COLEGIACIÓN

Nº 16

(Época X)

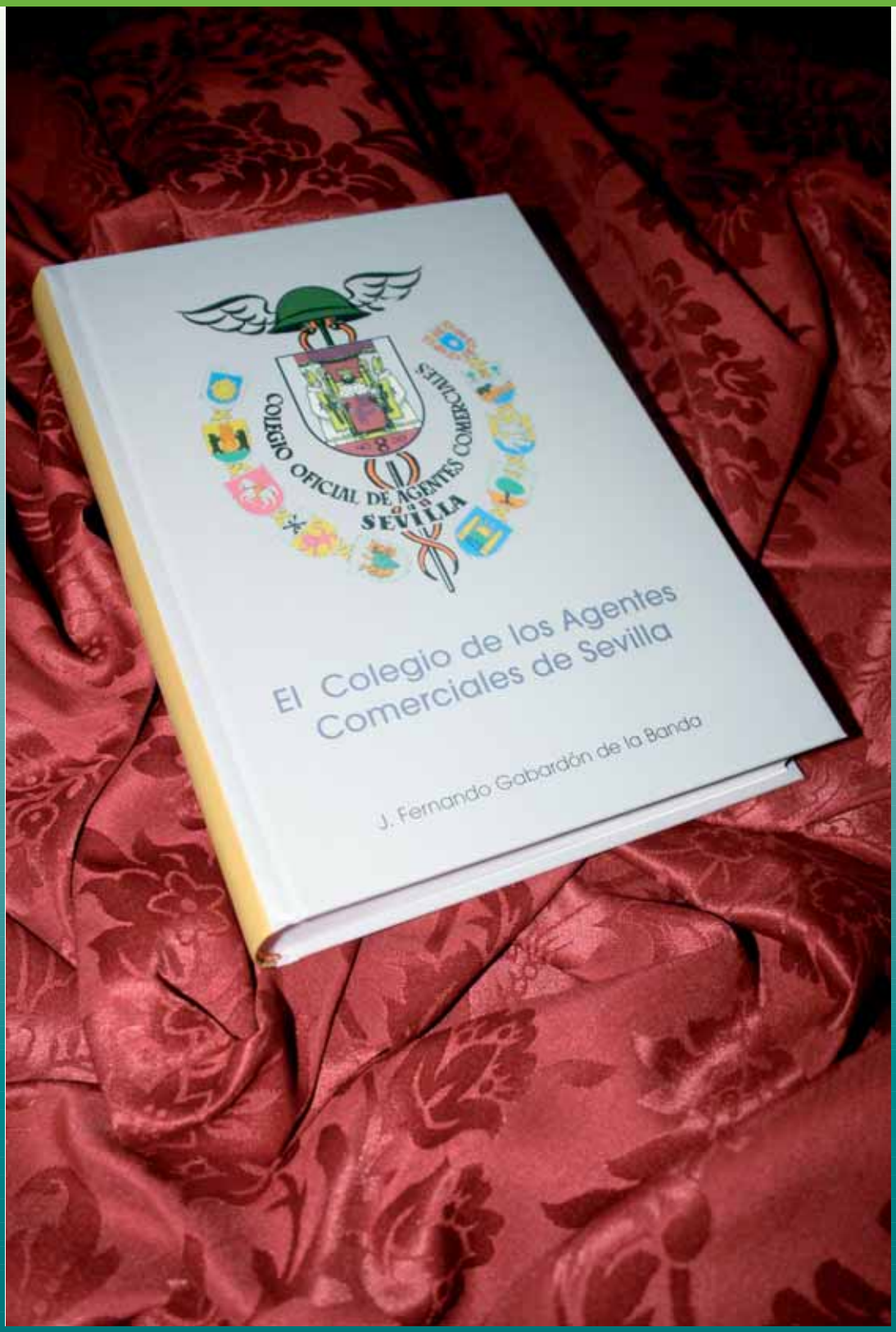
Boletín Informativo del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y su Provincia

ENERO - ABRIL 2008

Información Renta 2007

Nuevas Juntas Directivas, Secciones 9 y 24

Calendario Ferial



Hacemos que la gente se sienta segura, también con su salud.



Nuevos seguros de salud de Mutua Madrileña

Elige ahora entre 20.000 médicos y 400 centros concertados. Disfruta de un plan de prevención de enfermedades con revisiones periódicas. Estas son solo algunas de las ventajas del nuevo seguro de salud de Mutua Madrileña. ¿Quieres conocer las demás?

Y ahora si usted es miembro del COLEGIO DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA contacte con Lola Galván en el 653 022 752 y descubra todas las ventajas de contratar un seguro de salud Premium.

- Libre elección de facultativos entre una amplia Guía de Servicios de Salud. (En Sevilla más de 700 facultativos a su disposición)
- Eliminación de copagos.
- Derechos inmediatos para quién provenga de otra Compañía.
- Y a un precio muy competitivo: 39,37 €/mes si es menor de 65 años.

barcelona world race

"MM MUTUAMADRILEÑA"

Salud

Enramadilla, 10 • 41004 Sevilla

Seguros de Automóvil • Moto • Salud • Vida • Asistencia • Hogar • Decesos • Accidente • Fondos de Inversión • Planes de Pensiones

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.

ÉPOCA – X NÚMERO - 16
ENERO - ABRIL 2008

Director
FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor
JUNTA DE GOBIERNO DEL C.O.A.C. DE SEVILLA

Colaboradores
CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
JOSÉ RAMON BARRERA HURTADO
FEDERICO SÁNCHEZ JIMÉNEZ
JOSÉ MANUEL POZO INDIANO
JOSÉ BEJARANO FUENTES
SECCIÓN 9 "TEXTIL"
SECCIÓN 24 "MUEBLES"
MIGUEL ARREBOLA MEDINA
ÁREA DE COMUNICACIÓN DEL COLEGIO DE BARCELONA

Fotografías
VARIOS
Portada: Libro Histórico del Colegio

Redacción y Administración
C/ Orfila, nº 9
41003 SEVILLA
Telf. 902 88 40 32/ 95 456 03 36
Fax 95 456 06 16
E-mail: sevilla@cgac.es
Web: http://sevilla.cgac.es

Diseño maquetación e impresión
TECNOGRAPHIC S.L.
Depósito Legal: SE-276-1971

Reparto gratuito
para colegiados

Nueva dirección de Página Web del Colegio: http://sevilla.cgac.es

El futuro. Las ferias. Los agentes.



FRANCISCO PÉREZ MORÓN
PRESIDENTE

Que la formación del Agente Comercial resulta fundamental es algo incuestionable, que la inquietud personal y las exigencias del mercado y de las propias empresas marcarán la pauta en este sentido también parece indiscutible. La globalización, el nuevo mercado mundial, la aplicación de nuevas tecnologías en la producción y la distribución, los nuevos conceptos de las relaciones laborales, etc. son realidades que no escapan al Agente Comercial. La irrupción de estas "novedades" en el desarrollo de nuestra actividad no precisan sólo de su reconocimiento, es preciso adelantarse en la medida de lo posible a las exigencias de este nuevo guión profesional y establecer las pautas necesarias para nuestra adaptación al mismo. Debe ser pues, parte de la tarea de los Colegios esta necesaria actualización formativa, debe ser pues exigencia de los propios colegiados este acceso a la inevitable dinamización que precisa el desarrollo de nuestra actividad profesional, y que de manera tan explícita lo plasma el decálogo de las competencias del Agente Comercial, incluido en el trabajo realizado por el Colegio de Barcelona y del que nos ocupamos en el interior del presente número.

Enfrentados al presente y al futuro, más o menos próximo de la Agencia Comercial, se me ocurre que no debiéramos despreciar, que no sería razonable hacer caer en el olvido, ni considerar como excluyente de lo anterior (del conocimiento de los marcos legales, del análisis de canales de comercialización, de los flujos y necesidades de los mercados exteriores...) los cánones tradicionales de nuestra profesión, la base fundamental del éxito de las operaciones comerciales a lo largo de la historia, esto es, la presencia física, la charla entre iguales, el apretón de manos, el estar donde otros se reúnen, en definitiva la función, que de las medievales ferias hoy cumplen los innumerables certámenes feriales que se realizan a lo largo de nuestra geografía. Entiendo que de esto también debe ocuparse la colegiación, de fomentar la presencia de profesionales y del propio Colegio en los distintos organismos que gestionan las ferias comerciales en cada ciudad, de conseguir que nos consideren como pieza clave y fundamental para el buen devenir de cualquier certamen comercial, y por que no, de crear conciencia de la importancia que tiene para una Empresa el contar con profesionales que sepan maximizar resultados, que tengan capacidad de análisis sobre la competencia y que sepan apreciar un buen café con un cliente.

Francisco Pérez Morón

Sumario

Editorial
1 Firma del Presidente

Vida Colegiall
2 Libro Histórico
4-5 Fiesta de Nuestra Patrona
14-15 Presentación Libro

Secciones
6-7 Sección 9 "Textil"
7 Sección 24 "Muebles"
8 Reuniones y Acuerdos

Información Oficial
10 Estudios Comerciales
11-12 Certámenes Feriales
13 Proceso y necesidad de la Compra

Asesorías
16-17 Asesoría Fiscal. Renta 2007
18 Asesoría Informática

Servicios Colegiales
19 Secretaría
20 Helvetia

Colaboraciones
21 Tánger, La Puerta de Africa II
22 El Agente Comercial Pueblerino

Club Nicolás Fontanillas
23 Memoria 2007
24 Manteniendo el Ritmo

Colegiación, la Revista Informativa del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos firmados.

