


Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

COLEGIACIÓN

ANUARIO 2023



 **Colegio Agentes Comerciales de Sevilla**

 **@coacsevilla**

 **linkedin.com/company/coacsevilla**



Helvetia Vida Segura

Autónomo. Futuro. Cubierto.



30 €
al mes*

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

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

www.helvetia.es



Coberturas

Incapacidad Permanente y Absoluta

Incapacidad P/A por accidente

Incapacidad P/A por accidente de circulación

Incapacidad Profesional

Incapacidad Temporal (subsidio diario)

Fallecimiento por cualquier causa

Capitales

50.000 €

60.000 €

70.000 €

30.000 €

20 €/día
desde el 3º día

50.000 €

Helvetia Bienestar: servicios cuidado de la salud, teleconsulta, 2ª opinión médica, medicina preventiva, borrado huella digital y testamento *online*

*Ejemplo de protección para cliente autónomo de 40 años.

Las coberturas incluidas en este anuncio son ilustrativas y su prestación se adaptará a lo contenido en las condiciones generales y particulares de la póliza.

simple. claro. helvetia

Tu aseguradora suiza





COLEGIACIÓN

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

SUMARIO

- 4 **Carta del Presidente**
Miguel Arrebola Medina
- 6 **Servicios Colegiales**
- 8 **Colaboración**
Salvador Fernández Salas
Director Gerente de la Cámara de Comercio
de Sevilla
- 10 **Servicios Colegiales**
- 16 **Asesoría Fiscal**
José Ramón Barrera
Graduado Social. Abogado
- 18 **Sección 24 "Muebles y Decoración"**
- 20 **Sección 9 "Textil"**
- 21 **Sección 18 "Alimentación, Bebidas y Conservas"**
- 22 **Colaboración**
Gustavo de Medina
CEO de Ibersponsor, Consultores de Comunicación
- 26 **Asesoría Jurídica**
- 28 **Colaboración**
Salvador González Morgado
Colegiado de Honor
- 30 **Vida Colegial**
- 45 **Día del Agente Comercial 2023**
- 48 **Entidades Colaboradoras con este Colegio**
- 49 **Agenda**
- 50 **Club Nicolás Fontanillas**

Director
Miguel Arrebola Medina

Colaboradores
Luis Caro Antequera
Miguel Ángel de Leyva Pérez
Ismael Garrido

Asesoría Jurídica:
Antonio Cadillá Álvarez-Dardet
Román Cano Lumera

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

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

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

Depósito Legal: SE-276-1971

CARTA DEL PRESIDENTE



Miguel Arrebola Medina

Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

En el acelerado mundo de los negocios, la clave del éxito radica en ser capaz de anticiparse y superar a la competencia. En el ámbito de las ventas, esta premisa cobra aún más relevancia, y es por ello que contar con Agentes Comerciales resulta sumamente beneficioso. Nosotros, profesionales independientes, tenemos la capacidad de vender de manera constante y continua, lo que nos permite adelantarse a la competencia y asegurar un lugar destacado en el mercado.

El ritmo frenético de los mercados exige una constante adaptación y agilidad para mantenerse a la vanguardia. Los Agentes Comerciales aprovechamos al máximo la flexibilidad y la capacidad de respuesta que estos mercados nos exigen.

Identificar oportunidades de venta y actuar rápidamente, sin tener que esperar por instrucciones y sin trámites burocráticos que podrían ralentizar el proceso. Esto nos otorga una ventaja crucial al permitirnos llegar primero al cliente y cerrar acuerdos comerciales antes que la competencia.

La autonomía que tenemos los agentes comerciales también juega un papel fundamental en la construcción de relaciones sólidas con nuestros clientes. Al tener la libertad de tomar decisiones y adaptarse a las necesidades individuales de cada prospecto, establecemos un vínculo de confianza más sólido y duradero. Esto nos permite generar ventas recurrentes y fidelizar a los clientes, lo que a su vez dificulta que la competencia pueda infiltrarse en la relación comercial.

Es por ello que desde nuestro Colegio mostramos apoyo constante a tod@s nuestr@s compañer@s en el ejercicio de su profesión. Y por este motivo seguiremos desarrollando acciones de formación, enviando relaciones de ofertas de representaciones, organizando reuniones de nuestras secciones de especializados, tomando presencia en las distintas ferias, potenciando nuestro "Noviembre Plus" con distintos seminarios profesionales o incluso fomentando el uso del "libro de gastos e ingresos para autónomos", totalmente gratuito para tod@s nosotr@s. Y qué decir de poder tener una "Mini web" profesional disponible desde tu Colegio (totalmente gratuita también), junto a otros muchos servicios.

Para seguir con una colegiación eficiente siempre tenemos que estar amparados por nuestra asistencia jurídica y fiscal. Debemos estar lo más atentos posible ante los vaivenes que se puedan presentar.

Compañer@s, en el Colegio tratamos siempre la ordenación del ejercicio de nuestras profesiones, procurando alcanzar el prestigio y el perfeccionamiento del mismo, la defensa de nuestros intereses profesionales y la defensa de una práctica profesional ética.

No dudéis en acudir a vuestro Colegio para cualquier asunto que se os puede presentar en el ámbito profesional. Tenemos los mejores profesionales en cada departamento para atenderos.

Os deseo lo mejor.



EL RITMO FRENÉTICO DE LOS MERCADOS
EXIGE UNA CONSTANTE ADAPTACIÓN
Y AGILIDAD PARA MANTENERSE A LA
VANGUARDIA. LOS AGENTES COMERCIALES
APROVECHAMOS AL MÁXIMO LA FLEXIBILIDAD
Y LA CAPACIDAD DE RESPUESTA QUE ESTOS
MERCADOS NOS EXIGEN

A close-up photograph of a person's hand, wearing a dark suit jacket and a white shirt cuff, firmly grasping the handle of a black leather briefcase. The briefcase is the central focus, showing its textured leather surface and a silver-toned metal clasp at the bottom. On the front of the briefcase, the logo 'coac.' is printed in a large, white, lowercase sans-serif font. Below it, in a smaller white font, are the words 'Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla'. The background is a blurred blue sky, suggesting an outdoor setting. The lighting is bright, casting soft shadows and highlighting the textures of the leather and the hand.

coac.
Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de Sevilla

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 15 € mensuales)
- Colaboradores Sociales de la Agencia Tributaria (Trámites Informáticos)
- Martes y Jueves de 12 a 15 horas.
- En período de declaraciones, diario de 8:30 a 14:30 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)



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).
- El Anuario 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.

SERVICIOS COLEGIALES



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, Vehículo, Seguro Médico, 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 (descuento de hasta 12 cts. por litro de carburante y cobro por meses vencidos).
- 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.
- 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.

coadc.

Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de Sevilla



COLABORACIÓN

Salvador Fernández Salas

Director Gerente de la Cámara de Comercio de Sevilla

Agentes comerciales: Pymes y autónomos dinamizadores de la economía

En el mundo de los negocios, las cosas importantes siempre se hacen en equipo. Y desde el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia conseguimos prestar el apoyo necesario a las personas colegiadas con vuestra unión y consolidación.

Agradezco la oportunidad que me brinda el Presidente de esta institución, Miguel Arrebola, para recordar en estas líneas que hacéis fluir la actividad comercial, algo esencial para una economía viva y dinámica. Tenéis un papel muy importante para apoyar a las empresas y sois garantía de calidad y buenas prácticas para el sector.

Precisamente, la Comisión de Competitividad de la Pyme y Autónomos de la Cámara de Comercio de Sevilla está presidida por Miguel Arrebola, quien forma parte del Pleno cameral como Vocal, por lo que abordamos en numerosos encuentros la situación del comercio y del conjunto de la economía local, así como las vías de colaboración.

Como al Colegio, la vocación de servicio público también guía a la Cámara de Comercio de Sevilla para favorecer el desarrollo socioeconómico de la ciudad y de la provincia, que cuenta con más de 130.000 pymes y autónomos. Desde la insti-



tución sacamos el máximo partido a las ventajas que ofrecen las nuevas oportunidades y por ejemplo, ante nuevas realidades como el comercio electrónico, apoyamos a las pymes que deseen establecerse en nuevos mercados.

Para ello, en 2024 la Cámara de Sevilla pone a disposición de pymes y autónomos más de 2,7 millones de euros de los Fondos Next Generation y FEDER para impulsar la competitividad, la internacionalización, la transformación digital o el emprendimiento.

En su Plan de Exportaciones contempla acciones de promoción en nueve países, apoyo personalizado a empresas para que inicien y desarrollen sus procesos de internacionalización, encuentros empresariales con embajadores y jornadas sobre gestión del comercio exterior. En materia de Competitividad, apoyo económico a la implantación de herramientas para la gestión empresarial a través de TicCámaras, Innocámaras, Ciberseguridad y Sostenibilidad, además del Apoyo al Comercio Minorista. En Transformación Digital tenemos en marcha Acelerapyme y Camaratech y, por último, en Emprendimiento los programas España Empeprende, PAEM - Apoyo Empresarial a las Mujeres, CREA y Empeprende+.

Y también el apoyo llega a través de plataformas networking, las nuevas oportunidades de formación online gratuita para autónomos del sector o la implantación del Kit Digital.

Desde vuestro Colegio también lleváis 102 años ayudando a profesionales en su labor diaria con orientación, formación, servicios y apoyo a secciones especializadas. Por todos es conocida la importancia del Colegio para la economía de la ciudad y su provincia, con la merecida medalla de la ciudad que ya recibisteis. E incluso la Comisión Europea ha reconocido oficialmente ese papel como agentes de dinamización de la economía.

Por todo ello felicito a su Presidente, a la Junta Directiva, así como a los colegiados y les animo a continuar en el mismo camino. Y es que los Agentes Comerciales de Sevilla impulsan cada



año millones de euros en ventas y son una pieza clave de nuestra economía.

Como Director Gerente de la Cámara de Comercio de Sevilla, me gustaría a través de estas líneas seguir ofreciéndoles nuestro asesoramiento en áreas fundamentales como la internacionalización y el desarrollo digital. Porque juntos somos más fuertes y competitivos.

Cámara
Sevilla

SERVICIOS COLEGIALES



ASESORÍA JURÍDICA



ROMÁN CANO LUMERA
Abogado del COAC



JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ
Abogado del COAC



ANTONIO CADILLA
Abogado del COAC

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

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



ASESORÍA FISCAL



JOSÉ R. BARRERA HURTADO
Abogado del COAC

PEDRO SÁNCHEZ VALDUESA
Abogado del COAC



Atención al Colegiado 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.**



SERVICIO DE CONSULTORÍA Y MENTORÍA COMERCIAL



IMPARTIDO POR
AURORA DOBLADO GINÉS
Consultora Comercial y Agente Comercial Colegiada

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



ASESORÍA SEGUROS

JOAQUÍN PAGOLA SERRA
Agente Comercial Colegiado

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

Horario: Los viernes, de 11 a 13 horas.

