideas para crear un plan de ventas y una sistemática comercial adecuada, junto con un cuadro de mando que nos ayude a vigilar el desarrollo de la estrategia y controlar posibles desviaciones. Además, se entra en el desarrollo de habilidades de gestión del tiempo, productividad y de negociación y comunicación especialmente importantes en la tarea comercial en el día a día.

En esta última parte se pone el foco especialmente en la Experiencia Cliente como elemento generador de Valor y capaz de diferenciarnos de la competencia. Se desarrollan herramientas y ejemplos reales que ayudan al participante a analizar las fases de su embudo de ventas, a saber escuchar y entender a sus clientes y detectar donde hace las cosas bien y donde debe mejorar en su proceso de venta. Aquí se incluye un concepto clave en la actividad comercial, generar una emoción positiva al cliente. La escritora y activista de derechos humanos estadounidense Maya Angelou decía "La gente olvidará lo que dijiste y lo que hiciste, pero nunca olvidarán cómo las hiciste sentir". Esta frase tiene mucho sentido también en la actividad comercial pues la base del éxito de cualquier negocio se sitúa precisamente en eso, en ser capaces de generar una emoción positiva en nuestro cliente y lograr que repita y que nos recomiende.

Durante la última parte de este año se han desarrollado dos ediciones de estos talleres en los que, además de desarrollar conocimientos, hemos compartido inquietudes y experiencias entre todos que han hecho más enriquecedoras las sesiones. En el futuro, seguiremos ofreciendo esta actividad formativa que ayuda a los colegiados en su actividad comercial, fomentando la máxima de que la venta es una consecuencia de una excelente gestión comercial.

www.auroradoblado.com



Aurora Doblado
Agente Comercial Colegiada

OPINIÓN

Luis Caro Antequera

Colegiado nº 17.181

Actualizarse o morir

Podría haber usado como título el tan socorrido “Renovarse o morir”, pero, si renovar es hacer que una cosa adquiera un aspecto que la haga parecer nueva, Actualizar es adaptar una cosa antigua o anticuada dándole características de lo que se considera moderno o actual. Y es ahí, donde yo quiero estar hoy, y mañana: actualizado, modernizado, dinámico, avanzado y con peso específico en mi sector.

Cuando empecé en esta profesión allá por 1991, creía que tenía el trabajo más importante del mundo, quizás el mejor. Un trabajo interesante, con muchas posibilidades, tanto económicas como de desarrollo personal. Pero con el tiempo he ido observando como nuestra profesión de agente comercial ha ido perdiendo importancia en todos los segmentos. Y veo perplejo como a estas alturas estamos considerados como simples vendedores, con escasa preparación y avocados a desaparecer.

Nuestra profesión no tiene una buena consideración con respecto a otras. No tenemos valor o entidad. Creo que muchos compartiremos esta opinión.

Pues bien, ¡Somos nosotros los culpables de esto! Nos hemos abandonado a nuestra suerte, en términos generales.

Muchos compañer@s estaremos formados académicamente en distintas materias, o no. Pero, ¿qué nos licencia o nos dispensa para ejercer nuestra profesión, además de un carnet de colegiado?

Esta reflexión, más los consejos de un buen amigo me hicieron reconsiderar desde primeros de año, y más acrecentadas, estas inquietudes durante el periodo de confinamiento por esta maldita pandemia. Llegué a una conclusión: si he tenido la suerte de nacer con el don de gentes, el sentido comercial muy desarrollado, y tras muchos años de trabajo duro, he conseguido un bagaje profesional.



¿Qué me falta?

