

COLEGIACIÓN

ANUARIO 2025



Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia

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	Capitales
Incapacidad Permanente y Absoluta	50.000 €
Incapacidad P/A por accidente	60.000 €
Incapacidad P/A por accidente de circulación	70.000 €
Incapacidad Profesional	30.000 €
Incapacidad Temporal (subsido diario)	20 €/día desde el 3 ^{er} día
Fallecimiento por cualquier causa	50.000 €

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

*Ejemplo de protección para cliente autónomo de 40 años.
Las coberturas incluidas en este anuncio son ilustrativas y su prestación se adaptará a lo contenido en las condiciones generales y particulares de la póliza.

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**
Rocío Blanco Eguren
Consejera de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo
- 10 **Colaboración**
Antonio Ramírez Sierra
Delegado Territorial de la Junta de Andalucía de Economía, Hacienda, Fondos Europeos y de Industria, Energía y Minas en Sevilla
- 12 **Servicios Colegiales**
- 14 **Colaboración**
May Rodríguez de las Casas
Directora Comercial Avoco Sevilla
- 16 **Sección 24 "Muebles y Decoración"**
- 18 **Sección 9 "Textil"**
- 19 **Sección 18 "Alimentación, Bebidas y Conservas"**
- 20 **El Club Nicolás Fontanillas**
Juan Jaén Cárdenas
Presidente del Club Nicolás Fontanillas
- 21 **Ocho años de entrega: El legado de Federico y Javier**
Miguel Arrebola Medina
- 22 **Servicios Colegiales**
- 24 **Colaboración**
Gema Medina Revuelta
Colegiada y Vocal 5ª de la Junta de Gobierno del COAC
- 28 **Colaboración**
Gustavo de Medina y Álvarez
CEO de Ibersponsor, Consultores de Comunicación
- 30 **Asesoría Fiscal**
- 34 **Asesoría Jurídica**
- 36 **Vida Colegial**
- 50 **Agenda**
- 51 **Entidades Colaboradoras**
- 52 **Curso para la obtención del título de Agente Comercial**
- 53 **Club Nicolás Fontanillas**

Director

Miguel Arrebola Medina

Colaboradores

Luis Caro Antequera
Miguel Ángel de Leyva Pérez
Ismael Garrido

Asesoría Jurídica:

Antonio Cadillá Álvarez-Dardet
Román Cano Lumera

Fotografías

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

Redacción y Administración

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

Producción

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

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

www.colegiodeagentescomerciales.es

CARTA DEL PRESIDENTE



Camino a seguir

Miguel Arrebola Medina

Presidente del Colegio Oficial de
Agentes Comerciales de Sevilla

CARTA DEL PRESIDENTE

Estimados compañer@s :

QUIERO APROVECHAR esta oportunidad que me da este anuario para ponerme a disposición de todos los compañeros desde mi cargo de Presidente, para todo aquello en lo que les pueda ayudar en el ámbito colegial.

“El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización” decía Víctor Hugo. Además de luchar por conseguirlo, lo añado yo.

El objetivo principal de esta legislatura ha sido sin lugar a dudas **“incrementar nuestro censo colegial con una campaña que pusimos en marcha el pasado Enero”** y que, por el momento, está dando unos resultados positivos. Pero solo es el comienzo, y aún un recorrido largo por recorrer.

¿Sabéis cuántos compañeros ejercen nuestra profesión y no están colegiados? Seguro que no, y yo tampoco. Estoy seguro de que muchos de ellos ni siquiera saben que existe un colegio. ¿O sí?

Por ello, desde la Junta de Gobierno que presido, este año le hemos dado una nueva vuelta de tuerca a nuestra presencia en las **redes sociales** (Instagram, X, Facebook, LinkedIn, nuestra propia página Web), herramientas fundamentales para seguir dándonos a conocer.

También hemos puesto en marcha, y esto era un anhelo personal, un convenio de colaboración firmado entre el Colegio y la institución académica **“Formación Universitaria”** para todos los colegiados y no colegiados que deseen solicitar el acceso al curso que permite la obtención del **Título Oficial de Agente Comercial** (expedido por el **Ministerio de Industria, Comercio y Turismo**), así como distintos cursos de postgrado, cursos adaptados al certificado profesionalidad y formación continua acreditada por la Universidad.

Hemos vuelto a presentar un **“Noviembre Plus”** lleno de temas de actualidad para todo el colectivo en seminarios como la **Indemnización por clientela**, impartido por nuestro asesor jurídico D. Antonio Cadilla; el nuevo sistema de la Agencia Tributaria para la facturación electrónica “Verifactu”, impartido por nuestro asesor fiscal, D. Pedro Sánchez, o seminarios de **“formación”** impartido por el CEO de Formación Universitaria, D. Ignacio Campoy.

Luchemos por ello compañeros. Todos los que estamos colegiados tenemos la obligación moral de convencer a los compañeros que no lo están de las ventajas que disfrutamos y de las que están por llegar.

Y ahora, la pregunta del millón: **¿para qué sirve un Colegio profesional?** Es muy sencillo: los colegios profesionales fueron creados por los poderes públicos para llevar a cabo un control independiente e imparcial de nuestra actividad profesional. Con lo que nos lleva a la otra pregunta más repetida en nuestro ámbito: **¿qué ofrecen los colegios profesionales a sus colegiados?** La defensa de los intereses de la profesión ante los poderes públicos, un código deontológico que sirve de amparo al ejercicio profesional, una constante actualización sobre la legislación, una formación específica, diferentes servicios (**jurídico, fiscal, ofertas de representaciones, seguros de vida y accidentes, publicaciones, secciones de especializados**) y contar con un espacio donde compartir experiencias y otras tendencias. **iii Nuestra Casa !!!**

Estoy convencido de que este es el **“camino a seguir”** para el mayor conocimiento de nuestra profesión. No me quiero despedir sin recordarte que en el colegio estamos abiertos a cualquier idea interesante que nos podáis aportar, así como cualquier servicio que podamos mejorar o ampliar. Y, sobre todo, que transmitáis a todos los compañeros que conozcáis las virtudes y ventajas de ejercer esta profesión como **“Agente Comercial Colegiado”**.

Un abrazo y mucho ánimo.

SERVICIOS COLEGIALES



SERVICIO DE CENSOS Y TITULACIONES

- Título de Agente Comercial expedido por el Colegio.
- Carnet Profesional digital.



SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA

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

(Previa cita en la Secretaría del Colegio).



SERVICIO DE ASESORÍA FISCAL

- Declaraciones trimestrales de IVA, Renta, asesoramiento y asistencia fiscal ante inspecciones.
- Teneduría de Libros Contables (coste adicional de 15.€ mensuales)
- Colaboradores Sociales de la Agencia Tributaria. (Trámites informáticos)
- Acuerdo de colaboración con el despacho profesional de D. Pedro J. Sánchez Valduesa, para la llevanza de las obligaciones fiscales y contables de las Sociedades Profesionales. Descuento del 30%.

Atención Previa cita en la Secretaría del Colegio.



SERVICIOS MÉDICOS

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



SERVICIO DE ASESORÍA INFORMÁTICA

- Atención personalizada y telefónica de consultas informáticas a nivel de usuario.
- Viernes de 11,00 a 12,30 horas, previa cita.



SERVICIO DE OFERTAS DE REPRESENTACIONES

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



TRAMITACIÓN DEL CERTIFICADO DIGITAL

- Obtención del mismo en la propia sede colegial.



SERVICIO DE RÉGIMEN LABORAL

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



SERVICIO DE BIBLIOTECA Y PUBLICACIONES

- Sala de Lecturas y Biblioteca.
- Prensa Local Digital en días laborables "El Correo de Andalucía" (Previa petición).
- Consulta de Boletines Oficiales, Aranzadi (1930-2011), Espasa Calpe (1933-2011), lectura de ocio y revistas profesionales.
- Revista Colegiación (Órgano informativo del Colegio).
- Revista digital de la Sección 9 Textil.



EVENTOS, FERIAS Y CONGRESOS

- Información sobre Ferias Comerciales nacionales y extranjeras.
- Entrada gratuita a las principales Ferias Comerciales del país.

SERVICIOS COLEGIALES



SERVICIO DE PREVISIÓN

- Seguro de Accidentes (póliza colectiva con indemnizaciones de 18.030'36 € en caso de fallecimiento y hasta 30.050 € en caso de invalidez y asistencia médico-farmacéutica hasta 6.000 €)
- Seguro de Vida (póliza colectiva con capital asegurado de 1.200 €)
- Convenio de colaboración con la Cía. Helvetia. Pólizas colectivas de seguros de inscripción voluntaria (Vida, Salud, Hogar, Carnet de Conducir, Planes de pensiones, Comercios, Intervención Quirúrgica, etc.)

Consultas en el Colegio con personal especializado, previa cita.



SERVICIOS EN NUESTRA SEDE SOCIAL

- Despachos para entrevistas.
- Salas de muestrarios.
- Salón de Actos para reuniones y conferencias (aforo 50 personas).
- Equipo de proyección.



SERVICIOS DE FORMACIÓN

- Cursos de formación, capacitación y actualización profesional.
- Entidad Inscrita y Registrada como Centro de Formación en la Junta de Andalucía.



SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN

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



SERVICIOS SOCIALES Y CULTURALES

- Club Nicolás Fontanillas (inscripción gratuita para Agentes Comerciales jubilados).
- Fines Sociales.
- Fiesta Patronal.
- Insignias Colegiales.



SERVICIO DE ARCHIVOS Y REGISTRO

- Correspondencia, Archivo general y Archivos históricos (historia colegial, fotos, revistas, etc.)
- Expedición de Certificados.



SERVICIO DE COMUNICACIONES Y PUBLICIDAD

- Circulares informativas, información periódica de actividades colegiales, novedades legislativas y hechos que afecten a la profesión.
- Página Web informativa del Colegio.
- Web personal con alojamiento gratuito dentro de la página oficial del Colegio.
- Redes sociales (LikendIn, Facebook, X)



COLABORACIÓN

Rocío Blanco Eguren

Consejera de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo

Acompañar a quienes están siempre en movimiento

HABLAR DE agentes comerciales es hablar de empleo, de empresa y de economía real. De una profesión estrechamente ligada al territorio, que conecta la producción con el mercado y que, desde la cercanía y el conocimiento sectorial, contribuye cada día a generar actividad económica y confianza.

Quienes ejercéis como agentes comerciales sabéis, mejor que nadie, que el mercado no se detiene. Cambian los clientes, los canales y las reglas del juego, y en muchas ocasiones es necesario adaptarse sin dejar de trabajar, vender y generar negocio. En ese contexto es donde la Administración tiene un papel clave, impulsando

políticas de empleo que acompañen a quienes estáis en primera línea, como lo estáis los agentes comerciales cada día.

La principal hoja de ruta de la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo en este ámbito es el **Plan Estratégico para el Trabajo Autónomo 2024-2027 (PEATA)**, que movilizará **386 millones de euros** con un conjunto de actuaciones pensadas para consolidar y hacer crecer el trabajo autónomo en Andalucía, dando respuesta tanto a necesidades transversales como sectoriales. Un marco que ofrece estabilidad, planificación y una visión a medio plazo imprescindible para profesionales que desarrollan su actividad en un entorno cambiante.

Dentro de ese ecosistema de apoyo al emprendimiento y al mantenimiento de la actividad, destacan medidas ya conocidas por muchos de vosotros, como la **cuota cero y las subvenciones al inicio de actividad**, que ya han beneficiado a más de **61.000 personas trabajadoras autónomas**, con un volumen de ayudas que supera los **164,8 millones de euros**. A ellas se suman las **ayudas a la conciliación y a la digitalización**, orientadas a reforzar la competitividad y sostenibilidad de los proyectos profesionales.

