



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

Casp, 130
08013 Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

Memòria COACB 2014



Salutació del president

Em plau presentar-vos la Memòria d'Activitats del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB) corresponent a l'any 2014, on hi trobareu detallades les activitats més rellevants que hem portat a terme el darrer any.

Enguany hem dissenyat, i hem presentat davant els mitjans de comunicació, el nostre full de ruta per aquests dos propers anys; el nostre compromís com a Col·legi. I és que el 2014 ha estat l'any de l'inici de la recuperació al nostre sector. Però, com sempre dic, encara treballem en recuperar la confiança en el consum.

Ha estat un any ple de noves mesures en benefici de la col·legiació, com per exemple, quotes d'alta especials o la nova quota d'alta per als col·legiats menors de 35 anys, engegat amb la col·laboració del Consejo General (CGAC). La iniciativa ens ha permès, d'una banda, incentivar l'ocupació entre els més joves i oferir la professió com a sortida laboral amb oportunitats de creixement, i d'altra, potenciar la col·legiació entre els nostres companys. Una dada curiosa és que el 23% de les noves altes d'aquest any han estat joves de menys de 30 anys, entre els quals més del 50% compten amb formació universitària, i més del 80% parlen anglès a més del català i castellà.

El 2014 ha estat l'escenari de grans acords amb institucions per posar en marxa projectes futurs, com és el cas de l'acord amb Fira de Barcelona amb qui co-organitzarem la propera edició del showroom del moble, el juny 2015. Un altre important ha estat el conveni signat amb el Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya per incloure el nostre Col·legi com una de les entitats formadores del programa pilot subvencionat d'ajut a l'autònom. En aquesta primera edició del programa, agents comercials col·legiats han tingut l'oportunitat de participar i millorar el seu negoci a través d'un acompanyament personalitzat i una formació específica.

Aquesta memòria es construeix entre tots i així volem continuar.

Enric Enrech i Artal

President

Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona

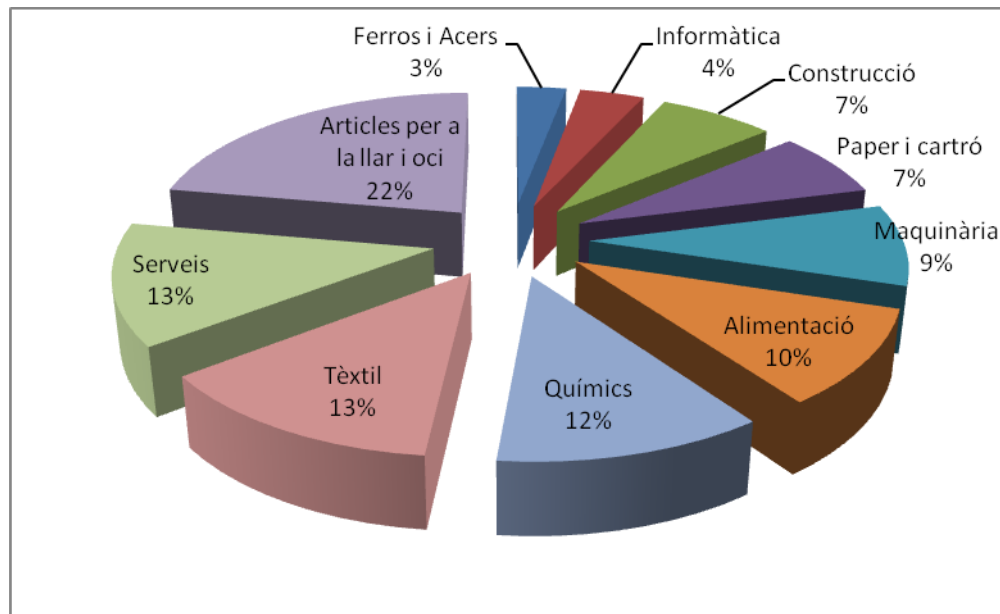
- COACB -

Barcelona, 2014



L'any en xifres

Col·legiats per sectors, amb data 31 de desembre 2014

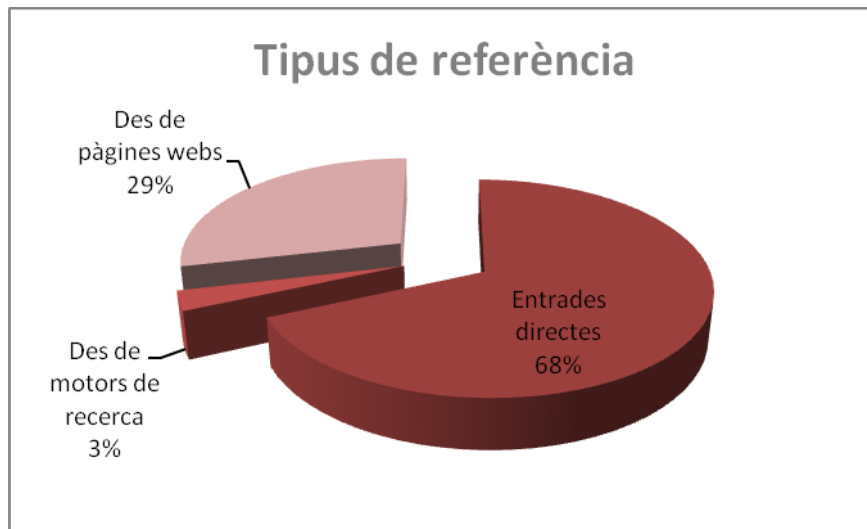


El COACB ha atès...

- **2.271 visites** de col·legiats sol·licitant assessorament
- **532 visites** d'assessorament jurídic
- **1.090 visites** d'assessorament laboral
- **455 visites** d'assessorament per denúncies de trànsit
- **650 col·legiats** han sol·licitat un despatx gratuït al COACB

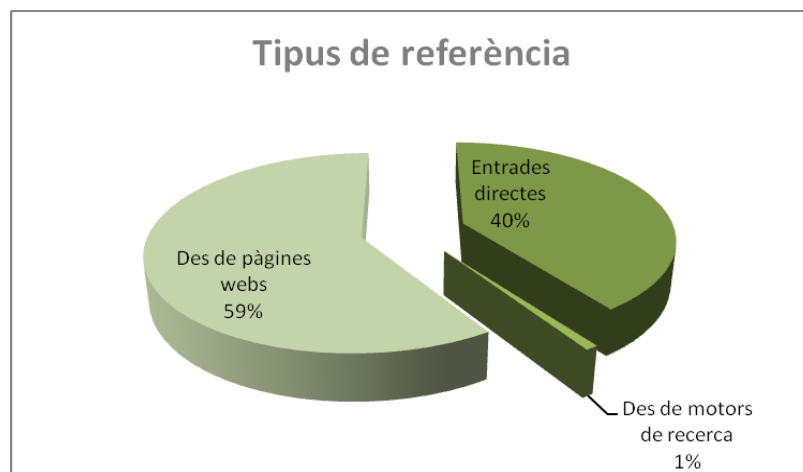
WWW.COACB.COM

El web institucional del Col·legi www.coacb.com ha rebut **74.600 visites**, amb una mitjana de 204 connexions diàries.



www.COMERCIAL-JOBS.COM

La borsa de treball online del sector comercial www.comercial-jobs.com ha rebut **64.123 visites**, un 68% més que l'any anterior.



I a més...

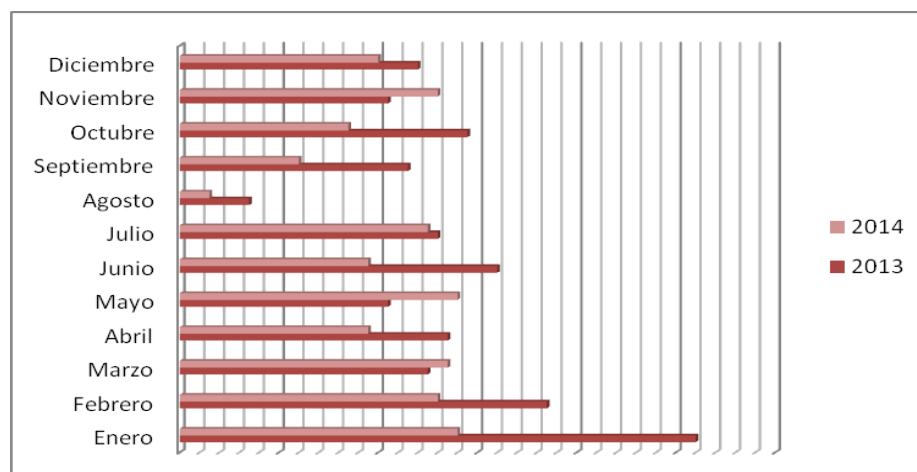


- ✓ S'han tramitat **236 targetes** de carburants
- ✓ **368 col·legiats** han assistit al cicle de càpsules formatives FORMA.T
- ✓ **580 col·legiats** han assistit a cursos formatius
- ✓ S'han tramitat **413 distintius d'aparcament** per la zona verda i blava
- ✓ S'han impartit **més de 1.600 hores formatives** mitjançant l'Escola Superior de Vendes

L'atur al sector comercial baixa un 23% durant el 2014, tot registrant les millors dades dels darrers cinc anys

L'atur al sector comercial ha disminuït un 23% el 2014 amb respecte l'any anterior, segons un estudi publicat pel Col·legi. Aquesta dada és el millor registre dels darrers cinc anys si s'observa que, en 2009, l'atur va créixer un 21%; en 2010 va disminuir un 18%; en 2011 un 11,5%; en 2012 va tornar a créixer un 20%; i en 2013 va disminuir un 22%.