SENCILLAMENTE FORMACIÓN

**“Decide lo que quieres ser, hacer y tener”,
por este orden.**

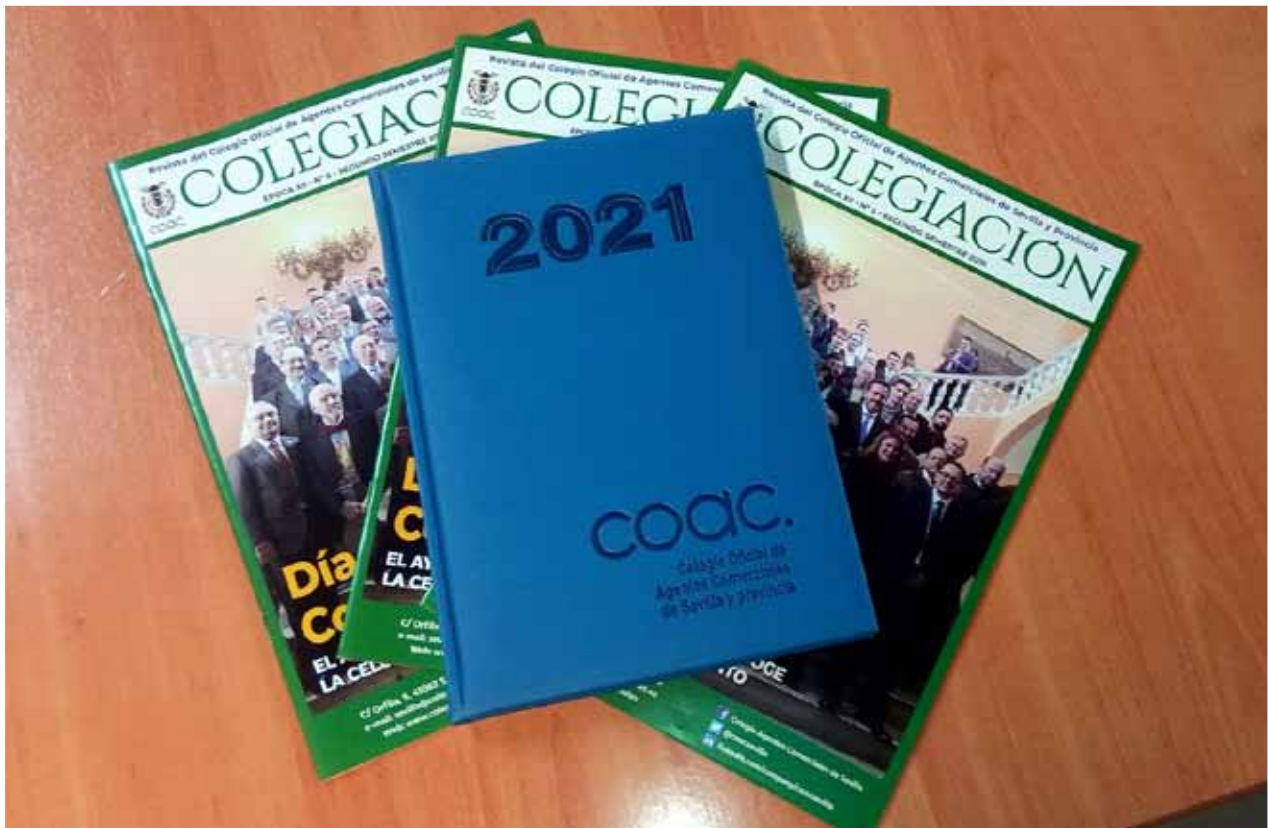
Durante una webinar que ofreció el Colegio de Agentes Comerciales en el confinamiento, conocí a Aurora Doblado, y me entusiasmó su actitud positiva y sus ideas sobre cómo mejorar nuestro negocio.

Por eso, no dudé en inscribirme y hacer estos cursos impartidos por ella durante estos últimos meses. He conseguido con ello darle un sentido más práctico a mi estrategia comercial. Ahora analizo, gestiono, evalúo, mido e impulso mi negocio de una manera más profesional.

Ahora veo con optimismo la posibilidad de que mi trabajo sea visto como una profesión importante. Porque así lo veo yo en estos momentos.

“Tu capacidad de aprender es tu activo más valioso”

Señor@s, actualicémonos, estamos a tiempo, y aún podemos hacerlo. Porque morir, eso sí, seguro moriremos.