Previa cita.



Trabajamos en PRO de los PROfesionales

En Banco Sabadell trabajamos pensando en los PROfesionales, por eso mantenemos un acuerdo de colaboración con el [Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Sevilla](#) que ofrece ventajas exclusivas en la contratación de productos financieros a sus colegiados y familiares de primer grado.

Pero trabajar en PRO de los PROfesionales no solo es facilitarles la gestión de su negocio y atender sus necesidades financieras. Es ir más lejos. Es innovar constantemente nuestra oferta.

- **Cuentas gama Sabadell PRO**, una gama de cuentas que se adapta a ti, para tener controlados todos tus gastos y gestionar tus ingresos y pagos en cualquier momento.
- **Ventajas en productos y servicios financieros** tanto a nivel personal como profesional.

Para más información o hacerte cliente de Banco Sabadell, contacta con un gestor especializado e identifícate como miembro de tu colectivo profesional: **AGENTES COMERCIALES**

Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO

Bonificación en la cuota de colegiado

Abonamos el 10% de la cuota de colegiado con un máximo de 50 euros por cuenta para cuotas domiciliadas en una cuenta de la gama Sabadell PRO para nuevos clientes de captación. La bonificación se realizará un único año para las cuotas domiciliadas durante los 12 primeros meses, contando como primer mes el de la apertura de la cuenta. El pago se realizará en cuenta el mes siguiente de los 12 primeros meses.

Sin comisiones

- Cero comisiones de administración de tu cuenta.
- Cero comisiones por las transferencias en euros que realices a través de Internet, tanto nacionales como a países del EEE (no inmediatas).
- Cero comisiones por la negociación y compensación de cheques en euros domiciliados en una entidad de crédito financiera española.
- Rentabilidad: 0% Tipo Interés Nominal (TIN), **0% Tasa Anual Equivalente (TAE)**.

Más ventajas de la Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO

- **Tarjetas gratis.** Una tarjeta de débito y otra de crédito Classic, Oro o también en la modalidad Platinum gratuitas, sin comisión de emisión ni de mantenimiento por titular o autorizado de la cuenta.¹
- **Retirada de efectivo gratis en una amplia red de cajeros** para operaciones a débito de importe igual o superior a 60 euros en cajeros de las principales entidades adheridas a la red EURO 6000: Abanca, Ibercaja, KutxaBank, Unicaja Banco, CajaSur, Caixa Ontinyent y Colonya Caixa Pollença. En los cajeros de Banco Sabadell las retiradas de efectivo a débito son gratis para cualquier importe.

Condiciones especiales en TPV

Escoge la solución de pago que mejor se adapte a tu negocio: comisión por operación o tarifa plana.

Con la Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO podrás obtener el TPV en condiciones especiales.

Gestión y control del efectivo de forma segura

Evita los descuadres de caja, detecta monedas y billetes falsos y reduce el riesgo de robo y hurto con *Renting Cash* Comercios. La mejor opción para la custodia del efectivo.

BS AutoRenting: rotulación gratuita del vehículo comercial

Solo por ser titular de la Cuenta Sabadell Negocios Plus, si contratas un vehículo de AutoRenting para tu negocio, te regalamos su rotulación.²

Asesoría en e-commerce

Contarás con el apoyo de expertos en e-commerce que te ofrecerán siempre la solución más adecuada a tu negocio.

Oferta válida hasta el 31/03/2024.

La Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO es exclusiva para unos determinados colectivos profesionales. Pregunta a tu gestor cuál es la solución financiera para tu colectivo o llama al teléfono 900 500 170. Las excelentes condiciones arriba mencionadas de la Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO se mantendrán mientras se cumpla el único requisito de ingresar un mínimo de 3.000 euros mensuales (se excluyen los ingresos procedentes de cuentas abiertas en el grupo Banco Sabadell a nombre del mismo titular).

1. Válido para una tarjeta de débito y una de crédito por titular en caso de persona física y por autorizado en caso de que el titular sea una persona jurídica.

2. Rotulación en formato predefinido y monocolor.

Línea de Pagos Online

Financie los gastos del día a día de su negocio sin preocupaciones.

La Línea de Pagos Online pone a su disposición*, de manera fácil e instantánea, los fondos necesarios para realizar los pagos habituales de su negocio, pudiendo recurrir a ellos cuando le convenga.

- Le permite financiar los pagos empresariales más comunes.
- Las disposiciones se solicitan digitalmente y las recibe de manera inmediata.
- Devuelva el dinero en cómodas cuotas mensuales.

* La concesión, la cantidad y el plazo de cada operación solicitada vendrán determinados y estarán condicionados a los criterios de riesgo del banco.

Facturación TPV

La comisión a aplicar en las operaciones de TPV es del 0,35% a todas las tarjetas de particulares nacionales y de la zona euro (las tarjetas de empresa y las tarjetas emitidas fuera de la zona euro consultar tarifa con la oficina), con revisión semestral y con vinculación de productos. Cuota de mantenimiento mensual de 5 euros*. Sin importe mínimo por operación.

Además, tendrá disponible, entre otros servicios:

- Amplia gama de TPV adaptables a sus necesidades (fijos, integrados, móviles, virtuales**...).
- Servicio de pago con divisa: permite realizar la operación en la moneda original de emisión de la tarjeta (divisa no euro) lo que le puede comportar unos beneficios importantes (cesión estándar el 0,50% de la compra si se hace en divisa). Tenemos a su disposición un adhesivo diferenciado del servicio.
- Aceptación de pagos de tarjetas Visa, MasterCard, Maestro, Electrón, Diners Club, American Express, JCB y China Union Pay.

*Con la Cuenta Sabadell Negocios PRO y la Cuenta Sabadell Negocios Plus PRO, cuota gratuita los seis primeros meses. La cuota mensual por el mantenimiento del TPV se incrementará según el IVA o impuesto directo que corresponda, de acuerdo con el criterio establecido por la Administración Tributaria.

**TPV virtual, consultar tarifa específica con la oficina.

Memoria de Actividades COAC 2022

ACTIVIDADES MÁS RELEVANTES REALIZADAS POR EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y SU PROVINCIA DURANTE EL AÑO 2022

Como en ejercicios anteriores, y una vez finalizado el ejercicio económico 2022, 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 el informe de la labor desarrollada durante dicho ejercicio.



Con la presente Memoria, la Junta de Gobierno da a conocer al censo del Colegio el alcance de su gestión durante el pasado ejercicio, a la vez que cumple con uno de sus preceptos reglamentarios al facilitar esta información conforme a cuanto determina su Estatuto del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia.

<https://www.colegiodeagentescomerciales.es/wp-content/uploads/2023/06/MEMO22.pdf>

SERVICIOS COLEGIALES



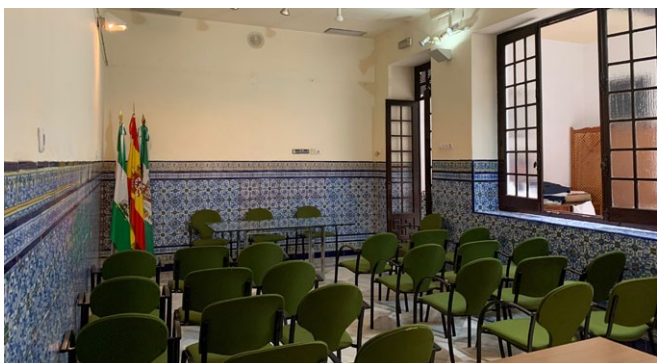
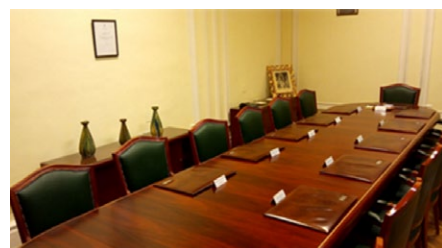
La casa, al servicio de sus colegiados/as

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

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

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

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



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.



coac.

Colegio Oficial de
Agentes Comerciales
de Sevilla

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

www.colegiodeagentescomerciales.es

f t in

ASESORÍA FISCAL

José Ramón Barrera

Graduado Social. Abogado

Llegaron los Reyes

Como bien conocéis, por su repercusión en los medios de información, el Tribunal Superior de Justicia de Cataluña ha aceptado la deducción de 270 euros de gastos en corbatas de un abogado, por considerar dicho complemento, según la sentencia 2905/2023 de 27 de julio, “indispensable del formalismo que se le reconoce a la actividad profesional” de la abogacía.

Además, le ha permitido al letrado recurrente la justificación del gasto por medio de factura simplificada, esto es sin ser nominativa, pero acreditando que el pago se ha realizado desde su cuenta.

Lo realmente importante de que la Sección Primera del TSJ de Cataluña haya aceptado que un abogado pueda deducirse 270 euros de la adquisición de dos corbatas por considerar esta prenda un elemento reconocido como indispensable para “la actividad profesional del Abogado actor”, es que dicha circunstancia pudiera ser trasladable a otros sectores en los que también dicho complemento que forma parte del vestuario, pudiera resultar reconocido también como indispensable, en lo que a la actividad comercial.

La historia del caso que se sustancia por la sentencia comentada tiene su origen en una resolución del Tribunal Económico Administrativo de Cataluña, que admitió el gasto de un traje realizado a medida del abogado de cerca de 1.500 euros, correspondiente a la factura de sastrería que proporcionó, pero desestimó los gastos de las corbatas debido a que el interesado presentó una factura simplificada como justificante. Al no aparecer el letrado identificado, el tribunal no consideró probada la adquisición para su deducibilidad.

Posteriormente, el TSJ de Cataluña falló que la deducibilidad de los gastos de actividad en el IRPF no

puede basarse en “respuestas genéricas o estereotipadas”, en definitiva, faltas de la motivación suficiente como venimos denunciando en casi todas las resoluciones desestimatorias de gastos con carácter general, sino acreditar diferentes factores en función del contexto particular, que evitan “que se pueda tipificar de antemano” al no haber dos casos iguales y ciertamente en el sector de la Agencia Comercial en muchos casos se precisan de este tipo de complementos adecuados para materializar las ventas, ya que estamos hablando de estereotipos de imagen, hoy también se vende la imagen.