Comparativa índex d'atur sector comercial (2013- 2014)



Font: COACB

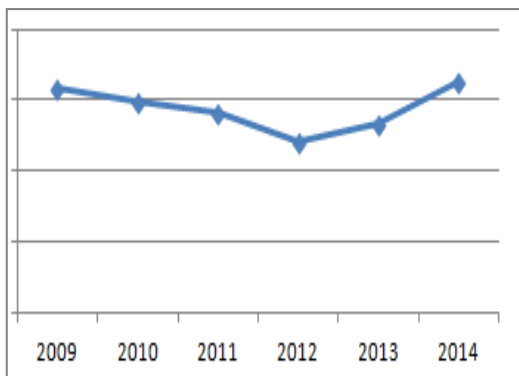


Sectors comercials més demandats per les empreses al 2014

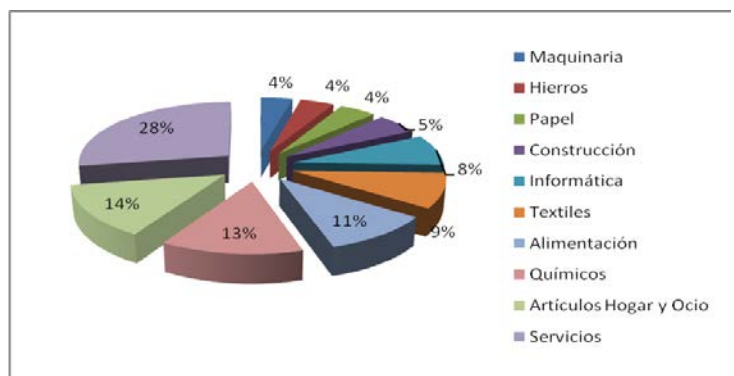
Respecte l'any anterior, les ofertes de feina publicades al portal especialitzat www.comercial-jobs.com, han augmentat un 28%. Els sectors que han demandat més agents comercials durant el 2014 han estat el sector Serveis (28%); el d'Articles per a la Llar i Oci (14%); el de Químics (13%) i el de l'Alimentació (11%). De totes les ofertes publicades en 2014, un 67% sol·licitava perfils de comercials amb estudis bàsics i mitjans, un 24% no especificava cap nivell d'estudis i un 9% requeria perfils amb estudis universitaris.

El 74% de les ofertes requeria coneixements informàtics per part del comercial.

Evolució demanda de comercials



Sectors que més comercials demanen (2014)



Font: www.comercial-jobs.com

Joves col·legiats

En 2014 ha hagut un augment significatiu en la col·legiació de menors de 35 anys, concretament d'un 23% respecte el 2013. A més, s'ha de destacar també que el 18% dels col·legiats donats d'alta aquest any tenien menys de 35 anys.

A més del català i castellà, fins a un 80% parla anglès i ja existeix un 30% que sap un quart idioma, entre els que destaquen l'holandès, l'italià, l'àrab, el rus, l'alemany i el xinès. Quant a la formació dels joves, un 53% tenen carrera universitària, un 16% tenen batxillerat, el 14% un Cicle de Grau Superior, el 12% compta amb un FP i el 5% compta amb estudis bàsics.



El Col·legi

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB), fundat l'any 1926, és una corporació de dret públic amb personalitat jurídica pròpia i que es troba emparada per la Llei de Col·legis Professionals.

Les seves funcions principals, són:

- Protegir i representar la professió i els interessos dels col·legiats, en especial davant de l'Administració
- Adequar la professió a les necessitats de la societat
- Certificant, formant i titulant als col·legiats
- Ésser present en la creació de la normativa que afecti l'agent comercial
- Donant serveis professionals i de qualitat gratuïts, o de cost mínim, que faciliten la tasca professional

La seva seu social, al carrer Casp 130, és un edifici de deu plantes que acull també el centre formatiu ESVEN, l'Escola Superior de Vendes. La tercera i la quarta planta de l'edifici acullen despatxos i sales a disposició dels col·legiats per fer reunions amb clients, showrooms o congressos.

En total, el COACB agrupa milers d'agents comercials i centenars d'empreses recorren a la institució cada any per trobar agents comercials col·legiats que representin els seus productes, perquè confien en les seves garanties de professionalitat. És una institució que s'adapta als nous temps per poder oferir als seus col·legiats la formació, l'assessorament i els serveis que necessiten per desenvolupar la seva professió avui dia.

Serveis territorials

Amb acords amb altres entitats, el Col·legi compta amb despatxos professionals a disposició dels col·legiats en diferents punts del territori català com són: l'Alt Penedès, l'Anoia, el Baix Llobregat, el Berguedà, el Garraf, l'Hospitalet de Llobregat, el Maresme, Osona i el Vallès Oriental. L'objectiu és oferir més serveis de proximitat als col·legiats i que puguin comptar amb espais i despatxos professionals per fer reunions amb clients o delegats, de manera gratuïta o per hores, igual que es fa a la seu col·legial.

La quota col·legial es pot deduir al 100% en la
declaració anual dels col·legiats



Junta de Govern

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona està format per:

- La **Junta General** que és l'òrgan màxim del Col·legi i està formada per tots els col·legiats que tenen veu i vot i amb la seva participació decideixen les línies estratègiques.
- La **Junta de Govern**, com a organisme encarregat d'executar i gestionar els acords de la Junta General. El 2014 s'han reduït vocalies, passant de 14 membres de Junta a un màxim de 10, nomenats en assemblea. Els càrrecs, que tenen una durada de quatre anys, són President, Vicepresident, Secretari, Tresorer, Comptador i un màxim de cinc vocals, amb una durada de 4 anys. La Junta de Govern compta també amb el suport i l'assessorament jurídic de l'advocat Marcel Martínez Bruguera.

Per al desenvolupament executiu de les activitats col·legials, la Junta de Govern designa una **Junta Permanent** que porta el seguiment de tots els temes i que es reuneix mensualment.

Renovació parcial de la Junta de Govern del COACB

D'acord amb les eleccions parcials de la Junta de Govern del passat 18 de desembre, corresponents als càrrecs de vicepresident i sis vocals, el COACB ha reestructurat la seva Junta, amb la incorporació del nou vocal, el col·legiat Miquel Guàrdia.

Junta de Govern



- **President:** Enric Enrech Artal
- **Vicepresident:** Ricard Penas i Babot
- **Secretària:** Carme Ferran Sanz
- **Tresorer:** Josep Ayneto Peirón
- **Comptador:** César Santamaría Martínez
- **Vocals:** Àlex Galicia Latorre; Miquel Guàrdia López; Ingrid Lens Rabassa; Xavier Navarro Fontanellas; Esther Rey Vázquez



Nous càrrecs incorporats el 2014



Ricard Penas Babot
Vicepresident

Col·legiat des del 1997, i vocal de Junta des del 2008, ha participat sempre activament en el desenvolupament de la professió i, en especial, de la secció marroquineria, que presideix actualment. La seva col·laboració amb l'entitat contribueix a que molts dels projectes engegats pel Col·legi puguin arribar i beneficiar a tots els col·legiats.



Miquel Guàrdia López
Vocal

Col·legiat des de l'any 1987, és la incorporació més recent a la Junta de Govern. Pertany al sector Textil i la seva feina com a vocal contribuirà a que el Col·legi continuï sent l'entitat referent del col·lectiu d'agents comercials donant serveis als milers de col·legiats.