**Ya puede venir a la sede del Colegio
para recoger la
Agenda 2021**

Información del Cuarto Trimestre del IVA 2020



En relación a la obligación de presentar las declaraciones correspondientes al 4º Trimestre de I.V.A., así como su Resumen Anual (Modelo 390), el plazo para presentar dichas declaraciones es desde el 1 de Enero de 2021 hasta el 1 de Febrero de 2021, siendo hasta el 20 de Enero para los que tengan obligaciones de Retenciones a Profesionales o de Alquileres, así como sus resúmenes anuales. Igualmente les recordamos que periodo de presentación del mod. 347 (Operaciones con Terceros que superen los 3.000 €) vuelve a ser el mes de Febrero..

Con este motivo, y recomendándole no deje sus obligaciones fiscales para los últimos días, sobre todo si desea domiciliar el pago de las mismas. Le saludamos atentamente.

OPINIÓN

María Rocío Quintáns Eiras

Profesora Ayudante de Derecho Mercantil de la Universidad de A Coruña

Ley Contrato de Agencia

ANTECEDENTES HISTÓRICOS. FUNCIÓN ECONÓMICA DEL CONTRATO DE AGENCIA Y SIGNIFICADO JURÍDICO

Los términos agente y agencia tienen una gran variedad de usos en el lenguaje habitual o común. Proceden del latín *agens*, *agentis* (el que hace o actúa) y del verbo *agere* (actuar) y, efectivamente, son términos que encierran una gran variedad de contenido semántico. Prescindiendo de esta amplia variedad semántica del lenguaje usual, lo cierto es que, jurídicamente, el significado de estas nociones dista mucho de ser unívoco. Se ha utilizado el término agente en múltiples ocasiones para referirse, genéricamente, a toda persona que realiza una actividad de gestión de intereses ajenos o de colaboración con otra persona, o incluso a entidades u organismos públicos y privados.

Pero el problema no reside tanto en el uso indiscriminado del término, como en la confusión jurídica que este uso conlleva, no sólo en el ámbito de los contratos mercantiles, sino incluso en el laboral. El ejemplo de los representantes de comercio a quienes se ha calificado frecuentemente como agentes, es suficientemente demostrativo, pues esta circunstancia originó y sigue originando, problemas de delimitación jurídica entre ambas figuras.

Sin embargo, tras la promulgación de la L.C.A. quedan bien claras dos cosas: que la agencia es un contrato y que el «agente» es el sujeto parte de este contrato. Por este motivo, creemos que la utilización abusiva de este término se corregirá, denominándose exclusivamente agente o, en todo caso, agente mercantil a quien forme parte de un contrato de agencia.

Pero no acaban aquí las dificultades terminológicas, porque además es frecuente el uso de la expresión agentes comerciales, no sólo para denominar la categoría genérica de los agentes mercantiles, como sujeto parte de un contrato de agencia, sino también, en un sentido más restrictivo, para aludir a una modalidad de agentes caracterizados por encargarse, exclusivamente, de la realización de operaciones de compraventa. De todos modos, esto no impide que la expresión agente de comercio o agente comercial, sea utilizada en múltiples casos -si no por las normas positivas, sí, al menos, entre la doctrina- como sinónimo de la de agentes.

También entre las legislaciones extranjeras encontramos la utilización del término agentes



comerciales para denominar a la contraparte del principal en un contrato de agencia. Así por ejemplo, el H.G.B., en lugar de regular el contrato de agencia, contempla la figura del agente de comercio, si bien lo define como si de un agente mercantil se tratase, al especificar en el § 84 que es «aquél encargado de promover negocios» y, por tanto, no sólo operaciones de compraventa. En parecidos términos, aunque de una forma más confusa, la Ley francesa núm. 91-593, de 25 de junio de 1991, relativa a las relaciones entre agentes comerciales y sus cometidos, se refiere en su artículo 1 a la negociación o conclusión de varias actividades, no sólo de compra o venta, sino también de arrendamiento o prestación de servicios, etc.