Entrega del Libro sobre la historia de nuestro Colegio



El Presidente y miembros de la Junta recibidos por el Excmo. Sr. Alcalde de la ciudad, al que se le hizo entrega de un ejemplar del libro.



Entrega del libro al Tte. Hermano Mayor de la Hermandad de la Macarena.



El Director Comercial de Helvetia Seguros D. Manuel García, recogiendo el libro.

Recogida del Libro sobre la historia de nuestro Colegio

Queremos recordarles que con motivo del 85º Aniversario de la creación del Colegio, se ha confeccionado un Libro que recoge su devenir histórico, sus personajes, su participación en la economía sevillana a lo largo del pasado siglo, etc.; el mismo está a disposición de todos los compañeros que lo deseen en las oficinas del Colegio. Por supuesto totalmente gratis.



Divisa

CONCESIONARIO OFICIAL OPEL

Nos complace informarles que el pasado 18 de Marzo, concertamos un acuerdo de colaboración entre este colegio y **DIVISA,** por el cual este año 2008 todos los colegiados recibirán información sobre ofertas, descuentos y promociones de OPEL.

Presentamos en Sevilla un nuevo Showroom (Exposición de Ventas).

Nuestras modernas instalaciones están diseñadas hasta el mínimo detalle para que la relación con su nuevo OPEL sea una gran experiencia.

Ponemos a su disposición un consultor de ventas para asesorarle personalmente en cada detalle. Si lo desea podrá ponerse al volante de cualquiera de nuestros coches y así comprobar cual es el modelo que se adapta a sus necesidades.

Asesor Comercial; David Marcos Baena Gómez Telf,; 607531467

Y por supuesto, una vez elija su modelo, le ofrecemos un completo asesoramiento sobre formulas de financiación y seguros.

DIVISA NUEVAS INSTALACIONES

Avda. Ramón Carande , 7 bajo. 41013 Sevilla
Tlf.: 954 540 534 y 954 689 200
Horario Exposición de Ventas:
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 y de 16:30 a 21:00
Sábados de 10:00 a 14:00



Fiesta Patronal 2007

El pasado 18 de Diciembre, festividad de la Esperanza, volvimos a celebrar nuestra tradicional fiesta patronal. En las imágenes se recogen algunos momentos de los actos programados.



Directivos del Colegio ante la imagen de nuestra patrona Ntra. Sra. De la Esperanza Macarena.





Copa de bienvenida en la Real Venta de Antequera.



Entrega de Títulos Profesionales.

Homenajeados que cumplieron 50 años en la Colegiación. Sres: Rodríguez Espinosa y Cañadas García.



Panorámica del Salón.

EMPRESAS COLABORADORAS CON LA FIESTA DE NUESTRA PATRONA 2007

CEPSA EE.SS.

D. ENRIQUE LIGER MARTÍN

HIJO DE JOSÉ YMBERT
(MANUEL MARTÍNEZ BARREIRO)

IV Concurso de fotografía 2007

En la ciudad de Sevilla, el día 21 de Diciembre de 2007, se reúne en la Sede del Colegio Oficial de Agentes Comerciales, el Jurado Calificador, formado por Dª Manuela Mellado González, Don Francisco Pérez Morón, Don José D. Gómez Herran de la Fuente y D. Miguel Arrebola Medina para emitir FALLO, sobre el IV Concurso de Fotografías convocado por esta Corporación, de manera restringida para sus colegiados y familiares, haciendo constar lo siguiente:

Que han tenido a su disposición, las Bases del Concurso Exposición, aparecidas en la Revista Colegiación.

Que han examinado un total de 14 obras presentadas por los Sres. colegiados y familiares de los mismos, numeradas del 1 al 14.

En consideración a lo expuesto, este Jurado Calificador, viene a emitir el siguiente FALLO:

1º PREMIO
a la Obra " Naturaleza", presentada por Dª Mercedes Cruz Pineda





2º PREMIO
a la Obra "Mirada de Mar", presentada por D. Raúl Cabral Polo



3º PREMIO
a la Obra "Imaginero", presentada por D. Rafael Cruz Armesto

Y para que así conste, damos fe del presente, en Sevilla, a 21 de Diciembre de dos mil siete.

En la reunión celebrada el pasado día 16 de Noviembre, la **Sección 9 (Textil y Confección)**, se procedió a la constitución de la Junta Directiva que estará al frente de la misma los próximos años. Quedando constituida por los siguientes compañeros:



Presidente:
Miguel Arrebola Medina
(Colegiado 14.878)
Tef. 649 849392 /
954 150819
miguelarrb@mixmail.com



Secretario:
Raúl Cabral Polo
(Colegiado 14.493)
Tef. 629 465025 /
954 660258
rcabralsl@infonegocio.com



Vocal:
Federico Pouzols Ríos
(Colegiado 16.695)
Tef. 627 900785 /
954 341428
federicopouzols@hotmail.com

Desde estas líneas aprovechan para ponerse a vuestra disposición y recomendaros que si pertenecéis a esta Sección, no dejéis de asistir a las reuniones que se convocan y animéis al resto de los compañeros a hacerlo. Desde la unión de todos conseguiremos nuestros objetivos.

palabras del Presidente de la Sección Textil a sus compañeros....

Sevilla, Febrero de 2008

Hola:

Seguro que en un futuro próximo lo podremos hacer mejor que hasta la fecha, estoy convencido que probablemente nuevos compañeros asistirán a nuestras reuniones. Entiendo que todo es cuestión de tiempo, el anterior Presidente de la Sección, D. Alfonso Díaz, venía intentándolo desde hace más de diez años y aunque no todos creían en su proyecto nos ha legado su tenacidad, ¡en ello estamos¡, seguiremos con su trabajo y su paciencia. Nunca las cosas que se intentan hacer bien fueron fáciles. Muchas gracias amigo Alfonso, gracias y ánimo tanto en tu vida privada como profesional.

El pasado mes de febrero nos volvimos a reunir en nuestra sede social los compañeros de la sección, en esta ocasión fuimos catorce (no está mal para empezar) y aprovechamos para organizar nuestras propuestas, repasar nuestras inquietudes y en definitiva hablar de “nuestras cosas”, lo hicimos durante un par de horas, y en este sentido aprovecho para agradecer a Don José Ramón Barrera, Asesor Fiscal del Colegio, por su paciencia en la exposición que nos hizo sobre la nueva ley de AUTÓNOMOS, por cierto todavía no desarrollada en su totalidad, indicándonos en que medida nos podría afectar a los profesionales de la Agencia Comercial. El Asesor contestó nuestras preguntas y aclaró las dudas que les planteamos los asistentes.

La vida colegial no para, los ochenta y cinco años de vida que recientemente se recogen en el libro que editó el Colegio siguen hacia el centenario, es precisamente esa historia y su peso lo que me hace pensar y creer, en que seremos capaces de sacar adelante nuestro principal proyecto, la edición de nuestra primera REVISTA ESPECIALIZADA DEL SECTOR, en ella queremos involucrar no sólo a los colegiados del ramo, también a nuestros clientes, nuestros fabricantes, mayoristas, etc. pues creemos que la Revista será útil y beneficiosa para TODOS.

Se que estamos ante un reto difícil y complejo, pero como antes comentaba, lo bien hecho, las nuevas iniciativas, precisan más tiempo y dedicación; y somos de los que pensamos que con trabajo, organización y perseverancia conseguiremos nuestra primera meta (la Revista), sin olvidar nuestra cotidianeidad y nuestro día a día en la profesión, para todo lo cual vuelvo a pedir la colaboración de todos. Personalmente agradezco de antemano la buena voluntad y predisposición de mis compañeros de viaje Raúl Cabral y Federico Pouzols en cuya compañía estoy dispuesto a luchar por todo lo que profesionalmente se nos presente, y a enfrentarme a los retos comerciales y profesionales que surjan en nuestro sector.

Gracias a todos y espero vuestra colaboración y apoyo.

Recibe un cordial saludo

El Presidente de la Sección Textil
MIGUEL ARREBOLA MEDINA

Decálogo de intenciones de nuestra futura Revista Profesional de la Sección Textil

Hacer una revista profesional de la sección textil ¿para qué?

Una revista a través de la cual podamos vender mejor nuestra imagen de sección y a la vez que conozcan mejor nuestro colegio.