En ese sentido, la sentencia con buen criterio “considera que el interesado acreditó en el procedimiento de comprobación limitada previo ante la Entidad Gestora, y posteriormente en el judicial la necesidad del gasto y por ende su pleno derecho a la deducción, reiterando que trajes, complementos asociados, zapatos, corbatas y gemelos constituyen una necesidad formal de esta profesión”, circunstancias estas plenamente trasladables a otras actividades como las de Agencia Comercial, lógicamente dependiendo del sector de actividad en el que nos desenvolvamos y todo va a depender, del carácter o no, de necesidad del gasto en dichos elementos y en este caso la meritada sentencia estima que la corbata es un elemento y formalismo indispensable en el ejercicio de dicha actividad.

Otro elemento importantísimo que destaca y aclara la sentencia, es la admisión de facturas simplificadas como justificativas del gasto, aunque en sí mismas y por la falta de algunos datos estas no eran deducibles, al respecto, la sentencia especifica que la factura simplificada, regulada en los artículos 4 y 7 del Reglamento 1619/2012, de 30 de noviembre, “tenía virtualidad para considerarse gasto deducible”, a pesar de no ser completa, y que,

además, venía complementada por la acreditación "del cargo en cuenta del obligado", con la que aporta "una copia del mismo en la tarjeta a su nombre".

No puede ni debe olvidarse, para evitar sorpresas siempre desagradables, que con carácter general para que proceda la deducción de los gastos en los que un contribuyente haya podido incurrir, es preciso que se trate de gastos que sean necesarios para la obtención de ingresos, que consten contablemente como tales, que se encuentren justificados documentalmente y que se vinculen directamente al desarrollo de la actividad desplegada.

Para Hacienda, los tickets no reúnen los requisitos previstos en el reglamento de facturación (RD 1.496/2003). Al respecto, el artículo 106 de la LGT, en su apartado 3 dispone:

"3. Los gastos deducibles y las deducciones que se practiquen, cuando estén originados por operaciones realizadas por empresarios o profesionales, deberán justificarse, de forma prioritaria, mediante la factura entregada por el empresario o profesional que haya realizado la correspondiente operación o mediante el documento sustitutivo emitido con ocasión de su realización que cumplan en ambos supuestos los requisitos señalados en la normativa tributaria."

Sin embargo, el criterio de de los Tribunales Superiores de Justicia suelen ser dispares a ese criterio ciertamente restrictivo de la Administración, así, para la Sala de lo Contencioso, deben estimarse deducibles aquellos gastos justificados en tickets (y no documentados en facturas) cuando exista una evidente correlación en los desplazamientos realizados por el recurrente para el desarrollo de su actividad económica.

Según el criterio del Tribunal, Hacienda se ha limitado a la observación de requisitos formales como que los gastos no están justificados mediante el original de la factura, aportándose como justificante de los mismos unos tickets, sin que exista "obstáculo para considerar que los mismos (gastos justificados con tickets) responden a lo habitual de la actividad profesional del actor, acreditada por éste, a la que se vinculan necesariamente gastos, y ello sin que la Administración, que se queda como



LOS GASTOS TIENEN QUE DEMOSTRARSE NECESARIOS PARA LA OBTENCIÓN DE INGRESOS Y QUE CONSTEN CONTABLEMENTE COMO TALES, JUSTIFICADOS Y VINCULADOS AL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

se ha visto en lo puramente formal en los términos expuestos, ofrezca motivación alguna de rechazo de los gastos por razón de la ausencia de relación de los mismos con la actividad profesional declarada y de correlación con los ingresos de ésta".

Por último, y salvo mejor criterio, la sentencia no dejará de generar interpretaciones, pues, deja imprejuizadas algunas cuestiones tan importantes como cuáles serían los elementos deducibles en el caso de abogados mujer, bolsos, zapatos, vestidos, etc... así como en el ámbito comercial en el que nos encontramos.

A pesar de ello, la Sentencia tiene su relevancia y abre puertas para determinar ya de una vez la necesidad de clarificación de gastos deducibles en el ejercicio de actividades profesionales como la que nos encontramos.

Espero que hayáis tenido buenos Reyes y os hayan traído muchas corbatas DEDUCIBLES.

SECCIÓN 24

"Muebles y Decoración"



Eureka: he tenido una idea

En el mundo del mueble y descanso, la innovación y la adaptación son claves para mantenerse a flote en un mercado cada vez más competitivo. En este contexto, Luis Caro Antequera comparte su visión y propuesta para optimizar la conexión entre fábrica, cliente y agente en nuestro sector.

En su artículo de opinión, nos invita a pensar en nuevas formas de trabajar y aportar ideas frescas para impulsar el crecimiento y desarrollo de nuestra profesión.

¿Quieres saber más sobre su proyecto ambicioso y novedoso? Sigue leyendo.



Luis Caro Antequera

Presidente de la Sección 24

EUREKA. He tenido una idea. Como dijo el sabio griego Arquímedes tras descubrir el principio hidrostático. Sí, he tenido una idea. Quiero desarrollar un proyecto ambicioso y novedoso.

Después de analizar detenidamente las carencias que he observado en nuestro ámbito de trabajo en los últimos años, he encontrado una oportunidad de crecimiento ante las actuales desventajas de nuestro sector del mueble y descanso.

En los últimos años el sector del mueble y descanso ha enfrentado una serie de desafíos que han impactado negativamente en su desarrollo y crecimiento. Uno de los principales problemas ha sido la falta de innovación y adaptación a las nuevas tendencias y necesidades del mercado. Además, la conexión entre fábrica, cliente y agente ha sido tradicionalmente compleja y poco eficiente, lo que ha generado retrasos y problemas de comunicación, afectando la cadena de venta.

Ante esta situación, hemos identificado una oportunidad de crecimiento en medio de la incertidumbre. Estamos desarrollando un sistema de trabajo

único que optimiza y simplifica la conexión entre FÁBRICA – CLIENTE – AGENTE. Este sistema se basa en la utilización de tecnologías avanzadas y en la colaboración estrecha entre los distintos actores de la cadena productiva.

El objetivo de este proyecto es generar resultados diferentes a través de la implantación de nuevas formas de trabajo. Creo que todas las ideas nuevas que aportemos a nuestro trabajo contribuyen al crecimiento, desarrollo, actualización y modernización de nuestro sector. Queda mucho por hacer y podemos conseguirlo.

Claramente, como diría Shakira, viene un año 2024 con mucha incertidumbre. Aunque la economía avanza y no está estancada, nuestro amado sector sí lo está. Con una estimación objetiva de una bajada del 30% en la facturación del año 2023, debemos ponernos manos a la obra. Es hora de buscar soluciones innovadoras que impulsen el crecimiento y la modernización de nuestra profesión.

El agente comercial en el sector del mueble debe ser la pieza clave y fundamental en la conexión entre fábrica y cliente. Es por eso que nuestro sistema de trabajo se enfoca en fortalecer su papel y en mejorar su capacidad para responder a las necesidades del mercado.

Creo que el agente comercial debe ser un verdadero asesor para el cliente, capaz de ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas a sus necesidades específicas.

Feria Habitat Valencia

La semana del 19 al 22 de octubre de 2023 se celebró la última edición de la Feria Internacional del Mueble de Valencia. Según la organización se clausuró con unos datos esperanzadores después de los malos augurios con los que se presentaba tras los malos datos de ventas en estos últimos meses en el sector. Se ha incrementado un 30% más de expositores y se cierra con más de 48.000 visitantes según Daniel Marco, director de la Feria.

En mi opinión, la Feria es fiel reflejo de la situación actual del mercado, mucha incertidumbre pero con ganas de seguir.

Hay que felicitar el esfuerzo, tanto económico como personal, invertido por los fabricantes y empresas del sector. Con grandes stands expositores y una propuesta espectacular por lo general. Inversamente proporcional a la afluencia de clientes, con muchas ausencias, y por supuesto muchas ausencias en cuanto a compañeros agentes comerciales.

En la jornada de inauguración martes 19 a última hora de la tarde se celebró una reunión convocada por la Coordinadora Nacional de Secciones Agentes Comerciales del Mueble. dirigida por el compañero y Coordinador General Alberto González.

En dicha reunión se trataron diversos temas relacionados con el colectivo de agentes comerciales. Especialmente se hace mención a la necesidad de fomentar la colegiación y la buena praxis en nuestra labor como agente comercial colegiado.

En conclusión, el sector del mueble y descanso enfrenta desafíos importantes en la actualidad. Sin embargo, creo que es posible superarlos a través de la innovación y la colaboración estrecha entre los distintos actores de la cadena productiva y de venta. Este proyecto ambicioso y novedoso busca optimizar y simplificar la conexión entre fábrica, cliente y agente, generando resultados diferen-



Dentro de estas actuaciones, la sección del Mueble del Colegio de Córdoba propone un novedoso proyecto para fomentar el Buen Comercio dentro de las tiendas en su zona. Mediante unos distintivos en la tienda que sea recomendada por el Colegio.

Parece una buena idea a desarrollar y estudiar en una próxima reunión en nuestro Colegio de Sevilla, al igual en el resto de Colegios y Secciones del territorio español.

Creo que vivimos un momento desconcertante en el sector después de unos últimos años más fructíferos desde la pandemia. Seguramente todos los acontecimientos entorno a nuestra economía hacen que el consumo del sector del Mueble sean altamente preocupantes. Pero, nosotros debemos seguir, transmitir y proyectar energía positiva, porque además de trabajo es lo único que podemos hacer.

Esta es mi visión de la última Feria de Valencia en cuanto a vivido, muchas ganas ante unos momentos de incertidumbre.

tes y contribuyendo al crecimiento y desarrollo de nuestra profesión. Mi objetivo con estas palabras es simplemente motivaros. Nuestro esfuerzo en avanzar conseguirá poner en valor aún más nuestra profesión.

¡Avanzemos juntos para conseguir muchos EUREKAS en el próximo año!

SECCIÓN 9

“Tejidos, Confección, Paquetería y Mercería”



Nuevos proyectos



**Miguel Ángel
de Leyva Pérez**

Presidente de la
Sección 9

Aprovechando la oportunidad que me brinda el colegio como presidente de la Sección Textil, lo primero felicitaros por el nuevo año y espero que el 2023 os haya ido lo mejor posible, aunque sabemos esta última campaña de invierno lo dura que ha sido.

El nuevo año se presenta con ilusión en nuestro proyecto de organizar una 1ª Feria del Sector Textil en Fibes.

Tenemos previsto tener una reunión con los responsables políticos de nuestra ciudad lo antes posible y presentarle nuestro dossier bien planificado con todos nuestros avances y conseguir su apoyo institucional. Seguiremos con una segunda reunión con Fibes para cuantificar nuestros avances y cambiar de nuevo impresiones y escuchar sus proposiciones.

