COLEGIACIÓN

Nº 19

(Época IX)

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

ENERO - ABRIL 2009



– Este trimestre colegiación gratuita, cuota de inscripción: 0 €

– Información IRPF 2008

– Secciones de Especializados

– Actividades Club Nicolás Fontanillas

TARJETA CEPSA STAR CON CÓDIGO PIN.

UNA HERRAMIENTA DE PAGO DE MÁXIMA SEGURIDAD.



Gracias a su tarjeta CEPSA STAR, disfrute de:

- Un control total de la gestión de sus gastos.
- La posibilidad de limitar el gasto y los productos que con ella se pueden abonar.
- Asistencia en carretera las 24 horas, los 365 días del año.

Si aún no la tiene, solicítela llamando al **902 322 110**, nuestro teléfono de atención 24 horas.

Si ya es titular de una **Tarjeta CEPSA Star**, pero no está asociada a un código **PIN**, póngase en contacto con nosotros en el **902 322 110**, y en breve le enviaremos su nueva **Tarjeta CEPSA STAR** con código **PIN**.

www.cepsa.com

CEPSA
¿Qué necesitas?

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.

EPOCA – IX NUMERO - 19
ENERO - ABRIL 2009

Director
FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor
JOSÉ M. POZO INDIANO
GRACIA GÓMEZ REINA

Colaboradores
CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
SECCIÓN 9 "TEJIDOS"
SECCIÓN 7 "MATERIAL CONSTRUCCIÓN"
CARLOS DE PABLO BLANCO HIDALGO
JOSÉ RAMON BARRERA HURTADO

Fotografías
VARIOS AUTORES

Foto portada: (Archivo Indias)
RAFAL CRUZ ARMESTO

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

Queridos compañeros



FRANCISCO PÉREZ MORÓN
PRESIDENTE

Forma parte de mis obligaciones como Presidente, el hacer público, el pregonar las bondades de la colegiación, y debo decir que este apartado de mi cometido es el que menos esfuerzo me conlleva, de hecho ya lo llevaba a cabo cuando no estaba en la presidencia, ¿ser un profesional de la mediación comercial y no estar colegiado? nunca lo entendí y ahora lo entiendo menos. Colegiándote entras a formar parte del "gremio" al que perteneces, al que pertenecen tus compañeros de profesión, de fatigas. No se trata sólo de que cumplas con lo estipulado legalmente, no se trata de que tengas respaldo jurídico, asesoramiento fiscal, no se trata de contar con una sede en la que reunirte con tus compañeros o clientes, de contar con una bolsa de ofertas de representaciones, de contar como dije en el anterior editorial con una chimenea que te caliente en época fría.

Me atrevo a decir que se trata de usar el sentido común; incluso antes que hacer proselitismo colegial, me limitaría a ser más básico en mis planteamientos y no esgrimir lo mucho que interesa, incluso egoístamente estar colegiado, sino plantear directamente: ¿PORQUÉ NO ESTÁS COLEGIADO?, ¿cuál es el motivo?, no existe ninguno objetivo para no estarlo. ¿Sabéis que junto con los gastos por adquisición de vivienda habitual, las aportaciones a planes de pensión y muy pocas cosas más, las cuotas colegiales son deducibles fiscalmente al margen de cómo desarrolles la actividad?, ¿sabes que la cuota de inscripción también lo es?. Por último, sino es suficiente argumento para un Comercial estar colegiado, formar parte de la Sección correspondiente (Textil, Mueble, Materiales de Construcción, etc.), reunirse para hablar de sus cosas no sólo en una sala de espera o en una Feria Comercial, sino en su propia casa, sino es suficiente argumento ver a la mayoría de sus colegas formar parte del colegio y estar contento de ello. Sino es suficiente mi/nuestra capacidad de convicción, si todavía oímos incomprensiblemente, –"es que ahora no puedo pagar la cuota de inscripción",. –"es que la cosa está muy mal"

Ahora nuestra respuesta no admitirá réplica:

- Compañero, ***este trimestre colegiarse es gratis,*** no tendrás que abonar cuota de inscripción, nuestro Consejo General nos exime de esta obligación. De modo que colégiate, y si ya lo estás anima a la colegiación. Será mejor para todos y no por manida y muy utilizada la frase me resistiré a utilizarla: "la unión hace la fuerza", además, ahora la "unión" sale gratis.