Òrgans de participació

També existeixen uns òrgans consultius que són les 43 Juntes dels sectors d'activitat econòmica en les quals es divideixen els col·legiats (alimentació, tèxtil, maquinària, mobles, etc.) i l'Agrupació de Sèniors. Aquest òrgans participen en la presa de decisions o en la proposta d'activitats per millorar el servei als col·legiats.

- Agrupació de Sèniors: està formada per agents comercials que ja no treballen en actiu en la professió però que volen seguir formant part del col·lectiu.

La seva Junta al 2014 està formada per:

President:	ENRIC ENRECH ARTAL
Vicepresident:	JOSEP MARIA SERRA VILASALÓ
Secretari:	RICARD MARTÍ BOSACOMA
Vocal tresorer:	LLUÍS ESCUDÉ PAMPALONA
Vocal:	ENRIC MONFÀ PALACÍ



Vocal: TELESFORO MARZO MARÍN

Vocal: VALENTÍ GALIANA PERIS

COACB en altres organismes

El Col·legi de Barcelona està integrat en el Consell de Col·legis d'Agents Comercials de Catalunya, entitat que agrupa els 10 Col·legis d'Agents Comercials a Catalunya: Barcelona, Girona, Lleida, Manresa, Reus, Sabadell, Tarragona, Terrassa, Tortosa i Valls.

A la vegada, el COACB forma part també del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, amb seu a Madrid.

Per iniciativa del mateix COACB, el Consell de Catalunya té veu i vot a la principal institució mundial de la mediació i l'agència comercial, la IUCAB, la *Internationally United Commercial Agents and Brokers*, de la qual formen part un total de 20 països d'arreu del món.

El Col·legi també forma part de la Junta Directiva de l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya ocupant la vicepresidència sectorial d'Economia i Empresa.

El COACB participa activament i directament a la Fira de Barcelona, on el president del COACB, Enric Enrech, és vocal del Consell de Fira a més de Cònsol de mar. A la Cambra de Comerç, Indústria i Navegació de Barcelona, el president del COACB és vocal consultor del Ple de la Cambra i altres membres de la Junta de Govern participen en algunes de les comissions de treball d'aquesta institució, com la d'autònoms.

El Col·legi manté també convenis de col·laboració amb altres entitats relacionades principalment amb el comerç com ara el Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat, el Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya i ACCIÓ, l'agència de suport a la competitivitat de l'empresa catalana, també dependents de la Generalitat de Catalunya. Igualment, és part activa de les comissions de l'Ajuntament de Barcelona i de Foment del Treball Nacional, amb qui manté un conveni de col·laboració. I també manté col·laboracions amb el Patronat Català Pro Europa.

Convenis i relacions institucionals

Durant el 2014, el COACB ha mantingut acords de col·laboració amb diferents entitats de l'àmbit econòmic- comercial, la finalitat de la qual és potenciar la professió comercial i la col·legiació.

Aquests són els convenis i col·laboracions institucionals mantingudes:



- **Mobilitat – Ajuntament de Barcelona**

Avantatges en aparcaments a les zones verdes i blaves de la ciutat per al col·lectiu d'agents comercials col·legiats.

- **Barcelona Activa- Ajuntament de Barcelona**

Cursos formatius de reciclatge per a professionals autònoms a l'àmbit del sector comercial.

- **Promoció Econòmica – Ajuntament Barberà del Vallès**

Implantació de l'espai de negocis Agents & Brokers en la V edició del Fòrum iVallès, així com formació per part de l'Escola Superior de Vendes (ESVEN) a empreses i emprenedors sobre la fidelització de clients.

- **Departament de Justícia – Generalitat de Catalunya**

A través de l'Associació Intercol·legial de Col·legis Professionals de Catalunya, de la que el COACB ocupa una de les vicepresidències, s'han mantingut relacions institucionals amb el Departament de Justícia i el Parlament arrel de la Llei catalana de Col·legis Professionals.

- **Consorci de Comerç, Artesania i Moda- Generalitat de Catalunya**

Suport i col·laboració en la realització de projectes professionals organitzats pel COACB, com el showroom Expopell i l'espai de negocis Agents & Brokers, tot fomentant així la relació amb l'Administració i l'assistència del director general de Comerç, Josep Maria Recasens als actes inaugurals.

- **Cambra de Comerç de Barcelona**

Conveni de col·laboració mitjançant el qual Cambra de Comerç posa a disposició de col·legiats diferents espais a les delegacions de Cambra, així com convocatòries de missions comercials internacionals, i beneficis directes del Club Cambra.

- **Cambres de Comerç de la Unió Europea**

Col·laboració i suport en l'organització de la trobada multisectorial anual, enguany celebrada en novembre, entre empreses europees i agents comercials col·legiats.

- **Departament d'Empresa i Ocupació (Consolida't) - Generalitat de Catalunya**

El COACB és entitat seleccionada pel Departament d'Empresa i Ocupació per assessorar i formar col·legiats autònoms a través del Programa "Consolida't" amb la finalitat de potenciar el treball autònom a Catalunya.



- **Departament d'Empresa i Ocupació (Catalunya Emprèn) - Generalitat de Catalunya**

Amb aquest acord, el COACB forma part de la xarxa d'entitats de "Catalunya Emprèn", el portal de creació d'empreses de la Generalitat. El Col·legi assessora emprenedors i empreses que volen posar en marxa el seu projecte, oferint formació i assessorament especialitzat en l'àmbit comercial.

- **Fira de Barcelona**

Acord mitjançant el qual el COACB co-organitzarà juntament amb Fira de Barcelona la segona edició del showroom del Moble a Barcelona, del 7 al 10 de juny. A més, els col·legiats disposen d'un despatx gratuït al recinte firal Gran Via i un *check in* específic per al col·lectiu.

- **Universitat Oberta de Catalunya (UOC)**

Acord per impartir noves edicions del Curs Oficial d'Agent Comercial, a través del centre formatiu del COACB, l'Escola Superior de Vendes (ESVEN).

- **Institut Català de Finances (ICF)**

Conveni per a oferir els col·legiats diferents productes financers, des d'una línia d'inversió a préstecs i avals, lísings o micro crèdits, entre d'altres.

- **Creu Roja - Sorteig d'Or**

El Col·legi col·labora amb la Creu Roja amb la venda de participacions del número 84.636 per al Sorteig d'Or de l'any 2014.

- **Apple**

Acord entre l'Associació Intercol·legial, de la qual el COACB en forma part, i Apple per ampliar els descomptes per a col·legiats en tots els seus productes (inclòs iPhone i iPad Air) mitjançant la web específica de compra online. Aquest acord també inclou servei d'assessorament professional, tècnic i formatiu a la botiga Apple de Passeig de Gràcia, de Barcelona.

- **Banc Sabadell**

Renovació del conveni per continuar oferint avantatges i condicions especials per als col·legiats.

- **CEA Global Campus Spain S.L.**

Col·laboració entre les dues entitats amb la voluntat de la utilització de les aules que disposa el COACB als estudiants americans de CEA per al proper curs escolar.

- **Confederació de Comerç de Catalunya**

Conveni entre el COACB i la Confederació de Comerç de Catalunya per a vendre entre els col·legiats butlletes de la nova Grossa de Cap d'Any, a 5 euros cada participació. La rifa catalana



compta amb tres grans premis i tots els beneficis recaptats són per a programes per a la infància a Catalunya.

▪ **Aparcaments Núñez i Navarro**

Conveni a través de l'Associació Intercol·legial, de la que el COACB en forma part, per oferir als col·legiats descomptes a la xarxa d'aparcaments Núñez i Navarro, ubicats al centre de Barcelona, Sabadell i Reus. El descompte és del 10% sobre la tarifa de rotació horària i fins al 50% en abonaments.

▪ **Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España (CGAC)**

Conveni entre ambdues entitats per potenciar el Pla d'Impuls a la col·legiació entre els joves, tot oferint quotes d'alta reduïdes per als menors de 35 anys i la potenciació del campus formatiu www.campuscomercial.com. Enguany també ha estat escollit com a vice-president del CGAC, el president del COACB, Enric Enrech.

▪ **Foro Europa 2001**

El president del COACB, Enric Enrech, rep la Medalla d'Or del Foro Europa 2001 per la seva trajectòria al capdavant del Col·legi Professional.

▪ **Museu de la Xocolata**

Conveni entre ambdues entitats per oferir als col·legiats un 20% de descompte en el preu d'entrada al museu.

▪ **Serveis de Formació Empresarial Egara**

Col·laboració per tal de millorar les accions d'ambdues entitats i assolir un major grau d'eficiència en els seus respectius àmbits, desenvolupant iniciatives de col·laboració en matèria de promoció i millora de la formació professional.