La **formación** es otro de los ejes clave. La digitalización, las nuevas herramientas tecnológicas o la inteligencia artificial forman parte ya del día a día comercial. Por eso, la Consejería ha puesto en marcha una **convocatoria específica de Formación Profesional para el Empleo dirigida a personas trabajadoras**, con un presupuesto inicial de **1 millón de euros**, que tendrá continuidad en **2026 y 2027**. Una apuesta clara por una formación útil, flexible y compatible con la actividad profesional.



Junta de Andalucía

Consejería de Empleo,
Empresa y Trabajo Autónomo

COLABORACIÓN



Ese compromiso se refuerza en los **presupuestos de 2026**, donde el trabajo autónomo y la economía social se convierten en protagonistas, con un incremento de casi el **50%** respecto a 2025, hasta alcanzar **147,58 millones de euros**. Entre otras medidas, se destinan **85,3 millones** a la cuota cero y al inicio de actividad; 35 millones a una nueva línea de ayudas para soluciones digitales; y **3 millones** para reforzar el asociacionismo del colectivo de autónomos. Además, se estudian nuevas iniciativas para favorecer el **relevo generacional**, junto a los **incentivos a la contratación indefinida del**

programa Emplea-T, que en 2026 contará con **134,4 millones de euros**.

Por último, quiero subrayar el valor de la **colaboración**. La Consejería de Empleo necesita escuchar a los profesionales y apoyarse en entidades que conocen el pulso real del mercado. El **Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia** cumple una función esencial como espacio de representación, apoyo y cohesión del colectivo, y como interlocutor cualificado para que estas políticas lleguen donde realmente importan: a quienes estáis siempre en movimiento.

COLABORACIÓN

Antonio Ramírez Sierra

Delegado Territorial de la Junta de Andalucía de Economía, Hacienda, Fondos Europeos y de Industria, Energía y Minas en Sevilla

“Los agentes comerciales juegan un papel fundamental en las cadenas de valor industriales”

“Queremos que la industria tenga mayor peso en nuestro producto interior bruto (PIB)”



COMO DELEGADO Territorial de Economía, Hacienda, Fondos Europeos y Diálogo Social y de Industria, Energía y Minas en la Provincia de Sevilla, es un verdadero honor colaborar con el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia. Quiero agradecer a su presidente, Miguel Arrebola, esa colaboración que llevamos a cabo desde el Colegio y la Delegación, para que la Administración esté cada vez más cerca del sector privado, dentro de esa colaboración Público-Privada, desde la que trabajamos y de la que estamos convencidos desde el Gobierno de la Junta de Andalucía. En el anterior anuario participó el Consejero de Industria, Energía y Minas, Jorge Paradela, y desglosó con datos, cuales eran los objetivos de la Consejería en Materia de Industria, Energía y Minas y como se iban a Conseguir, a través de unos Planes de Acción llamados, “Planes de acción CRECE INDUSTRIA”, aterrizados en 19 sectores estratégicos para Sevilla y Andalucía. Desde las Consejerías a las que represento lo que queremos es que Andalucía, y las empresas andaluzas, tengan la capacidad de participar en todo el proceso de esas cadenas de valor, y que el Valor Añadido se quede en nuestra tierra, algo en lo que los agentes comerciales juegan un papel fundamental en esas cadenas de valor, en esa labor cada vez más demandada de intermediación entre Industria y Comercio.

COLABORACIÓN

Andalucía y Sevilla quiere que la industria tenga un papel fundamental en nuestro PIB, y en estos últimos tres años hemos incrementado en 2 puntos porcentuales el peso de la Industria. Bien es cierto, que tenemos dos sectores que tienen un peso muy importante, como son la Agricultura y el Turismo como no podían ser de otra forma, y a los que seguimos apoyando, pero queremos industrializar nuestra tierra gracias a las nuevas Energías, la Digitalización y la aplicación de las Nuevas Tecnologías. De hecho, estamos liderando muchos de los rankings a nivel Nacional: Crecimiento Económico, Creación de empleo, Exportaciones y por primera vez en Andalucía, como dato a tener en cuenta, tenemos más Autónomos que parados, algo impensable hace unos años.

Como Delegado en la Provincia de Sevilla, me siento especialmente orgulloso de como se está comportando la provincia a nivel Industrial y empresarial. Por primera vez, lideramos las exportaciones en Andalucía y es la provincia que más ha aportado en los últimos años al crecimiento de las exportaciones a nivel nacional, batimos récords en creación de empleo, tenemos menos parados que nunca y soy de los que digo que los sevillanos desconocen el nivel industrial y empresarial del que goza la provincia, en prácticamente todos

los sectores, y en todos, tienen una participación muy activa los agentes comerciales.

Termino como empecé, agradeciendo al Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, que me haya permitido poderme dirigir a sus colegiados con estas breves líneas, pero deseándoles un gran 2026, que Andalucía y Sevilla se dirigen a unos niveles de crecimiento y de empleo muy esperanzadores, y que la estabilidad de la que goza nuestra tierra en estos momentos ayuda a que sigamos por el camino correcto. Tenéis en este Delegado, en las Consejerías que represento en la provincia de Sevilla y en la Junta de Andalucía esa colaboración que los Agentes Comerciales necesitan. Muchas gracias por todo vuestro trabajo y por todo lo que aportáis a esta Tierra.

Estamos liderando muchos de los rankings a nivel nacional: crecimiento económico, creación de empleo, exportaciones y, por primera vez en Andalucía, tenemos más autónomos que parados, algo impensable hace unos años



SERVICIOS COLEGIALES



ASESORÍA JURÍDICA



ROMÁN CANO LUMERA
Abogado del COAC



JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ
Abogado del COAC



ANTONIO CADILLA
Abogado del COAC

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

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



ASESORÍA FISCAL



JOSÉ R. BARRERA HURTADO
Abogado del COAC



PEDRO SÁNCHEZ VALDUESA
Abogado del COAC

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

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

En periodo de Declaraciones: Diario, previa cita.

SERVICIO DE
CONSULTORÍA Y
MENTORÍA COMERCIAL

IMPARTIDO POR
**AURORA DOBLADO
GINÉS**
*Consultora
Comercial y
Agente Comercial
Colegiada*

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



ASESORÍA SEGUROS

JOAQUÍN PAGOLA SERRA
Agente Comercial Colegiado

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

Horario: Los viernes, de 11 a 13 horas. Previa cita.



PRO de PROfesional

**En Sabadell Professional
estamos donde están los
mejores PROfesionales**

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

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

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

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

Te estamos esperando



COLABORACIÓN

May Rodríguez de las Casas

Directora Comercial Avoco Sevilla

Que te conozcan a ti. No a tu competencia

SER AGENTE COMERCIAL hoy implica mucho más que vender bien. Implica **ser visible, ser recordado y generar confianza incluso cuando no estás delante del cliente.**

Durante años, el boca a boca, la visita presencial y la agenda bien trabajada han sido suficientes. Hoy siguen siendo clave, pero ya no caminan solos.

Tus clientes han cambiado.

La forma de informarse ha cambiado.

Y la decisión de compra empieza, casi siempre, antes del primer contacto personal.

Mientras tú visitas, llamas o cierras una operación, alguien está buscando en internet exactamente lo que tú ofreces.

La pregunta es:

¿te encuentra a ti... o a tu competencia?

El marketing no va de gastar más, sino de hacerlo con sentido.

Tips prácticos para mejorar tu presencia y vender mejor

1. Ten una web clara, aunque sea sencilla

Una web bien estructurada transmite seriedad, orden y profesionalidad.

2. Habla el idioma de tu cliente

La gente no compra productos, compra tranquilidad, ahorro de tiempo y confianza.

3. Usa las redes sociales como refuerzo, no como obligación

No hace falta publicar todos los días. Hace falta publicar con intención.

4. Cuida tu imagen digital igual que cuidas una visita comercial

Foto profesional, textos claros, coherencia entre lo que dices y lo que muestras.

Todo suma. Todo comunica.

5. No improvises

Una pequeña estrategia, bien definida, siempre

funciona mejor que muchos intentos sin dirección.

Adaptarse no es cambiar quien eres. Es amplificar tu valor.

El marketing no sustituye tu trabajo. Lo potencia ¿Hablamos? Llámanos y estudiamos tu caso de manera personalizada, con un descuento especial por ser miembro del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

Porque el marketing no va de hacer ruido. Va de hacer que te elijan.



avoco
comunicación

Nuevo T-Roc

Sigue tu instinto



Avisa Volkswagen

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



Mercedes Martagón
mercedes.martagon@avisa.es - T.: 601 626 758
volkswagen.avisa.es

SECCIÓN 24

Del derrotismo a la reconversión del sector del mueble



**Luis Caro
Antequera**
Presidente de
la Sección 24

EL SECTOR DEL MUEBLE atraviesa desde hace años una etapa marcada por la incertidumbre y el pesimismo. Muchos profesionales perciben una pérdida progresiva de rentabilidad, una presión constante sobre los márgenes y una competencia cada vez más agresiva. Frases como “ya no se vende como antes”, “el cliente solo busca precio” o “internet nos ha quitado el mercado” se repiten con frecuencia entre profesionales del sector. Este derrotismo, aunque comprensible, se ha convertido en el mayor obstáculo para la evolución y la mejora de un sector con un enorme potencial.

Es cierto que el mercado ha cambiado de forma profunda. El contexto económico nacional, donde la clase media desaparece, los hábitos de consumo cambian, ya no queremos nada para toda la vida, y la digitalización han transformado profundamente la manera en que los clientes compran muebles. El cliente actual es más exigente, compara opciones antes de comprar y dispone de una gran cantidad de información a su alcance. Sin embargo, aceptar estos cambios no implica asumir una posición de derrota, sino entender que el sector necesita adaptarse a una nueva realidad.

El derrotismo se manifiesta, en muchos casos, en la falta de iniciativa para innovar. Algunos negocios siguen operando con modelos comerciales heredados de décadas anteriores, confiando en que el volumen de ventas vuelva por sí solo. Esta actitud genera una peligrosa inercia que frena la inversión en formación tanto en ventas como en productos, en mejoras en el punto de venta, imagen e instalaciones o en herramientas digitales y marketing digital.

En lugar de analizar con espíritu crítico qué se puede mejorar, se busca un culpable externo siempre: la competencia online, las grandes superficies o el cliente. Sin embargo, la reconversión del sector del mueble pasa necesariamente por una mirada autocrítica y constructiva. Cuando el sector se instala en la queja permanente pierde capacidad de reacción y se aleja de las expectativas reales del consumidor.

Uno de los pilares fundamentales para la reconversión del sector del mueble es la **revalorización del profesional de la venta**. Tenemos que darnos el valor que tenemos. Creerlo por nosotros mismos. El vendedor debe dejar de ser un mero intermediario entre el producto y el cliente para convertirse en un auténtico asesor. Un profesional especializado aporta valor y diferencia al comercio tradicional frente a la venta online. Un cliente bien asesorado no solo compra con mayor confianza, sino que percibe un valor añadido en la elección de la compra.

Otro aspecto clave es la **experiencia de compra en tienda**. Frente a la compra online, el comercio físico cuenta con ventajas evidentes que a menudo no se explotan adecuadamente. La posibilidad de probar un sofá, evaluar el confort de un colchón o comprobar la calidad de los acabados debería ser el centro de la propuesta comercial. Crear espacios atractivos, bien



SECCIÓN 24



iluminados y pensados para el confort del cliente contribuye a transformar la visita a la tienda en una experiencia positiva y memorable.