Toda la información la transmitiremos si la agenda lo permite en una reunión que tendremos en el colegio sobre el mes de marzo y de nuevo pido vuestro mayor compromiso para entre todos poder realizar esta primera reunión del Sector Textil y dar más renombre a todas las empresas andaluzas y aumentar su proyección internacional necesaria para un crecimiento natural.

Facilitar a todos los fabricantes toda la información necesaria para tener su compromiso y que nos acompañen en este proyecto.

Nosotros, los Agentes Comerciales, somos el eslabón indispensable para el buen término de las relaciones comerciales y en los tiempos que vivimos tenemos que avanzar al mismo ritmo que el mercado nos exige y prepararnos en las nuevas tecnologías que tenemos a nuestro alcance.

Avanzad y preparaos, los nuevos proyectos te dan nuevas ilusiones y ganas de seguir trabajando en esta profesión tan dura pero, para mí, tan gratificante.

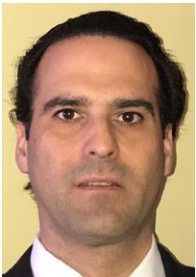
Un saludo para todos.

SECCIÓN 18

"Alimentación, Bebidas y Conservas"



Auténtica food



Ismael Garrido
Presidente de la Sección 18

Nuevamente, aprovecho la oportunidad de escribir en estas líneas, no sin antes agradecer al Colegio, a su Presidente, a los miembros de la Junta, trabajadores y a todos los compañer@s, que nos ofrecen su apoyo, para que la Sección de Alimentación y Bebidas (Sección 18) siga su consolidación, como sección que nos representa dentro del Colegio, por todo ello, mil gracias.

Finalizado el año 2023, y tal y como empezó, se mantienen las incertidumbres en los precios, incrementos de costes, inestabilidad en los mercados de materias, lo que genera inflación por incrementos de los precios, y con muy previsibles aumentos en los precios, en las materias, y en los costes de fabricación y del transporte, incremen-

tos que al menos seguirán los primeros meses del año,...y no sin olvidar que debemos añadir otra variable a la ecuación de la inestabilidad mundial, la guerra, a la ya iniciada en Ucrania, ahora también la de Israel,...alterando aún más, el tablero geoecológico de los primeros meses de este año 2024.

Desde la Sección de Alimentación y Bebidas, hemos podido consolidar nuestra colaboración con FIBES, con la participación y asistencia desde la Sección de Alimentación, en la feria AUTÉNTICA FOOD FEST 2023, del pasado mes de septiembre, donde los miembros de la Sección 18, pudimos mantener en sus propias instalaciones, nuestra Asamblea anual, así como nuestra posterior visita a la feria. Con una gran aceptación, y participación entre los colegiados asistentes, por lo que nos emplazamos para la próxima feria, no sin antes agradecer de antemano, toda la colaboración que no puedan ofrecer desde FIBES, con el objetivo de poder aumentar nuestra asistencia y participación, haciendo que AUTÉNTICA sea un punto de encuentro para todos los compañer@s colegiados de la Sección de Alimentación y Bebidas en los próximos años, por lo que nos vemos en la próxima AUTÉNTICA FOOD FEST.



COLABORACIÓN

Gustavo de Medina

CEO de Ibersponsor, Consultores de Comunicación

Características del nuevo agente comercial 15 elementos claves

¿Cuáles son los elementos y características claves que debe tener un agente comercial actual?

Las empresas requieren de nuevos perfiles de agentes comerciales, requieren de personas expertas, conocedoras de sus clientes, capaces de ser los guías de las experiencias en la entrega a lo largo del ciclo de relación y de negocios.

Los siguientes son los elementos que se deben tener en cuenta un agente comercial actual:

1. Características personales: Debe ser una persona optimista, perseverante, empática, segura de sí misma, honesta, puntual, debe saber escuchar, organizada y con habilidades de comunicación. Hoy estas habilidades de comunicación

deben cubrir el campo de la venta personal y el uso correcto de las herramientas tecnológicas, como las redes sociales, el CRM y el chat.

2. Orientación al servicio: Algo muy importante en el agente comercial es su habilidad para contactar gente, buscando puntos en común, tener capacidad de empatía, responder de forma clara a los problemas y generar confianza y fidelidad. Creador de relaciones con los clientes. Nunca prometen más de lo que pueden cumplir.

3. Agresividad comercial: Es una persona hábil para persuadir, tomar el liderazgo, reducir ambigüedades y buscar acuerdos, ya que debe ser



una de sus habilidades. Es persistente, no le importa trabajar bajo presión. Es hábil para usar las herramientas tecnológicas en los procesos de seguimiento a clientes. Su principal objetivo es ganarle a su competencia, analizando sus fortalezas y debilidades.

4. Orientación analítica y planeación: Utiliza las relaciones, la información y la tecnología para identificar oportunidades; conoce técnicas para solución de problemas, es organizado administrativamente, manejando la información con la ayuda de herramientas tecnológicas de administración de clientes (CRM). Se concentra en los detalles, analiza datos, sigue procedimientos y es ordenado y preciso. Diagnostica las insatisfacciones de sus clientes y descubre sus necesidades.

5. Innovación: Persona creativa e innovadora, diseñando soluciones únicas y elaborando proyectos. Los vendedores modernos tienen que adaptarse a las nuevas situaciones de un mercado dinámico y cambiante. Sabe usar las herramientas tecnológicas de forma innovadora y creativa, con contenidos y mensajes creativos (gifs animados, fotografías, videos) siempre respetando la imagen de la marca.

6. Conocedor de las conductas humanas: Conoce las motivaciones, la cultura, las actitudes, los intereses, sentimientos y expectativas de sus clientes. Elimina los temores y barreras del cliente y ayuda a solucionarlos.

7. Negociador: Entiende el significado de llegar a buenas negociaciones, llegando a acuerdos en donde las dos personas ganan, siempre buscando llegar a compromisos mutuos. Conoce las técnicas de negociación, desde la preparación de estas hasta su cierre.

8. Maestro, le gusta enseñar: Se asegura que el cliente conoce y sabe utilizar el producto que compra. Enseña con claridad a sus clientes las bondades, características y valores agregados de sus productos o servicios. Utiliza la tecnología para los procesos de asesoría y el desarrollo de tutoriales y guías de uso de los diferentes productos.

9. Cultivador: Un buen agente comercial cultiva sus clientes, los sorprende con detalles, con in-



EL AGENTE COMERCIAL ACTUAL ES UNA PERSONA HÁBIL PARA PERSUADIR, TOMAR EL LIDERAZGO, REDUCIR AMBIGÜEDADES Y BUSCAR ACUERDOS, YA QUE DEBE SER UNA DE SUS HABILIDADES

formación relevante, con nuevos valores agregados. Permanentemente cultiva la satisfacción y la lealtad del cliente para que la cuenta crezca.

10. Conocedor de la marca y el producto: Conoce a fondo la marca, la gama de productos, la historia de la marca, las fortalezas y los valores.

11. Conocedor y respetuoso de la competencia: Conoce a fondo su competencia, la posición competitiva de sus productos y servicios en calidad, precio y experiencia.

12. Trabajo en equipo: Trabaja en equipo con las diferentes personas y áreas de la empresa, como soporte a lo largo del proceso de ventas y servicios. Es el responsable de orquestar buenas experiencias de servicio y ventas.

13. Habilidad para escoger los clientes: Sabe seleccionar a sus clientes y huye de los malos negocios y los clientes que no generan relaciones de valor y rentabilidad.

EL MODELO MODERNO SE ENFOCA EN LA CONSTRUCCIÓN DE RELACIONES A LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES, EN LAS QUE EL OBJETIVO ES ENTENDER SUS NECESIDADES Y DESEOS Y OFRECERLE SOLUCIONES PERSONALIZADAS

14. Defensores de los elementos diferenciales y su producto y servicio: Sabe que no todo es el precio. Un poderoso diferencial es la preparación y experiencia de los equipos comerciales. Cuando un cliente compra, no solo está comprando un producto o un servicio, está comprando todo lo que viene en la organización.

15. Tecnológico: Debe ser una persona actualizada, experta en el uso de herramienta de última tecnología, disciplinado en el uso de datos e información para conocer y hacer seguimiento a sus clientes.

Marketing Ventas

El mundo de las ventas ha evolucionado mucho en los últimos años, y hoy en día existen dos modelos principales de ventas: el modelo de ventas tradicional y el modelo de ventas moderno. Aunque ambos modelos tienen como objetivo final vender, hay diferencias clave entre ellos que los hacen adecuados para diferentes situaciones y empresas.

Modelo tradicional o lineal

El modelo de ventas tradicional es el enfoque más antiguo y establecido de ventas. En este modelo, el vendedor se enfoca en una venta individual y trata de convencer al cliente de que compre su producto o servicio.

En general, este modelo se centra en la adquisición de nuevos clientes y no tiene una gran preocupación por la retención de clientes existentes. El proceso de ventas en este modelo suele ser lineal, con un enfoque en las necesidades de la empresa vendedora y una mayor presión para cerrar la venta.

Modelo centrado en el cliente

Por otro lado, el modelo de ventas moderno es tá más centrado en el cliente. En lugar de centrarse en una venta individual, el modelo moderno se enfoca en la construcción de relaciones a largo plazo con los clientes. En este modelo, el agente comercial tiene como objetivo entender las necesidades y deseos del cliente y ofrecer soluciones personalizadas que satisfagan estas necesidades. El proceso de ventas en este modelo es menos lineal y más colaborativo, con una mayor atención a la satisfacción del cliente y una mayor probabilidad de fidelización.

Diferencias entre los modelos de ventas

Hay varias diferencias clave entre estos dos modelos de ventas. En primer lugar, el modelo de ventas tradicional se enfoca en el vendedor y sus objetivos, mientras que el modelo moderno se enfoca en el cliente y sus necesidades. En segundo lugar, el modelo de ventas tradicional tiende a ser más agresivo y enfocado en la persuasión, mientras que el modelo moderno se centra en la creación de relaciones y la colaboración con el cliente.

Otra diferencia importante es el enfoque en la retención de clientes. El modelo de ventas tradicional tiende a centrarse en la adquisición de nuevos clientes, mientras que el modelo moderno se enfoca en la retención de clientes existentes y en la construcción de relaciones a largo plazo. Al centrarse en la retención de clientes, las empresas pueden aumentar la lealtad del cliente y generar ingresos recurrentes a lo largo del tiempo.