▪ **EuroConsulting & Formación S.L.**

Acord per potenciar la formació dels professionals en l'àmbit del marqueting i les vendes, a través de cursos específics que acreditin les seves aptituds.

▪ **Col·legi de Graduats Socials de Barcelona**

Col·laboració entre ambdues entitats col·legials per tal de millorar les accions conjuntament i desenvolupar iniciatives de col·laboració en matèria de promoció i millora de l'esperit emprenedor a Barcelona.

▪ **Col·legi d'Agents Comercials de Manresa**

Col·laboració entre ambdós Col·legis per potenciar la professió comercial dins el marc de la col·legiació i benefici dels serveis professionals i avantatges.



- **Vodafone**

Renovació del conveni amb el qual els col·legiats que ja estiguin amb la companyia de mòbil, Vodafone, es poden beneficiar d'un descompte del 10% sobre la seva factura mensual a les línies d'empreses i autònoms, a més de comptar amb assessorament comercial i personalitzat.

- **Creu de Sant Jordi – Generalitat de Catalunya**

L'agent comercial col·legiat, Aureli Casabona, ha rebut la Creu de Sant Jordi 2014 en reconeixement a la seva destacada trajectòria professional i corporativa en l'àmbit del comerç, singularment enfocada al sector cerealista i la seva vinculació amb el Col·legi des de fa 61 anys. La Creu de Sant Jordi és un dels màxims reconeixements que pot rebre una persona o entitat per part de la Generalitat de Catalunya.

- **Techdata**

Acord de col·laboració per tal de beneficiar els col·legiats amb descomptes en una selecció de productes informàtics i tecnològics de marques diverses.

- **CEPSA**

Renovació del conveni de col·laboració en la promoció de la targeta Cepsa Star Direct, vàlida a totes les benzineres d'Espanya, on els col·legiats tenen un descompte de 9 cèntims d'euro per litre a la Dièsel Òptima i de 8 cèntims d'euro per litre a la Dièsel i Benzina. Durant el 2014 s'ha treballat conjuntament en la devolució del "cèntim sanitari" per al col·lectiu.

- **Solred**

Conveni de renovació en el que s'ofereix descomptes en carburants per a col·legiats amb la targeta gratuïta Solred. Descompte directe de fins a 6 cèntims d'euro per litre en carburant en les més de 2.500 estacions de Servei Preferent de les xarxes Repsol, Campsa i Petronor. En la resta de benzineres el descompte fixe és de 1,2 cèntims d'euro/ litre. A més, al tramitar aquesta targeta, sense aval bancari, el col·legiat pot obtenir un VIA T totalment gratuït i un segon per 20 euros. Durant el 2014 s'ha treballat conjuntament en la devolució del "cèntim sanitari" per al col·lectiu.

Actes institucionals

Durant tot l'any, el Col·legi ha organitzat diferents actes adreçats al col·lectiu comercial.

- **14 d'octubre: Més de 100 col·legiats reben el seu Títol Professional i Diploma Commemoratiu**

Celebració del lliurament de Títols Professionals expedits pel Ministeri d'Indústria, Comerç i Turisme, així com els títols de l'ESVEN amb acreditació universitària de la UOC i els diplomes commemoratius als col·legiats que han fet 10 i 25 anys de col·legiació.



L'encarregada de lliurar els títols i diplomes va ser la sotsdirectora de Comerç de la Generalitat de Catalunya, Montse Gallardo; el president del COACB, Enric Enrech; el vicepresident del COACB, Jesús Fernández-Lavilla i la secretària de la Junta, Carme Ferran.

A la cloenda, Montse Gallardo va felicitar el Col·legi "per la tasca que fa en la formació dels agents comercials i la implantació als instituts de l'assignatura Emprenedoria".

- **20 de novembre: Més de 150 col·legiats s'inscriuen a la Jornada d'ocupació professional per entrevistar-se amb empreses nacionals i internacionals**

El Col·legi juntament amb les Cambres de Comerç de la Unió Europea i la plataforma Comercial-Jobs, va celebrar la jornada d'ocupació professional en la que més de 150 col·legiats es van inscriure per entrevistar-se amb empreses que seleccionaven comercials.

Durant tot un dia, representants d'empreses catalanes i franceses, així com de les Oficines Comercials d'Àustria, Països Baixos i Bèlgica van entrevistar agents comercials amb la finalitat de seleccionar-los per representar els seus productes al nostre mercat. Un total de 35 empreses de sectors com Alimentació, Articles per a la llar, Construcció, Electrònica, Embalatges, Químics, Tèxtils o Serveis van participar. Resultats:

25% dels candidats entrevistats seran incorporats a les empreses

76% dels perfils entrevistats han estat els esperats

86% de les empreses han fet una valoració global positiva de la jornada

- **18 de desembre: Dia de la Patrona**

Amb motiu del Dia de l'Agent Comercial, el Col·legi va celebrar una Eucaristia a la Parròquia Sant Oleguer de Barcelona, en honor a la Mare de Déu de l'Esperança, patrona dels agents comercials i en sufragi dels col·legiats difunts durant el 2013.

- **Activitats organitzades per l'Agrupació de Sèniors durant el 2014:**

18 de gener: Monestir Budista del Garraf

23 de febrer: Calçotada al restaurant Casa Fèlix de Valls

29 de març: Castell de Montfalcó del Duc

26 d'abril: Monestir de les Avellanes

De l'1 al 4 de maig: Pont a Pineda de Mar

24 de maig: Els Aiguamolls de l'Empordà

Del 18 al 22 d'abril: Setmana Santa a Sardenya en vaixell



12 de juny: Visita a l'Hospital de Sant Pau
28 de juny: La Vall de Lord
26 de juliol: La Cartoixa d'Escaladei
Del 12 al 15 de setembre: Sortida a Londres
27 de setembre: El Pastoret de la Segarra
18 d'octubre: Visita a l'Exposició Thyssen a Sant Feliu de Guíxols
4 de novembre: Museu Agbar de les Aigües
22 de novembre: Visita a les bodegues de la Masia Roqueta
Del 6 al 8 de desembre: Pont de la Puríssima a Midi Pyrenées
20 de desembre: Dinar de Nadal a Platja d'Aro

Assemblees Generals

COACB:

- **27 de març**

Celebració de l'Assemblea General Ordinària del COACB on s'ha aprovat el Balanç i Liquidació del Pressupost del 2013. Durant l'acte s'han destacat projectes duts a terme pel Col·legi durant el darrer any.

- **22 de desembre**

Celebració de l'Assemblea General Ordinària del COACB per presentar les línies aplicades pel Col·legi durant el 2014 i aprovació del Pressupost per a l'Exercici 2015.

AGRUPACIÓ DE SÈNIORS:

- **25 de març**

Celebració de l'Assemblea General de l'Agrupació de Sèniors del Col·legi on, entre d'altres, s'han destacat les excursions i activitats organitzades per l'Agrupació durant aquest any.

Fires i showroom professionals

Mitjançant un acord de col·laboració entre el COACB i Fira de Barcelona, els col·legiats tenen accés gratuït a les fires professionals organitzades per la pròpia Fira. El mateix acord ofereix als col·legiats un despatx professional gratuït al recinte firal Gran Via, on es poden reunir amb clients i visitants. El despatx ha estat disponible per les fires professionals que s'han celebrat a Gran Via durant el 2014.



També es disposa d'un check-in exclusiu d'Agents Comercials, per a les fires professionals que estiguin organitzades per Fira de Barcelona des d'on els col·legiats poden entrar directament al recinte sense fer cues, amb personal del Col·legi.

Les fires i showrooms que el COACB ha convocat durant aquest any, amb accés gratuït i/o despatx i check-in per a col·legiats, han estat:

- **Saló Expohogar Primavera (del 17 al 20 de gener)**
- **JOBBarcelona (17 i 18 de febrer)**
- **Saló Internacional Cosmabelleza (del 8 al 10 de març)**
- **Saló e-Show (12 i 13 de març)**
- **Saló Alimentària (del 31 de març al 3 d'abril)**
- **Saló del Turisme (del 4 al 6 d'abril)**
- **Saló Handmade Festival (del 25 al 27 d'abril)**
- **Saló de núvies Bridal Week (del 6 a l'11 de maig)**
- **V edició del Showroom Expopell (del 18 al 20 de maig)**
- **Saló Internacional de la Logística- SIL (del 3 al 5 de juny)**
- **Saló per a emprenedors, BizBarcelona (4 i 5 de juny)**
- **Saló Expohogar Tardor (del 26 al 29 de setembre)**
- **Salons Expoquímia, Equiplast i Eurosurfes (del 30 de setembre al 3 d'octubre)**
- **Saló Nàutic (del 15 al 19 d'octubre)**
- **Saló Hostelco i Fòrum Gastronòmic (del 20 al 23 d'octubre)**
- **Saló EIBTM- The Global Meetings & Events (del 18 al 20 de novembre)**
- **Saló Denim By PV (del 19 al 20 de novembre)**

Expopell, el showroom de marroquineria i complements

El showroom va congrega més de 900 visitants professionals en les seves dues edicions anuals

Les dues edicions del showroom Expopell, celebrades al mes de maig i octubre, va comptar amb els col·legiats dels sectors marroquineria i complements que es van donat cita per exposar a



clients i al públic professional les seves col·leccions de temporada i fer comandes in situ, al Centre de Convencions Internacional de Barcelona (CCIB), a la Zona Fòrum.