Una revista donde podamos los Agentes Comerciales exponer nuestras inquietudes profesionales, como por ejemplo:

1. Promocionarnos
2. Poder encontrar los compañeros nuevas oportunidades de negocio
3. Poder encontrar nuevos colaboradores para nuestra labor
4. Poder encontrar nuevos productos (muestrarios) para nuestras cartera de clientes
5. Encontrar nuevos clientes
6. Intentar crear nuevos servicios
7. Donde las empresas puedan promocionarse
8. Donde las empresas puedan encontrar nuevos Agentes Comerciales

Adonde y a que campos va a ir dirigida la publicación de esta revista profesional

1. A los clientes de las zonas visitadas por los compañeros de la sección (todos los posibles y sobre todo a esos mostradores)
2. A las empresas del sector independiente de la zona de distribución que tenga y mercado que ocupe
3. Instituciones (C.E.A: A.T.A; FIBES; CAMARAS)
4. COLEGIOS COMERCIALES
5. A todos los anunciantes

y por último financiación, publicación y distribución

En la reunión celebrada el pasado día 3 de Diciembre, la **Sección 24 (Muebles y Decoración)**, se procedió a la constitución de la Junta Directiva que estará al frente de la misma los próximos años. Quedando constituida por los siguientes compañeros:



Presidente:
Fernando Romero Sanz



Secretario:
A. Caballero García



Vocal:
Francisco J. Gil Barrera

Desde estas líneas aprovechan para ponerse a vuestra disposición y recomendaros que si pere-necéis a esta Sección, no dejéis de asistir a las reuniones que se convocan y animéis al resto de los compañeros a hacerlo. Desde la unión de todos conseguiremos nuestros objetivos.

MOBILIARIA 2008

El pasado 27 de Febrero se llevó a cabo la firma del acuerdo de colaboración entre FIBES y nuestro Colegio, tras varias reuniones y conversaciones al respecto, se concluyó en la firma de un documento que recoge los intereses mutuos de ambas organizaciones para la organización de los próximos certámenes de MOBILIARIA a organizar en nuestra ciudad.

Por FIBES firmó el acuerdo su Director Gerente, Don Felipe Luis Maestro, por el Colegio, su Presidente Don Francisco Pérez Morón.





REUNIÓN DE TRABAJO. JUNTAS DIRECTIVAS DE LAS SECCIONES

Las directivas de las distintas Secciones de especializados (Textil, Mueble, Ferretería y Material de Construcción) mantuvieron una reunión con la Junta de Gobierno del Colegio en el que se trataron temas de interés general. En ella el presidente D. Francisco Pérez Morón haría especial hincapié en su proyecto de conseguir la unión de los intereses de todos los miembros del Colegio, y para ello entiende que el mejor medio es la potenciación de las secciones. Por su parte los compañeros de las distintas Secciones hicieron ver a la Directiva del Colegio sus aspiraciones, logros y necesidades e inquietudes. A lo largo de la reunión se abordarían temas relacionados con el carácter vocacional de nuestra profesión y la necesaria especialización y conocimiento profundo de los catálogos, o dicho de otro modo: Formación para la Información.





DIVISA

presenta en la ciudad una nueva instalación.

Con esta nueva apertura, Sevilla dispone ahora de otra instalación Saab en la ciudad.
Y todo, para que usted disfrute aún más de todas las ventajas de la experiencia Saab.





Nuevo Showroom (Exposición de Ventas)

Nuestras modernas y exclusivas instalaciones están diseñadas hasta el mínimo detalle para que la relación con su próximo Saab sea una gran experiencia.



- Ponemos a su disposición un gran equipo de profesionales que, a continuación, le indicamos para asesorarle personalmente en cada detalle. Porque cada Saab es único y se ajusta a su dueño como un guante.

  Asesores Comerciales: **David Marcos Baena Gómez. Tel.: 607 53 14 67**



- Si lo desea podrá ponerse al volante de nuestros coches y comprobar, en una prueba de conducción, cuál es el modelo que mejor se adapta a sus necesidades.

Y, por supuesto, una vez que elija su modelo, le ofreceremos un completo asesoramiento sobre fórmulas de financiación y seguros.

Saab

www.saab-spain.com



Crece el espíritu ecológico

Abrimos nueva instalación en Sevilla

Avda. Ramón Carande, 7 bajo. 41013 Sevilla
Tlf.: 954 540 534 y 954 689 200
Horario Exposición de Ventas:
Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00 y de 16:30 a 21:00
Sábados de 10:00 a 14:00

DIVISA **Concesionario Oficial Saab**

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

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

SE BUSCA AGENTE COMERCIAL PARA EL 2008

- **El Col .legi Oficial díAgents Comercials (COACB) considera determinante el cambio de mentalidad comercial que exige la empresa para el 2008.**

El COACB ha hecho balance de las demandas y consultas recibidas en el transcurso de 2007, teniendo un balance final novedoso para el colectivo comercial. Hasta el pasado 2007 las empresas, en su mayoría, preferían un comercial "libre" para ampliar cartera de clientes, este concepto evoluciona ya para el 2008, de manera notable, hacia un: profesional comercial cualificado que haga crecer los clientes, pero que también se responsabilice del desarrollo y gestión de la empresa.

Reforzando esta opinión, destacar la figura comercial marcada por la consultora Adecco en su estudio "Los más buscados para el 2008" y las cifras del principal portal de búsqueda de empleo infojobs.com. El Col .legi d`Agents Comercials concluye que la evolución hacia esta nueva tendencia es ya una realidad que solicitan las empresas catalanas, un consultor comercial que represente a la empresa, siendo a su vez imagen, voz y ejecutor.

El portal Infojobs.com ha gestionado 33.400 ofertas del sector comercial a Catalunya el pasado 2007. El perfil de estas ofertas también refleja el cambio: el 75% requieren experiencia en el sector, y más de un 30% exigen nivel formativo de diplomado o licenciado. En contraprestación se ofrece, en el 70% de los casos, incorporación en empresa con una remuneración alta. De media general, entorno a los 30.000 €/anuales más comisiones y/o incentivos.

Además, el COACB en su propia gestión de ofertas de trabajo, ha denotado respecto al año anterior, un incremento del doble de empresas que solicitan un perfil comercial en contrato laboral, no multicartera. Sobre éstos, los sectores de mayor influencia han sido: moda y complementos, electrónica, maquinaria y artículos para el hogar. Para potenciar esta línea, el portal comercial-jobs.com permite hacer llegar las ofertas de las empresas sólo a los agentes comerciales colegiados.

En vistas a esta "nueva etapa", el COACB actualiza también sus líneas formativas. Según el estudio realizado por esta entidad, junto al IL3 de la Universidad de Barcelona, deja claro que la herramienta e-learning es fundamental para el colectivo comercial.

En este sentido, la Escuela Superior de Ventas (ESVEN) realiza cursos de actualización gratuitos para el colectivo, además de cursos de especialización como el postgrado en Comercio, homologado por la UB. Además, ha unificado criterios con instituciones de referencia para realizar cursos conjuntos enfocados a empresas y agentes comerciales.

DECÁLOGO DE COMPETENCIAS DEL AGENTE COMERCIAL

1. Obtener y tratar la información del mercado y del producto.
2. Gestionar la venta de productos o servicios en los canales de comercialización adecuados, gestionando y ampliando la cartera de clientes.
3. Seguimiento y gestión, personal, post-venta.
4. Asesorar a la empresa sobre cambios y/o incidencias del mercado, así como posibles afecciones o repercusiones.
5. Conocimiento de los mercados exteriores, en líneas homólogas.
6. Gestión del marketing y comunicación en la gestión comercial.
7. Localizar, aprovechar y fortalecer oportunidades para la expansión, afección en facturación, territorialidad y notoriedad de la empresa o marca.
8. Definición de un plan comercial para la empresa, siguiendo o incluso marcando el plan de marketing.
9. Estudio de las competencias comerciales de empresas similares para aprovechar sinergias, o por el contrario, superar sus ventas.
10. Conocimiento del marco legal en el ámbito comercial y afecciones en la empresa.

Calendario de Ferias Comerciales Internacionales de Mayo a Diciembre 2008

Mayo

7-10 mayo.	EUROBIJOUX & ACCESORIES –SEBIME (Feria Internacional de Fabricantes de Bisutería).	Mahón-Menorca (Baleares).
6-9 mayo.	VETECO (Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado).	Madrid.
7-9 mayo.	FUTUR MODA, 1ª edición (Salón Internacional de la Piel, Componentes y Accesorios para Calzado y.	Elche (Alicante).
7-10 mayo.	PIEDRA (Feria de la Piedra Natural).	Madrid.
23-25 mayo.	ENCUENTRO NUPCIAL PUERTA DE EUROPA (Encuentro Nupcial Puerta de Europa).	Madrid.
22 mayo-1 junio.	SALÓN INTERNACIONAL DEL AUTOMÓVIL DE.	Madrid.
30 mayo-1 junio.	SALÓN BARCELONA BRIDAL WEEK (Salón de la Moda en Trajes de Novia, Comunión, Ceremonia y Complementos).	Barcelona.

Junio

3-6 junio.	SALÓN INTERNACIONAL DE LA LOGÍSTICA Y DE LA MANUTENCIÓN.	Barcelona.
11-15 junio.	FERIA INTERNACIONAL SEMANA VERDE DE GALICIA.	Silleda (Pontevedra).

Julio

1-4 julio.	EXPOHOGAR OTOÑO (Salón Internacional del Regalo y Artículos para el Hogar).	Barcelona.
2-4 julio.	BREAD & BUTTER BARCELONA segunda edición (Salón comercial de marcas selectas).	Barcelona.
4-6 julio.	FIMI, segunda edición (Feria Internacional de la Moda Infantil-Juvenil).	Valencia.
18-20 julio.	SIMM, segunda edición (Salón Internacional de Moda de Madrid).	Madrid.