De esta forma podemos asegurar que el modelo de ventas tradicional y el modelo de ventas moderno tienen diferencias significativas en cuanto a su enfoque, objetivo y proceso de ventas.

Al elegir el modelo de ventas adecuado, las empresas pueden adaptarse a las necesidades de su mercado y lograr el éxito a largo plazo.

avoco
comunicación

avoco
digital

**CONSIGUE
HASTA
12.000€**



**PARA
DIGITALIZARTE**

**COMO AGENTE
COMERCIAL
COLEGIADO
TE AYUDAMOS
A SOLICITAR
TU KIT DIGITAL**

PROGRAMA KIT DIGITAL CONTRA LA EXCLUSIÓN DIGITAL Y LOS EFECTOS NEXT GENERATION (EU)
DIGITAL KIT FOR RESILIENCE AND RESILIENCE



VICPRESIDENCIA
PRIMERA DEL GOBIERNO
MINISTERIO
DE ASUNTOS ECONÓMICOS
Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL

SECRETARÍA DE ESTADO
DE DIGITALIZACIÓN
E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

red.es

**KIT
DIGITAL**



**Financiado por
la Unión Europea**
NextGenerationEU

avoco@avoco.es | avoco.es

ASESORÍA JURÍDICA

Las pérdidas de comisiones sufridas por el agente comercial en la indemnización por clientela

Comentario a la Sentencia del TJUE de 23 de marzo 2023



Ramón Cano Lumera
Letrado de la Asesoría
Jurídica del COAC

Por todos es sabido que en derecho tan importante es el contenido de la Ley como la interpretación que sobre la misma realicen los Juzgados y Tribunales de Justicia. Esta obligación, que nos exige estar al corriente de las diferentes interpretaciones es lo que permite, en la mayoría de los casos, perfilar conceptos de no fácil interpretación y consolidar uno de los principios que sustentan nuestro ordenamiento, como es la seguridad jurídica.

La relación mercantil de agencia se regula en nuestro país mediante la **Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia**. Esta Ley, a su vez, tiene su antecedente en una norma comunitaria, la **Directiva del Consejo de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes**. Es por ello que la regulación de esta profesión sea muy similar en todos los países de la Unión Europea, pues el legislador comunitario quiso, en su momento, que todos los Estados Miembros adoptasen un criterio regulatorio uniforme sobre las normas que rigen las relaciones de agencia comercial.

Dada la singularidad de la materia que tratamos, no debemos limitarnos a seguir con atención los pronunciamientos judiciales que en nuestro

país interpretan la Ley 12/1992, sino también aquellas interpretaciones que en materia de agencia comercial se produzcan a nivel comunitario y que interpreten la Directiva del 1986. Es el **Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE)** el órgano que tiene encomendada la interpretación de las Directivas comunitarias, como las que aquí nos ocupa.

Especialmente interesante ha sido durante este año la **Sentencia del TJUE de 23 de marzo de 2023**, que a instancias de un órgano judicial de República Checa, se analiza uno de los conceptos jurídicos que integran la conocida **indemnización por clientela**.

El término que ha sido recientemente perfilado es el de **"comisiones perdidas"** que se recoge en el artículo 17.2 de la Directiva de 1986 y que fue igualmente transpuesto a nuestra Ley 12/1992:

• **Directiva del Consejo, de 18 de diciembre de 1986.** Artículo 17.2:

"2. a) El agente comercial tendrá derecho a una indemnización en el supuesto y en la medida en que:

- hubiere aportado nuevos clientes al empresario o hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones con los clientes existentes, siempre y cuando dicha actividad pueda reportar todavía ventajas sustanciales al empresario; y

- el pago de dicha indemnización fuere equitativo, habida cuenta de todas las circunstancias, en particular, de las comisiones que el agente comercial pierda y que resulten de las operaciones con dichos clientes. Los Estados miembros podrán prever que dichas circunstancias incluyan también la aplicación o la no aplicación de una cláusula de no competencia con arreglo al artículo 20."

• **Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.** Artículo 28.1:

“Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.”

La principal duda que se planteó es la siguiente:

¿Se refiere a los pedidos realizados antes de la resolución del contrato cuyas comisiones no han sido abonadas? O por el contrario: ¿son las hipotéticas comisiones que el agente hubiera percibido en el futuro -pedidos posteriores- si el contrato hubiera seguido en vigor?

El TJUE concluye que son las comisiones que el agente comercial habría percibido, en el caso hipotético de que el contrato de agencia hubiera continuado, por operaciones que se hubieran concluido, tras la terminación de ese contrato de agencia con los nuevos clientes que hubiere aportado al empresario antes de esa terminación o con los clientes con los que hubiere desarrollado sensiblemente las operaciones antes de dicha terminación.

En otras palabras, esta pérdida de comisiones servirá como **criterio para determinar**, de un lado, **lo equitativo de la indemnización**, y de otro, **la ventaja sustancial que percibe el empresario a consecuencia de la labor de captación y aportación de clientes consolidada por el agente comercial**, pero no son las comisiones pendientes de pago por pedidos realizados antes de la resolución contractual.

Esta interpretación viene corroborada además con el artículo 13 de nuestra Ley 12/1992, y que se refiere a las **comisiones por operaciones concluidas con posterioridad a la extinción del contrato de agencia**.

EL CONOCIMIENTO PRECISO DE LOS CONCEPTOS JURÍDICOS Y LA INTERPRETACIÓN QUE LOS JUZGADOS DAN A LOS MISMOS NOS PERMITEN EJERCITAR LA DEFENSA DE LOS DERECHOS DE LOS AGENTES COMERCIALES CON LA NECESARIA ESPECIALIZACIÓN

En suma, nuestra Ley entiende que si se han realizado pedidos antes de la resolución del contrato o incluso después pero con la intermediación del agente comercial, y la operación se concluye dentro de los tres meses posteriores a la extinción del contrato, el agente tendrá derecho a la percepción de dicha comisión. Estas son comisiones que han sido devengadas y que forman parte del cálculo de la indemnización por clientela, y son diferentes a las “comisiones perdidas” que deben tenerse en cuenta como criterio para hacer devengar la indemnización por clientela, siendo estas últimas las interpretadas en esta importante Sentencia del TJUE.

Como conclusión, el conocimiento preciso de los conceptos jurídicos y la interpretación que los Juzgados dan a los mismos nos permiten, día tras día, ejercitar la defensa de los derechos de los agentes comerciales con la necesaria especialización que exige nuestro cometido. Tener la información y las herramientas es importante, pero conocer además su aplicación práctica es lo que nos diferencia como profesionales.



COLABORACIÓN

Salvador González Morgado

Colegiado de Honor

1923 - 2023

Nuestro presidente, Miguel Arrebola, vuelve a solicitar de este humilde historiador con vocación de archivero, escriba unas palabras para el Anuario de nuestro Colegio, el de 2023. Con mucho gusto accedo, pero ya le anticipo que no puedo tratar otro tema que no sea sobre vuestro pasado, lo siento, llámelo de formación profesional si quiere, pero no se me ocurre mejor manera de colaborar en un Anuario Profesional que mirando hacia atrás; sobre todo si consideramos que nuestro Colegio acaba de cumplir 100 años y que el que suscribe, ahora con tiempo libre suficiente, no deja de recuperar documentación interesantísima sobre los primeros momentos de la fundación del Colegio.

Ya quedó suficientemente claro, que el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, de manera "oficial" nace, como el resto de Colegios y su Consejo General por una Real Orden en 1926. Pero ya con anterioridad existían en toda España Asociaciones, Agrupaciones Profesionales y demás colectivos y Colegios gremiales encargados de la defensa y ordenación de nuestra actividad profesional. En el caso de nuestra ciudad desde principios de siglo XX existía el Colegio Libre de Representantes-Comisionistas de Comercio de Sevilla, germen, censo y origen del actual Colegio.

**NO SE ME OCURRE MEJOR EJEMPLO,
NI MEJOR FORMA DE AGRADECER A
NUESTROS ANTECESORES SU TRABAJO,
QUE EL RECUPERAR PARTE DE LA
DOCUMENTACIÓN QUE GENERARON**

No se me ocurre mejor ejemplo, ni mejor forma de agradecer a nuestros antecesores su trabajo, que el recuperar parte de la documentación que generaron. En este caso, reproducimos lo que de alguna manera pudiera ser el anuario de hace justo 100 años, el anuario de 1923, publicado en 25 de Enero de 1924. En él podemos comprobar entre otros temas de interés, relacionados con la contribución industrial y la publicidad del propio Colegio, como se llevaron a cabo los sorteos de las representaciones recibidas. Personalmente siempre pensé que ese fue el verdadero germen, el verdadero punto de inflexión que obligó a nuestros fundadores a crear una organización que regulara y encauzara la profesión.

Desde el siglo XIX y hasta bien entrado el XX, las Empresas extranjeras y nacionales que necesitaban un "representante" en cualquier punto del país, se dirigían y hacían la solicitud a través de las distintas Cámaras de Comercio, por lo que no cuesta demasiado trabajo imaginarse a nuestros "abuelos" arremolinados delante del tablón de anuncios de la Cámara de Comercio tratando de cazar la representación de sus vidas. Empujones y anotaciones apresuradas en un trozo de papel, información privilegiada por parte de algunos, acceso a las ofertas por quienes no pagaban los impuestos, etc. exigían un orden y unas normas, reclamaban un mínimo de conciencia colegial por parte de todos para que se asegurara el acceso a la información de una manera reglada y regulada.

Si los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales nacieron por una Real Orden, sus antecesores, en nuestro caso el Colegio Libre de Representantes-Comisionistas de Comercio, lo hizo por una Real Necesidad.



Colegio Libre de Representantes-Comisionistas de Comercio

SEVILLA

Comunicación núm. 46

25 de Enero de 1924

A NUESTROS ASOCIADOS

Acompañamos con la presente la Memoria de los trabajos realizados, durante el año anterior, que fué leída y aprobada en la Junta general ordinaria del 15 de Diciembre de 1923.

A continuación de la misma se indica la lista de los socios que forman actualmente el Colegio; como igualmente la de los socios protectores. Rogamos encarecidamente a todos nuestros compañeros, que nos auxilien con el mayor interés en el propósito de aumentar todo lo posible el número de socios de una y otra clase, a fin de conseguir la mayor importancia y prosperidad del Colegio, mediante la unión y compenetración posible entre todos los de nuestra clase.

Durante los últimos meses se han registrado gran número de altas de contribución industrial en nuestra matrícula de COMISIONISTAS CON RESIDENCIA FIJA, por cuya razón entendemos que es esta la mejor oportunidad para intensificar nuestras gestiones, cerca de los nuevamente ingresados, y al efecto de auxiliar dichas gestiones nos permitimos acompañarle una lista de los mismos, que hemos podido obtener de esta Administración de contribuciones.