- **V Edició: del 18 al 20 de maig**

Més del 80% d'expositors van confirmar haver aconseguit nous clients en aquesta cinquena edició d'Expopell, i el 86% dels mateixos asseguren haver tancat entre 10 i 50 acords de venda in situ. La majoria, un 95%, ha confirmat que participarà a la propera edició, d'octubre 2014.

- **VI Edició: del 19 al 21 d'octubre**

Més de la meitat d'expositors van afirmar haver aconseguit nous clients en aquesta sisena edició i el 70% va assegurar haver tancat entre 10 i 50 comandes in situ; per això, un 80% va confirmar que participarà a la propera edició de 2015. El 98% d'expositors va considerar també estar satisfet amb l'organització.

Networking Agents & Brokers - 4 de juny

Agents & Brokers va publicar més de 400 ofertes de feina i perfils professionals durant un matí

El dia 4 de juny, de 10 a 14 hores la plataforma de contactes professionals Agents & Brokers es va instal·lar amb un espai de networking al Bizbarcelona, el saló dels emprenedors, autònoms i pimes.

Conferència sobre vendes el dia 5 de juny

En el marc del Bizbarcelona, l'Escola Superior de Vendes (ESVEN) també va impartir la conferència "Creació del teu nou projecte: 3 claus per guanyar clients des del primer moment" adreçada a col·legiats i visitants del saló el dia 5 de juny de 13 a 14 hores (Sala 3 del Palau 1). El ponent va ser el consultor de l'ESVEN, Davide Menini.

A més de networkings, tallers i xerrades, aquest any el Bizbarcelona va tenir com a novetat l'espai Bizexporta, una nova àrea per contribuir a la internacionalització de les pimes, els emprenedors i autònoms.

Clica [aquí](#) per veure el News d'Agents & Brokers 2014



Els Premis COACB arriben a la seva X edició

El dia 28 d'octubre va tenir lloc a la Pedrera una nova edició dels Premis anuals del COACB, on més d'un centenar de personalitats del sector econòmic i comercial català van acompanyar els col·legiats assistents en la seva nit de la professió.

El COACB va celebrar el lliurament dels seus premis anuals, que enguany van assolir la X edició, que tenen com a finalitat reconèixer la trajectòria professional de col·legiats i empreses que. En aquesta ocasió, el premi **Innovació** va recaure en el col·legiat Artemi Jaumà, del sector químics i plàstics, per haver desenvolupat el seu projecte empresarial dins el Programa Pilot Subvencionat de suport a la consolidació del Treball Autònom a Catalunya, impartit al COACB.

El guardó a la **Trajectòria** va ser per al col·legiat Jordi Matilló, amb més de 25 anys d'experiència dins el sector de bricolatge i subministrament industrial, que ha creat, format i dirigit xarxes comercials, tot introduint el sector a les xarxes socials i les noves tecnologies.

El premi **Empresa** va ser per Tecnihand, creada fa 15 anys i que ofereix serveis d'assistència i suport tecnològic a particulars i empreses. Actualment manté una col·laboració amb el Col·legi, tot permetent que centenars de col·legiats rebin assessorament tecnològic gratuït. El premi va ser recollit per Francesc Obama, director general de Tecnihand.

La Junta del Col·legi també va destacar en l'edició d'enguany un premi especial **Emprenedoria** al Bizbarcelona, el saló que ofereix solucions per als autònoms i les pimes i que, en els darrers anys, ha mantingut una activa col·laboració amb el col·lectiu d'agents comercials col·legiats, facilitant que en l'espai es tanquin centenars de nous projectes. El COACB va agrair i premiar la iniciativa del seu director, Aleix Planas, qui va recollir el premi.

El president del COACB, Enric Enrech, va donar les gràcies tant a autoritats com a col·legiats "per fer que el nostre país generi riquesa sota una professionalitat comercial" i va destacar nous projectes en els que el Col·legi està treballant de cara el proper any, com és el cas de l'acord tancat amb Fira de Barcelona per celebrar la segona edició del showroom del moble el mes de juny 2015 o el campus formatiu virtual per a comercials.

L'esdeveniment va reunir més d'un centenar de personalitats, tant de la patronal com de l'àmbit econòmic i polític català, i la comitiva encarregada de lliurar els premis van ser: el secretari d'Ocupació i Relacions Laborals de la Generalitat de Catalunya, Joan Aregio; el regidor de Mobilitat de l'Ajuntament de Barcelona i delegat de l'alcaldia, Eduard Freixedes; la sotsdirectora del departament de Comerç de la Generalitat, Montserrat Gallardo i el president del COACB, Enric Enrech.



Durant l'acte també es van lliurar els guardons als col·legiats que han fet 50 anys de col·legiació i que, per tant, la seva trajectòria sempre ha estat lligada al COACB: Martí Dalmases; Joan Prats; Àngel Rojas; Delfín Romero; Eduard Giró i Daniel Espuny.

L'acte va acabar amb unes paraules del secretari d'Ocupació i Relacions Laborals de la Generalitat de Catalunya, Joan Aregio, qui va felicitar als premiats i va destacar "la funció del Col·legi dins la professió comercial, tan important avui dia".

La nit dels Premis COACB va finalitzar amb l'actuació musical del GrupCoda, un conjunt de cinc veus femenines a *capella*, que va amenitzar la nit interpretant un repertori de cançons. Finalment va haver-hi un còctel- sopar per a tots els assistents a la Sala Gaudí de La Pedrera.

Per veure el vídeo dels Premis COACB 2014 clica [aquí](#)

Formació

L'Escola Superior de Vendes (ESVEN) és un centre especialitzat en formació comercial i marketing orientat al reciclatge professional i a la inserció laboral de tècnics qualificats en el món de les vendes.

Com a centre formatiu del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB) ofereix i certifica la professionalitat dels seus alumnes, tot oferint titulacions universitàries per als professionals que requereixin formació especialitzada. A excepció d'algunes línies específiques, el COACB ha enfocat l'Escola per a què aquesta formació sigui totalment subvencionada i gratuïta per als agents comercials col·legiats.

L'ESVEN ofereix solucions integrals que permeten generar itineraris formatius, presencials i online, tant per a treballadors autònoms com per a les empreses, tot buscant les fonts de finançament disponibles i adequant la formació a les necessitats formatives.

A més, l'ESVEN facilita a directors i professors d'instituts el contingut i material de l'assignatura d'Emprenedoria, incorporada com a assignatura optativa als cursos d'ESO i Batxillerat, des de l'any 2013. L' Institut de Ripollet de Barcelona va ser el primer en utilitzar el material didàctic, fet que ha permès donar als alumnes un ambient de món laboral i aportar valors d'automotivació, justícia i empenedoria social.

L'ESVEN manté acords de col·laboracions amb les principals institucions i universitats catalanes: Barcelona Activa, Cambra de Comerç de Barcelona, Generalitat de Catalunya, Foment del Treball, ACCIÓ, Universitat Oberta de Catalunya i Universitat Autònoma de Barcelona, entre d'altres.



Durant el 2014 s'ha redissenyat la web de l'ESVEN, www.esven.org, amb la finalitat de fer més visible i clara la formació que imparteix en els àmbits del marketing i la gestió comercial, tot incloent la formació online del nou Campus Comercial.

Els títols i cursos que ofereix l'ESVEN als seus alumnes són:

- Titulació Oficial d'Agent Comercial
- Cursos Subvencionats de reciclatge professional
- Formació in Company
- Grau Superior en Gestió Comercial i Màrqueting
- Càpsules formatives
- Curs de formació ocupacional

El COACB imparteix més de 1.600 hores formatives anuals per als seus col·legiats

FORMACIÓ PRESENCIAL:

Programa pilot subvencionat d'ajut a l'autònom

Enguany el COACB, juntament amb 8 entitats més, ha estat un dels seleccionats pel Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya per posar en marxa un programa pilot subvencionat d'ajut al treball autònom a Catalunya. L'objectiu ha estat dotar els autònoms participants de les eines necessàries per millorar la competitivitat del seu negoci.