Septiembre

Septiembre.	DECO>CEVIDER (Feria Internacional de Decoración y Complementos).	Valencia.
Septiembre.	EUROBIJOUX & ACCESORIES –SEBIME, Madrid (Feria Internacional de Fabricantes de Bisutería).	Madrid.
Septiembre.	FIAM (Feria Internacional de la Iluminación).	Valencia.
Septiembre.	FIM (Feria Internacional del Mueble).	Valencia.
Septiembre.	TEXTILHOGAR (Feria Internacional de Manufacturas Textiles para el Hogar y la Decoración).	Valencia.
11-15 sept.	BISUTEX, segunda edición (Salón de la Bisutería y Complementos).	Madrid.
11-15 sept.	IBERJOYA, segunda edición (Salón Internacional de la Joyería, Platería y Relojería e Industrias Afines).	Madrid.
11-15 sept.	INTERGIFT, segunda edición (Salón Internacional del Regalo).	Madrid.
24-26 sept.	FER INTERAZAR (Feria Internacional del Juego –Madrid International Gaming and Gambling Trade Show).	
24-26 sep.	TEXTILMODA, segunda edición (Salón Textil internacional para la Confección).	Madrid.
24-26 sept.	POWER EXPO (Feria Internacional de la Energía Eficiente y Sostenible).	
25-27 sept.	IBERPIEL/MARROQUINERÍA, segunda edición (Salón Internacional de Marroquinería y Artículos de Piel).	Zaragoza. Madrid.
25-27 sept.	MODACALZADO, segunda edición (Salón Internacional del Calzado).	Madrid.
26-28 sept.	SEMANA IBERICA DE CAZA Y PESCA.	Valladolid.
26-29 sept.	EUROFRUIT (Salón Internacional de la Fruta Dulce).	
27 sept.-5 oct.	SALÓN INTERNACIONAL DEL CARAVANING.	Lleida. Barcelona.

Octubre

Octubre.	CONXEMAR (Feria Internacional de Productos del Mar Congelados).	Vigo (Pontevedra).
Octubre.	PROMA (Feria Internacional para la Protección del Medio Ambiente).	Bilbao (Vizcaya).
8-10 octubre.	LIBER (Feria Internacional del Libro).	Madrid.
14-17 octubre.	FIAA (Feria Internacional del Autobœs y del Autocar).	Madrid.
15-17 octubre.	IBERFLORA (Feria Internacional de Planta y Flor Mediterránea, Tecnología y Jardín).	Valencia.
16-18 octubre.	SIGN (Comunicación Visual, Rotulación y Diseño .	Madrid.
17-19 octubre.	TERMATALIA (Feria Internacional del Turismo Termal).	Ourense.
17-21 octubre.	HOSTELCO (Salón Internacional de Equipamiento para Restauración, Hotelería y Colectividades).	Barcelona.
18-19 octubre.	SALÓN LOOK INTERNACIONAL (Salón de la Peluquería, Estética, Cosmética y Complementos).	Madrid.
20-24 octubre.	EQUIPLAST (Salón Internacional del Plástico y del Caucho).	Barcelona.
20-24 octubre.	EUROSURFAS (Salón Internacional de la Pintura y el Tratamiento de Superficies).	Barcelona.
20-24 octubre.	EXPOQUIMIA (Salón Internacional de Química).	Barcelona.
23-25 octubre.	SIF & CO (Salón Internacional de la Franquicia, las Oportunidades de Negocio y el Comercio Asociado).	Valencia.
28 oct.-1 nov.	MATELEC (Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico).	Madrid.

Noviembre

Noviembre.	ESTAMPA (Salón Internacional del Grabado y Ediciones de Arte Contemporáneo).	Madrid.
4-6 noviembre.	FUTUR MODA, 2ª edición (Salón Internacional de la Piel, Componentes y Accesorios para Calzado y.	Elche (Alicante).
4-9 noviembre.	BARCELONA MEETING POINT (Salón Inmobiliario Internacional y Symposium).	
8-16 noviembre.	SALÓN NÁUTICO INTERNACIONAL (Salón Náutico Internacional).	Barcelona. Barcelona.
11-16 noviembre.	SIMO (Feria Internacional de Informática, Multimedia y Comunicaciones).	Madrid.
26-28 noviembre.	EXPO AGRO ALMERÍA (Feria Hortofrutícola Internacional de los Cultivos Intensivos).	Aguadulce/Roquetas de Mar (Almería).
27-30 noviembre.	INTUR (Feria Internacional del Turismo de Interior).	Valladolid.

Diciembre

2-4 diciembre.	EIBTM (Salón de la industria de viajes de negocios, congresos e incentivos).	Barcelona.

CERTÁMENES A CELEBRAR PROXIMAMENTE POR FIBES EN SEVILLA

I FECOPAN, Feria de la PanaderÍa, Confiteria y Hosteleria de Andalucía	03/10/2008 hasta 06/10/2008
XV CONSTRUCCION Feria Internacional de la Construcción	22/10/2008 hasta 25/10/2008
Womex, World Music Expo	29/10/2008 hasta 02/11/2008
Feria Mundial del Flamenco	29/10/2008 hasta 02/11/2008
SICAB (Salon Internacional del Caballo)	25/11/2008 hasta 30/11/2008
XII Edición Sevilla de Boda	05/12/2008 hasta 08/12/2008
SEVILLA SON SUS PUEBLOS	18/12/2008 hasta 21/12/2008

FIESTAS LOCALES EN LA PROVINCIA DE SEVILLA PARA 2008

ALANÍS	25 AGOSTO, 8 SEPTIEMBRE
ALCALÁ DE GUADAIRA	30 MAYO, 22 SEPTIEMBRE
ALCALÁ DEL RIO	16 JULIO, 9 SEPTIEMBRE
ALCOLEA DEL RIO	12 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
ALGABA, LA	29 JULIO, 22 SEPTIEMBRE
ALGAMITAS	18 ENERO, 25 JULIO
ALMENSILLA	5 MAYO, 30 JUNIO
ARAHAL	22 JULIO, 8 SEPTIEMBRE
AZNALCAZAR	22 MAYO, 25 JULIO
AZNALCOLLAR	27 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
BADOLATOSA	6 AGOSTO, 8 SEPTIEMBRE
BENACAZON	5 AGOSTO, 6 AGOSTO
BOLLULLOS DE LA MITACION	25 JULIO, 5 SEPTIEMBRE
BRENES	22 MAYO, 10 OCTUBRE
BURGUILLOS	14 JULIO, 3 OCTUBRE
CABEZAS DE SAN JUAN	24 JUNIO, 15 SEPTIEMBRE
CAMAS	6 MAYO, 12 SEPTIEMBRE
CAMPANA, LA	12 MAYO, 10 SEPTIEMBRE
CANTILLANA	6 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
CAÑADA ROSAL	26 JULIO, 27 AGOSTO
CARMONA	16 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
CARRION DE LOS CÉSPEDES	22 MAYO, 6 OCTUBRE
CASARICHE	25 ABRIL, 28 JULIO
CASTILBLANCO DE LOS ARROYOS	4 AGOSTO, 25 AGOSTO
CASTILLEJA DE GUZMAN	30 JUNIO, 7 OCTUBRE
CASTILLEJA DE LA CUESTA	30 MAYO, 25 JULIO
CASTILLEJA DEL CAMPO	22 JUNIO, 11 AGOSTO
CASTILLO DE LAS GUARDAS, EL	30 JUNIO, 18 AGOSTO
CAZALLA DE LA SIERRA	16 JULIO, 18 AGOSTO
CONSTANTINA	22 AGOSTO, 25 AGOSTO
CORIA DEL RIO	8 SEPTIEMBRE, 22 SEPT.
CORIPE	12 MAYO, 30 JUNIO
CORONIL, EL	14 AGOSTO, 18 AGOSTO
CUERVO, EL	26 MAYO, 7 OCTUBRE
DOS HERMANAS	2 MAYO, 26 JULIO
ECIJA	8 SEPTIEMBRE, 19 SEPT.
ESTEPA	19 MAYO, 14 AGOSTO
FUENTES DE ANDALUCIA	4 FEBRERO, 18 AGOSTO
GARROBO, EL	29 FEBRERO, 25 AGOSTO
GELVES	30 MAYO, 1 SEPTIEMBRE
GERENA	30 MAYO, 2 JUNIO
GILENA	7 OCTUBRE, 29 DICIEMBRE
GUADALCANAL	25 JULIO, 1 SEPTIEMBRE
GUILLENA	22 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
HERRERA	25 ABRIL, 8 AGOSTO
ISLA MAYOR	16 JULIO, 29 SEPTIEMBRE
LEBRIJA	12 SEPTIEMBRE, 15 SEPT.
LORA DE ESTEPA	25 ABRIL, 29 SEPTIEMBRE
LORA DEL RIO	2 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
LUISIANA, LA	2 MAYO, 18 AGOSTO
MAIRENA DEL ALCOR	7 ABRIL, 8 SEPTIEMBRE
MAIRENA DEL ALJARAFE	23 ENERO, 27 JUNIO
MARCHENA	22 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
MARINALEDA	25 ABRIL, 4 DICIEMBRE
MARTIN DE LA JARA	28 JULIO, 7 OCTUBRE
MOLARES, LOS	12 MAYO, 29 JULIO
MONTELLANO	19 MAYO, 4 AGOSTO
MORON DE LA FRONTERA	19 SEPTIEMBRE, 22 SEPT.
NAVAS DE LA CONCEPCIÓN, LAS	30 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
OLIVARES	22 MAYO, 5 AGOSTO
OSUNA	19 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
PALOMARES DEL RIO	12 MAYO, 8 SEPTIEMBRE
PARADAS	5 MAYO, 15 JULIO
PEDRERA	7 FEBRERO, 13 JUNIO
PEDROSO, EL	11 AGOSTO, 8 SEPTIEMBRE
PEÑAFLOR	18 AGOSTO, 8 SEPTIEMBRE
PILAS	24 MARZO, 30 JUNIO
PRUNA	5 MAYO, 25 AGOSTO
PUEBLA DE CAZALLA, LA	12 SEPTIEMBRE, 15 SEPT.
PUEBLA DE LOS INFANTES	2 JUNIO, 19 AGOSTO
PUEBLA DEL RIO, LA	22 MAYO, 26 MAYO
REAL DE LA JARA, EL	21 AGOSTO, 22 AGOSTO
RINCONADA, LA	19 MARZO, 15 SEPTIEMBRE
RODA DE ANDALUCIA, LA	30 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
RONQUILLO, EL	8 AGOSTO, 8 SEPTIEMBRE
RUBIO, EL	4 AGOSTO, 7 OCTUBRE
SAN JUAN DE AZNALFARACHE	22 MAYO, 24 JUNIO
SAN NICOLAS DEL PUERTO	28 JULIO, 13 NOVIEMBRE
SANLUCAR LA MAYOR	22 MAYO, 20 SEPTIEMBRE
SANTIPONCE	3 OCTUBRE, 6 OCTUBRE
SAUCEJO	22 MAYO, 30 MAYO
TOCINA	13 MAYO, 15 SEPTIEMBRE
TOMARES	7 MAYO, 22 MAYO
UMBRETE	12 MAYO, 25 AGOSTO
UTRERA	24 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
VALENCINA DE LA CONCEPCION	7 MAYO, 10 OCTUBRE
VILLAMANRIQUE DE LA CONDESA	12 MAYO, 16 AGOSTO
VILLANUEVA DE SAN JUAN	24 JUNIO, 7 OCTUBRE
VILLAVERDE DEL RIO	2 JUNIO, 8 SEPTIEMBRE
VISO DEL ALCOR, EL	5 MAYO, 12 SEPTIEMBRE