Es muy interesante, que igualmente se procure ampliar el número de socios protectores para fomentar el fondo benéfico de la Sociedad, destinado exclusivamente a remediar situaciones desgraciadas en que puedan encontrarse algunos de nuestros compañeros. A este efecto se propone la Directiva, llevar a la práctica a la mayor brevedad posible, lo que se dispone en el artículo 27 de nuestro Reglamento, respecto a la creación de un sello de beneficencia que al mismo tiempo de aportar nuevos ingresos al fondo destinado a Socorros, sirva de eficaz propaganda al Colegio.

Con el mismo fin de propaganda se recomienda a los Sres. socios la conveniencia de estampar el timbre del Colegio en los membretes de las cartas, notas y duplicados de pedidos, a cuyo efecto están los sellos correspondientes a disposición de los Sres. socios en los establecimientos tipográficos de D. Liborio Vilches, D. Manuel Carmona y Sres. Mejías y Susillo, donde pueden hacer dicho trabajo con un pequeño sobregasto.

También en el mes actual hemos procedido a sortear las representaciones que nos han sido ofrecidas y que pasamos a detallar:

La casa J. C. Buhler y Cassin, exportadora de vinos, de Daimiel, cedida por nuestro compañero D. Pablo Hernández López, y la fábrica de géneros de punto, J. Castellví, de Barcelona, ofrecida por la Cámara de Comercio, habiendo sido agraciado con ambas, D. Manuel Oliver Cortés.

La fábrica de zapatillas con cerco de cuero, de D. Joaquín Mario Gil de Vall, de Uxó, indicada también por la Cámara de Comercio, fué adjudicada a nuestro compañero D. Francisco Padilla del Pino.

El Banco Anglo-Sud Americano, nos ofreció galantemente la representación de una fábrica española de muebles, la que ha correspondido a D. Dámaso V. Díaz.

Nuestro compañero D. Juan Maqueda, cedió a este colegio la representación de la casa Guillermo Teyssiere, de Constantina, fábrica de aguardientes, la que no ha podido adjudicarse por no comunicarnos su interés por ella ninguno de nuestros asociados.

Nuestro compañero D. José Martínez García, nos ofreció la representación de la casa de Barcelona, J. Cuadras, dedicada a la importación de maderas de caoba, de Cuba, la que ha correspondido a D. Manuel Herrera Barrios.

VIDA COLEGIAL

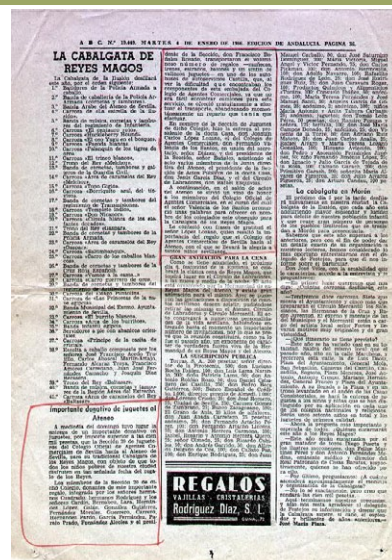


3 de enero

ENTREGA DE JUGUETES EN LA SEDE DEL ATENEO DE SEVILLA

50 años después, nuestro colectivo vuelve a colaborar con el Excmo. Ateneo de Sevilla a las vísperas del día más mágico del año.

Nuestro Contador, Daniel Guerrero Misa acudió acompañado por nuestro Presidente, Miguel Arrebola Medina a la sede del Ateneo de Sevilla para entregarle a su Junta de Gobierno varios lotes de juguetes donados por Daniel Guerrero en un acto de sensibilidad para con los niños y niñas más necesitados de nuestra ciudad.



VIDA COLEGIAL

**13 de enero**

VISITA DEL DIRECTOR GENERAL DE MARKETING DE HELVETIA EN ESPAÑA

Acudió a nuestra sede colegial Javier García, Director General de Marketing de Helvetia en España. En dicha visita fue atendido por miembros de la Junta de Gobierno, por nuestro Presidente, Miguel Arrebola, nuestro Vicepresidente Javier Arjona, nuestro Contador Víctor Sayago y nuestro colegiado y mediador de Helvetia Seguros Joaquín Pagola.

3 de febrero

PROCLAMACIÓN DE CANDIDATOS PARA MIEMBROS DE JUNTA DE GOBIERNO 2023

En el pasado mes de febrero tuvo lugar en la sede colegial el acto de proclamación de candidatos para la renovación parcial de la Junta de Gobierno. La Junta Electoral constituida para tal evento estuvo formada por Ismael Garrido (Presidente de la Junta Electoral), Antonio Rivera (Secretario de la Junta Electoral) y Juan Alberto Caballero (Vocal de la Junta Electoral), los cuáles revisaron todas las pruebas y requisitos estipulados en nuestros Estatutos, encontrando toda la documentación de los candidatos correcta.

Posteriormente se proclamaron públicamente los candidatos que se presentaron para cubrir los cargos de Secretario y Vocales de número impar, por el periodo de cuatro años, a los que optaron los siguientes candidatos:

Daniel Guerrero Misa

Miguel Ángel Ramos Domínguez



Victor M. Sayago Delgado

José Pedro Vázquez Morales

Francisco M. Romero Cortes

Habiendo resultado que el número de solicitudes presentadas cubre exactamente el de las vacantes producidas, dichos candidatos han quedado elegidos como miembros de Junta de Gobierno, según el Artículo 54 del Estatuto del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, por lo que el acto de elección por voto directo que estaba previsto para el próximo día 24 de febrero, no se llevó a efecto por ser innecesario.

Una vez tomada posesión de sus cargos los candidatos electos, toda la Junta de Gobierno reunida, designará a los que hayan de configurar la Comisión Permanente.

VIDA COLEGIAL

17 de febrero

RENOVACIÓN PARCIAL DE LA JUNTA DE GOBIERNO

En febrero tomó posesión la nueva Junta de Gobierno del Colegio, la cual quedó constituida de la manera siguiente:

PRESIDENTE: Miguel Arrebola Medina

VICEPRESIDENTE: Francisco Javier Arjona Díaz

SECRETARIO: Federico Pouzols Ríos

TESORERO: Daniel Guerrero Misa

CONTADOR: Víctor M. Sayago Delgado

VOCAL 1º: Miguel Ángel Ramos Domínguez

VOCAL 2º: Alfonso Lucas Ocaña

VOCAL 3º: José Pedro Vázquez Morales

VOCAL 4º: Manuel Verdute Díaz

VOCAL 5º: Francisco Romero Cortés



2 de marzo

NUEVA CHARLA INFORMATIVA SOBRE COTIZACIONES PARA AUTÓNOMOS A PARTIR DE 2023

En la sede colegial se impartió una nueva charla informativa impartida por nuestro asesor fiscal, José Ramón Barrera Hurtado. En ella se explicó y desarrolló el método de cálculo y el procedimiento para la modificación de las nuevas cuotas de autónomos en función de sus rendimientos netos.

A la charla acudieron numerosos colegiados muy interesados en este asunto. Pudieron plantear toda clase de preguntas, quedando todas sus dudas resueltas.

17 de marzo

NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN FIRMADO CON A.V.I.S.A. VOLKSWAGEN

En marzo se firmó un nuevo Convenio de Colaboración con A.V.I.S.A. Volkswagen mediante el cual los colegiados/as que lo deseen podrán obtener descuentos especiales y exclusivos tanto para la adquisición de un nuevo vehículo como para su mantenimiento.

Para obtener más información, pueden acceder a la Extranet del Colegio y una vez dentro localizar el menú superior «Convenios de Colaboración/Automóviles/AVISA Volkswagen»



VIDA COLEGIAL

21-24 de marzo**PRESENTACIÓN DE LA FERIA SURMUEBLE 2023**

El miércoles 15 de marzo se organizó una rueda de prensa con motivo de la presentación de la nueva edición de la Feria Surmueble 2023, la cual tuvo lugar del 21 al 24 de marzo.

A dicha presentación asistió en representación de la Sección 24 (Muebles y Decoración) y del Colegio José María Carrasco Fernández, Secretario de la misma.

En la fotografía podemos ver, entre otros, a Cristóbal Sánchez Morales, Secretaría General de Industria y Mina, Ignacio González Fernández, Dirección General de Promoción Económica y



Parques Empresariales del Ayuntamiento de Sevilla, José Manuel del Río Castillo, Subdirector de Sevilla City Office, y José María Carrasco Fernández, Secretario de la Sección 24 del Colegio.

**INAUGURACIÓN DE LA FERIA SURMUEBLE 2023**

Una nueva edición de la feria Surmueble, una de las citas imprescindibles para los profesionales del (mueble y la decoración), se celebró en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Sevilla (Fibes), en ella una vez más los Agentes Comerciales protagonizaron un papel principal en su organización. El acto de inauguración oficial contó con la pre-

sencia de nuestro Presidente, Miguel Arrebola Medina, Alfonso Lucas Ocaña (Presidente de la Sección 24 – Muebles y Decoración), Francisco J. Páez (Delegado del Área Economía, Comercio y Turismo en Ayuntamiento de Sevilla), Jorge Paradela (Consejero de política Industrial y Energía), así como diversas autoridades y colegiados/as.

VIDA COLEGIAL



5 de abril

VISITA INSTITUCIONAL A LA HERMANDAD DE LOS PANADEROS EL PASADO MIÉRCOLES SANTO

Representantes de nuestro Colegio (Manuel López, Juan Jaén, Daniel Guerrero, Federico Pouzols, José Pedro Vázquez y Miguel Arrebola) acudieron a la Capilla de San Andrés para hacer ofrenda floral a nuestra vecina Hermandad de los Panaderos, en la cual fueron recibidos por su Hermano Mayor, Ángel Corpas.



8 de abril

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

Asistieron a tan solemne acto nuestro Vocal nº5, Francisco Romero, nuestro Tesorero, Daniel Guerrero Misa, y nuestro Vocal 3º, José Pedro Vázquez.

VIDA COLEGIAL

14 de abril**REUNIÓN EN FIBES DE LAS SECCIONES DEL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA**

En el mes de abril se mantuvo en FIBES la reunión entre los miembros de las secciones colegiales del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

En ella se establecieron puntos de acuerdo para los distintos sectores establecidos del textil, mueble y alimentación. Así mismo se mos-

tró disposición por parte de Fibes a aumentar la presencia del Colegio en las distintas ferias de cara a un futuro .