Des del mes d'abril i fins a finals d'any, els col·legiats seleccionats han rebut assessorament personalitzat i grupal, així com càpsules formatives en gestió empresarial, financera, planificació, anàlisi, tresoreria, gestió de l'activitat econòmica- comercial i elaboració de pressupostos, entre d'altres.

Els col·legiats participants havien d'estar donats d'alta al RETA amb una antiguitat entre 1 i 5 anys.

El dia 23 de gener, el COACB va convocar una primera sessió informativa entre els col·legiats per explicar el programa i els requisits per optar a una plaça.

Càpsules FORMA.T

És un cicle de conferències i xerrades, organitzat per l'ESVEN, que s'adreça als professionals comercials d'avui dia i al mercat actual. Les conferències tracten diferents temàtiques, com ara màrqueting, innovació, tècniques de venda, coaching o finances, entre d'altres.



Les càpsules són gratuïtes per als col·legiats, tenen un cost de 25 € per als no col·legiats i acostumen a programar-se un cop al mes.

El calendari FORMA.T 2014 ha estat:

DATA	TÍTOL	PONENT
29/01/2014	10 idees per fer créixer el teu projecte	Davide Menini, consultor de l'ESVEN
26/03/2014	Claus per definir un pla comercial efectiu	Davide Menini, consultor de l'ESVEN
09/04/2014	Com enfocar el teu contracte davant els diferents escenaris de vendes	Carlos Larrumbe, advocat COACB
14/04/2014	Els aspectes financers que tot equip comercial ha de conèixer	Davide Menini, consultor ESVEN
15/05/2014	10 formes d'incrementar el benefici	Consultor SECOT
29/05/2014	Com dissenyar carteres de clients efectives	Davide Menini, consultor ESVEN
10/06/2014	<i>Cloud computing</i> : gestió de la informació i productivitat a Internet	Francesc Obama, consultor tecnològic COACB
26/06/2014	<i>Elevator Pitch</i> : vendre en pocs minuts	Davide Menini, consultor ESVEN
08/07/2014	Aplicació de la LOPD per als agents comercials	Assessor LOPD del COACB
24/07/2014	Complir amb la llei de protecció de dades com a clau per a la satisfacció del client	Davide Menini, consultor ESVEN



15/09/2014	Autònoms: fiscalitat i reforma de l'IRPF	Davide Menini, consultor de l'ESVEN
25/09/2014	L'estratègia de l'Oceà Blau per incrementar les oportunitats de venda	Davide Menini, consultor ESVEN
16/10/2014	Millora el teu rendiment com a autònom amb els programes subvencionats	Sergi Vilasís, consultor ESVEN
30/10/2014	Les tècniques SPIM i AIDA per incrementar l'eficàcia en les negociacions	Davide Menini, consultor ESVEN
27/11/2014	Personal branding per vendre't millor en pocs minuts	Davide Menini, consultor ESVEN
18/12/2014	Gestió de les objeccions per incrementar l'efectivitat en la venda	Davide Menini, consultor ESVEN

Grau Superior en Gestió Comercial i Marketing

L'Escola Superior de Vendes (ESVEN) ha impartit aquest any una nova edició del Grau Superior en Gestió Comercial i Marketing, un curs presencial d'un any de durada que permet als més joves l'especialització en l'àmbit del marketing, o bé, l'accés a la universitat un cop finalitzat el curs.

El Grau són 990 hores lectives i 410 hores de practiques. Al finalitzar el curs, els alumnes són capaços de valorar el mercat, producte, preu, distribució i comunicació. Els fills i familiars de col·legiats tenen un preu especial. L'ESVEN és centre oficial del COACB, homologat pel Departament d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya.

[Consulta aquí el programa](#)

ESVEN
Escola Superior de Vendes
Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona

Grau Superior en Gestió Comercial i Marketing

Curs presencial d'un any

Especialitza't en l'àmbit del marketing o accedeix a la universitat amb aquest Grau Superior.

- **Titulació:**
Grau Superior Gestió Comercial i Marketing
- **Nivell:**
Formació Professional de Grau Superior
- **Durada del cicle formatiu:**
1.400 hores (d'octubre a juny)
- **Formació:**
990 hores presencials i 410 hores de practiques
- **Horari classes:**
De dilluns a divendres, de 8.30 a 15 hores
- **Preu:**
100 € matrícula + 210 €/mes (9 quotes mensuals)
- **Inici:** Octubre 2014



Assessorament gratuït per a emprenedors i noves empreses

A través d'un acord amb el Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat, aquest any l'ESVEN ha començat a formar part de la xarxa d'entitats "Catalunya Emprèn", el portal de creació d'empreses de la Generalitat.

El programa té com a finalitat facilitar un suport eficaç a la creació d'empreses i crear un entorn més favorable per a què els emprenedors resolguin els seus dubtes. D'aquesta manera, els assessors de l'ESVEN, ajunden emprenedors i empreses que volen posar en marxa el seu projecte, tot oferint formació especialitzada en l'àmbit comercial, plans de viabilitat, assessorament internacional i oferint la borsa de feina www.comercial-jobs.com, com a eina per trobar col·laboradors i noves sortides professionals.

▪ Curs Oficial "Agent Comercial" - ESVEN

Curs de 4 hores que té com a objectiu dotar als col·legiats de les competències i les habilitats necessàries per exercir la professió, com per exemple, gestió del temps, psicologia de la venda o tècniques comercials, entre d'altres.

Al 2014 s'ha impartit el curs els següents dies:

- **GENER:** Dies 28 i 30
- **ABRIL:** Dies 1 i 3
- **JUNY:** Dies 17 i 19
- **SETEMBRE:** Dies 9 i 16
- **NOVEMBRE:** Dies 12 i 14

▪ Cursos d'idiomes

L'ESVEN imparteix diferents cursos d'idiomes presencials adaptats al món dels negocis i amb preus especials per a col·legiats, ja que el COACB subvenciona una part. Els col·legiats que superen el primer curs bàsic tenen la possibilitat de passar al següent nivell.

❖ Introducció a la cultura i idioma xinès (Nivell Principiant)

Modalitat: Presencial

Durada: 4 sessions



Dates de les classes: 26 de març, 2, 9 i 16 d'abril

Horaris: Dimecres, de 17.30 a 20.30 h.

Lloc: COACB (Casp, 130)

Preu del curs: Gratuït per a col·legiats

❖ **Anglès (Nivell Bàsic)**

Modalitat: Presencial

Durada: Mensual

Dates de les classes: 28 de març, 4, 11 i 25 d'abril

Horaris: Divendres, de 16 a 20 h.

Lloc: COACB (Casp, 130)

Preu del curs: 30 € per a col·legiats (45 € no col·legiats)

❖ **Anglès (Nivell Bàsic)**

Modalitat: Presencial

Durada: Mensual

Dates de les classes: 10, 17, 24 i 31 d'octubre

Horaris: Divendres, de 16:30 a 20:30 h.

Lloc: COACB (Casp, 130)

Preu del curs: 30 € per a col·legiats (45 € no col·legiats)

▪ **Altres cursos convocats**

❖ **I Congrés Nacional de Màrqueting i vendes**

Ponents amb dilatada experiència debaten sobre els nous models de gestió del màrqueting i les vendes per atraure i retenir més clients. Destaquen els canvis que aquest nou model exigeix a les empreses per vendre més.

Dia: 18 de març

Hora: 9.30 h. a 18.30 h.

Lloc: Palau de Congressos de Catalunya (Av. Diagonal, 661-671)

Preu: 800 € (no col·legiats)

Gratuït per a col·legiats COACB

Organitza: Asociación para el Progreso de la Dirección (APD)

❖ **Conferència- presentació: "El que no t'expliquen en els llibres de vendes"**

Conferència sobre els principals errors dels agents comercials avui dia i les tècniques necessàries per atreure l'atenció dels potencials compradors. La conferència ha comptat amb la presentació



del llibre **"Lo que no te cuentan en los libros de ventas"** escrit per la col·legiada, psicòloga i professora de l'ESVEN, Mónica Mendoza.

Dia: 20 de març

Hora: De 18.30 a 20 h.