La **digitalización del sector** no debe entenderse como una amenaza, sino como una herramienta estratégica. Una presencia digital cuidada, con información clara sobre productos, valores de la empresa y canales de contactos, refuerza la credibilidad del negocio. Las redes sociales, la comunicación online y los catálogos digitales permiten acercarse a nuevos públicos y mantener una relación más cercana con el cliente, incluso antes de entrar en la tienda.

Asimismo, resulta imprescindible apostar por la **especialización y la diferenciación**. Competir únicamente en precio produce una carrera a la baja que debilita al conjunto del sector. En cambio, poner el foco en la calidad, el diseño, la sostenibilidad o el servicio postventa permite construir propuestas de valor más sólidas y sostenibles a largo plazo. El sector del descanso, en particular, tiene una gran oportunidad para vincular sus productos con el bienestar y la salud, conceptos cada vez más valorados por la sociedad. Un modelo de negocio acertado proporciona al cliente una mejor experiencia positiva.

Por último, la reconversión del sector del mueble requiere un **cambio de mentalidad colectivo**. Superar el derrotismo implica pasar de la queja a la acción, de la resignación a la mejora continua. La formación, la colaboración entre profesionales y la apertura a nuevas ideas son elementos esenciales para afrontar los retos actuales. El futuro del sector no está escrito de antemano, sino que depende de la capacidad de adaptación y de la voluntad de evolucionar.

Abandonar el derrotismo y apostar por la reconversión es una necesidad urgente para construir un modelo comercial más moderno, competitivo y alineados con las demandas del consumidor actual. Solo desde una actitud proactiva será posible transformar las dificultades presentes en oportunidades de crecimiento y mejora.

*La formación, la
colaboración entre
profesionales y la
apertura a nuevas ideas
son elementos esenciales
para afrontar los retos
actuales. El futuro no
está escrito de antemano,
sino que depende de la
capacidad de adaptación
y de la voluntad de
evolucionar*

SECCIÓN 9

Los autónomos: situación actual, retos y perspectivas



**Miguel
Ángel de
Leyva Pérez**
Presidente de
la Sección 9

Estimado/a compañero/a,

LOS AUTÓNOMOS representan una parte esencial del tejido económico español. Con más de tres millones de personas registradas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, su actividad impulsa sectores tan variados como el comercio, la hostelería, los servicios profesionales, el transporte o las nuevas tecnologías. Sin embargo, emprender por cuenta propia en España implica enfrentarse a una serie de desafíos particulares que condicionan su día a día y sus expectativas de futuro. Desde 2023, España ha implantado un sistema de cotización basado en los ingresos reales, sustituyendo al modelo de cuota fija. Esto implica que la aportación mensual al RETA depende ahora del rendimiento neto que declare el trabajador:

- Tramos progresivos según ingresos.
- Obligación de revisar previsiones de ingresos y ajustar la cuota.
- Posibilidad de cambiar el tramo de cotización varias veces al año.

Estas medidas no han sido tomadas con agrado por muchas personas de nuestro sector.

La fiscalidad del autónomo debe gestionar sus propios impuestos, lo que supone llevar una contabilidad ordenada y cumplir con varios modelos fiscales. Históricamente, los autónomos han tenido una protección social inferior a la de los trabajadores asalariados. Sin embargo, se han introducido mejoras:

-Prestación por cese de actividad más accesible, aunque sigue siendo difícil de obtener.

-Derecho a bajas por enfermedad y maternidad/paternidad equiparando al régimen general.

-Acceso a jubilación, aunque generalmente con pensiones más bajas debido a bases de cotización menores.

Los autónomos constituyen la base del autoempleo y la microempresa, que representa más del 90% del tejido empresarial. Son dinámicos, adaptables y fundamentales para la economía local de miles de municipios.

Además, su relevancia ha aumentado con el auge del teletrabajo, los negocios online y la economía de plataforma.

Ser autónomo en España es una apuesta valiente que combina libertad profesional con una elevada responsabilidad. El nuevo sistema de cotización, junto con la evolución del mercado laboral, está redefiniendo el papel del freelance y del pequeño empresario. Aunque los desafíos son considerables, el potencial de los autónomos como motor económico y generador de innovación es enorme.

Los autónomos son el alma de nuestra economía. Es hora de que se nos trate con el respeto que merecemos.

Recibe un cordial saludo.



Auténtica 2025



**Ismael
Garrido**
Presidente de
la Sección 18

COMO EN AÑOS ANTERIORES, aprovecho estas líneas para poder dirigirme a los compañeros de la Sección de Alimentación, y al resto de compañeros del Colegio, y agradecer a la Junta de Gobierno la oportunidad de volver a escribir en nuestro Anuario.

El año 2025 fue un año bastante convulso, con innumerables giros en los aranceles sobre Europa y España en particular, generando más tensión en las materias primas y productos de alimentación, por lo que continuará el encarecimiento de la cesta de la compra.

Destacar una variable, y que nos afectó inesperadamente, la Gripe Aviar, y la consecuencia de subida de precios en los huevos por reducción de oferta y escasez en los mercados. Esto nos hace recordar que la gestión de las enfermedades en los animales es también fundamental en la cadena alimentaria, siendo necesario aumentar el control y los planes de actuación.

Las pérdidas productivas de animales y los elevados costes de bioseguridad se están trasladando directamente al consumidor, con subidas de precios en productos básicos como huevos y carnes, lo que genera un aumento en la inflación. Como ejemplo, en España la Gripe Aviar obliga al sacrificio masivo de miles de aves, reduciendo drásticamente el número de gallinas ponedoras. Esta reducción y escasez de huevos fue inmediata y se traduce en un encarecimiento significativo del huevo. De forma paralela en Francia, los brotes de Dermatitis Nodular exigen la eliminación de miles de cabezas de ganado, lo que disminuirá drásticamente la oferta de carne en los mercados. Por todo ello, será prioritario que la industria alimentaria y las autoridades responsables refuercen la vigilancia epidemiológica y las medidas preventivas, que serán claves para controlar los precios de los alimentos básicos.

Desde la Sección de Alimentación, hemos podido consolidar la asistencia a la feria AUTÉNTICA PREMIUM FOOD 2025. Agradecer la colaboración que nos ofrecen desde FIBES, haciendo que AUTÉNTICA sea un punto de encuentro para los compañer@s colegiados de la Sección de Alimentación, por lo que nos vemos en la próxima AUTÉNTICA PREMIUM FOOD 2026.



COLABORACIÓN

Juan Jaén Cárdenas

Presidente del Club Nicolás Fontanillas

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

El Club Nicolás Fontanillas: Un espacio para seguir compartiendo vida, experiencia y compañerismo

COMO PRESIDENTE del Club Nicolás Fontanillas de los Agentes Comerciales Jubilados, quiero dirigirme a todos los compañeros y compañeras de nuestro Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla para contaros qué es y qué significa nuestro club.

El club nació con una idea muy clara: seguir unidos después de la etapa profesional, mantener vivo el espíritu comercial que siempre nos ha definido y disfrutar, junto a amigos de toda una vida, de esta nueva etapa con ilusión y ganas.

Los agentes comerciales nunca dejamos de serlo. Aunque llegue la jubilación, seguimos teniendo la curiosidad, la cercanía y la energía que nos han acompañado durante tantos años. Por eso, desde el club intentamos que esta etapa no

sea un final, sino un nuevo comienzo, con una vida social activa, enriquecedora y, sobre todo, compartida.

A lo largo del año organizamos distintas actividades, como visitas guiadas por Sevilla y su provincia, donde descubrimos rincones, historias y patrimonio que muchas veces no tuvimos tiempo de conocer; encuentros y convivencias que refuerzan la amistad y el sentimiento de pertenencia, y actos culturales y sociales pensados para seguir conectados y pasar buenos momentos juntos.

Quiero invitar a todos los colegiados que estén cerca de la jubilación a que se animen a formar parte del Club Nicolás Fontanillas. Aquí encontrarán un grupo cercano y acogedor, con ganas de compartir experiencias, aprender, disfrutar y mantener viva la esencia de nuestra profesión.

El Club Nicolás Fontanillas es, en definitiva, un lugar para seguir creando vínculos, mantenerse activo y celebrar la vida después de una larga trayectoria profesional. Será un placer dar la bienvenida a todos los que quieran unirse a nosotros.



Los agentes comerciales nunca dejamos de serlo. Aunque llegue la jubilación, seguimos teniendo la curiosidad, la cercanía y la energía que nos han acompañado durante tantos años

AGRADECIMIENTO

Ocho años de entrega: El legado de Federico y Javier

LAS PÁGINAS DE este Anuario 2025 nos brindan la oportunidad perfecta para detenernos y agradecer. Hoy quiero dedicar estas líneas a reconocer la labor de dos compañeros que finalizan su etapa en la Junta de Gobierno tras ocho años de incansable servicio: Federico Pouzols Ríos y Francisco Javier Arjona Díaz.

Durante este periodo, han asumido responsabilidades de máximo nivel como Secretario y Vicepresidente, respectivamente. Pero más allá de los cargos, lo que hoy celebramos es su calidad humana y su vocación de servicio. Han trabajado desinteresadamente por el bien común, en un esfuerzo que a menudo ha implicado restar horas al descanso, a sus propios negocios y, lo más valioso, a sus familias.

Esta dedicación no fue fruto de la improvisación. Ambos llegaron a la Junta de Gobierno con la experiencia de haber servido a sus compañeros desde la base: Federico en la directiva de la Sección Textil y Francisco Javier en la de Ferretería. Esa trayectoria previa les dotó de una sensibilidad especial para entender y defender los problemas reales de nuestra profesión.

Quiero hacer una mención especial a la huella que deja Francisco Javier en la vida social de nuestra institución. Su empuje fue fundamental para la creación de nuestra Caseta de Feria, un proyecto que hoy es orgullo del Colegio. Afortunadamente, no es un adiós definitivo en este ámbito, pues continuará aportando su experiencia como miembro de la directiva de la Sección de Caseta de Feria.

A ambos, Federico y Javier: gracias por estos ocho años de timón firme y compañerismo. Vuestro ejemplo de compromiso engrandece a nuestro Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla.

Miguel Arrebola Medina
Presidente del COAC Sevilla y Provincia



Han trabajado desinteresadamente por el bien común, en un esfuerzo que a menudo ha implicado restar horas al descanso, a sus propios negocios y, lo más valioso, a sus familias

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!

Agente comercial: Que el marketing trabaje [para ti]

Ya hemos ayudado a agentes como tú a renovar su web, activar sus redes y estrenar portátil con el *kit digital*.

¿Hablamos 15 minutos?
Contáctanos.

+34 657 62 84 96 | avoco@avoco.es

avoco
comunicación

+CLIENTES
+OPORTUNIDADES

PLAN DE MARKETING
+EFICAZ
+ADAPTADO

PRECIOS ESPECIALES
PARA MIEMBROS DEL
COLEGIO.

SEO · Google Ads
Social Ads (Meta/LinkedIn)
Email Marketing
Web/landing de captación
Analítica y optimización

SERVICIO DE TENEDURIA DE LIBROS CONTABLES

Les recordamos que, dentro de los servicios de nuestra asesoría fiscal, existe el servicio de llevanza de libros contables.

Por un módico importe (adicional a la cuota colegial) de 15 euros mensuales, ahorrará en gestoría.

Para más información, consulte en el colegio.



COLABORACIÓN

Gema Medina Revuelta

Colegiada y Vocal 5ª de la Junta de Gobierno del COAC

Nuevas tecnologías: Desafío y oportunidad

MI NOMBRE ES Gema Medina, soy representante autónoma colegiada desde el año 2011. Desarrollo mi actividad profesional en el sector de la venta de sonido profesional y soluciones de audio y vídeo, y llevo más de 20 años trabajando como agente comercial autónoma en las zonas de Andalucía, Extremadura y Canarias.