Ahora bien, la Directiva 86/653 del Consejo, de 18 de diciembre de 1986, para la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a agentes comerciales independientes, únicamente se refiere con estos términos a aquellas personas que «negocien por cuenta de otra persona... la venta o compra de mercancías...». Este texto ha sido objeto de crítica por restringir excesivamente el ámbito de actuación del agente, limitándolo a la promoción y a la conclusión de compras o ventas de mercancías, cuando lo cierto es que no es adecuado circunscribir la

actuación de los agentes comerciales a este reducido ámbito, porque como bien señala el profesor SÁNCHEZ CALERO, en una sociedad como la nuestra, en la que cada vez se amplía más el sector de servicios, proliferan contratos diferentes de la compraventa.

Quizá el problema estribe en que no está clara la condición de los agentes encargados de comprar o vender, como categoría especial de agentes comerciales, dotados de la suficiente entidad y especificidad como para conformar una clase distinta de la genérica de los agentes que participan en todo contrato de agencia. Tal sucede, sin duda, con ciertos tipos de agentes, que en función del objeto del contrato e incluso de su actividad, conforman una categoría específica respecto de la genérica, recogida en el concepto -también ge-

CREEMOS QUE LA UTILIZACIÓN ABUSIVA DE ESTE TÉRMINO SE CORREGIRÁ, DENOMINÁNDOSE EXCLUSIVAMENTE AGENTE O, EN TODO CASO, AGENTE MERCANTIL A QUIEN FORME PARTE DE UN CONTRATO DE AGENCIA

Opinión **María Rocío Quintáns Eiras**

LA L.C.A. NO LIMITA LA ACTUACIÓN DEL AGENTE A LA SIMPLE PROMOCIÓN DE COMPRAS O VENTAS, SINO QUE REGULA LOS CONTRATOS DE AGENCIA PARA LA PROMOCIÓN O CONCLUSIÓN DE ACTOS U OPERACIONES DE COMERCIO

nérico- del contrato de agencia. Este es el caso, por ejemplo, de los agentes bancarios o de los agentes de seguros, entre otros 9. Sin embargo, a pesar de que un número considerable de agentes realizan operaciones de promoción de compras y ventas, en nuestra opinión, este hecho no es suficiente para hacer de estos agentes una categoría específica. En primer lugar, porque la compraventa -como objeto específico de una modalidad concreta de contratos de agencia-, no posee unas características específicas, comparables a las que pueden concurrir en sectores como el de seguros o el bancario, en los que el objeto de la actividad de los agentes sí posee una especialidad suficiente como para justificar un tratamiento autónomo. Por este motivo, en nuestra opinión, utilizar el término agente comercial como una categoría distinta a la del agente regulado en la L.C.A., no tiene sentido, debiendo considerarse análogos los términos «agente» o «agente comercial». De hecho, el Decreto de 30 de diciembre de 1977, que establece el Estatuto General de los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales, al definir a estos sujetos no los circunscribe a los agentes que promueven la compra o la venta de mercancías, sino a toda persona «que se encargue permanentemente de promover, negociar o concretar las operaciones mercantiles...» (art. 1). Además, es significativo que la propia Exposición de Motivos de la L.C.A. utilice los términos «agente» y «agente comercial», parece que con carácter indistinto.

De este modo, se debe ensalzar el buen criterio de la L.C.A., en la medida en que no limita la actuación del agente a la simple promoción de compras o ventas, sino que -con carácter general- regula los contratos de agencia para la promoción o conclusión de actos u operaciones de comercio, sin otra precisión. Y por otra parte, tampoco exige que ese acto u operación de comercio recaiga, a su vez, sobre mercancías, sino que puede estar dirigido a la circulación de bienes muebles en general e incluso a la de servicios.