Del Manual del Curso para la obtención del Certificado de Profesionalidad de Agente Comercial, realizado por el Centro de Formación AFOBAN.

El proceso de decisión de compra

Hemos visto que vender es hacer que otro nos compre.

Esto quiere decir que no hay venta sin compra; que la venta es una compra-venta. O sea que comprar y vender son dos caras de una misma medalla, son dos aspectos de un mismo acto.

En consecuencia, para saber cómo hemos de influenciar al comprador hemos de saber que desea comprar. Si conocemos el proceso de compra, sepamos que hacer para influir es este proceso.

La compra de un producto por parte del comprador no es un acto aislado. Su comportamiento es el resultado de una serie de etapas que no terminan simplemente con la pura acción de compra. Estas etapas son las siguientes:

→ El sentimiento de una necesidad o un deseo de satisfacer.
→ Búsqueda de alternativas que pueden satisfacer esas necesidades.
→ Toma de decisión, es decir, elección de una alternativa, y acción de compra.
→ Utilización o consumo de la alternativa elegida.
→ Resultados, acción futura. Si el resultado es satisfactorio, cuando vuelva a sentirse esta necesidad se elegirá probablemente la misma alternativa.

Personas que influyen en la compra

Muchas veces en el proceso de decisión de compra no interviene una sola persona. Según el papel que juegan las personas en el proceso de decisión de compra existen cinco categorías:

– *Iniciador*: es la persona que propone la idea de comprar un determinado producto.
– *Influenciadores*: personas que influyen en el proceso de decisión.
– *Decisor*: persona que toma la decisión de que producto comprar.
– *Comprador:* persona que realiza el acto de compra.
– *Usuario o consumidor final*: persona que utiliza o consume el producto.

Necesidades del comprador

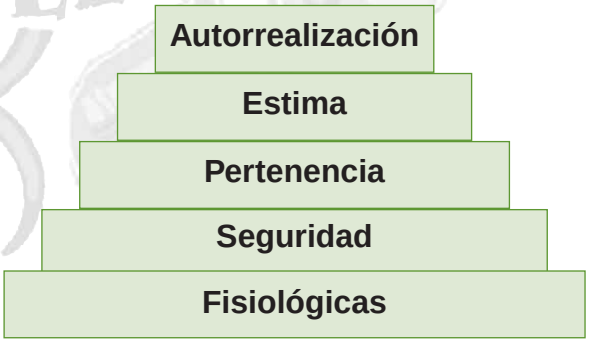
La necesidad del comprador se define como una sensación de carencia unida al deseo de hacerla desaparecer. Si bien un vendedor no puede crear necesidades si puede estimularlas y ofrecer soluciones.

La teoría más difundida sobre las necesidades de los compradores es la teoría de la pirámide de Maslow, que dice que hay 5 necesidades básicas en todo ser humano:

- **Fisiológicas**: relacionadas con la supervivencia del individuo: hambre, sed, abrigo...
- **Pertenencia**: necesidad de pertenecer a uno o varios grupos y sentirse aceptado por él.
- **Estima**: y autoestima; ser querido y estimado, quererse, mimarse a uno mismo.
- **Autorrealización**: cumplir las metas que se ha propuesto.

Estas necesidades se representan en una pirámide que, según Maslow, la primera necesidad que sienten las personas es la fisiológica, base de la pirámide, y mientras esta necesidad no esté satisfecha, la de nivel superior no motiva el comportamiento.

Así ocurriría con las demás necesidades, mientras no estén satisfechas las de niveles inferiores, las superiores no son importantes para la persona.



Acto presentación

















del Libro Histórico













J. Fernando Gabardón de la Banda

DATOS DE INTERÉS PARA LA



José R. Barrera Hurtado
Asesor Fiscal del Colegio

Sevilla, Abril de 2008

Estimado compañero:

Como cada año nos dirigimos a Vd. para comunicarle que el próximo día 2 de mayo y hasta el día 30 de junio, ambos inclusive, se abrirá el plazo de presentación de la declaración de la Renta y Patrimonio correspondiente al ejercicio 2007, este plazo tiene vigencia para todo tipo de declaraciones, es decir tanto las positivas, negativas o las que resulten sin derecho a devolución.

*Con carácter previo, le indicamos, al objeto de facilitarle la labor en la búsqueda de los documentos necesarios para proceder a su confección, que la Agencia Tributaria mantiene en funcionamiento un teléfono de **PETICIÓN DE DATOS FISCALES**, QUE CONTIENE LA INFORMACIÓN DE:*

- *RENTAS DEL TRABAJO*
- *INTERESES BANCARIOS, DIVIDENDOS, ACCIONES*
- *VENTA DE FONDOS DE INVERSION*
- *PAGOS FRACCIONADOS DE EMPRESARIOS Y PROFESIONALES*
- *ENAJENACION DE ACTIVOS FINANCIEROS*
- *APORTACIONES A PLANES DE PENSIONES*
- *TRANSMISIONES Y RETENCIONES DE FONDOS DE INVERSIÓN*
- *DONATIVOS, ETC.*

*La petición de datos fiscales, la puede realizar al teléfono 901 200345 ó 901 121224 (ESTE ÚLTIMO FUNCIONA 24 HORAS), o a través de Internet (www.agenciatributaria.es), en ambos casos debe facilitar el NIF y un dato de la declaración de la renta anterior. **Los compañeros que realizaran la Declaración en estas Oficinas el año pasado, ya tienen hecha esta petición.***

POSEER ESTA INFORMACIÓN RESULTA DE GRAN INTERÉS PARA PODER COTEJAR LOS DATOS QUE POSEE LA AGENCIA TRIBUTARIA, Y DE ESTA FORMA EVITAR REQUERIMIENTOS.

No obstante lo anterior, a continuación , relacionamos la documentación que debe aportar para la confección de la declaración de Renta 2007, NO ES NECESARIO INCLUIRLA EN EL SOBRE DE LA DECLARACIÓN, PERO DEBE CONSERVARLA DURANTE 4 AÑOS, ES DECIR HASTA EL DIA 30 DE JUNIO DEL 2012.