Sumario

Editorial
1 Firma del Presidente

Servicios Colegiales
2 Servicios Colegiales
3 Helvetia Seguros
4 Compañeras colegiadas
4 Guía restaurantes
5-6 Ifema - Fira - Fibes
6 Exención derechos ingreso
24 Acuerdos de colaboración

Información General
7 Fiestas nacionales y locales
8 La pnl y la negociación

Vida Colegial
10 La prensa se hizo eco de la festividad de nuestra Patrona.
11 Visitas a nuestra sede
11 In Memoriam
18 Fiesta Patronal
19 Compañeros galardonados.

Secciones
16-17 Sección 9 "Textil" Fimi Presentación "Moda Hoy"
20 Sección 7 "Material Construcción"

Asesorías
12-13 Asesoría Jurídica. Reglamento Servicio Jurídico
14-15 Asesoría Fiscal. Declaración Renta 2008.

Colaboraciones
21 Grecia "Al Sol de la Historia"
24 Curiosidades de Sevilla

Club Nicolás Fontanillas
22 Memoria 2008
23 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.

RELACIÓN DE SERVICIOS QUE PRESTA EL COLEGIO

✔ SERVICIO DE CENSOS Y TITULACIONES
Título de Agente Comercial expedido por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.
Carnét profesional, expedición y renovación.

✔ SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA
Asesoramiento profesional y privado, despidos, resoluciones de contrato, reclamación de comisiones, etc.
Martes y Jueves de 13 a 14,30 horas. (Previa cita a recoger en la Secretaría del Colegio).

✔ SERVICIO DE ASESORÍA FISCAL
Declaraciones trimestrales de IVA, Renta, Asesoramiento y asistencia fiscal ante inspecciones.
Teneduría de Libros Contables (coste adicional de 8. €. mensuales)
Martes y Jueves de 12 a 15 horas. En período de declaraciones, diario de 8 a 15 h. (previa cita).

✔ SERVICIO DE ASESORÍA INFORMÁTICA
Atención personalizada y telefónica de consultas informáticas a nivel de usuario
Lunes de 11,00 a 12,30 horas.

✔ SERVICIO DE MERCADO DEL AGENTE COMERCIAL
Secciones de Especializados.
Información sobre Empresas que solicitan agente en esta zona. (envío de relaciones a domicilio, cuota anual: 6'01 €.)
Envío gratuito a través de correo electrónico de relación de Empresas Extranjeras.

✔ SERVICIO DE RÉGIMEN LABORAL
Tramitaciones en Seguridad Social (altas, bajas, cotizaciones, expedientes de prestaciones, etc.)

✔ SERVICIO DE BIBLIOTECA Y PUBLICACIONES
Sala de Lecturas.
Consulta de Boletines Oficiales, Aranzadi, prensa local, lectura de ocio y revistas profesionales.
Revista Colegiación. (Órgano informativo del Colegio)
Revista La Gaceta del Agente Comercial (Fundación Agentes Comerciales).

✔ EVENTOS, FERIAS COMERCIALES Y CONGRESOS
Información sobre Ferias nacionales y extranjeras.
Entrada gratuita a las principales Ferias del País. En Sevilla, sólo las organizadas por Fibes y en días laborables, previa presentación del carnet profesional

✔ SERVICIO DE PREVISIÓN
Seguro de Accidentes (póliza colectiva con indemnizaciones de 18.030'36 € en caso de fallecimiento y hasta 30.050'60 € en caso de invalidez y asistencia médico-farmacéutica hasta 6.010'12 €).
Seguro de Vida (póliza colectiva con capital asegurado de 1.202'02 €)
Convenio de colaboración con la Cía. Helvetia Seguros: Pólizas colectivas de seguros de inscripción voluntaria (Vida, Hogar, Carnet Conducir, Planes de pensiones, Comercios, Intervención Quirúrgica, etc.)
Consulta en el Colegio con personal especializado, previa cita.
Convenio de Colaboración con el grupo Aresa (salud privada).

✔ SERVICIO EN NUESTRA SEDE SOCIAL
Despachos para entrevistas.
Salas de Muestrarios.
Salón de Actos para reuniones (hasta 50 personas).
Servicio de Fotocopias. Servicio de Fax. Cibercolegio

✔ SERVICIO DE FORMACIÓN
Cursos de formación, capacitación y perfeccionamiento.
Centro homologado por la Junta de Andalucía para la impartición de cursos de formación.