Por lo que se refiere a la denominación que debe darse a la contraparte del agente, en este contrato son también varias las que se utilizan: empresario, comitente, principal, representado, mandante, etc. Nuestra Ley utiliza con carácter general el término «empresario» para referirse a este sujeto. Sin embargo, pese a su frecuente uso, no creemos que sea ésta la expresión más adecuada. Así, en este trabajo denominaremos a la contraparte del agente: empresario principal, o simplemente, principal. La razón que nos conduce a ello es doble: por una parte, el hecho de ser, en principio, ambos sujetos -agente y principal- empresarios. Así, el calificativo de «principal» no sólo evita posibles confusiones, sino que indica un cierto poder de dirección o de impartir instrucciones «razonables» [art. 9.2.c)]. Y en segundo lugar, parece arriesgado calificar como empresario al principal en todos los contratos de agencia, sin dilucidar si realmente ha de serlo siempre o no. Por esto creemos más oportuno utilizar el término «principal», con carácter general, para referirse a quien encarga al agente la realización de la actividad típica del contrato de agencia.

FUENTE DEL ARTÍCULO

<https://libros-revistas-derecho.vlex.es/vid/antecedentes-historicos-economica-significado-330645>

Helvetia Protección Dinámica

**Autónomo.
Accidente.**



**Estamos
contigo.**

Con **Helvetia Protección Dinámica**, el seguro de accidentes que se mueve contigo, velamos por ti para seguir manteniendo la estabilidad de tu negocio.

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

www.helvetia.es



**22 €
al mes***

Coberturas	Capitales
Fallecimiento por Accidente	30.000€
Invalidez Permanente Absoluta por Accidente	45.000€
Invalidez Permanente Absoluta por Accidente de Circulación	55.000€
Invalidez Permanente total por Accidente	45.000€
Gran Invalidez por Accidente	45.000€
Invalidez Parcial por Accidente s/Baremo	45.000€
Incapacidad Temporal por Accidente	40€/día sin franquicia
Gastos de Sepelio en caso de Accidente	4.000€
Asistencia Sanitaria por Accidente	Ilimitada
Asistencia en Viaje Mundial	6.000€
Hospitalización por Accidente	50€/día

*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.

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza



Elección parcial Junta de Gobierno

De conformidad con las instrucciones contenidas en la Circular nº 4.411 de nuestro Consejo General, y por acuerdo de la Junta de Gobierno de fecha 4 de Diciembre, dando cumplimiento a lo establecido al respecto en el Estatuto General de los Colegios de Agentes Comerciales de España y de su Consejo General, aprobado por R.D. 118/2005 y en nuestro Estatuto de Régimen Interior, procede la Renovación Parcial de la Junta de Gobierno, para los cargos de Vicepresidente, Tesorero, Contador, y Vocales de número par, por el período de cuatro años. Así como tres miembros más por sendas dimisiones y por el periodo de dos años.

CALENDARIO ELECTORAL

17 de Diciembre

Publicación de la Convocatoria y exhibición del Censo Colegial.

20 al 22 de Diciembre

Reclamaciones contra las inclusiones o exclusiones del Censo Electoral.

11 al 20 de Enero

Presentación de Candidaturas.

27 de Enero

Proclamación de Candidatos, a las 12 horas.

2 al 17 de Febrero

Período Campaña Electoral.

12 de Febrero

Finalización del plazo para petición de la documentación para el voto por correo.

19 de Febrero

Celebración Junta General Ordinaria, a las 11 h. con el único punto del Orden del Día: Elecciones, que se iniciarán una vez abierta la sesión y continuarán de forma ininterrumpida hasta las 18 h.

Centenario



El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla cumplirá 100 años.

No son ni muchos ni pocos, pero creemos que son los suficientes como para empezar a recordar y no abandonar a nadie en el olvido, además creemos que nunca está de más celebrar una efeméride y tomar consciencia de nuestra labor y de la importancia de nuestros antecesores. Sobre todo, no debemos olvidar que somos un colectivo que se dedica a una de las actividades humanas más antiguas, y más indefectiblemente unidas al desarrollo de la humanidad, el comercio y su mediación.