A lo largo de estas dos décadas, he tenido que adaptarme de forma constante a los cambios del mercado, a la evolución de los productos, a las nuevas exigencias de los clientes y, especialmente, a las **dinámicas de trabajo del agente comercial**. La profesión ha cambiado, y con ella, las herramientas que utilizamos para organizar, vender, facturar y dar continuidad a nuestra actividad.



Agradezco al Colegio de Agentes Comerciales la oportunidad de compartir esta reflexión y de poner en valor, desde la experiencia práctica, **tres hitos tecnológicos que en 2025 están marcando un antes y un después**, y que, bien integrados, **complementan y refuerzan las herramientas del nuevo comercial autónomo**.

Estos tres pilares —**Veri*Factu, la Inteligencia Artificial y el CRM**— no deben entenderse como soluciones aisladas, sino como partes de un mismo sistema de trabajo. Cada uno cumple una función concreta, pero es su integración la que permite al agente comercial ganar control, trazabilidad y eficiencia en su día a día.

CRM, VERIFACTU E INTELIGENCIA ARTIFICIAL: LA NUEVA FORMA DE TRABAJAR DEL AGENTE COMERCIAL

En 2025, el agente comercial se encuentra en un punto de inflexión. La tecnología ha dejado de ser un complemento para convertirse en estructura de trabajo. No se trata de usar más herramientas, sino de usar mejor aquellas que aportan orden, seguridad y continuidad a la actividad profesional.

En este contexto, Veri*Factu, la Inteligencia Artificial y el CRM se consolidan como elementos clave. Cada uno responde a una necesidad distinta —facturación, venta y gestión—, pero juntos configuran la base operativa del agente comercial moderno.

EL CRM COMO EJE DEL NEGOCIO DEL AGENTE COMERCIAL

Durante años, muchos agentes han gestionado su actividad con una combinación de agenda, correo electrónico, WhatsApp, Excel y memoria.

COLABORACIÓN



Este modelo, aunque funcional en entornos simples, hoy genera dispersión, pérdida de información y dificultad para analizar resultados.

El **CRM** (Customer Relationship Management) se ha convertido en la **columna vertebral** de la actividad comercial. No es un software para grandes empresas, sino una herramienta estratégica que permite al agente:

- Tener una visión clara de su cartera de clientes
- Controlar oportunidades, presupuestos y pedidos
- Dar seguimiento profesional a cada cuenta
- Ordenar su actividad diaria y su facturación

Un CRM bien planteado no complica el trabajo: lo simplifica.

DEL CRM CERRADO AL CRM FLEXIBLE: UN ENFOQUE MÁS CERCANO AL AGENTE

Existen en el mercado CRM muy conocidos, utilizados por pequeñas y medianas empresas, a menudo vinculados a ecosistemas tecnológicos populares. Son soluciones válidas, pero en muchos casos están diseñadas para estructuras internas de empresa, no para la realidad del agente comercial independiente.

No se trata de una marca concreta, sino de una forma de trabajar: un sistema basado en tablas claras, personalizables y conectadas, similares

a una hoja de Excel, pero accesibles desde cualquier dispositivo y en tiempo real.

UN CRM QUE SE ADAPTA AL ESTILO DEL AGENTE, NO AL REVÉS

Este enfoque permite al agente comercial:

- Tener todo su negocio organizado en un único entorno.
- Gestionar clientes, oportunidades, presupuestos, pedidos y facturas sin duplicar información
- Convertir un presupuesto en pedido y el pedido en factura de forma natural
- Trabajar desde el teléfono, la tablet o el ordenador
- Adaptar el sistema a su forma de vender, no a un proceso impuesto

Durante años, muchos agentes han gestionado su actividad con una combinación de agenda, correo electrónico, WhatsApp, Excel y memoria. Este modelo hoy genera dispersión, pérdida de información y dificultad para analizar resultados

COLABORACIÓN

Desde el Colegio de Agentes Comerciales queremos reforzar no solo la necesaria colegiación de los futuros agentes comerciales, sino también el acompañamiento real en su adaptación a las nuevas dinámicas del mercado

En la práctica, esto significa todo el negocio del agente en una tabla y en un teléfono, con control total de la información.

Mi recomendación personal es el Stel Order como el modelo de gestión adaptable según el perfil del agente (en el 2026 ampliaremos información desde el Colegio).

CRM Y VERIFACTU: TRAZABILIDAD COMERCIAL Y SEGURIDAD PROFESIONAL

La llegada de sistemas como Veri*Factu refuerza la importancia de trabajar con procesos ordenados. La facturación verificable exige coherencia entre la operación comercial y el documento fiscal. Un CRM bien estructurado permite:

- Conocer el origen de cada factura
- Justificar rectificaciones o anulaciones
- Mantener una trazabilidad clara entre venta, pedido y facturación
- Reducir errores y tensiones en cierres fiscales

De este modo, el CRM deja de ser solo una herramienta comercial y se convierte en un elemento de protección profesional.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO APOYO A LA GESTIÓN COMERCIAL

La Inteligencia Artificial, bien utilizada, no sustituye al agente comercial, sino que **potencia su trabajo**. Integrada en el día a día, permite:

- Preparar mensajes y propuestas más claras
- Estructurar seguimientos de clientes
- Analizar información y priorizar acciones
- Ganar tiempo para lo verdaderamente importante: la relación con el cliente

Cuando la IA se apoya en un CRM ordenado, los resultados son consistentes y medibles.

Para el próximo 2026 desde el colegio potenciaremos la información y formación sobre éste particular.

EL PERFIL DEL AGENTE COMERCIAL EN 2025

El agente comercial actual no se define sólo por su capacidad de venta, detectar oportunidades sino por su **capacidad de gestión**. Es un profesional que:

- Controla su información
- Trabaja con datos claros
- Tiene visibilidad de su actividad
- Factura de forma ordenada
- Utiliza la tecnología como aliada

CRM, Verifactu e Inteligencia Artificial no son tendencias pasajeras. Son herramientas de profesionalización que permiten al agente comercial trabajar con mayor seguridad, eficiencia y tranquilidad.

MIRANDO A 2026: ACOMPAÑAR AL AGENTE COMERCIAL EN SU EVOLUCIÓN PROFESIONAL

De cara a 2026, desde el Colegio de Agentes Comerciales queremos reforzar no solo la **necesaria colegiación de los futuros agentes comerciales**, sino también el acompañamiento real en su adaptación a las nuevas dinámicas del mercado.

El objetivo es impulsar la **incorporación progresiva de herramientas profesionales** como los sistemas de facturación adaptados a Verifactu, el uso práctico de la Inteligencia Artificial y la implantación de CRM eficaces, así como facilitar **información, formación y criterios claros sobre su manejo** en el día a día del agente comercial.

De forma complementaria, cobra cada vez más importancia la **gestión de la presencia digital, la imagen profesional en el entorno online, el posicionamiento en redes sociales** y el uso responsable de estos canales como apoyo a la actividad comercial, a la visibilidad del agente y a la relación con clientes y representadas.

Desde el Colegio invitamos a los agentes comerciales —actuales y futuros— a **seguir conociendo, utilizando e integrando las herramientas digitales como un aliado del trabajo comercial**, nunca como un contrincante o un competidor. La tecnología no sustituye la experiencia, la relación ni el criterio profesional: **los refuerza**.

El reto no es digitalizarse por obligación, sino **profesionalizarse con sentido**, manteniendo los valores del agente comercial —cercanía, confianza, conocimiento del cliente y del mercado— y apoyándose en herramientas que aporten orden, visibilidad y sostenibilidad a la profesión.



Formación
Universitaria

La Formación

*que facilita tu
profesión*



Descuentos EXCLUSIVOS PARA COLEGIADOS

Fruto del acuerdo entre Formación Universitaria y el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia los asociados al mismo acceden a **descuentos especiales** sobre la tasa oficial de un determinado portfolio de programas relacionados.

Más de 5.000 cursos

Postgrados - Acreditados por la Universidad Nebrija y la Universidad Católica de Ávila*

Títulos Propios de Formación Continua con Reconocimiento Universitario*

Preparación Formación Profesional - Pruebas Libres (Real Decreto 659/2023)

Cursos Adaptados a los Certificados de Profesionalidad (Vías no formales de formación - RD 659/2023)*

Enseñanzas Técnicas Profesionales

***Infórmate de los cursos con Descuentos Exclusivos para colegiados.**

COLABORACIÓN

Gustavo de Medina y Álvarez

CEO de Ibersponsor, Consultores de Comunicación

La ética en los negocios: el valor que nunca pasa de moda

REFLEXIONES DESDE la experiencia sobre la confianza, la reputación y el papel del agente comercial en un entorno empresarial cambiante.

Hablar hoy de ética en los negocios no es recurrir a un planteamiento idealista ni a una apelación nostálgica al pasado. Muy al contrario, es situar el foco en uno de los activos más determinantes —y a menudo más frágiles— de cualquier actividad económica: la confianza.

En un entorno marcado por la inmediatez, la presión por los resultados y una competencia cada vez más intensa, la ética se ha convertido en un factor diferencial. No como freno, sino como palanca de sostenibilidad y credibilidad. Especialmente en profesiones como la del

agente comercial, donde la relación personal, la palabra dada y la reputación siguen siendo la base de cualquier operación duradera.

El agente comercial ocupa una posición singular en el ecosistema empresarial. Es intermediario, prescriptor y, en muchos casos, el primer y más fiel embajador de la empresa a la que representa. Su trabajo no se limita a cerrar ventas; construye relaciones, interpreta necesidades y traduce valores. Y ahí, la ética deja de ser un concepto abstracto para convertirse en una práctica diaria.

LA ÉTICA NO ES UN FRENO PARA EL NEGOCIO, SINO UNA VENTAJA COMPETITIVA

Ser ético en los negocios implica actuar con transparencia, lealtad y responsabilidad, incluso cuando nadie mira. Significa competir con rigor, no con atajos; cumplir los compromisos adquiridos; ofrecer información veraz; respetar al cliente, al proveedor y también al competidor. En definitiva, entender que el beneficio legítimo no está reñido con la honestidad, sino que se apoya en él.

El agente comercial no solo vende productos: construye confianza y representa valores.

A lo largo de más de tres décadas de ejercicio profesional he podido comprobar que las empresas y los profesionales que perduran no son necesariamente los más agresivos, sino los más coherentes. La reputación, ese intangible tan citado como poco protegido, se construye con decisiones pequeñas, repetidas en el tiempo. Y se pierde, casi siempre, por una sola mala decisión.

La reputación se edifica con decisiones pequeñas, repetidas en el tiempo.



COLABORACIÓN



Hoy, además, nos enfrentamos a nuevos desafíos éticos: la digitalización de los procesos comerciales, el uso de datos, la inteligencia artificial, la sobreinformación o la despersonalización de las relaciones. Todo ello exige más criterio, no menos. Más valores, no menos. Porque la tecnología puede acelerar los procesos, pero solo las personas sostienen la confianza. Por eso resulta especialmente oportuno reivindicar el papel del agente comercial como profesional cualificado, responsable y comprometido con unas reglas del juego claras. Su conducta no solo le representa a él mismo, sino que proyecta una imagen colectiva de la profesión y del tejido empresarial al que pertenece. La ética no se legisla únicamente en códigos o normativas. Se practica. Se demuestra. Y, sobre todo, se transmite con el ejemplo. En un mundo empresarial cambiante, la ética sigue siendo

ese valor que no cotiza en bolsa, pero que determina el verdadero precio de una marca, de una empresa o de un profesional. En los negocios, como en la vida, no todo vale. Y quienes lo tienen claro suelen llegar más lejos.