✔ SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN
Convenios con Banco Popular-Andalucía y Lico Leasing.
Tarjeta Visa Colegio Oficial Agentes Comerciales (descuentos, seguros y sin cobro de emisión el primer año).
Tarjeta Cepsa-Star (descuento de hasta 0'05 €. por litro de carburante y cobro por meses vencidos, coste anual de la tarjeta 3 €).
Acuerdo con Infotel (Informes comerciales, financieros, mercantiles, deudas, etc.).
Convenios de colaboración con distintas Empresas que ofrecen descuentos y ofertas especiales.
Convenios con especialistas médicos y clínicas dental y oftalmológica.
Convenios para la obtención del certificada médico para carnet de conducir.

✔ SERVICIOS SOCIALES Y CULTURALES
Club Nicolás Fontanillas (inscripción gratuita para Agentes Comerciales jubilados).
Fines Sociales.
Fiesta Patronal - Insignias Colegiales

✔ SERVICIOS A TRAVÉS DE NUESTRO CONSEJO GENERAL
Cuentas de correo profesionales gratuitas, acceso a Internet, confección de Páginas Web.
Hoteles con descuentos para Agentes Comerciales en toda España.
Acuerdo con la firma de alquiler de coches AVIS

✔ SERVICIO DE ARCHIVOS Y REGISTRO
Correspondencia, Archivo general y Archivos históricos (historia colegial, fotos, revistas, etc.)
Expedición de certificados

✔ SERVICIO DE PUBLICIDAD Y COMUNICACIONES
Circulares informativas.
Página Web informativa del Colegio
Http://sevilla.cgac.es

helvetia

Consultas:
José Antonio Fal Conde
Móvil: 607 644 661



Siéntase protegido. No hay nada como la calidez de un hogar. No permita que los riesgos imprevistos que amenazan su vivienda le hagan perder la tranquilidad, garantícela con HELVETIA HOGAR.

"CONTRATE AHORA SU POLIZA DE HOGAR Y DISFRUTE DE LAS VENTAJAS Y DESCUENTOS POR SER AGENTE COMERCIAL"

NUESTRAS COBERTURAS

Garantías básicas.
Las coberturas de nuestro producto ofrecen una protección completa y perfectamente adaptable a las circunstancias de cada vivienda.

Incendio y completentario.
Incendio, explosión, autoexplosión e implosión, daños por humo, gastos de extinción y salvamento, demolición y desescombro, reconstrucción de documentos.

Fenómenos atmosféricos.
Caída de rayo, viento, pedrisco y nieve.

Daños por agua.
Lluvia, inundación, gastos de búsqueda y localización de averías, gastos de reparación.

Roturas.
De cristales, lunas, espejos, metacrilato, mármoles, granito y piedras artificiales, placas vitrocerámicas o de inducción, aparatos sanitarios fijos.

Asistencia en el hogar y jurídica.

Otros daños y prestaciones.
Actos vandálicos o malintencinados, tumultos, huelgas, choque de vehículos, caída de aeronaves o astronaves, ondas sónicas, daños eléctricos, bienes refrigerados, muebles en terraza o jardín, replantación de arboledas y jardines, restauración estética, pérdida de alquileres, desalojamiento forzoso, traslado del mobiliario, bienes de terceros y bienes de uso profesional.

Robo, expoliación y hurto.
Efectivo en el interior de la vivienda y en caja fuerte, joyas, reposición de llaves y cerraduras, expoliación fuera del hogar de dinero en efectivo y bienes de uso personal, bienes en trasteros y dependencias anexas, uso fraudulento de tarjetas de crédito, estancia fuera del hogar, extravío de equipajes facturados.

Responsabilidad civil.
Del inmueble y privada, gastos de defensa y fianzas, responsabilidad civil frente al inquilino o propietario.

ASEGURAMOS SU MAXIMA PROTECCION

Garantías opcionales.
Puede ampliar las coberturas de su póliza con las siguientes garantías optativas:

- Placas solares
- Responsabilidad civil de perros peligrosos.
- Ampliación de robo de joyas.
- Robo de objetos de valor especial.
- Vehículos en garaje.
- Animales domésticos.
- Todo riesgo accidental de edificación.
- Todo riesgo accidental bienes mobiliarios.
- Accidentes.
- Actos vandalismo inquilino.
- Ampliación asistencia jurídica.