El Presidente del Colegio, Miguel Arrebola, ofreció a los presidentes de las secciones asistentes su total apoyo y el del Colegio para seguir trabajando en su crecimiento.

**27 de abril****FERIA DE ABRIL: RECEPCIÓN DEL ALCALDE DE SEVILLA AL COAC**

Entre el nutrido grupo de recepciones oficiales que se celebraron en el Real de la Feria, representantes de nuestro Colegio tuvieron el honor de ser recibidos en la Caseta Municipal por Antonio Muñoz, Alcalde de Sevilla.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a Miguel Ángel Ramos, Vocal 1º de la Junta de Gobierno de COAC Sevilla, Antonio Muñoz, Alcalde de Sevilla y D. Miguel Arrebola, Presidente de COAC Sevilla.



VIDA COLEGIAL



19 de mayo

REUNIÓN DEL PRESIDENTE DE COAC SEVILLA CON LA NUEVA JUNTA DE GOBIERNO DEL CLUB NICOLÁS FONTANILLAS

Una vez constituida la nueva Junta de Gobierno del Club Nicolás Fontanillas (Club de colegiados jubilados), se mantuvo una reunión entre el Presidente del Colegio, Miguel Arrebola Medina, y miembros de dicha Junta. En la reunión el Club plasmó sus ideas, propósitos y nuevo rumbo que tomará en esta etapa que comienza.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a Manuel López, Secretario del Club Nicolás Fontanillas, Miguel Arrebola Medina, Presidente de COAC Sevilla, Antonio Mena, Nuevo Presidente del Club Nicolás Fontanillas, y Juan Jaén, Vicepresidente del Club Nicolás Fontanillas.

9 de junio

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS

Como cada año, acudió a la sede colegial en junio la Comisión Revisora de Cuentas para el examen de las cuentas correspondientes al ejercicio 2022, las cuales fueron aprobadas según se recoge en acta. En la fotografía podemos ver al Presidente de la comisión, José Manuel Pozo Indiano, y al Secretario, Fernando Heredia Gutiérrez.



VIDA COLEGIAL



16 de junio

CELEBRACIÓN DE LA
ASAMBLEA GENERAL
ORDINARIA

El día 16 de junio se celebró la Asamblea General Ordinaria. Dicha reunión tuvo lugar en nuestra sede colegial. En ella se aprobó el acta de la sesión anterior, se repasaron los actos celebrados durante el año, se aprobaron las cuentas del ejercicio 2022 así como los presupuestos para el 2023 y se aprobó la subida de la cuota colegial en 0,50 céntimos para este nuevo año 2024.



23 de junio

REUNIÓN DE LA SECCIÓN 9 EN LA SEDE COLEGIAL

Los miembros de la Sección nº 9 "Textil" volvieron a reunirse en la sede social del Colegio para tratar temas de interés para el sector, desarrollados en su Orden del Día.

Los asistentes trataron sobre la posibilidad de una próxima feria textil en FIBES. A continuación se entregaron los listados de clientes actualizados y se comunicaron las últimas ofertas de representación recibidas a los compañeros interesados.



VIDA COLEGIAL



23 de junio

FIRMA DE UN NUEVO CONVENIO DE COLABORACIÓN CON AVOCO COMUNICACIÓN

En el mes de junio se formalizó en la sede del Colegio la firma de un nuevo convenio de colaboración con la empresa de marketing digital Avoco Comunicación, la cual está homologada por el Gobierno como agente digitalizador. De esta ma-

nera, todos los agentes comerciales que deseen dar impulso y presencia digital a su actividad profesional podrán solicitar y gestionar la subvención del Kit Digital, respaldada con fondos europeos.

30 de junio

REUNIÓN DE LA SECCIÓN 24 MUEBLES Y DECORACIÓN

Se organizó reunión de la Sección 24, Muebles y Decoración, en la que se desarrollaron los diferentes puntos del Orden del Día, como fueron la lectura del acta de la reunión anterior, la intención de elección de una nueva Junta Directiva de la Sección y la atención a los ruegos y preguntas.

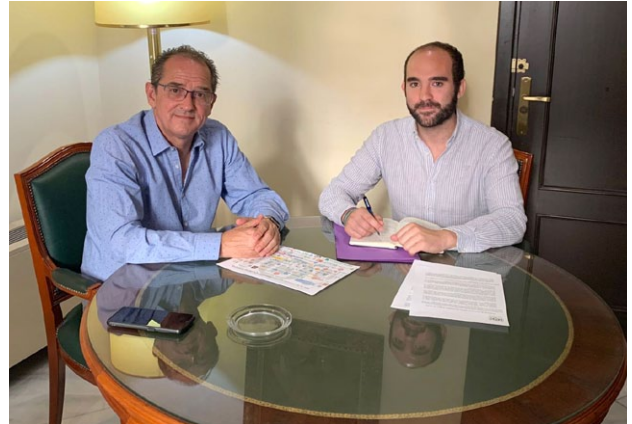


VIDA COLEGIAL

7 de julio**REUNIÓN MANTENIDA CON LA PLATAFORMA
«SEVILLA QUIERE METRO»**

Manuel Alejandro Moreno Caro, representante de la plataforma "Sevilla quiere Metro", se reunió con el Presidente del Colegio. En ella explicó a Miguel Arrebola la situación actual de los proyectos para el Metro de Sevilla, líneas, financiación, etc.

Así mismo, pidió al colectivo de agentes comerciales el apoyo a esta plataforma con el fin de seguir trabajando con el objetivo de ejecutar los proyectos. Nuestro Presidente, teniendo en cuenta el bien futuro que este proyecto supone para los agentes comerciales para su movilidad ahorrando tiempo y costes, le mostró su máximo apoyo.

**31 de julio****REUNIÓN CON ÁLVARO PIMENTEL SILES,
CONCEJAL DE INNOVACIÓN, ECONOMÍA, EMPLEO,
CONSUMO Y COMERCIO**

Nuestro Presidente y Secretario se reunieron en el Ayuntamiento de Sevilla con el Concejal de Innovación, Economía, Empleo, Consumo y Comercio del Ayuntamiento de Sevilla, Álvaro Jesús Pimentel Siles. En dicha reunión se pusieron sobre la mesa una serie de propuestas de cara a la mejora de la profesión de todos los agentes comerciales. Entre ellas, destacamos las siguientes:

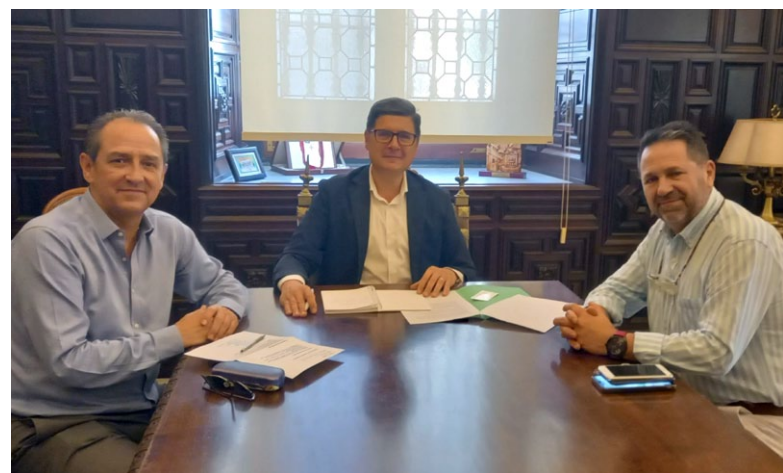
- Propuesta de reducción o bonificación en el impuesto sobre vehículos de tracción mecánica.
- Creación y desarrollo de cursos de perfeccionamiento para agentes comerciales relacionados con el marketing digital, venta y redes sociales.
- Inclusión de la profesión de agente comercial dentro de las actividades de carácter emprendedor de cara a formaciones y ayudas al emprendimiento.
- En relación a la propuesta de acceso de agentes comerciales al Centro Histórico con vehículos, el concejal ha informado que todos los vehículos tendrán libre acceso durante su legislatura.
- Integración del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla en la participación ciudadana del Consejo de la Ciudad.
- Información a nuestro Colegio por parte del Ayun-

tamiento de todas las ayudas destinadas a trabajadores autónomos.

-Apoyo a las ferias Surmueble y a la posible futura feria del textil en Andalucía.

Todas las propuestas serán debidamente estudiadas por parte del Ayuntamiento. El tono de la reunión fue cordial y distendido, agradeciendo a Álvaro su predisposición a la hora atender nuestras peticiones.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a Miguel Arrebola Medina, Presidente de COAC Sevilla; Álvaro Jesús Pimentel Siles, Concejal de Innovación, Economía, Empleo, Consumo y Comercio del Ayuntamiento de Sevilla y Federico Pouzols Ríos, Secretario de COAC Sevilla.



VIDA COLEGIAL

15 de septiembre

VISITA INSTITUCIONAL DEL PRESIDENTE DEL CÍRCULO MERCANTIL E INDUSTRIAL DE SEVILLA

Nuestro Colegio recibió la visita institucional del recientemente nombrado Presidente del Círculo Mercantil e Industrial de Sevilla, José María González Mesa. Nuestro Presidente, Miguel Arrebola Medina, le recibió y le acompañó en una visita por las instalaciones de la sede. Finalmente, José María firmó en nuestro libro de visitas.

Le deseamos los mejores éxitos en su nueva etapa como Presidente de tan querida institución, a la que nos sentimos especialmente vinculados, ya que este Colegio nació dentro de la misma.



19 al 22 de septiembre

CELEBRACIÓN DE LA FERIA HÁBITAT 2023 EN VALENCIA

En septiembre tuvo lugar la última edición de la Feria Internacional del Mueble de Valencia. Según la organización, se clausura con unos datos esperanzadores, incrementándose un 30% los expositores y cerrando con más de 48.000 visitantes. En la jornada de inauguración del martes 19 se celebró una reunión convocada por la Coordinadora Nacional de Secciones de Agentes Comerciales del Mueble. En dicha reunión se trataron diversos temas relacionados con colectivo de agentes comerciales y el sector.

En la fotografía de la izquierda podemos ver a Walter Méndez, Vocal 1º de la Sección 24; Luis Caro, Presidente de la Sección 24 Muebles y Decoración y Juan Alberto Caballero, Colegiado y miembro de la Sección 24.



VIDA COLEGIAL

25 de septiembre**REPARACIÓN Y RESTAURACIÓN DE LA MONTERA SUPERIOR DE NUESTRA SEDE COLEGIAL**

En septiembre se llevó a cabo el trabajo de restauración y reparación de la montera (vidriera) que está situada en el techo de la sede colegial, a nivel de la azotea, la cual tiene un importante valor patrimonial.