Desde nuestra modestia como grupo siempre hemos querido rendir tributo y reconocimiento a sus fundadores, a sus figuras más representativas y a todos aquellos que han sentido y sienten el Colegio como algo realmente suyo, como parte de su actividad y como el resultado de los intereses y necesidades de todos los compañeros de profesión que lo componen.

Queremos rendir tributo pues desde estas páginas a nuestro decano, no por ser el de más edad si no el que más tiempo lleva en nuestro Censo, desde 1948. Se trata de Don Próspero Roldán Barbero quien en su expediente de admisión hace constar que lleva a cabo su colegiación para seguir con los negocios de su padre, nuestro compañero recientemente fallecido Don José Roldán Larios. En el apartado "artículos que trabaja" indicaba dedicarse a Aceites y Varios, aunque con posterioridad comunicaría dedicarse también a la Frutería y Alimentación, un todo terreno de la Agencia, su número de Colegiado es el 4.639 y sigue formando parte activa de nuestro Censo. Del mismo modo que Don Jesús Vera Martínez, última incorporación que con fecha 1º de Diciembre de este año 2020 presentó su documentación para formalizar su colegiación, su número de colegiado es el 18.217 y se dedica a "artículos de mercería"; son el alfa y el omega, el ayer y el hoy de una misma realidad.



Obituario

Queremos tener un recuerdo para los compañeros que nos dejaron a lo largo de este fatídico año, todos formaban parte de esta familia colegial, pero algunos de ellos lo hicieron de forma más activa hasta sus últimos días, como así era el caso de nuestro amigo Antonio Pardo y en los últimos días y de forma inesperada, de José Antonio Sánchez Marín (McCuulloch), entrañable persona que durante toda su vida profesional siempre estuvo al servicio de su Colegio y de sus compañeros, fue durante una época directivo, censor de cuentas y verdadero "colega". Desde estas líneas queremos plasmar un recuerdo especial en su memoria y en la de todos los compañeros que se fueron y que perduraran en la memoria de quienes les conocimos. D.E.P.



D. Juan Pareja del Rosal
D. Antonio Cortés Pérez-Ventana
D. Rafael Cruz Armesto
D. Rafael Mancina Banderas
D. Manuel Rodríguez Espinosa
D. Antonio Pardo Segovia
D. Alfonso Cantos Márquez
D. Manuel Casado Taudín
D. José Miguel Vilches Cerezuela
D. Juan Manuel García Jiménez
D. Carlos Santigosa Fernández
D. Manuel Segundo Bustos Cruz
D. José Antonio Sánchez Marín



TARJETA CEPSA DIRECT GRATUITA

Descuento de 10 céntimos / litro
Genera una factura del consumo mensual

Solicítala en las oficinas del Colegio

C/ Orfila, 9. 41003 Sevilla. Tfno. 95 456 03 36 - Fax 95 456 06 16



Se puede acceder a la solicitud de la tarjeta a través de la **extranet** de la web del Colegio, o rellenando el documento de la página siguiente.



SOLICITUD/CONTRATO MEDIO DE PAGO STARRESSA DIRECT

En Sevilla a de de

D./Dña.

N.I.F. , en nombre y representación de la entidad detallada posteriormente, en su calidad de PROPIETARIO , firma la presente solicitud / contrato aceptando las condiciones generales de utilización del Medio de Pago "STARRESSA DIRECT" adjuntas.

SOLICITUD		E.S. GEST.	CONTRATO
COMERCIAL	NÚM.		
05101			
NUEVO ☒	AMPLIACIÓN ☐	MODIFICACIÓN ☐	
Nº PRESENTADOR	CATÁLOGO	STARRESSA DIRECT ☒	
145	19		
Espacio reservado para etiqueta REDTEAM			

DATOS IDENTIFICATIVOS (PARA COMUNICACIONES / FACTURACIÓN)