DIRIGIDO A LAS COMPAÑERAS COLEGIADAS



Como ya os hemos comunicado en otras ocasiones, tres compañeras formamos parte de la nueva Junta de Gobierno de este Colegio. Hemos auspiciado y realizado dos reuniones entre todas las mujeres colegiadas y aunque la asistencia a las mismas pudo considerarse de aceptable, queremos seguir intentando una mayor participación en las próximas, queremos mantener un acercamiento hacia vosotras y conocer los distintos sectores a los que pertenecéis, así como compartir inquietudes e intentar puestas en común.

Se han dado a conocer algunos de los servicios que nos presta el Colegio, de los que a veces, por ir tan deprisa no somos conscientes de que podemos contar con ellos y del verdadero interés que puede suponer para nuestras gestiones cotidianas.

Nos gustaría hacer llegar nuestro agradecimiento a todas las asistentes a estas reuniones, así como invitar a las que por algún motivo no hemos tenido el placer de conocer. Queremos seguir contando con vosotras para la próxima convocatoria, por lo que nos gustaría recibir vuestras sugerencias e indicaciones para ocuparnos de ellas y poder contar con la presencia de un/una profesional que nos asesore e informe sobre ellas. Queremos ocuparnos de lo que os preocupe; y para ello o para cualquier otra cuestión, podeis poneros en contacto con nostras a través del e-mail del Colegio: sevilla@cgac.es

Reciban todas un cordial saludo

Gracia Gómez Reina
Contadora

CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

Web: http://www.cgac.es

ASUNTO: RESTAURANTES RECOMENDADOS POR AGENTES COMERCIALES

Estimados compañeros:

Estamos poniendo en marcha a través de nuestra página web, una Guía de Restaurantes recomendados por y para los Agentes Comerciales.

La principal novedad de esta Guía es que serán los propios colegiados los que transmitirán la información respecto de los restaurantes que, en su opinión, deben figurar en la misma, y las características de los mismos, ubicación, servicios, especialidades, precios, relación calidad-precio y cualquier otro dato que consideren de interés compartir con sus compañeros de profesión.

Los colegiados que lo deseen podrán acceder a la extranet de colegiados de nuestra página web, donde aparecerá en la parte izquierda un enlace a Guía de Restaurantes. Pinchando en la misma, accederá a:

- Recomendar un Restaurante
- Restaurantes recomendados

Al pinchar en “Recomendar un Restaurante”, aparecerá un formulario que el colegiado deberá rellenar y enviar. Una vez verificada la información, el establecimiento aparecerá en “Restaurantes recomendados”.

Al acceder a “Restaurantes recomendados” aparecerá una pantalla de búsqueda desde la que podrá tener acceso a la información suministrada por otros Agentes Comerciales.

Calendario IFEMA (Madrid) 2009

Acceso gratuito para Agentes Comerciales Colegiados, en los certámenes de carácter profesional

MAYO

07-09 EUROVENDING
Feria Europea del Vending

07-09 EXPOFRANQUICIA
Salón de la Franquicia

08-10 RETROMÓVIL
Salón del Vehículo de Época, Clásico y Deportivo

12-13 EVENT
El Evento de los Eventos.

12-14 GENERA
Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente

21-23 MULTIPRODUCTO SELECCIÓN

26-30 SIMA
Salón Inmobiliario Internacional de Madrid

29-07 jun SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN

JUNIO

03-05 BIDA
Bienal de la Dependencia y la Autonomía

10-11 IMEX - Impulso Exterior. Feria de Negocio Internacional e Inversiones. Servicios para la Internacionalización de la Pyme.