Esta intervención conlleva una labor de restauración de nuestro edificio pendiente desde hace varios años y que esta Junta de Gobierno está llevando a cabo, suponiendo no solo una mejora a nivel visual sino también una mejora en las condiciones de seguridad del edificio.

**26 de septiembre****LA SECCIÓN 18 EN LA CELEBRACIÓN DE LA FERIA «AUTÉNTICA PREMIUM FOOD FEST» EN FIBES**

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

Durante la jornada, los compañeros mantuvieron en las instalaciones de FIBES la reunión de la Sección donde pudieron tratar diversos asuntos

relativos a la misma. Con la presencia de la Sección 18 en la feria Auténtica Premium Food Fest se confirma su compromiso con la colaboración y participación en las actividades y ferias relacionadas con el mundo de la alimentación organizadas en el Palacio de Ferias y Congresos de Sevilla. En la fotografía podemos ver a varios compañeros colegiados de la Sección 18, a nuestro Presidente, Miguel Arrebola, y al Presidente de la Sección 18, Ismael Garrido.



VIDA COLEGIAL



27 de octubre

RECONOCIMIENTO A LA LABOR DE DIGITALIZACIÓN DE MANUEL LÓPEZ Y JUAN JAÉN (CLUB NICOLÁS FONTANILLAS)

Se organizó en la sede del Colegio un acto en reconocimiento a la labor realizada por Manuel López y Juan Jaén, Secretario y Vicepresidente del Club Nicolás Fontanillas.

Su laboriosa tarea consistió en la digitalización del archivo censal físico (fichas) de todos los colegiados/as desde que existe registro, consiguiendo de

esta manera preservar tan valiosa documentación. Ambos compañeros entregaron a nuestro Presidente, Miguel Arrebola, un pendrive que contiene todos los archivos digitalizados.

No podemos más que agradecer sinceramente a Manuel y a Juan por haber tenido la iniciativa de llevar a cabo esta labor.

30 de noviembre

NOVIEMBRE PLUS. CELEBRACIÓN DE LOS SEMINARIO PROFESIONALES

Durante el mes de noviembre tuvieron lugar en la sede del Colegio los seminarios/charlas profesionales para colegiados/as. En esta ocasión los cuatro seminarios tuvieron las siguientes temáticas:

"La cartera de clientes del agente comercial" impartido por los asesores jurídicos del Colegio Antonio Cadillá Álvarez Dardet y Román Cano Lumera.

"Taller de marketing digital" impartido por la empresa Avo-
co Comunicación.

"Modalidades de jubilación" impartido por el asesor fiscal José Ramón Barrera Hurtado.

"CRM Agentes Cloud" impartido por la empresa informática Albatronic.

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



VIDA COLEGIAL

12 de diciembre**VISITA A LA SEDE COLEGIAL DE ALUMNOS DEL CURSO DE MARKETING Y VENTAS**

En diciembre el Colegio recibió la visita de un grupo de alumnos del curso de marketing y ventas a cargo de la empresa Core Networks. Vinieron acompañados por su profesora, Sandra García y fueron atendidos por nuestros Vocales 1º y 3º, Miguel Ángel Ramos Domínguez y José Pedro Vázquez Morales.

Los alumnos hicieron un recorrido por las instalaciones de la sede colegial y se les informó detalladamente sobre la figura del agente comercial como profesional autónomo, así como sobre los beneficios y funciones de la colegiación.

**16 de diciembre****MIGUEL ARREBOLA, NOMBRADO PRESIDENTE DE LA COMISIÓN CONSULTIVA DENOMINADA DE COMPETITIVIDAD DE LA PYME Y AUTÓNOMOS**

Queremos dar las gracias a todos los compañeros/as colegiados/as que apoyaron mediante su voto a nuestro Presidente, Miguel Arrebola Medina, para la renovación de su cargo como vocal de la Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla.

Y en consecuencia, una vez celebrada la última sesión del Pleno de dicha Cámara, nos complace informarles que Miguel ha sido nombrado Presidente de la Comisión Consultiva denominada de Competitividad de la Pyme y Autónomos.

**Cámara**
Sevilla

VIDA COLEGIAL

19 de diciembre

ACTO DE IMPOSICIÓN DE MEDALLAS Y CONDECORACIONES DEL COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS SOCIALES DE SEVILLA



El Colegio Oficial de Graduados Sociales de Sevilla celebró su tradicional Acto Anual de Imposición de Medallas y Condecoraciones en el Salón de los Tapices del Real Alcázar de Sevilla.

Nuestro asesor fiscal, José Ramón Barrera Hurtado, recibió la distinción de Colegiado de Honor en Categoría Oro. En el acto también se le entregó la Medalla de Oro al Mérito Colegial del Consejo General de Graduados Sociales de España.

Desde el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia queremos felicitarle por su labor y por los logros alcanzados como Directivo y Presidente durante todos estos años en dicho Colegio.

29 de diciembre

ENTREGA DE JUGUETES EN LA SEDE DEL ATENEO DE SEVILLA

El 29 de diciembre tuvo lugar en la sede del Excmo. Ateneo de Sevilla la entrega solidaria de juguetes. Nuestro Tesorero, Daniel Guerrero Misa, acudió para entregarle a su Junta de Gobierno varios lotes de juguetes donados por él y por los compañeros colegiados Hilario Hernández, Pedro Sierra Bamba y Javier Carpintero en un acto de sensibilización para

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



VIDA COLEGIAL



Celebración del Día del Agente Comercial 2023 y misa en honor a nuestra patrona

El viernes 10 de noviembre se celebró por la mañana la misa en honor a nuestra patrona, la Esperanza Macarena. Por la tarde tuvo lugar el acto de celebración por el Día del Agente Comercial en el Real Alcázar de Sevilla. El evento resultó un éxito de asistencia de cole-

giados y colegiadas, de otros colegios profesionales y de autoridades.

Se entregaron los certificados colegiales a los compañeros que se dieron de alta durante los años 2022, títulos a los compañeros colegiados que cumplieron 25 años, estatuillas conmemorativas a



VIDA COLEGIAL



los colegiados que han cumplido sus Bodas de Oro en la colegiación, homenaje a Próspero Ricardo Roldán Barbero por alcanzar los 75 años en la colegiación, y reconocimientos a José Antonio Oliver Garay y Salvador González Morgado por sus trayectorias profesionales.

Finalmente se sirvió un ágape en el Patio del Asistente del Real Alcázar, donde pudimos disfrutar entre los compañeros de un momento de convivencia.



VIDA COLEGIAL



ENTIDADES COLABORADORAS CON ESTE COLEGIO



Agenda COAC Sevilla 2024

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla ha editado la Agenda Corporativa 2024. Esperamos que sirva para un mejor desarrollo de nuestra actividad profesional.



CLUB NICOLÁS FONTANILLAS



Manteniendo el ritmo

Actividades realizadas en año 2023

Este año por fin hemos podido vivir sin mascarilla, aunque en algunos centros, como los hospitales y ambulatorios, nos han seguido pidiendo que nos la pusiéramos, esto solo duró los primeros meses del año. Por tanto indicamos los actos que hemos llegado a realizar.

ENERO

Día 25 La Junta Directiva tuvo reunión.

MARZO

Día 24 Se celebró la Exaltación a la Semana Santa en el salón de actos del Círculo Mercantil e Industrial, actuando de pregonero José Manuel Jiménez Pérez, presentándolo José María García Valverde y actuando de saetera Paquita Gómez, asistiendo bastantes asociados, con sus esposas y familiares, así como amigos y familiares del pregonero, y quedamos muy satisfechos con dicho Pregón. Al término del mismo, en nuestra sede, degustamos una copa de vino español, manteniendo unos agradables momentos de convivencia.

ABRIL

Día 12 La Junta Directiva tuvo reunión.

MAYO

Día 10 Asistimos a la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria, en las cuales se expusieron la situación de nuestro Club, en la Ordinaria, y en la Extraordinaria se aceptó a la única candidatura presentada para sustituir a la anterior Junta Directiva.

Día 11 Asistimos a la conferencia que protagonizó Salvador González Margado, sobre Nicolás Monarde en el Colegio Oficial de Médicos, a la cual asistimos varios miembros de Club.

Día 25 Tuvimos reunión de Junta Directiva.

JUNIO

Día 23 Realizamos una agradable visita al Convento del Santo Ángel, a la que asistimos cinco miembros del club acompañados de sus esposas.

SEPTIEMBRE

Día 11 Tuvimos reunión de Junta Directiva.

Día 30 Efectuamos visita a la Iglesia de Santa Catalina, asistimos treinta personas, a las que les agradó dicha visita. Al término de la misma nos



CLUB NICOLÁS FONTANILLAS



desplazamos a almorzar al Restaurante Doña Carmen, en el cual pasamos un rato agradable de convivencia.

OCTUBRE

Día 2 Asistimos a Curiosidades del Teatro, en el cual nos explicaron las interioridades del Teatro muy detalladamente. Actuando un mago, que hizo varios juegos de cartas y dejó asombrados a los asistentes. A continuación tuvimos unos momentos de convivencia, al mismo tiempo que nos tomábamos una copa de vino.

Día 23 Se organizó Concurso de Fotografía, el cual tuvimos que suspender porque solamente se presentó un asociado.



NOVIEMBRE

Día 8 Se ofició Misa de Difuntos en la Iglesia de San Andrés, a la que asistieron familiares de los Agentes Comerciales y del Club, fallecidos en el presente año y que lamentamos tener que notificar:

D. Julio Lechado Vargas,
D. Lorenzo Alberto Ballano Sierra,
D. Alejandro Reina Sánchez,
D. Rogelio González Ortiz,
D. Juan de Dios Caro Olmedo,
D. Luciano Narváez García.

Día 6 Tuvimos reunión de Junta Directiva.

Día 11 Celebración del Día del Agente Comercial el cual se efectuó en los Reales Alcázares.

Día 22 Acudimos a visitar la Iglesia de la Anunciación y el Panteón de los Sevillanos Ilustres, situado en los sótanos de dicha Iglesia.

DICIEMBRE

Día 4 Celebramos La Exaltación de la Navidad en el Salón de Actos del Excelentísimo Ateneo de Sevilla, actuando de exponente la Dra. Milagrosa Díaz Gálvez, siendo amenizado el acto con un violín y un oboe, siendo del agrado de todos los asistentes. Una vez terminado, un grupo de unas veintiséis personas nos desplazamos al Restaurante Doña Carmen, donde disfrutamos de un agradable almuerzo y convivencia durante más de tres horas.



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