Lloc: Sala d'Actes COACB (Casp, 130)

Preu: Gratuït

❖ **I Congrés Catalunya Emprèn**

En el marc del Fòrum d'Inversió d'ACCIÓ té lloc aquest primer Congrés en el que hi ha conferències, networking, experiències en corporate venturing, tot enfocat per a professionals que cerquen finançament i solucions d'innovació.

Dia: 16 de juliol

Hora: De 8 a 15h.

Lloc: Palau de Congressos de Catalunya (Av.Diagonal, 661-671)

Organitza: Generalitat de Catalunya

Assistència gratuïta per a col·legiats

❖ **Activitats i tallers d'introducció a la internacionalització i la innovació**

El COACB, a través de l'agència per a la competitivitat de l'empresa (ACCIÓ), ha ofert la possibilitat als col·legiats d'assistir a conferències, tallers, seminaris i cursos d'introducció a mercats internacionals i innovació a les empreses.

❖ **Curs formatiu per a perits judicials**

Curs formatiu a Barcelona sobre els procediments judicials i la funció del perit adreçat als col·legiats que estan inscrits al llistat de perits judicials i també als que han fet algun peritatge abans. Al finalitzar el curs, els alumnes reben un certificat d'assistència.

Dies: 11 i 12 de novembre

Horari: De 16 a 19 hores

Lloc: Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada (Ausiàs Marc, 40 Barcelona)

Preu: 30,05 €

Organitza: Centre d'Estudis Jurídics i Formació Especialitzada

❖ **Conferència: "El núvol al servei de l'agent comercial"**

Conferència que té com a objectiu veure com es pot treballar des del núvol (cloud computing) i adaptar les necessitats dels agents comercials a les noves tecnologies. Durant la conferència



s'han exposat les diferències entre el núvol públic i el núvol privat; els costos i la seguretat que hi ha, així com ser més eficients amb aquesta eina.

Dia: 25 de novembre

Horari: De 18.30 a 20.30 h.

Lloc: COACB (Casp, 130)

Gratuït per a col·legiats

A més mitjançant l'Associació Intercol·legial, el COACB convoca durant tot l'any actes i cursos de diferents temàtiques per a col·legiats

El Col·legi també imparteix cursos d'informàtica de nivell bàsic i adreçats als professionals que fan servir diàriament el correu, Internet, PowerPoint i Excel.

Online:

Campuscomercial.com

El COACB i el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España (CGAC), han impulsat enguany el campus formatiu online, www.campuscomercial.com, una plataforma web que agrupa més de 100 cursos de diferents àmbits adreçats als professionals del màrqueting i vendes.

Entre les diferents matèries hi ha màrqueting, idiomes, gestió d'empreses, tècniques de venda i comunicació, visites comercials, gestió del temps, ofimàtica, comerç electrònic i habilitats directives, entre d'altres.

Els col·legiats compten amb preus especials, a partir de 55 €.

Curs Oficial d'Agent Comercial – UOC

L'Escola Superior de Vendes (ESVEN) imparteix des de l'any 2009 un Curs Oficial d'Agent Comercial amb acreditació de la Univeritat Oberta de Catalunya (UOC). El dia 9 i 16 de setembre del 2014 s'ha impartit la 9ª edició del curs.

El curs compta amb dues parts, una presencial de 8 hores i una altra online, de 17 hores i que l'alumne pot fer des de casa. Els alumnes que superen les dues fases del curs obtenen la titulació de l'ESVEN (part presencial) i, a més, la titulació de la UOC (part online) equivalent a un crèdit oficial universitari.

Aquest curs compta amb una subvenció directa del COACB per als seus col·legiats i el format permet realitzar el curs en dues fases, quedant la part presencial per 50 € i la part online per 90 €.

Serveis col·legials

El Col·legi ofereix tot un ventall de serveis i avantatges als col·legiats amb la voluntat de facilitar la tasca comercial. Cada any es van afegint més serveis professionals.

A més d'editar-se enguany una [nova versió de la Guia de serveis professionals](#), també s'han incorporat de nous:

- **Difusió de les noves plantilles de la web gratuïta amb domini propi o www.coacb.com/elteunom**

Des de la intranet de col·legiat es pot triar el disseny i en 5 minuts tenir la web professional. Gratuïta. Incorporació de noves plantilles. Aquest any ha hagut un augment del 27% en el nombre de webs gratuïtes.

Webs amb domini COACB:

Anys 2013: 170 webs

Anys 2014: 216 webs

AQUÍ TENS LA TEVA WEB GRATUÏTA



- **Nova APP COACB**

El COACB ha creat la seva aplicació per a mòbils i tablets adreçada a col·legiats amb la que els col·legiats poden fer consultes i tràmits, des del seu dispositiu. L'aplicació consta d'una àrea privada que permet que els col·legiats estiguin connectats amb el Col·legi i fer tràmits online, com per exemple, fer la reserva de dia i hora en assessories, despatxos professionals, inscriure's a ofertes de feina, comprar un bitllet d'avió o reservar hotels i restaurants amb descompte, entre d'altres.

Descàrregues de l'app durant el 2014:

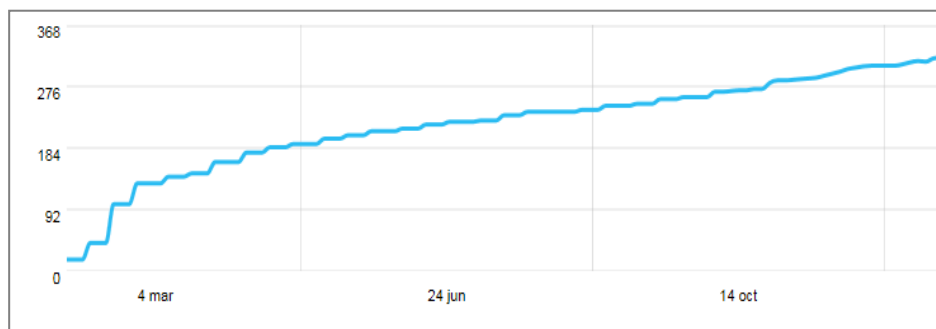
iOs	Android
281	204



- **Perfil a Twitter: @coacbcn**

Enguany, el COACB ha engegat el seu perfil a Twitter amb la voluntat d'apropar el Col·legi a les xarxes socials i interactuar directament amb els seguidors que volen informar-se de la professió i l'entitat.

318 Seguidors durant l'any 2014



- **Plataforma de productes informàtics**

El COACB ha negociat preus especials, i sense cost d'enviament, per a col·legiats en una selecció de productes informàtics i tecnològics que poden comprar a través d'una plataforma online específica.

Les ofertes són limitades i entre els productes que hi ha portàtils, tablets, impressores, televisions, memòries USB o disc durs, entre d'altres. Els col·legiats poden fer la compra online i recollir el producte al COACB.

Comercial-Jobs.com

El COACB disposa d'una borsa de treball online exclusiva del sector comercial, www.comercial-jobs.com, que opera a nivell estatal. Al 2014, el nombre d'ofertes de feina que les empreses van publicar en aquest portal ha augmentat un 28% respecte l'any anterior. Cada oferta té un preu de 100 € i està activa al web durant un període de tres mesos. L'empresa gestiona la candidatura dels col·legiats mitjançant el seu accés privat al portal.

Aquest any, les ofertes de feina publicades al portal a través de les empreses ha augmentat un 28%, respecte l'any anterior



Les ofertes són rebudes per més de 50.000 agents comercials col·legiats de tot Espanya, a través del correu electrònic, app, i el Butlletí Informa.T, i tenen accés il·limitat a les ofertes. Els candidats no col·legiats també poden consultar les ofertes i tenen opció a inscriure's a un màxim de dues.

Sectors més demandats

Respecte l'any anterior, les ofertes de feina publicades al portal especialitzat www.Comercial-Jobs.com, ha augmentat un 28%. Els sectors que han demandat més agents comercials durant el 2014 han estat el sector Serveis (28%); el d'Articles per a la Llar i Oci (14%); el de Químics (13%) i el de l'Alimentació (11%). De totes les ofertes publicades en 2014, un 67% sol·licitava perfils de comercials amb estudis bàsics i mitjans, un 24% no especificava cap nivell d'estudis i un 9% requeria perfils amb estudis universitaris.

El 74% de les ofertes requeria coneixements informàtics per part del comercial.

Publicacions COACB

El Col·legi edita tres publicacions oficials: la revista Comerç & Gestió, el butlletí Informa.T i el newsletter digital e-Informa.T amb les que els col·legiats estan informats de tota l'actualitat econòmica i professional del sector, així com de les notícies, descomptes, activitats, cursos i nous serveis del Col·legi.