1. *Copia del DNI del titular de la declaración, cónyuge e hijos y/o descendientes en línea recta que convivan con ellos en el domicilio familiar , y que sean menores de 25 años o mayores incapacitados, así como de los ascendientes a su cargo , si los hubiere.*

2. *Certificado de retenciones sobre salarios provenientes del trabajo por cuenta ajena, que debe facilitarlo la empresa .*

3. *Certificado de prestaciones, de pensiones y desempleo, que debe facilitarlo la Seguridad Social o el INEM.*

4. *Certificado de extractos de cuentas bancarias, entre las que se encuentran, las libretas, cuentas corrientes, depósitos a plazo, etc, debe facilitárselo el banco o entidad de depósito correspondiente.*

5. *Certificado de retenciones sobre alquileres de locales comerciales, que debe emitirlo el inquilino del local, para el caso de que sean inmuebles alquilados distintos a locales, debe aportar las facturas o recibos de ingresos, así como las facturas de gastos, entre los que se incluyen, comunidad, seguros, reparaciones, tributos locales, etc. siempre que no se repercutan al inquilino.*

ELABORACIÓN DE LA RENTA 2007

6. *Certificado de valores cotizados en bolsa, tales como acciones, deuda pública o privada, etc. , debe enviarlo la entidad depositaria.*

7. *Certificado de valores no cotizados, entre ellos las acciones y participaciones sociales en entidades que no cotizan en bolsa. Debe enviarlo la entidad de la que es participe y debe incluir entre otros datos el valor teórico contable de las acciones y/o participaciones.*

8. *Certificado del Plan de Pensiones, en el que se incluyan las aportaciones efectuadas.*

9. *Certificados de retenciones por actividades profesionales que deben enviarlos las empresas representadas; así como las declaraciones trimestrales de pagos a cuenta Modelo 130. (Si existe obligación).*

10. *Certificados de seguros de vida, enfermedad y jubilación, que deben emitirlos las compañías aseguradoras.*

11. *Certificados de imputación en sociedades de transparencia fiscal, que lo emite la sociedad transparente de la que Vd. es participe.*

12. *Certificados o estado de posición de los FIM, FIAMM, SIM, etc.., que debe enviarlo la gestora de los fondos.*

13. *Recibo del (IBI), Impuesto sobre Bienes Inmuebles, incluyendo la vivienda habitual y/o nº de referencia catastral si su vivienda es de alquiler.*

14. *Facturas de compra de la vivienda habitual, así como los certificados de préstamo hipotecario para vivienda habitual.*

15. *Para el caso en que se hayan producido ventas y/o donaciones de inmuebles, escrituras de compra-venta y facturas de todos los gastos soportados en la operación, entre los que se incluye la plusvalía municipal.*

16. *Certificados de minusvalía expedidos por el IASS (Instituto Andaluz de Servicios Sociales), que debe indicar el grado de Invalidez reconocido.*

17. *Recibos de donativos o donaciones efectuadas a entidades benéficas.*

18. *Para el caso de que se hubiera percibido algún tipo de subvención como consecuencia de la adquisición de la vivienda habitual, deberá aportar los documentos en que se reflejen la cuantía y el concepto de la misma.*

19. *Resguardos de ingresos realizados en cuentas vivienda.*

20. *Libros de ingresos y gastos profesionales del ejercicio 2007 y declaración de Renta del ejercicio 2006.*

21. *Primas pagadas a los seguros de enfermedad, correspondiente a su cobertura personal, del cónyuge y de los hijos menores de 25 años.*

*Este año se sigue manteniendo la posibilidad de **domiciliación bancaria** del importe total de la cantidad a ingresar por el impuesto, o del primer plazo de la misma. Está domiciliación podrá realizarse desde el día **2 de mayo y hasta el 23 de junio**, ambos inclusive. (Se prevee que sea en los mismos periodos que el año anterior, ya que a la fecha de emisión de esta circular la Agencia Tributaria, no dispone de los plazos definitivos, por lo que puede estar sujeto a modificación).*

Por último, le rogamos que si está interesado en este servicio gratuito que le ofrece el Colegio, concierte una cita previa con la Asesoría Fiscal, llamando a los teléfonos 95 456 03 36 ó 902 88 40 32.





Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informático del Colegio

PROVEEDORES DE ACCESO A INTERNET (ISPs)

En esta ocasión vamos a hablar sobre los principales proveedores de acceso a Internet en España actualmente. También adjunto información sobre las tarifas mensuales que poseen. Algunos proveedores no tienen buenas ofertas si se contrata sólo Internet, por lo que lo mejor es contratar los packs combinados que suelen incluir llamadas nacionales o línea de voz propia.

TELEFÓNICA

Telefónica es un operador de telecomunicaciones implantado en el mercado de habla hispana y portuguesa. Su principal actividad es la explotación de servicios de telefonía fija, móvil y banda ancha en España.

Tarifas:
- DUO **ADSL 1Mb** + llamadas (cuota de línea aparte (15,89 €)) → 34,68 + 15,89 = **50,57 €**
- DUO **ADSL 3Mb** + llamadas (cuota de línea aparte (15,89 €)) g 46,28 + 15,89 = **62,17 €**
- DUO **ADSL 10Mb** + llamadas (cuota de línea aparte (15,89 €)) g 52,08 + 15,89 = **67,97 €**

ONO

Empresa de telecomunicaciones que opera en España desde 1998. Tiene su propia red de banda ancha por fibra óptica.

Ono funcionó originalmente en la Comunidad Valenciana, Murcia, Cádiz, Huelva, Cantabria, Mallorca y Albacete. Completó el territorio de Castilla La Mancha cuando adquirió Retecal en 2004. Adquirió la empresa de telecomunicaciones Auna en noviembre de 2005. De esta forma amplió sus servicios a las comunidades de Aragón, Andalucía (ya completa), Canarias, Cataluña, La Rioja, Madrid y Navarra.

Se convirtió así en la principal alternativa a Telefónica teniendo en cuenta que utiliza su propia infraestructura.

Tarifas:
- **Banda ancha 6 Mb** (6144 kbps bajada/ 300 kbps subida) g **46,40 €**
- **Banda ancha 12 Mb** (12288 kbps bajada/ 500 kbps subida) g **58.00 €**
- **Banda ancha 25 Mb** (25600 kbps bajada/1024 kbps subida) g **75,40 €**

JAZZTEL

Empresa de telecomunicaciones creada en el año 1997 por Martin Varsavsky. Leopoldo Fernández Pujals, creador de la compañía de pizzas Telepizza entró como presidente de la compañía en septiembre del 2004.

Tarifas:
- **ADSL (hasta 1 mega)** + voz (línea con Jazztel) g 23,14 + 15,89 = **39,03 €**
- **ADSL (hasta 3 megas)** + voz (línea con Jazztel) g 25,46 + 15,89 = **41,35 €**
- **ADSL (hasta 20 megas)** + voz (línea con Jazztel) g 34,74 + 15,89 = **50,63 €**
- **ADSL (hasta 3 megas)** + voz (cuota línea aparte con Telefónica) g 27,78 + 15,89 = **43,67 €**
- **ADSL (hasta 20 megas)** + voz (cuota línea aparte con Telefónica) g 35,90 + 15,89 = **51,79 €**

YA.COM

Compañía de telecomunicaciones pertenciente al grupo Deutsche Telekom. En junio de 2007 fue adquirida por France Telecom (Orange) por valor de 320 millones de euros. Queda pendiente conocer cómo se llamará la empresa que resulte de esta fusión (Ya.com + Orange).

Tarifas:
- **ADSL 3Mb** + llamadas (línea con Ya.com) —> **34,74 €**
- **ADSL 10Mb** + llamadas (línea con Ya.com) —> **38,22 €**
- **ADSL 20Mb** + llamadas (línea con Ya.com) —> **40,54 €**

ORANGE

Compañía de telecomunicaciones perteneciente al grupo France Telecom. Este operador agrupa al antiguo operador de telefonía móvil Amena, telefonía fija para empresas (el antiguo Uni2), y acceso a Internet y telefonía para particulares (el antiguo Wanadoo). Recientemente ha adquirido a Ya.com.

Tarifas:
- **ADSL 1/2Mb** + llamadas (cuota línea aparte con Telefónica) g 52,20 + 15,89 = **68,09 €**
- **ADSL 1Mb** + llamadas (cuota línea aparte con Telefónica) g 23,20 + 15,89 = **39,09 €**
- **ADSL 3Mb** + llamadas (cuota línea aparte con Telefónica) g 41,76 + 15,89 = **57,65 €**
- **ADSL 6Mb** + llamadas (cuota línea aparte con Telefónica) g 28,94 + 15,89 = **44,83 €**
- **Todo en Uno** (ADSL hasta 20 megas + TV + llamadas (línea con Orange)) g **40,54 €**

Después de ver las diferentes ofertas de los ISPs, comprobamos que:

- Telefónica es bastante más cara que las demás. Aunque suele ofrecer mayor eficacia y rapidez en la resolución de averías técnicas. Hay quienes opinan que Telefónica ofrece menor velocidad pero con mayor garantía. En general, todo depende de las experiencias personales.
- Ono también es caro, pero hay que tener en cuenta que usa tecnología de fibra óptica en gran parte de su infraestructura, ofreciendo en general mayor velocidad (y mayor aproximación entre velocidad real disfrutada y velocidad contratada). En general funcionará mejor o peor según la saturación del nodo al que estemos conectados (según la zona). Con Ono no es necesario tener telefonía fija para acceder a Internet.
- Jazztel, Orange y Ya.com se mantienen más o menos similares en cuanto a ofertas y velocidades (con precios muy competitivos). Hay que saber que en general (y simplificando) utilizan la infraestructura de Telefónica que ésta les realquila, y tienen equipos propios dentro de las centrales de Telefónica.

También hay que tener en cuenta que cuando en Ya.com y Orange se habla de línea de voz propia, se está hablando de Voz Ip, que es telefonía por Internet (con todas las ventajas e inconvenientes que esto conlleva).