Resulta especialmente oportuno reivindicar el papel del agente comercial como profesional cualificado, responsable y comprometido con unas reglas del juego claras.

ASESORÍA FISCAL

José Ramón Barrera Hurtado

Asesor Fiscal del COAC

Jubilación en 2026 para autónomos (RETA)

Modalidades, requisitos y claves prácticas

1. INTRODUCCIÓN

¿POR QUÉ CONVIENE PLANIFICAR LA JUBILACIÓN DEL AUTÓNOMO? (Y NO SOLO “MIRAR LA EDAD”)

Este artículo va dirigido a los colegiados y colegiadas del COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA. En el ejercicio profesional del agente comercial es habitual que la jubilación no suponga un corte brusco con la actividad: muchas trayectorias profesionales se prolongan mediante campañas, mantenimiento parcial de la cartera de clientes o una transición ordenada hacia el cese definitivo.

Desde el punto de vista jurídico, en 2026 resulta esencial distinguir entre cuatro decisiones, porque cada una tiene consecuencias distintas en requisitos, cuantía y compatibilidades:

Jubilación ordinaria: acceso a la pensión al cumplir los requisitos generales (art. 205 TRLGSS).

Jubilación anticipada: acceso antes de la edad ordinaria, normalmente con reducción del importe.

Jubilación demorada: acceso después de la edad ordinaria, con incentivos por retrasar la jubilación (art. 210 TRLGSS).

Compatibilidad pensión-trabajo cuando proceda: especialmente relevante en RETA por la frecuencia con la que se pretende mantener actividad profesional, con encaje en el régimen general de compatibilidades y la jubilación activa (arts. 213 y 214 TRLGSS), en un contexto reformador impulsado por el RDL 11/2024 (según la documentación aportada, con efectos esenciales desde 1/4/2025 y aplicable por tanto en 2026).

Idea práctica central: en autónomos, la jubilación se decide con dos variables inseparables: años cotizados y bases de cotización (arts. 209 y 210 TRLGSS), además del objetivo personal (cese total, continuidad parcial, cierre o traspaso).

2. JUBILACIÓN ORDINARIA (ART. 205 TRLGSS): LA MODALIDAD “REFERENCIA”

La jubilación ordinaria es la forma estándar de acceder a la pensión contributiva.

2.1. Requisitos básicos

De acuerdo con el art. 205 TRLGSS, se exige, con carácter general:

Edad ordinaria de jubilación, que depende del año de acceso y del periodo total cotizado (calendario progresivo).

Cotización mínima (carencia) para causar derecho, con reglas específicas que pueden depender de la situación de alta o asimilada al alta y de periodos concretos próximos al hecho causante.

Relevancia práctica para RETA: dos profesionales de la misma edad pueden no tener la misma fecha posible de jubilación ordinaria si su carrera de cotización es distinta. Y, aun teniendo derecho, la



ASESORÍA FISCAL

cuantía puede diferir sustancialmente según bases cotizadas.

2.2. Decisiones profesionales vinculadas

Para agentes comerciales, la jubilación ordinaria suele ir asociada a: (i) cese efectivo; (ii) cierre ordenado; (iii) reorganización progresiva de la actividad. Antes de adoptar decisiones irreversibles conviene solicitar simulación y comprobar el escenario real de pensión.

3. CUANTÍA DE LA PENSIÓN: DOS CONCEPTOS ESENCIALES (ARTS. 209 Y 210 TRLGSS)

El cálculo completo es técnico, pero para una planificación realista basta comprender dos piezas:

3.1. Base reguladora (art. 209 TRLGSS)

La base reguladora se obtiene a partir de las bases de cotización de un periodo amplio. En el RETA esto es determinante: cotizaciones prolongadas con bases bajas suelen dar lugar a pensiones reducidas.

3.2. Porcentaje aplicable (art. 210 TRLGSS)

A esa base reguladora se le aplica un porcentaje en función del total de años cotizados. A mayor carrera, mayor porcentaje, hasta alcanzar el 100% cuando se cumpla el umbral que corresponda. Conclusión práctica: tener derecho a pensión no equivale automáticamente a alcanzar una pensión "suficiente"; el histórico de bases pesa de forma decisiva.

4. JUBILACIÓN ANTICIPADA: RETIRARSE ANTES SUELE IMPLICAR UNA REDUCCIÓN PERMANENTE

La jubilación anticipada permite acceder antes de la edad ordinaria, pero normalmente conlleva coeficientes reductores, con efecto estable sobre el importe.

En el ámbito del autónomo, la decisión suele obedecer a causas personales o profesionales (salud, desgaste, viabilidad del negocio, ausencia de relevo). En todo caso, no es recomendable decidir una anticipación sin simulación previa, porque la reducción puede ser relevante y permanente.

5. JUBILACIÓN DEMORADA (ART. 210 TRLGSS): SEGUIR TRABAJANDO TRAS LA EDAD ORDINARIA PARA MEJORAR LA PENSIÓN

La jubilación demorada se da cuando, alcanzada la edad ordinaria, se decide continuar en activo y solicitar la jubilación más tarde. El art. 210 TRLGSS contempla incentivos vinculados a esa decisión.

Utilidad práctica en comercio/agencia comercial
Demorar puede permitir:

- mantener ingresos de actividad mientras se consolida una mejora futura de pensión;
- organizar el cierre o traspaso con mayor margen temporal;
- evitar consolidar una pensión menor si existe capacidad real de continuar.

Punto de atención: debe valorarse si compensa, atendiendo a ingresos esperables, costes y situación personal.

CUADRO RESUMEN (RETA 2026) MODALIDADES Y UTILIDAD PRÁCTICA PARA AGENTES COMERCIALES

MODALIDAD	QUÉ ES	¿CUÁNDO INTERESA EN RETA/COMERCIO?	VENTAJA PRINCIPAL	PUNTO DE ATENCIÓN
Jubilación ordinaria (art. 205 TRLGSS)	Acceso estándar a pensión al cumplir requisitos	Si se prevé cese real o cierre/traspaso definido	Estabilidad y claridad	Cuantía condicionada por bases (art. 209)
Jubilación anticipada	Acceder antes de la edad ordinaria	Si no se puede o no se quiere continuar	Permite retirarse antes	Reducción permanente: imprescindible simulación
Jubilación demorada (art. 210 TRLGSS)	Jubilarse después de la edad ordinaria	Si se puede continuar 1-2 años y compensa	Incentivos/mejora de pensión	Comparar con alternativas (cese/compatibilidad)
Compatibilidad / jubilación activa (arts. 213-214 TRLGSS; RDL 11/2024)	Cobrar pensión y mantener actividad con condiciones	Muy habitual por continuidad de cartera/campañas	Transición gradual	Requiere encaje legal y análisis previo

ASESORÍA FISCAL

6. COMPATIBILIDAD PENSIÓN-ACTIVIDAD EN 2026: CLAVE PARA EL RETA (ARTS. 213 Y 214 TRLGSS; RDL 11/2024)

6.1. Regla general (art. 213 TRLGSS)

El marco general establece que la compatibilidad entre pensión y trabajo no se presume: debe existir un supuesto que la permita y deben cumplirse sus condiciones.

En la práctica, muchas dudas derivan de esta confusión: “hacer algo” tras jubilarse no es automáticamente posible sin encaje. La cuestión correcta es qué modalidad permite la compatibilidad y en qué condiciones.

6.2. Jubilación activa (art. 214 TRLGSS) y reforma de compatibilidad

La jubilación activa (art. 214 TRLGSS) es una vía específica para compatibilizar pensión de jubilación con trabajo/profesión, con requisitos y efectos económicos concretos.

Según la documentación aportada, el RDL 11/2024 se orienta a mejorar la compatibilidad entre pensión y trabajo, por lo que en 2026 cobra especial importancia para autónomos que desean continuar parcialmente con la actividad. Advertencia esencial: compatibilizar no equivale a “cobrar la pensión completa y seguir igual”. Antes de mantener actividad tras jubilarse conviene comprobar requisitos, obligaciones y efectos económicos.

7. PREGUNTAS FRECUENTES (FAQ) – RETA / AGENTES COMERCIALES

1) ¿Puedo jubilarme y seguir atendiendo “unos pocos clientes”?

Puede ser posible, pero no automáticamente. Debe analizarse si su situación encaja en un supuesto de compatibilidad conforme a la LGSS (arts. 213 y 214) y, en su caso, con el marco reforzado por las reformas aplicables en 2026. Antes de emitir facturas, mantener el alta o continuar con actividad, conviene comprobar requisitos y efectos.

2) Si sigo trabajando tras cumplir la edad ordinaria, ¿siempre mejora mi pensión?

La demora contempla incentivos (art. 210 TRLGSS), pero no siempre compensa: depende de ingresos reales, duración de la continuidad y

circunstancias personales. Recomendable comparar escenarios con simulación.

3) ¿Qué suele ser mejor en RETA: anticipar o demorar?

Depende, esencialmente, de: (i) capacidad real de seguir en activo; (ii) necesidad de ingresos inmediatos; (iii) impacto del recorte por anticipación frente al incentivo por demora. No existe una respuesta universal.

4) En mi vida laboral tuve años por cuenta ajena y a tiempo parcial: ¿me afecta?

Sí. En carreras mixtas (RETA + Régimen General), es importante revisar toda la vida laboral. Además, la documentación aportada señala cambios relevantes para el cómputo vinculado a la parcialidad (RDL 2/2023, en relación con el art. 247 TRLGSS). En estos casos, la simulación es especialmente recomendable.

5) ¿Tengo que darme de baja en RETA para jubilarme?

Depende de la modalidad. La jubilación ordinaria suele conectarse con el cese, mientras que las modalidades de compatibilidad permiten mantener actividad bajo condiciones. Antes de tramitar baja/alta o reorganizar la actividad, conviene confirmar el encaje correcto.

6) ¿Qué documentación debería preparar para planificar mi jubilación?

Informe de vida laboral, bases de cotización, y una previsión realista sobre continuidad, cese o traspaso. Si hubo periodos en Régimen General, conviene reunir información básica de esos periodos.

8. RECOMENDACIÓN FINAL

La jubilación del autónomo del comercio implica decisiones con impacto económico relevante y, con frecuencia, decisiones organizativas sobre la continuidad de la actividad. Por ello, antes de solicitar la jubilación, anticiparla, demorarla o compatibilizarla con trabajo, es aconsejable recabar asesoramiento individualizado con abogado laboralista o graduado social, aportando vida laboral e informe de bases, para elegir modalidad y fecha con seguridad jurídica.