Comerç & Gestió

La revista Comerç & Gestió neix el 2005 amb la finalitat d'arribar a tots els col·legiats, institucions, entitats i empreses col·laboradores del COACB. Compta amb continguts d'àmbit econòmic-empresarial i una part institucional en les primeres pàgines. Són temes propers, que afecten l'agent comercial i compta amb testimonis de col·legiats.

Tiratge: 9.000 exemplars

Distribució: Col·legiats, empreses i institucions col·laboradores

Periodicitat: semestral



Número 30/2014: Pla Estratègic Agents Comercials 2014- 2016



Aquest número ha tractat com a tema principal el Pla Estratègic dels agents comercials 2014- 2016, presentat en roda de premsa als mitjans. El col·legiat en actiu Isaac Bosch i els col·legiats sèniors, Ricard Martí i Enric Monfà conversen sobre la professió comercial d'abans i la de l'actualitat.

La secció "Amb veu pròpia" entrevista a la directora d'Emprenedoria Social de la Conselleria d'Empresa i Ocupació i coordinadora del programa Aracoop, Maravillas Rojo. L'article d'opinió està signat pel secretari d'Ocupació i Relacions Laborals de la Generalitat de Catalunya, Joan Aregio.

Número 31/2014: El repte d'atraure els joves a la professió



Aquest número ha destacat com a reportatge principal com augmenta la col·legiació de joves per exercir la professió d'agent comercial, tot i que la mitjana d'edat d'aquest perfil professional és de 45 anys. Com parlem de joves col·legiats hem fet un recull d'algunes seccions publicades a la revista en números anteriors. Han sortit les opinions de Melisa Sancho, Josep Bou, Lluís Pere, Rubén Guzmán i Iván Bermejo que han explicat el seu dia a dia.

L'entrevista d'aquest número ha estat al president del clúster Ecommerce & Tech i de Wallapop, Miguel Vicente. La secció d'Opinió ha estat signada pel president de la Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB), Olivier Mazoyer.

Informa.T

És el butlletí informatiu del Col·legi, té 8 pàgines i està centrat en notícies i informacions pròpies del COACB.

Tiratge: 8.000 exemplars

Distribució: Íntegrament als col·legiats de Barcelona

Periodicitat: trimestral

Número 35/2014: NOVA QUOTA D'ALTA PER ALS COL·LEGIATS MENORS DE 35 ANYS



El número 35 del Butlletí Informa.T ha destacat la nova quota d'alta per als menors de 35 anys i quotes d'alta especials per a la resta de col·legiats.

També ha destacat altres temes com la nova edició d'Expopell, nou servei d'aparcaments, descomptes en Vodafone, nou programa pilot d'ajuda a l'autònom o la nova edició d'Agents & Brokers, entre d'altres.

Número 36/2014: DESCARREGA'T JA L'APP COACB PER A COL·LEGIATS



Aquest Informa.T destaca com a tema principal de portada la nova aplicació per a mòbils i tablets, l'app COACB. Amb aquesta app els col·legiats poden fer consultes i tràmits, des dels seus dispositius.

Altres temes destacats són: la xarxa Catalunya Emprèn de la qual el COACB forma part i és entitat assessora; les dades d'atur a la professió durant el segon trimestre 2014 i la convocatòria de la segona edició del Showroom del Moble, entre d'altres.

En aquest número s'han afegit dues pàgines sobre el networking Agents & Brokers que es va celebrar al saló BizBarcelona.



Número 37/2014: A LA RECERCA DEL COL·LEGIAT COMERCIAL PROFESSIONAL



El número 37 ha publicat en portada la convocatòria de la jornada ocupacional per a col·legiats que ha tingut lloc el 20 de novembre i ha comptat amb la participació d'empreses d'àmbit nacional i internacional que han entrevistat col·legiats.

També es convoca la nova edició dels Premis COACB, la participació d'Agents & Brokers al Fòrum Barberà Innova i la convocatòria al Grau Superior en Gestió Comercial i Marketing, amb preus especials per a col·legiats.

e-Inforna.T



Butlletí electrònic que s'envia cada quinze dies amb temes puntuals sobre les activitats del Col·legi. Normalment, té un màxim de 4 ó 5 notícies i està disponible en català i castellà. La seva repercussió és immediata i directa.

Destaca agenda d'activitats, convocatòria de cursos formatius, accés a fires professionals, conferències, descomptes, enquestes d'actualitat i promocions puntuals.

Cobertura: 4.000 mailings
Distribució: Íntegrament als col·legiats
Periodicitat: quinzenal

Durant el 2014, s'han enviat 25 e-Inforna.T als e-mail dels col·legiats COACB

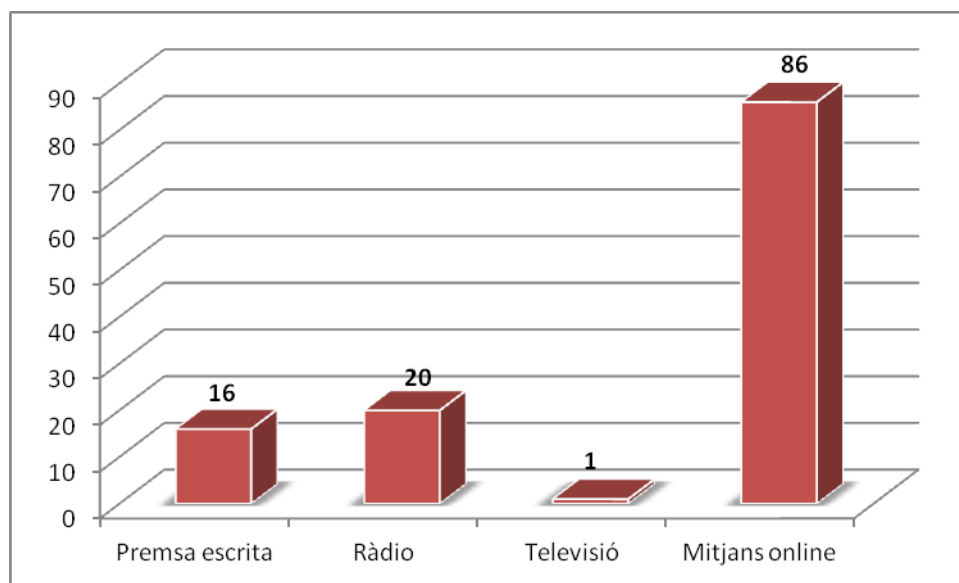


Premsa

Informe valoració econòmica als mitjans de comunicació 2014

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona (COACB) ha enviat als mitjans de comunicació durant el 2014 un total de **13 notes de premsa**. En total, s'han aconseguit **123 impactes als mitjans de comunicació**. D'aquests, 16 han estat a la premsa escrita, 20 a la ràdio, 1 a la televisió i 86 als mitjans digitals.

TOTAL IMPACTES ALS MITJANS



Font: interna

La valoració econòmica* global durant l'any 2014 ascendeix a **210.358 €**. L'any passat va ser de 208.141 €.

El cost total a premsa escrita (diaris i revistes) durant aquest any ha ascendit a 124.773€, a la ràdio ha estat de 28.405 €, a la televisió de 3.420 € i als mitjans electrònics de 53.760 €.

*Aquesta valoració està calculada en base a les tarifes publicitàries de cada mitjà de comunicació. No obstant, està comprovat que la repercussió d'interès redaccional té una valoració molt superior al cost publicitari.



Presentació en roda de premsa de la primera enquesta comparativa de la professió 2008- 2013

El COACB va presentar en roda de premsa, el 13 de març, els resultats de l'estudi de la professió 2008- 2013, en la que va destacar que la recuperació del sector comercial a Catalunya s'espera per al 2014, però dependrà del sector.

Davant de diferents mitjans de comunicació, el president del COACB, Enric Enrech va exposar les principals conclusions de l'estudi, entre d'altres, que 6 de cada 10 col·legiats encara noten els efectes de la crisi en el volum de vendes. En canvi, el 26% diu estar notant una certa recuperació (corresponent als sectors Articles per a la Llar i Serveis); mentre que un 18% afirma que es troba en la mateixa situació que abans que comencés la crisi. També es destaca que al 2008, les preocupacions del col·lectiu eren la mobilitat i l'aparcament, en 2013 ha estat la caiguda de les vendes.

Pla Estratègic 2014-2016

A la roda de premsa, també es va fer públic el full de ruta per als propers dos anys, un Pla Estratègic amb mesures per fer créixer el sector comercial català. La mesura de més calat és la creació de més de 1.000 llocs de treball a través del portal www.comercial-jobs.com, que, recentment, s'ha ampliat en una plataforma d'ofertes de feina a nivell europeu.