JULIO

16-18 SIMM
Salón Internacional de Moda de Madrid

SEPTIEMBRE

02-04 PROMOGIFT
Salón Internacional del Regalo Promocional

9-13 GIFTRENDS MADRID
Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería
INTERGIFT:
Salón Internacional del Regalo
IBERJOYA:
Salón Internacional de la Joyería, Platería, Relojería e Industrias Afines
BISUTEX:
Salón Internacional de la Bisutería y Complementos

22-24 SIMO
Feria Internacional de Informática, Multimedia y Comunicaciones

23-25 FER-INTERAZAR
Feria Internacional del Juego

24-26 MODACALZADO + IBERPIEL
Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel

Pdte. CIBELES MADRID FASHION WEEK

OCTUBRE

02-04 ARTECUADRO
Salón Internacional del Cuadro y sus Componentes

07-09 LIBER
Feria Internacional del Libro

06-08 EXPOCECOFERSA
Encuentro Comercial de Ferretería

22-24 VISCOM SIGN ESPAÑA
Exposición Internacional para la Industria de la Comunicación Visual

23-25 MADRID GOLF
Todo el golf en un sólo espacio

23-25 SALÓN LOOK INTERNACIONAL
La Feria de la Imagen y la Estética Integral

23-25 LAS MIL Y UNA BODA EN MADRID
Muestra Monográfica de Productos y Servicios para Bodas y Celebraciones

27-30 TRAFIC
Salón Internacional de la Seguridad Vial y el Equipamiento para Carreteras

31-04 Nov ESTAMPA
Feria Internacional de Arte Múltiple Contemporaneo

NOVIEMBRE

03-06 BROADCAST
Salón Profesional Internacional de la Tecnología Audiovisual

04-06 FRUIT ATTRACTION
Feria del Sector de Frutas y Hortalizas

13-15 ESQUÍ Y MONTAÑA
Feria Nacional de los Deportes de la Nieve,de la Montaña y de sus Destinos Turísticos

13-15 NATURIVA
Feria del Ecoturismo

17-19 SALÓN DEL VINO - IBERWINE

18-20 HOREQ
Salón del Equipamiento para Hostelería

18-20 EATIN´OUT
Convención de Foodservice

21-29 FERIARTE
Feria de Arte y Antigüedades

24-25 **FERIA DE EMPLEO PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD**

26-29 FISALUD
Feria de la Salud

28-29 BEBÉS Y MAMÁS
Salón del Bebé, Nuevos y Futuros Padres

28-08 Dic EXPO-OCIO
Feria del Tiempo Libre

DICIEMBRE

04-07 INTEGRA MADRID
Feria de Productos y Servicios para Inmigrantes

05-13 HABITALIA
Feria del Hogar

20-30 JUVENALIA
Feria de la Juventud

FIRA DE BARCELONA 09

ABRIL

Saló Internacional del Turisme a Catalunya 2009
16 de abril de 2009 - 19 de abril de 2009 - MJ
Expo EcoSalud 2009 17 de abril de 2009 - 19 de abril de 2009
Construmat 2009 20 de abril de 2009 - 25 de abril de 2009 - GV.

MAYO

Salón Internacional del Automóvil 2009
9 de mayo de 2009 - 17 de mayo de 2009 - MJ
ICNC 2009 10 de mayo de 2009 - 13 de mayo de 2009 - G.V
Hispack 2009 11 de mayo de 2009 - 15 de mayo de 2009 - GV
BTA - Barcelona Tecnologías de la Alimentación 2009
11 de mayo de 2009 - 15 de mayo de 2009
Carbon Expo 2009 27 de mayo de 2009 - 29 de mayo de 2009 - GV-
Salón Internacional del Cómic de Barcelona 2009
29 de mayo de 2009 - 1 de junio de 2009 – MJ

JUNIO

SIL 2009 2 de junio de 2009 - 5 de junio de 2009 - GV-
Protextile Digital 2009 4 de junio de 2009 - 6 de junio de 2009
Bcn Bridal Week - Noviaespaña 2009
12 de junio de 2009 - 14 de junio de 2009 - GV
Hit 2009 17 de junio de 2009 - 19 de junio de 2009 - MJ
Ele España 2009 17 de junio de 2009 - 19 de junio de 2009 - MJ
Chemspec Europe 2009 17 de junio de 2009 - 18 de junio de 2009 - MJ
Sónar 2009 19 de junio de 2009 - 20 de junio de 2009 - GV

AGOSTO

ESC 2009 29 de agosto de 2009 - 2 de septiembre de 2009 - GV-

SEPTIEMBRE

European Conference on Power Electronics and Applications 2009 8 de septiembre de 2009 - 10 de septiembre de 2009 - MJ
Expohogar Otoño 2009 19 de septiembre de 2009 - 21 de septiembre de 2009 - GV-
Eurocoat 2009 29 de septiembre de 2009 - 1 de octubre de 2009 - GV-