CAMPUS UNIVERSITARIO Y SUPERIOR DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE SEVILLA

Formación para estudiantes **globales e innovadores**



GRADOS UNIVERSITARIOS

Grado en **Periodismo**
Grado en **Comunicación Audiovisual**
Grado en **Publicidad y RRPP**
Doble Grado en **Periodismo • Com. Aud.**



Junta de Andalucía
Consejería de Desarrollo Educativo
y Formación Profesional
CENTRO AUTORIZADO

14 CICLOS FORMATIVOS FP

Ciclos en **Hostelería y Turismo**
Ciclos en **Informática y Videojuegos**
Ciclos en **Imagen y Sonido**
Ciclos en **Admón., Marketing y Comercio**
Ciclos en **Educación Infantil**
Ciclos en **Actividades Deportivas**

CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN

Inteligencia Artificial y Big Data
Realidad Virtual y Desarrollo de Videojuegos
Ciberseguridad en Entornos de las Tecnologías



17 MÁSTERES y POSGRADOS

Másters en: **MBA - Dirección de Empresas;**
Operaciones Internacionales; Hostelería;
Marketing Digital; Turismo; Gestión Laboral;
Recursos Humanos; Contabilidad y Finanzas;
Fiscal y Jurídica; Comunicación y Periodismo



96%

de nuestros
estudiantes nos
recomiendan

C/ Plácido Fernández Viagas, 4 (frente a VIAPOL) - Sevilla

campuscamarasevilla.es

ASESORÍA JURÍDICA

Román Cano Lumera

Asesor Jurídico del COAC

Los límites de la indemnización por clientela en el contrato de agencia

Comentarios sobre la Sentencia de Tribunal Supremo 3862/2025, de 3 de septiembre

LA RELACIÓN DE agencia comercial se rige por la **Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre el contrato de agencia**. Esta Ley, a su vez, tiene su antecedente en la Directiva del Consejo de 18 de diciembre de 1986, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes. Es este, por tanto, el motivo por el que la regulación de esta profesión es muy similar en todos los países de la Unión Europea, pues el legislador comunitario quiso, en su momento, adoptar un marco general con criterios uniformes en lo que respecta a esta materia.



Compete a los Tribunales de Justicia la aplicación e interpretación de la Ley, y por ello son las Sentencias, y en último término las del Tribunal Supremo, las que vienen definiendo y delimitando cada concepto que por simple que parezca puede ser susceptible de interpretarse.

Durante el año 2025 ha sido reseñable, por su interés, la **Sentencia del Tribunal Supremo 3862/2025, de 3 de septiembre**, pues viene a analizar un supuesto muy habitual en la profesión, como es la facultad moderadora o reductora del Juez al momento de determinar la indemnización por clientela a favor del agente. Es una práctica judicial muy extendida aplicar coeficientes de reducción sobre el tope máximo, lo cual genera notable inseguridad jurídica.

En concreto, el artículo 28.3 de la Ley de Agencia establece: **“La indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior.”**

En este caso, el Juzgado de Primera Instancia reconoció el derecho del agente a la indemnización por clientela, pero, tras calcular el importe medio anual de las remuneraciones, aplicó un “porcentaje de reducción” del 60%, fundamentado en factores como la notoriedad de la marca del principal. Tras recurrir la Sentencia, la Audiencia Provincial estimó parcialmente el recurso y aunque

ASESORÍA JURÍDICA

mantuvo la tesis de la moderación, aplicando un “juicio de equidad” redujo el porcentaje del 60% al 40% sobre el tope máximo.

La cuestión elevada finalmente al Tribunal Supremo fue, por tanto, determinar si, una vez acreditados los presupuestos fácticos del artículo 28 de la Ley de Agencia, y cuantificada la indemnización hasta el límite máximo del apartado 3, es jurídicamente admisible aplicar una minoración adicional basada en criterios de equidad o en estipulaciones contractuales.

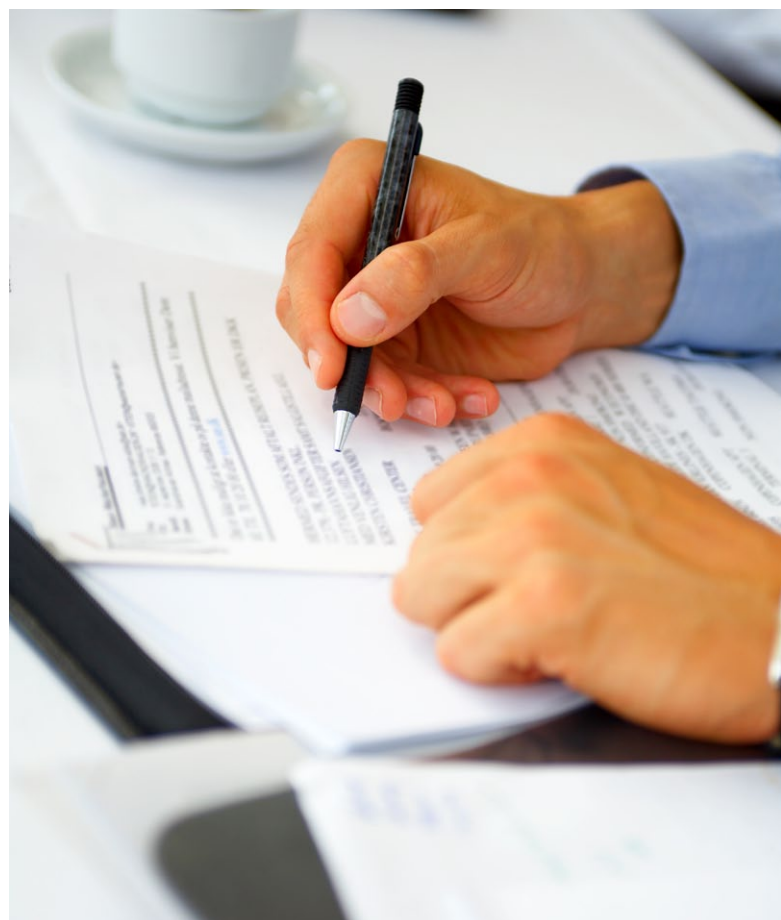
El Alto Tribunal resuelve interpretando una doctrina clara y que se basa en:

1. Carácter imperativo de la Ley de Agencia: Como venimos continuamente recordando a los colegiados, el Tribunal reitera la naturaleza imperativa de la Ley del Contrato de Agencia, conforme a lo dispuesto en su artículo 3. Esta imperatividad tiene como finalidad la protección del agente, considerado la parte contractual más débil. En otras palabras: la Ley se aplica con carácter preferente a lo que las partes puedan acordar. En consecuencia, se declara la nulidad de pleno derecho de cualquier pacto que, de forma anticipada a la extinción del contrato, limite o menoscabe el derecho del agente a percibir la indemnización por clientela.

2. El límite del artículo 28.3 se configura tope, no como base para reducir la indemnización: Este es el núcleo de la sentencia. El Tribunal Supremo establece que la redacción del artículo 28.3 (“La indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones...”) configura un límite máximo infranqueable, pero no un punto de partida susceptible de moderación.

3. Rechazo de la equidad como factor de minoración: Factores como la “notoriedad de la marca”, la “inversión publicitaria del principal” o la “volatilidad de los clientes” pueden ser elementos a considerar para analizar si concurren los presupuestos del derecho a la indemnización, pero no pueden ser utilizados como un criterio autónomo para minorar una cuantía ya calculada y que se encuentra dentro de los márgenes legales.

Como conclusión, la Sentencia no innova en cuanto al carácter imperativo de la Ley de Agencia ya consolidado, pero sí parece concluir el debate sobre la posibilidad de aplicar descuentos o moderaciones a la baja sobre el tope de la indem-



nización por clientela. Las implicaciones son positivas:

Por un lado, nos aporta **seguridad jurídica** y una mayor certeza a los agentes comerciales a la hora de cuantificar las reclamaciones, eliminando la incertidumbre de posibles moderaciones judiciales basadas en criterios de equidad genéricos. En segundo lugar, reitera la **nulidad de cláusulas contractuales** que, directa o indirectamente, pretendan limitar la indemnización por clientela, como las que aluden al prestigio de la marca como factor de cálculo.

Por último, una vez acreditados los requisitos de la indemnización por clientela y su la correcta cuantificación, el límite del 28.3 es un techo estricto y no es una cifra como base para reducir judicialmente a la baja.

En definitiva, esta sentencia constituye para nosotros una herramienta fundamental para proteger la finalidad compensatoria de la indemnización por clientela, impidiendo la validez de cláusulas contractuales o incluso que el propio Juez pueda aplicar criterios de reducción sobre el tope máximo legal.

VIDA COLEGIAL

24 DE ENERO

Proclamación de candidatos para cargo de Presidente y miembros de Junta de Gobierno

Celebrada la reunión para la proclamación de los candidatos, la Junta Electoral compuesta por las/os Sras/es. Doblado Ginés, Ramos Montero y Romero García aprobaron las solicitudes presentadas por distintos compañeros que se han presentado a las elecciones.

Y 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 53 del Estatuto de Régimen Inter-

rior, por lo que el acto de elección por voto directo que estaba previsto para el próximo día 31 de enero, no se llevará a efecto por ser innecesario.



31 DE ENERO

Proclamación de la nueva Junta de Gobierno

El último viernes de enero tuvo lugar en la sede del Colegio la proclamación de la nueva Junta de Gobierno, que ha quedado constituida de la manera siguiente:



PRESIDENTE – D. Miguel Arrebola Medina
VICEPRESIDENTE – D. Francisco Romero Cortés
SECRETARIO – D. Manuel Verdute Díaz
TESORERO – D. Daniel Guerrero Misa
CONTADOR- D. Víctor M. Sayago Delgado
VOCAL 1º – D. Miguel Ángel Ramos Domínguez
VOCAL 2º – D. Luis Caro Antequera
VOCAL 3º – D. José Pedro Vázquez Morales
VOCAL 4º – D. Rubén García Olea
VOCAL 5ª – Dª Gema Medina Revuelta

5 DE MARZO

Reunión en la Consejería de Industria, Energía y Minas

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola Medina, y una destacada miembro de la Sección del Mueble, Dª Eva Ramos Montero, acudieron a la Consejería de Industria, Energía y Minas para reunirse con los Señores D. Cristóbal Sánchez (Viceconsejero) y D. Antonio José Ramírez (Delegado Territorial de Sevilla).

En dicha reunión se trataron asuntos relacionados con el sector textil, proponiendo la ayuda de las administraciones para la creación de una futura feria textil en Andalucía.

En relación al sector del mueble, se hizo constar la especial sensibilidad del sector ante los cambios políticos y económicos, habiendo provocado esto que se aplase la Feria Andaluza del Hogar 2025.



VIDA COLEGIAL

14 DE MARZO

Reunión mantenida en la Cámara de Comercio de Sevilla

En marzo, nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola, mantuvo una reunión con el Gerente de la Cámara de Comercio, D. Salvador Fernández, en la que llegaron a un acuerdo de colaboración para fomentar el alta en la colegiación a través de la Ventanilla Única de la Cámara de Comercio, y a través de la Revista informativa de dicha Cámara.



26 DE MARZO

Nueva Junta de Gobierno del Club Nicolás Fontanillas y reunión con nuestro presidente

Una vez renovada la Junta de Gobierno del Club Nicolás Fontanillas, nuestro Presidente tuvo reunión con los mismos en la que se intercambiaron ideas, proyectos, futuras actividades, etc.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Juan Jaén Cárdenas (Presidente del Club Nicolás Fontanillas), D. Miguel Arrebola Medina (Presidente del COAC) y D. Manuel López Morales (Secretario del Club Nicolás Fontanillas).

16 DE ABRIL

Visita a la Hermandad de Los Panaderos

Como es tradicional, el Sr. Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales acudió a la Hermandad de los Panaderos junto con la Sra. Vocal 5ª, y miembros del Club Nicolás Fontanillas para desearles una feliz Estación de Penitencia. En la foto podemos ver, entre otros, a nuestro Presidente D. Miguel Arrebola, nuestra Vocal 5ª, Dª Gema Medina, el Presidente del Club Nicolás Fontanillas D. Juan Jaén, el Tesorero del Club Nicolás Fontanillas D. Enrique Añino, y el Comisionado de la Hermandad, D. José de Cristóbal.



VIDA COLEGIAL



19 DE ABRIL

Representación del Colegio en la procesión del Santo Entierro

El Colegio fue representado en la procesión de la Hermandad del Santo Entierro el pasado Sábado Santo. Asistieron a tan solemne acto nuestro Presidente (D. Miguel Arrebola), nuestra Vocal nº5 (D^a Gema Medina) y nuestro Vicepresidente (D. Francisco Romero). En las fotografías podemos verlos juntos.