Con esta información nos podemos hacer una idea del panorama actual de los ISPs en España.

Federico Sánchez Jiménez

Artículos Profesionales para Regalos, disponibles en Secretaría:

- Cartera porta carnet en piel 3´6 €
- Insignias de solapa en plata sobredorada-esmaltada 23 €
- Adhesivos para lunas de coches 0´5 €
- Llavero con escudo de A.C. (baño de oro) 15 €
- Gemelos con escudo de A.C. (baño de oro) 21 €

Títulos profesionales

Con el Alta Colegial se inicia el proceso para la obtención del *"Título de Agente Comercial"*, actualmente expedido por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. A día de la fecha pueden pasar a recogerlo por las oficinas del Colegio todos los compañeros que aún no lo hayan hecho (hasta el número de colegiado 17.413 incluido).



Acuerdo con OPEL - DIVISA

Nos complace informarles que recientemente hemos alcanzado un acuerdo de colaboración entre la firma DIVISA (comercializadora de las marcas OPEL y SAAB) y este Colegio. A través del mismo los colegiados pueden beneficiarse de los descuentos programados, que son adicionales a las campañas oficiales de las marcas.
La oferta en cuestión representa:
Para OPEL, entre un 3% y un 4% de descuento dependiendo del modelo
Para SAAB, un descuento total del 12% en toda la gama

Para una mejor y mayor información, pueden contactar con el compañero y Asesor Comercial de la firma,

Don David Baena Gómez
607 531 467

Horario de atención de nuestros profesionales

Asesoría jurídica



Previa petición de cita en la Secretaría del Colegio
A cargo del Letrado Asesor
Jerónimo Zamora López
Consultas: Martes y Jueves de 13 a 14:30 h

Asesor Fiscal



Previa petición de cita en la Secretaría del Colegio
A cargo del Letrado Asesor
José Ramón Barrera Hurtado
Consultas: Martes y Jueves de 12 a 15 h
En periodo de declaraciones: Diario de 8 a 15 h.

Asesoría Informática



En las Oficinas del Colegio todos los Lunes de 11 a 12,30 h.
A cargo del Técnico Informático
Federico Sánchez Jiménez
Consultas telefónicas y personales
Tfnos. del Colegio 902 88 32 y 954 56 03 36

Asunto: EXPO Zaragoza 2008

Estimados compañeros:

Del 14 de junio al 14 de septiembre de 2008, tendrá lugar la Expo Zaragoza 2008.

Por la presente os informamos que el Colegio de Zaragoza tiene un convenio de colaboración con Expo Zaragoza 2008, en virtud del cual todos los miembros de los Colegios de Agentes comerciales y sus familiares tienen descuentos especiales en la adquisición de entradas para la Expo Zaragoza 2008.

Para tener derecho a esta bonificación, las entradas deberán adquirirse a través del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Zaragoza, el descuento aplicable es del 22 % respecto al precio oficial con que se pueden adquirir en las taquillas hasta el 13 de junio de 2008.

Los datos de contacto son los siguientes:

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE ZARAGOZA
URB. PARQUE ROMA- BLOQUE C LOCAL 14 "S" LETRA A
(50010) ZARAGOZA
Teléfonos 976 531 800 – 976 531 908
Fax 976 532 109
e-mail: zaragoza@cgac.es

Lo que se comunica a todos los Colegios en Madrid, a treinta y uno de marzo de dos mil ocho.

Plan de Asistencia Familiar

helvetia

¿Cuánto le ha subido su seguro de defunción?

¿Piensa que paga mucho dinero por su seguro?

¿Por qué no compara coberturas y precio?
Con nuestra póliza de Asistencia Familiar tendrá:

- *Pago del capital por fallecimiento o prestación del servicio por funerarias de reconocido prestigio.*
- *Devolución del exceso de capital.*
- *Traslado nacional, mundial y libre elección dentro del territorio español.*
- *Servicio de orientación médica-telefónica 24 horas.*
- *Asistencia jurídica por fallecimiento de un asegurado.*
- *Gastos de desplazamiento y estancia de un acompañante junto al asegurado hospitalizado.*
- *Indemnización por extravío de equipajes en vuelos.*

Si proviene de otra compañía le respetamos los derechos desde el primer día y puede llegar a ahorrarse del coste actual de su póliza hasta un...

50%

Para más información sin compromiso preguntar en el Colegio de Agentes Comerciales o llamar al telefono:954593200

(D.José Luis Cuevas Cervi)

Calcule usted mismo cuanto **pagaría por su familia...**

EDAD	Coste mensual Euros
Hasta 15 años	1,66
de 16 a 20	1,67
de 21 a 25	1,64
de 26 a 30	1,59
de 31 a 35	1,63
de 36 a 40	1,75
de 41 a 45	2,00
de 46 a 50	2,48
de 51 a 55	3,31
de 56 a 60	4,63
de 61 a 64	6,09

Nota: Cuando se hayan sumado los importes de los miembros de la familia, hay que sumarle una sola vez 1,12 € al total por la cobertura de asistencia a personas.

Estas cantidades son para un capital garantizado de sepelio de 2.400 € por persona!!!

Ejemplo familia Martínez.

Manuel,	*52 años*	*3,31 €*
Ana,	*49 años*	*2,48 €*
David,	*24 años*	*1,64 €*
Patricia,	*20 años*	*1,67 €*
ASIST.PERSONAS		*1,12 €*

Y ADEMAS, VIDA, AHORRO, JUBILACIÓN,HOGAR,COMERCIO, ACCIDENTE, AUTO,ETC



TÁNGER: LA PUERTA DE ÁFRICA

2ª PARTE

Por

José Manuel Pozo Indiano
Colegiado nº 14.582

Entre quienes llegan o se marchan, los que esperan y aquellos que sencillamente merodean el puerto y la aledaña estación de ferrocarril. Todo parece un patio de Monipodio sudoroso y multicolor, difícil de dejar atrás sin volverse a mirar, al menos una decena de veces.

El magnetismo de Tánger no está precisamente en sus monumentos, sino en ese hormiguero abigarrado y colorista de sus gentes y su paisaje urbano, sembrado de joyas de las arquitecturas coloniales españolas y francesas. Sin ningún género de duda, el gran encanto está en callejear codo con codo con la gran riada de Yiblis, montañeses que cada día bajan de Beni Arus y la Yebala, unos a sentar plaza en el mercado del zoco chico, ataviados con sus grandes sombreros trenzados de palma, sus chilabas rojas, azules y blancas de funda de colchón y con la carga del cesto de espárragos o de higos chumbos, otros a sus menesteres artesanales.

Todas las razas y los tipos de África se dan cita en la Medina, el mejor lugar –como ya he dicho– para sumergirme en un laberinto de razas y color, donde me encontré con un pueblo afable, abierto y acogedor que te invita a un té con hierbabuena y azahar, en sus casas, que te abre las puertas de su alacena, aunque no te desvele el rostro de sus mujeres.

Un pueblo que no tratará de engañarte más que lo estrictamente necesario. Un pueblo capaz de pintar con los colores más chillones sus medios de locomoción (camiones y autobuses) y así paliar en lo posible la austeridad estética que la religión le impone.

El viernes es el día de la religión, se reúne la familia, que ese día almorzará posiblemente un delicioso Cous-Cous, el cual degustarán ceremoniosamente comiendo todos de la misma fuente, eso sí, con distinta cuchara y aquellos más arraigados a las viejas costumbres, lo harán con la mano, claro que es condición sine qua non comer con la diestra, la mano pura o sagrada, por lo que los siniestros lo tienen un tanto crudo. Tiene su explicación, veréis, en las costumbres musulmanas la mano izquierda es la del aseo íntimo y por ello la consideran impura, mientras que por el contrario a la derecha se la considera la mano sagrada, la del pan, la del profeta. Claro que para los occidentales estas costumbres están entre curiosas y sorprendentes.

Como sorprendente es perderse callejón arriba, lo que supone una catarsis para los sentimientos. Un buen ejercicio de relajación para la mente. En plena Medina, la calle de los Baños, la Chorfa, un sinfín de calles que configuran toda una encrucijada que hace de antesala a Suk-El-Kibir, el Zoco Grande. Allí se encuentran las primeras estribaciones de esa colosal montaña de frutas, verdura, sémola, pestiños, que forma y conforma el zoco, un rastro vestido de rifeño y sobrevolado con insistencia zumbona por moscas pertinaces y amenazadoras.

Cerca de la Medina los jardines de la Mendubia, con numerosas especies botánicas propias de la costa norte africana y su árbol bicentenario presidiendo. Este es un lugar de reunión para encantadores de serpientes, que más que hipnotizadas parecen imbéciles de tanto hacer lo mismo, nos encontraremos con artistas, adivinadores y los sempiternos aguadores marroquíes con sus llamativos atuendos rojos, cargados de cantarillos y cálices tintineantes. Al otro lado, el barrio judío con sus talleres de platería en las callejas de la sinagoga, el pasaje de la calle Horno, tan angosto que aunque llueva no caerá una gota al suelo.

Cuando declinaba la tarde me dirigí apresuradamente hacia la Alcazaba y desde el balcón de una de sus altas torres pude apreciar toda la grandeza del termitero del puerto sobre la convulsa Tánger tendida entre cuatro colinas.