NOMBRE EMPRESA (RAZÓN SOCIAL / APELLIDOS Y NOMBRE)		PERSONA FÍSICA ☐ PERSONA JURÍDICA ☐
NOMBRE COMERCIAL PARA TARJETAS (Máx. 26 caracteres)		Nº
DOMICILIO		
LOCALIDAD	CÓD. POSTAL	PROVINCIA
		PAÍS
TELÉF.		FAX
E-MAIL (Máximo 40 caracteres)		

DATOS COMERCIALES

PERSONA DE CONTACTO (APELLIDOS Y NOMBRE)	TELÉFONO	TELÉFONO MÓVIL
	FAX	
ACTIVIDAD COMERCIAL	TARJETAS SOLICITADAS	
AGENTE COMERCIAL COLEGIADO		
OBSERVACIONES	ADELANTADO POR FAX ☐	
COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA		

DATOS DE LOS VEHÍCULOS

MATRÍCULA	TIPO DE VEHÍCULO ¹ (marcar lo que proceda)	CÓDIGO PRODUCTOS AUTORIZADOS ²	GASÓLEO PROFESIONAL ³	
			SI	NO
1	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
2	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
3	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
4	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
5	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
6	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
7	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		
8	1 2 3 4 5 6 ✓ 7	T T N		

(1) 1 = CAMIÓN PESADO / 2 = CAMIÓN MEDIO / 3 = AUTOCAR / 4 = FURGONETA / 5 = FURGONETA PEQUEÑA / 6 = TURISMO / 7 = OTRO

(2) PRODUCTOS AUTORIZADOS TTN - T (Gasóleos y gasolinas) T (todos vehículo + conductor) N (Nada)

(3) Marcar la casilla de SI aquellos vehículos identificados con derecho a la devolución parcial del impuesto sobre hidrocarburos como gasóleo profesional, de acuerdo con la normativa vigente de la AEAT.

DOMICILIACIÓN BANCARIA

ENTIDAD BENEFICIARIA: RED ESPAÑOLA DE SERVICIOS, S.A.U. - PS DE LA CASTELLANA, 259 A 28046 MADRID.

NÚMERO DE CUENTA IBAN	SWIFT BIC
ENTIDAD DE CRÉDITO - BANCO/CAJA - OFICINA/SUCURSAL - DIRECCIÓN	

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL DE LA EMPRESA

FDO. FECHA:

He leído y acepto las condiciones generales de contratación y la política de privacidad
☐ Me gustaría recibir a través de Cepsa Comercial Petróleo, S.A.U. comunicaciones comerciales de productos, servicios, beneficios y/o ventajas promocionales, adecuadas a mi perfil, de las Sociedades del Grupo Cepsa consultables en www.cepsa.com y de terceros, para lo que se requerirá que RESSA ceda sus datos exclusivamente a Cepsa Comercial Petróleo, S.A.U. para la indicada finalidad.

POR RED ESPAÑOLA DE SERVICIOS, S.A.U. P.P.

FECHA:

Club Nicolás Fontanillas

Manuel López Morales

Secretario del C.N.F.

Queremos que siga vivo nuestro lema “Manteniendo el ritmo”

En este estado de Alarma que padecemos, motivado por el COVID-19 nos hemos visto obligados a seguir inactivos por más tiempo del que hubiésemos querido estar. Deseando que se levante el Estado de Alarma, y podamos salir tranquilamente a las calles y pasear en compañía de nuestros familiares y amistades (si es posible sin tener que llevar la mascarilla puesta).

Nuestra ilusión sería poder volver a retomar nuestras actividades y realizar alguna excursión a distintos puntos de nuestra Andalucía, así como poder celebrar la Exaltación a la Semana Santa y el Pregón a la Navidad, cosas que parece ser tendremos que posponer para cuando nos lo permitan. Esperemos pues y cuidémonos.

Mientras tanto, nuestro secretario del Club continúa asistiendo casi todas las mañanas a la oficina del Club, por si quieren contactar con él.

Publicamos ahora algunas imágenes de nuestras actividades pasadas, esperando poder volver y renovarlas cuanto antes.





Salud. Malestar.



Sentirse cuidado.

simple. claro. helvetia 
Tu aseguradora suiza