25 DE ABRIL

Firma de un nuevo convenio de colaboración con la empresa de energía Ferpa

Se firmó en la sede del Colegio un nuevo Convenio de Colaboración con descuentos para los colegiados en energía, a través de la empresa Ferpa, propiedad de nuestro compañero colegiado D. Pablo de Castro Navarro.



9 DE MAYO

Recepción del alcalde de Sevilla al Colegio Oficial de Agentes Comerciales en la Feria

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 D. José Luis Sanz Ruiz, Excmo. Alcalde de Sevilla.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Francisco Romero (Vicepresidente de COAC Sevilla), D. José Luis Sanz (Alcalde de Sevilla) y D. Miguel Arrebola (Presidente de COAC Sevilla).

13 DE JUNIO

Celebración de la Asamblea General Ordinaria

El 13 de Junio se celebró la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año en curso. Dicha reunión tuvo lugar en nuestra sede colegial.

En ella se aprobaron las actas de las sesiones anteriores, se repasaron los actos celebrados durante el año, se aprobaron las cuentas del ejercicio

2024, así como los presupuestos para el 2025 y se aprobó la subida de la cuota colegial en 0,75 céntimos para el 2026.

Les informamos que ya pueden leer la Memoria del año 2024 accediendo al apartado localizado en la columna derecha de nuestra página web.



18 DE JUNIO

VI Edición de los galardones «Llaves Corazón de Triana»

El 18 de junio se celebró la VI Edición de los Galardones «Llaves Corazón de Triana». Entre los galardonados con tan distinguido reconocimiento, se reconoció al Presidente del Colegio Oficial

de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia. Asistió a la entrega D. Miguel Arrebola Medina, actual Presidente de nuestro Colegio Oficial de Agentes Comerciales.



VIDA COLEGIAL

19 DE JUNIO

Celebración del Corpus Christi

El 19 de junio el Colegio participó en la celebración del Corpus Christi. En la foto podemos observar, de izquierda a derecha, a D. Francisco Romero Cortés (Vicepresidente del Colegio) y a D. Miguel Arrebola Medina (Presidente del Colegio).



27 DE JUNIO

Reunión de la Sección 9 «Textil» en la sede colegial

Los miembros de la Sección nº 9 "Textil" volvieron a reunirse en la sede social del Colegio para tratar temas de interés para el sector, desarrollados en su Orden del Día. Previamente tuvo lugar una charla sobre las ventajas de los motores híbridos en relación a los vehículos de la marca Toyota, llevada a cabo por nuestro compañero colegiado D. Carlos Borja Espillaque.

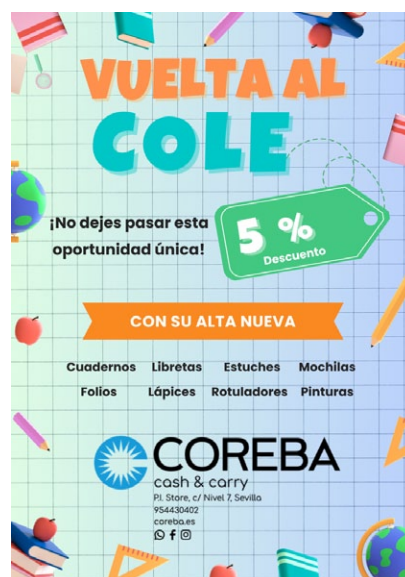
Los asistentes abordaron los detalles relacionados con una futura feria textil en FIBES, entre otros asuntos.

5 DE SEPTIEMBRE

Nuevo convenio de colaboración firmado con Coreba Cash & Carry

El Colegio ha firmado un nuevo Convenio de Colaboración con COREBA Cash & Carry. Mediante este nuevo acuerdo de colaboración, todos los colegiados/as podrán obtener de manera gratuita la tarjeta de acceso a COREBA Cash & Carry (presentado su carnet de colegiado/a o un recibo de pago de cuota colegial). Además, al obtener la tarjeta de acceso, cada colegiado/a podrá incluir hasta cinco personas autorizadas para el acceso a las instalaciones.

Adicionalmente, por la primera compra se beneficiarán de un 5% de descuento. Todos los precios llevan IVA incluido. Existe actualmente una promoción llamada «Vuelta al Cole». Les mostramos cartel informativo. En la Extranet del Colegio podrán acceder a los detalles sobre esta nueva oferta exclusiva (accediendo al menú «convenios de colaboración / Grandes superficies / COREBA Cash & Carry»).



VIDA COLEGIAL

10 DE OCTUBRE

Firma de un nuevo convenio de colaboración con «Formación Universitaria»

El viernes 10 de octubre acudió a la sede colegial nuestro compañero y CEO de «Formación Universitaria», D. Ignacio Campoy Aguilar. Durante su visita se ha firmado un Convenio de Colaboración para la impartición del curso que permite la obtención del Título Oficial de Agente Comercial, así como descuentos en distintos cursos de formación

continua y masters universitarios. En la segunda fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Francisco Romero Cortés (Vicepresidente del Colegio), D. Manuel Verdute Díaz (Secretario del Colegio), D. Miguel Arrebola Medina (Presidente del Colegio) y D. Ignacio Campoy Aguilar (CEO de Formación Universitaria).



17 DE OCTUBRE

Reunión con los directores de Helvetia

Reunión con los directores comerciales de Helvetia para tratar diversos asuntos relacionados con nuestro Colegio y los seguros de colegiados.

Como siempre, continuaremos fomentando nuestra relación entre ambas entidades en beneficio de nuestro colectivo.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Miguel Arrebola (Presidente del Colegio), D. Antonio Villa (Director Comercial de Helvetia en Sevilla), D. Antonio Díaz (Director Territorial Sur de Helvetia), y a D. Francisco Romero (Vicepresidente del Colegio).



VIDA COLEGIAL

14 DE NOVIEMBRE

Presentación del Congreso Internacional NISE Sevilla 2025

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola, asistió en representación del Colegio al acto de presentación del Congreso Internacional NISE Sevilla 2025 (2 y 3 de diciembre de 2025), promovido por la Consejería de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía.

A dicho acto, nuestro Presidente fue invitado por el Sr. Consejero de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía, D. Jorge Paradela, por el Excmo. Sr. Alcalde de Sevilla, D. José Luis Sanz, y por

el Sr. Presidente de la Federación de Empresarios del Metal, D. Francisco Javier Moreno.

En la fotografía izquierda, podemos ver, entre otros, a D. Jorge Paradela, a D. Antonio José Ramírez (Sr. Delegado Territorial de Economía, Hacienda, Fondos Europeos, y de Industria, Energía y Minas de la Junta de Andalucía), y a D. Miguel Arrebola, así como a varios empresarios. En la foto derecha aparecen D. Jorge Paradela y a D. Miguel Arrebola.



21 DE NOVIEMBRE

Visita guiada de la Junta de Gobierno por la Sede del Excmo. Ayuntamiento de Sevilla

El viernes 21 de noviembre la Junta de Gobierno junto con profesionales y empleados del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, pudieron disfrutar de una visita guiada por la Sede del Excmo. Ayuntamiento de Sevilla.



VIDA COLEGIAL

25 DE NOVIEMBRE

Convenio de Colaboración con «Formación Universitaria»

Formación Universitaria S.A. es una institución privada que nace en Sevilla en 2001 y que se ha consolidado como alternativa formativa no presencial a nivel nacional e internacional, de carácter técnico. Formación Universitaria ha elaborado un curso cuyo objetivo es ofrecer al alumnado las nociones básicas que faciliten el ejercicio posterior como Agente Comercial, entendiendo por tal al profesional que promueve, negocia o concreta operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, dentro de una zona determinada y por lo que percibe una remuneración.

Este curso ha sido supervisado y aprobado tanto por el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, como por el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, así como por Formación Universitaria.

Los/as alumnos/as que superen satisfactoriamente



te el curso reciben un diploma emitido por Formación Universitaria, y una vez colegiados, el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España solicitará al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo la expedición del Título Oficial de Agente Comercial.

- Horas: 50
- Modalidad: Online. Todo el contenido del curso está íntegramente en el campus virtual
- Duración: 2 meses
- Destinatarios: Personas interesadas en adquirir los conocimientos que les faciliten el ejercicio como Agente Comercial.

Para los/as participantes que no se encuentren colegiados/as el curso de Agente Comercial tiene un coste de 100 €, importe que deberá ser abonado directamente al Colegio. Para los colegiados el curso tiene un coste de 40€.

5 DE DICIEMBRE

Reunión entre representantes de FIBES y miembros de la Junta de Gobierno del Colegio

Representantes de FIBES y miembros de la Junta de Gobierno del Colegio han mantenido una reunión en la Sede Colegial con el objetivo de establecer las líneas estratégicas de la próxima feria dedicada al Mueble, la Decoración, el Textil y el Interiorismo.

Durante el encuentro, ambas instituciones han comenzado a definir las bases organizativas del evento. Desde FIBES se ha destacado la importancia estratégica del colectivo de agentes comerciales, considerando su participación como un elemento vital para la organización de esta cita profesional.

En la foto podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Francisco Chacón (Director de Certámenes de FIBES), D. Francisco Romero (Vicepresidente de



COAC Sevilla), D^a Saray Pineda (Coordinadora de Dirección Comercial de FIBES), D. Miguel Arrebola (Presidente de COAC Sevilla), D^a Mercedes González (Área comercial de FIBES) y D. Luis Carro (Presidente de la Sección del Mueble de COAC Sevilla).

VIDA COLEGIAL

8 DE DICIEMBRE

Éxito en los Seminarios de 'Noviembre Plus'

Los seminarios organizados en el marco del "Noviembre Plus" han resultado un éxito. A lo largo del citado mes de noviembre, hemos tenido la oportunidad de abordar temas de gran relevancia para nuestra profesión, contando con destacados ponentes y una excelente acogida por parte de todos/as los/as compañeros/as.

Por segunda vez estos seminarios fueron retransmitidos a través de internet, lo que permitió que numerosos/as colegiados/as, tanto presencial como virtualmente, accedieran a los contenidos en directo, garantizando así una mayor participación y alcance. El resultado de esta nueva modalidad de transmisión ha supuesto un éxito de participación por parte de los/as colegiados/as. Los seminarios fueron los siguientes:

- "Factura electrónica. Sistema Verifactu", impartido por D. Pedro Sánchez Valduesa (Asesor Fiscal del Colegio).
- "Obtención del Título de Agente Comercial y formación continua", impartido por D^a Antonia Guerrero (Directora de formación de Formación Universitaria).
- "Los 8 hábitos para alcanzar el éxito comercial", impartido por D. Ignacio Campoy (CEO de Formación Universitaria).
- "Indemnización por clientela. Nueva sentencia del Tribunal Supremo de Justicia", impartido por D. Antonio Cadillá (Asesor Jurídico del Colegio).



18 DE DICIEMBRE

Se aprueba la nominación de una glorieta con el nombre «Agentes Comerciales de Sevilla»

El pasado día 18 de diciembre, en el pleno celebrado en el Excelentísimo Ayuntamiento de Sevilla, se aprobó la nominación de una glorieta de la ciudad con el nombre «Agentes Comerciales de Sevilla», situada en la zona de Palmas Altas.

Se trata de un reconocimiento histórico a la labor e importancia estratégica de nuestro colectivo profesional en la ciudad de Sevilla.