OCTUBRE

Mascota 2009 1 de octubre de 2009 - 4 de octubre de 2009
Sonimagfoto & Multimedia 2009
7 de octubre de 2009 - 11 de octubre de 2009
Salón Internacional del Caravaning 2009
10 de octubre de 2009 - 18 de octubre de 2009 - GV-
Fira del Taxi 2009
17 de octubre de 2009 - 18 de octubre de 2009 - MJ
Piscina Bcn 2009 20 de octubre de 2009 - 23 de octubre de 2009 - GV
Barcelona Meeting Point 2009
27 de octubre de 2009 - 1 de noviembre de 2009 - MJ-
BNF 2009 29 de octubre de 2009 - 31 de octubre de 2009 - MJ

NOVIEMBRE

Magic Internacional 2009
6 de noviembre de 2009 - 8 de noviembre de 2009
Expominer 2009
6 de noviembre de 2009 - 8 de noviembre de 2009 - MJ-
Salón Náutico Internacional de Barcelona 2009
7 de noviembre de 2009 - 15 de noviembre de 2009 - PV - GV-
Bodas & Bodas 2009 14 de noviembre de 2009 - 15 de noviembre de 2009 - MJ-
NIVALIA 2009 16 de noviembre de 2009 - 18 de noviembre de 2009
Saló del Hobby 2009 20 de noviembre de 2009 - 22 de noviembre de 2009 - MJ
Ocasión 2009 28 de noviembre de 2009 - 6 de diciembre de 2009 - MJ
Bcn Rail 2009 30 de noviembre de 2009 - 3 de diciembre de 2009 - GV

DICIEMBRE

EIBTM 2009 1 de diciembre de 2009 - 3 de diciembre de 2009
Auto Retro 2009 4 de diciembre

FERIAS ORGANIZAS POR FIBES (SEVILLA) 2009

SURBAN, FERIA DEL SUELO LA URBANIZACIÓN Y LA VIVIENDA

desde 15/04/2009
hasta 18/04/2009

FICODER, FORO INTERNACIONAL DE COOPERACIÓN DE DESARROLLO RURAL

desde 08/06/2009
hasta 10/06/2009

MERCAL, SALÓN DEL MERCADO ALIMENTARIO

desde 23/09/2009
hasta 25/09/2009

DISCAP, FERIA DE LA DISCAPACIDAD

desde 23/10/2009
hasta 25/10/2009

Este es el momento para Colegiarse

Durante los meses de Abril, Mayo y Junio, todos los compañeros que decidan colegiarse estarán EXENTOS del pago de las cantidades establecidas como cuota de ingreso.

Recordamos que además de está importante reducción de **150** € en la cuota de inscripción, las cuotas mensuales de 16´40 € son, además de deducibles fiscalmente, las cantidades que sostienen un sin fin de servicios para todos:

- Asesoramiento Fiscal
- Asesoramiento Jurídico
- Acceso a la "bolsa de representaciones extranjeras y nacionales"
- Salas de muestrario y reuniones
- Seguro de accidentes y vida
- y toda la información que aparece en la página 2 de esta misma revista.

"La colegiación al margen de obligatoria es buena para todos los profesionales. Invita a la Colegiación"

AVISO IMPORTANTE

Por cuestiones organizativas y con el fin principal de optimizar el servicio a los colegiados, **nuestras oficinas permanecerán cerradas el próximo verano del 1 al 23 de agosto.** Lo que se comunica con suficiente antelación con el fin de que gestionen u organicen su visita al Colegio teniendo en cuenta ese paréntesis vacacional.

Muchas gracias





CEPSA-STAR

DESCUENTOS EN GASOLINAS, GASÓLEOS Y CON RAPPEL DE CONSUMO

Si todavía no la tienes, solicita información y tu tarjeta Cepsa Star en tu Colegio, por teléfono o personalmente, y nosotros nos encargaremos de tramitarla por tí.