Regresé casi de noche en barco, como fui, que siempre ofrece un sin igual atractivo con la proa mirando a Tarifa que es la travesía más corta y de menor tiempo para menos penar la partida.

Atrás quedaron las bonitas edificaciones coloniales, los viejos cafés, la antigua Medina, con sus artesanos, la vieja carbonería, el sastre y los aprendices. La panadería con su horno de leña, las exposiciones de alfombras bien trenzadas, las especias, las hierbas medicinales y sus propiedades terapéuticas, el espléndido paseo marítimo, la única plaza de toros de África, eso sí, comida de telarañas, donde quedan más lejos aún, aquellos lances que Manolete diera en su día.

Y atrás quedaron también los simbólicos camellos, las serpientes y sus encantadores, el policía aquel y la desproporcionada y brutal detención de un pobre vendedor ambulante, el mítico hotel y la fotografía Humprey Bogart en el rodaje de Casablanca, en definitiva, el misterio siempre patente en sus rincones, en sus gentes y hasta en sus naturales espacios como la Gruta de Hércules. Imágenes inolvidables, colores que ciegan la mirada.

Un pueblo musulmán. Tánger es como un catálogo abarrotado de sensaciones, arropadas por el color y el misterio de un país islámicamente puro, a tan sólo un paseo en barco desde España. Una experiencia de la que nadie vuelve como marchó.

Colaboraciones



"El Agente Comercial pueblerino"

La vida real que normalmente vive un Agente Comercial en cualquier pueblo más o menos importante, se resume en una permanente vigía de su misión sin tener pared entre el día y la noche, ya que constantemente está en su pensamiento la labor pendiente a desarrollar. Se levanta pensando en las visitas que tiene en su agenda programadas, las que con frecuencia, sobre la marcha, y a tenor de los acontecimientos tiene que cambiar a fin de sacarle el mayor provecho a las horas del día, que a veces, empalma con las de la noche cuando los acontecimientos lo requieren.

Es el sistema normal de un Agente Comercial pueblerino, donde el conocimiento con los clientes se convierte a menudo en amistad, por lo que no hacen falta citas previas, ni otros preámbulos para entrevistarse, dado que incluso en ocasiones son los propios comerciantes los que abordan al Agente, o a la inversa, en lugares y horas no comerciales.

Se daba el caso de ser recibidos en sus propios domicilios, a deshoras de trabajo, departiendo la velada como amigos antes de anotar el pedido en cuestión, porque se llega a una total sintonía entre ambas partes cuando las dos van con la verdad por delante. Surgen anécdotas variopintas, como la de verse en lugares de asueto y tras saludarse efusivamente y conversar sobre cuestiones ajenas a la profesión, se termina hablando del producto representado y se concluye con un pedido, lo que siempre es gratamente recibido.

Es indudable que para que ello ocurra tiene que mediar un buen entendimiento, entendimiento basado en la formalidad del Agente en su diario quehacer y en la calidad del artículo que ofrece, viéndose correspondido igualmente por la actitud del fabricante y el comprador, ambos ven en el Agente Comercial pueblerino, al menos veían, al cómplice ideal para la buena marcha de sus negocios.

Estas eran las características básicas que hacían especial la labor de un Agente Comercial en uno de nuestros pueblos.

José Bejarano Fuentes
Colegiado nº 6039

Siendo como lo es esta Revista Colegiación, la voz del Colegio y sus componentes, agrada notablemente a esta Redacción recibir colaboraciones de los colegiados, animando a todos los que tengan algo que comentar a sus compañeros no duden en enviarlo a las oficinas del Colegio. Así lo hizo D. José Bejarano Fuentes, Agente Comercial domiciliado en Brenes, quien desde sus muchos años en la profesión y su cualidad de "pueblerino" nos hizo llegar un breve escrito sobre sus vivencias y la forma de llevar a cabo la profesión en el ámbito rural. Gracias Sr. Bejarano.

NOTA DE INTERÉS
Solicitud cambio de base de cotización (Autónomos)

Podrán realizar dos actuaciones:

Solicitar que, mientras mantengan su situación de alta en éste Régimen Especial, su base de cotización se incremente automática y anualmente en el mismo porcentaje en que se aumenten las bases máximas de cotización en este Régimen Especial.

Modificar la base de cotización, en el Régimen Especial indicado.

Los plazos durante los cuales se pueden efectuar los cambios de base de cotización, son los comprendidos entre el 1 de marzo y el 31 de marzo, con efectos del 1 de julio siguiente; y antes del 1 de octubre, con efecto del 1 de enero del año siguiente. Durante los plazos indicados el trabajador autónomo podrá realizar tantas solicitudes como desee, siendo únicamente la última petición realizada antes del 30 de septiembre la que será tomada en cuenta como base de cotización para el año natural siguiente.

MEMORIA DE ACTIVIDADES REALIZADAS Y PROGRAMADAS EN EL AÑO 2007

7 Marzo. Viaje a Campillos (Málaga)

16 Marzo. XI Pregón de Semana Santa por Doña Amparo Castilla Candón, intervino la saetera Doña Paquita Gómez.

16 Mayo. Teatro de Salvador Távora; Asistencia a la representación de la Obra para Flamenco para la Traviata.

18 Mayo. Asistencia a la Asamblea General del Colegio

27 Junio. Conferencia sobre la Etnografía de la Feria de Sevilla por Don Nicolás Salas.

26 Octubre. Visita a las Minas de Río Tinto.

30 Octubre. Asistencia a la Asamblea Regional de FOAM

6 Noviembre. Asistencia a la Misa de Difuntos del Colegio.

21 Noviembre. Fallo del IV Concurso-Exposición de Fotografias.

21 Noviembre. III Recital poético de Navidad a cargo de Don José Luis Garrido Bustamante.

30 Noviembre. Asistencia a la presentación del Libro del 80 Aniversario del Colegio

10, 11 y 12 Diciembre. Asistencia al Encuentro de Mayores de FOAM celebrado en Punta Umbría (Huelva).

15 Diciembre. Asistencia a los actos con motivo de la Fiesta de nuestra Patrona.







RESUMEN

2 Viajes culturales
2 Asistencias a Organismos Oficiales
4 Asistencias a actos del Colegio
3 Pregones y Conferencias
1 Asistencia a Teatro

Club Nicolás Fontanillas

MANTENIENDO EL RITMO

Desde la Revista anterior número 15, hemos realizado los siguientes actos:

El día 18 de Diciembre celebración del IV Concurso de Fotografía, resultando premiadas las presentadas por Dª Mercedes Cruz Pineda, D. Raúl Cabral Polo y D. Rafael Cruz Armesto.

El día 21 de Diciembre III Recital Poético de Navidad por Don José Luis Garrido Bustamante.

El día 8 de Febrero viaje cultural a las poblaciones de Moguer y Palos de la Frontera, visitando La Rábida y la Casa de Juan Ramón Jiménez entre otros monumentos.

El día 7 de Marzo XII Pregón de Semana Santa a cargo de Don Angel Núñez Moreno, actuando la saetera Dª Paquita Gómez.

Actualmente estamos en periodo de Elecciones, ya que por norma de los Estatutos cada 4 años hay que renovar la Junta Directiva, estando convocada las votaciones para el próximo día 31 de Marzo si se presentan los siete candidatos necesarios.

Rafael Cruz Armesto. Secretario



Pregón de Semana Santa, a cargo de D. Ángel Nuñez Moreno, las saetas corrieron a cargo de Doña Paquita Gómez.





Recital poético ofrecido por nuestro compañero D. José Luis Garrido Bustamante.

VOLVO S40 DE 100 A 230 CV. CONSUMO PONDERADO (l/100 Km.) DE 4,9 A 10,4. EMISIONES CO_2 (gr/Km.) DE 129 A 229.

1.6	100 cv
1.8	125 cv
2.0	145 cv
2.4	140 cv
2.4i	170 cv
T5	230 cv
1.6D	109 cv
2.0D	136 cv
D5	180 cv

CODIMOTOR
AVDA. FERNÁNDEZ MURUBE, 6.
POL. CTRA. AMARILLA.
95 451 06 66. SEVILLA.

AVDA. DE LAS FUERZAS ARMADAS, S/N.
CTRA. NACIONAL IV, KM. 638.
959 27 20 31. HUELVA.

LECCIÓN Nº 1
MENOS ES MÁS



LECCIONES SOBRE DISEÑO ESCANDINAVO.

Cuando se siente a bordo del Volvo S40 comprenderá porqué menos es más. Disfrute de la simplicidad en las líneas de su consola central flotante y controle todas las funciones de la forma más sencilla.

VOLVO S40. DESDE 22.275 €. PVP RECOMENDADO PARA PENINSULA Y BALEARES (IVA, IMPUESTO DE MATRICULACIÓN Y TRANSPORTE INCLUIDOS)

volvocars.es

Volvo. for life

VOLVO



Crecemos contigo

Helvetia Seguros sigue creciendo gracias a ti, y cada día somos más. Porque hoy se necesitan nuevas soluciones, seguimos avanzando con nuestra garantía suiza para proteger lo que tú más quieres. **www.helvetia.es**

Cada día más seguros

helvetia

Sede Social Sevilla. Paseo de Cristóbal Colón, 26 - 41001 Sevilla. Tel.: 954 593 200 - Fax: 902 366 050