VIDA COLEGIAL

19 DE DICIEMBRE

Reunión mantenida en la sede colegial con Helvetia Seguros

En esa reunión se han sentado las bases para futuros nuevos proyectos entre ambas entidades. En la foto podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Joaquín Pagola (mediador de Helvetia y compañero colegiado), D. Miguel Arrebola (Presidente del Colegio), D. Antonio Villa (Director comercial de Helvetia en Sevilla) y D. Francisco Romero (Vicepresidente del Colegio).



22 DE DICIEMBRE

Reunión de la Sección 24 (Muebles y Decoración)



El día 22 de diciembre tuvo lugar la reunión de la Sección 24 (Muebles y Decoración). En ella se desarrollaron los diferentes puntos de la Orden del Día, destacando el reposicionamiento de una futura feria para el sector del mueble, decoración, textil e interiorismo, y promoviendo así una alianza estratégica entre FIBES Sevilla y el Colegio de Agentes Comerciales para dinamizar el sector.

22 DE DICIEMBRE

Imposición de Medallas y Condecoraciones del Colegio de Graduados Sociales de Sevilla

El viernes 22 de diciembre, nuestro Vicepresidente, D. Francisco Romero Cortés, acudió en representación de nuestro Colegio al Acto Anual de Imposición de Medallas y Condecoraciones, organizado por el Colegio Oficial de Graduados Sociales de Sevilla, que además celebra este año su Centenario de la profesión de graduado social.

Dicho acto tuvo lugar en el Salón Almirante del Real Alcázar de Sevilla, y en el mismo se entregaron las distinciones que reconocen la trayectoria profesional y la adscripción al Colegio Oficial de Graduados Sociales de Sevilla durante 15, 25 y 35 años. Este año han sido reconocidos 30 colegiados de dicho colegio.

En la fotografía podemos ver a D. Juan Antonio

Montes Montero, Decano del Colegio de Graduados Sociales de Sevilla, a D. Joaquín Merchán Bermejo, Presidente del Consejo General de Graduados Sociales de España, y a D. Francisco Romero Cortés, Vicepresidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia.



VIDA COLEGIAL

22 DE DICIEMBRE

Nuevo Convenio de colaboración firmado con el concesionario Automares

El día 22 tuvo lugar la reunión en la sede colegial entre el Presidente del Colegio y un representante de Automares (Concesionario oficial de Peugeot, Opel, Fiat y Alfa Romeo, entre otros).

En ella se firmó un nuevo Convenio de colaboración que supone descuentos adicionales especiales para colegiados/as, así como descuentos del 10% y el 15% en mano de obra y materiales, respectivamente.

En la fotografía podemos ver, de izquierda a derecha, a D. Carlos Borja Espillaque, representante de Automares y compañero colegiado, y a D. Miguel Arrebola, Presidente del Colegio.



29 DE DICIEMBRE

Entrega de juguetes en la sede del Ateneo de Sevilla

El lunes 29 de diciembre tuvo lugar en la sede del Excmo. Ateneo de Sevilla la entrega solidaria de juguetes.

Nuestro Presidente, D. Miguel Arrebola Medina, junto a varios compañeros de Junta de Gobierno, acudieron para entregarle al Excmo. Ateneo de Sevilla varios lotes de juguetes donados por distintos compañeros colegiados en un acto de sensibilidad para con los niños y niñas más necesitados de nuestra ciudad.

Acompañaron a éstos el Presidente y Secretario del Club Nicolás Fontanillas (D. Juan Jaén y D. Manuel López).

Desde estas líneas queremos agradecer especialmente a los compañeros Daniel Guerrero, Hilario Hernández, José Luis Valdés, pertenecientes a la Sección de Juguetes, al Club Nicolás Fontanillas por su aportación, así como al resto de compañeros/as colegiados/as que han contribuido con su generosa donación.





Celebración del Día del Agente Comercial 2025

EL VIERNES 7 de noviembre se celebró por la mañana la Misa en honor a nuestra patrona, la Esperanza Macarena. Durante la misma, D. Carlos Flores Morales, Secretario de Nuestra Señora del Santo Rosario le hizo entrega al Colegio de un presente en recuerdo de nuestra visita y Misa celebrada en honor de nues-

tra patrona. Posteriormente tuvo lugar el acto de celebración por el Día del Agente Comercial 2025 en la sede de Emasesa. El evento resultó un éxito de asistencia de colegiados/as, de otros colegios profesionales y de autoridades.

Se entregaron los certificados colegiales a los compañeros que se dieron de alta durante el



VIDA COLEGIAL



año 2024, títulos a los compañeros colegiados que cumplieron 25 años, estatuillas conmemorativas a los colegiados que han cumplido sus Bodas de Oro en la colegiación, menciones especiales a D. Javier Arjona Díaz y a D. Federico Pozuols Ríos por su labor durante sus etapas en la Junta de Gobierno, y reconocimiento es-

pecial a la empresa Telater por su trayectoria y contribución a la industria textil, así como la excelente atención dispensada a los agentes comerciales.

Finalmente se sirvió un ágape en la propia sede de Emasesa, donde pudimos disfrutar entre los compañeros de un momento de convivencia.



VIDA COLEGIAL



AGENDA

Agenda COAC Sevilla 2026

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla ha editado la Agenda Corporativa 2026. Todos los compañeros/as que lo deseen podrán pasarse a recoger su Agenda por las oficinas colegiales en horario de oficina. Esperamos que les sirva para un mejor desarrollo de nuestra actividad profesional.



ENTIDADES COLABORADORAS CON ESTE COLEGIO



FORMACIÓN

Curso para la obtención del título de Agente Comercial

FORMACIÓN UNIVERSITARIA S.A. es una institución privada que nace en Sevilla en 2001 y que se ha consolidado como alternativa formativa no presencial a nivel nacional e internacional, de carácter técnico.

Destaca por su política de compromiso social a través de iniciativas que promueven el avance y desarrollo de la formación y la capacitación para diferentes colectivos.

Formación Universitaria ha elaborado un curso cuyo objetivo es ofrecer al alumnado las nociones básicas que faciliten el ejercicio posterior como Agente Comercial, entendiendo por tal al profesional que promueve, negocia o concreta operaciones mercantiles en nombre y por cuenta de una o varias empresas, dentro de una zona determinada y por lo que percibe una remuneración.

Este curso ha sido supervisado y aprobado tanto por el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, como por el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, así como por Formación Universitaria.

Los/as alumnos/as que superen satisfactoriamente el curso recibirán un diploma emitido por Formación Universitaria, y una vez colegiados, el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España solicitará al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo la expedición del Título Oficial de Agente Comercial.

• **Horas:** 50

• **Modalidad:** Online. Todo el contenido del curso está íntegramente en el campus virtual

• **Duración:** 2 meses

• **Destinatarios:** Personas interesadas en adquirir los conocimientos que les faciliten el ejercicio como Agente Comercial.

Para los/as participantes que no se encuentren colegiados/as en el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, el curso de Agente Comercial tendrá un coste de 100 €, importe que deberá ser abonado directamente al Colegio. Para los interesados que ya estén colegiados, el curso tendrá un coste de 40€.

Las convocatorias del curso de Agente Comercial serán de carácter mensual, dando comienzo el día 1 de cada mes.

Para más información pueden acceder a nuestra web www.colegiodeagentescomerciales.es y al menú superior "Cursos/Curso para la obtención del Título Oficial de Agente Comercial".

Este curso ha sido supervisado y aprobado tanto por el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, como por el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, así como por Formación Universitaria



Formación
Universitaria

CLUB NICOLÁS FONTANILLAS

Manteniendo el ritmo

Actividades realizadas en 2025

EN EL AÑO 2025 hemos tenido la problemática, relativa a la edad de los asociados, la cual nos coarta el poder realizar desplazamientos a otras poblaciones y visitas, por lo que estamos viendo que los asociados que se interesan en asistir a estos actos son muy escasos. En este mes de Mayo ha habido que cancelar una charla entre amigos debido a que solo se apuntaron ocho asociados. Por lo que esta Junta Directiva, seguirá insistiendo en realizar visitas, a pesar de que algunas de ellas haya que suspenderlas.

ENERO:

Día 30. Realizamos visita al Palacio de San Telmo, la cual fue muy agradable, ya que una guía nos explicó y detalló todos los pormenores de tan espléndido palacio. A continuación, nos desplazamos al Museo de las Ciencias, en el cual y asistidos por una guía nos fue mostrando las distintas salas

que este tiene, en las cuales se representan distintas partes del mundo con su climatología su fauna su geología y todas sus características. Tras esta visita fuimos a almorzar, por lo que mantuvimos varias horas de agradable convivencia.

FEBRERO:

Día 3. Tuvimos reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

MARZO:

Día 21. Tuvimos reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

Día 24. Se realizó la Asamblea General Ordinaria, con muy pocos asistentes.

ABRIL:

Día 7. Realizamos como todos los años, el Pregón de Semana Santa en el cual se efectuó homenaje a Don Nicolás Fontanillas, recitando poemas



CLUB NICOLÁS FONTANILLAS



de su libro "PLEGARIAS" que él mismo denominó "INTERPRETACIÓN POÉTICA DE LA SEMANA SANTA DE SEVILLA" fue en el salón de actos del Ext. Ateneo, y presentado por Salvador González, como narradora Doña Milagrosa Díaz y dando voz a los poemas Doña Concha Morejón, resultando un exquisito pregón y con buen número de asistentes. Una vez finalizado el acto, nos desplazamos a nuestro Colegio en el cual tuvimos un acto de confraternidad.

**MAYO:**

Día 19. Intentamos realizar una conferencia por el Doctor Don Adrián Talegón García el cual nos iba a dar una disertación sobre las Ecografías. Pero hubo que suspenderla debido a que solamente contábamos con ocho asistentes.

Día 21. Tuvimos reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

JUNIO:

Día 11. Asistimos un grupo de 25 personas al Museo Militar, y a continuación visitamos Capitanía General, con ambas quedamos gratamente sorprendidos, por lo bien que los guías nos lo explicaron, y en el edificio en que se encuentran, posteriormente nos desplazamos a un restaurante en el cual tuvimos un agradable almuerzo de convivencia.

AGOSTO:

Del día 5 y hasta el 26, ambos inclusive, el Colegio permaneció cerrado por vacaciones abriendo sus puertas el día 27, y continuamos con nuestra labor.

SEPTIEMBRE:

Día 3. Tuvimos reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

OCTUBRE:

Día 23. Efectuamos visita al Palacio de Bucarelli y



Convento de Santa Clara, la cual resulto del agrado de los veinticinco asistentes, acompañados de guía, al final de la visita nos desplazamos al restaurante Doña Carmen en el cual mantuvimos un almuerzo muy agradable, con casi dos horas de convivencia.

NOVIEMBRE:

Día 7. Asistimos al día del Agente Comercial, iniciándolo con la misa celebrada en la Basílica de nuestra Señora la Virgen de la Macarena y posteriormente en el salón de Emasesa se efectuó la entrega de diplomas, en sus distintas categorías a los Agente Comerciales, posteriormente disfrutamos de una copa de vino acompañado de unos agradables aperitivos.

Día 10. Celebramos Misa de Difuntos, en la Iglesia de San Andrés, por los compañeros fallecidos en este año, que deseamos descansen en paz. Asistieron familiares de los asociados.

DICIEMBRE:

Día 1. Tuvimos reunión de Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas.

Día 11. Celebramos el Pregón de la Navidad, en el salón del Excmo. Ateneo de Sevilla, el pregonero fue D. Carlos Valera Real y acompañado de un Coro de campanilleros resulto muy del agrado de los asistentes, que fueron unas ochenta personas. Al finalizar el acto nos pasamos al patio del Colegio en el cual nos tomamos unas copas y unos aperitivos, y mantuvimos un buen rato de convivencia.



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