Telf. 670 77 61 02 (D. Pedro Maese)

Solicítala y Utilízala

FIESTAS NACIONALES Y AUTONÓMICA

1 de enero - Año nuevo (jueves)
6 de enero - Día de Reyes (martes)
28 de febrero - Día de Andalucía
9 de abril - Jueves Santo (jueves)
10 de abril - Viernes Santo (viernes)
1 de mayo - Fiesta del Trabajo (viernes)
15 de agosto - Asunción de la Virgen (sábado)
12 de octubre - Día de la Hispanidad (lunes)
2 de noviembre - Sustitución del 1 de noviembre, día de Todos los Santos (lunes)
7 de diciembre - Sustitución del 6 de diciembre, día de la Constitución (lunes)
8 de diciembre - La Inmaculada Concepción (martes)
25 de diciembre - Navidad (viernes)

PROVINCIA DE SEVILLA. FIESTAS LOCALES 2009

Localidad	Fecha	Fecha
AGUADULCE	24-ago	25-ago
ALANÍS	1-jun	8-sep
ALCALÁ DE GUADAIRA	5-jun	21-sep
ALCALÁ DEL RÍO	9-sep	11-sep
ALCOLEA DEL RÍO	11-may	8-sep
ALGÁMITAS	16-ene	24-jul
ALMADÉN DE LA PLATA	18-may	17-ago
ALMENSILLA	4-may	29-jun
ARAHAL	22-jul	7-sep
AZNALCÁZAR	11-jun	25-jul
AZNALCÓLLAR	29-jun	7-sep
BADOLATOSA	6-ago	8-sep
BENACAZÓN	5-ago	6-ago
BOLLULLOS DE LA MITACIÓN	25-jul	4-sep
BORMUJOS	27-may	11-jun
BRENES	11-jun	9-oct
BURGUILLOS	13-jul	2-oct
CABEZAS DE SAN JUAN, LAS	24-jun	14-sep
CAMAS	26-may	11-sep
CAMPANA, LA	18-may	10-sep
CANTILLANA	8-jun	8-sep
CAÑADA ROSAL	27-jul	27-ago
CARMONA	15-may	8-sep
CASARICHE	25-abr	27-jul
CASTILBLANCO DE LOS ARROYOS	3-ago	31-ago
CASTILLEJA DE GUZMÁN	29-jun	7-oct
CASTILLEJA DE LA CUESTA	13-abr	28-abr
CASTILLEJA DEL CAMPO	11-jun	10-ago
CASTILLO DE LAS GUARDAS, EL	29-jun	17-ago
CAZALLA DE LA SIERRA	16-jul	14-ago
CONSTANTINA	21-ago	24-ago
CORIA DEL RÍO	8-sep	22-sep
CORIPE	11-may	29-jun
CORONIL, EL	14-ago	17-ago
CORRALES, LOS	4-may	3-ago
CUERVO, EL	2-mar	7-oct
DOS HERMANAS	14-may	15-may
ÉCIJA	8-sep	18-sep
ESTEPA	18-may	17-ago
FUENTES DE ANDALUCÍA	23-feb	24-ago
GARROBO, EL	24-ago	13-oct
GELVES	11-jun	31-ago
GERENA	29-may	1-jun
GILENA	7-oct	29-dic
GINES	26-may	11-jun
GUADALCANAL	24-jul	31-ago
GUILLENA	11-jun	8-sep
HERRERA	26-jun	7-ago
HUÉVAR DEL ALJARAFE	19-ene	1-jun
ISLA MAYOR	16-jul	29-sep

Localidad	Fecha	Fecha
LANTEJUELA	1-jun	7-oct
LEBRIJA	12-sep	14-sep
LORA DE ESTEPA	28-sep	29-sep
LORA DEL RÍO	20-ene	8-sep
LUISIANA, LA	4-may	14-ago
MADROÑO, EL	9-feb	1-jun
MAIRENA DEL ALCOR	27-abr	8-sep
MAIRENA DEL ALJARAFE	23-ene	26-jun
MARCHENA	11-jun	7-sep
MARINALEDA	3-feb	4-dic
MARTÍN DE LA JARA	27-jul	7-oct
MOLARES, LOS	18-may	29-jul
MONTELLANO	18-may	3-ago
MORÓN DE LA FRONTERA	18-sep	21-sep
OLIVARES	11-jun	5-ago
OSUNA	18-may	8-sep
PALACIOS Y VILLAFRANCA, LOS	18-may	5-ago
PALOMARES DEL RÍO	1-jun	7-sep
PARADAS	11-may	15-jul
PEDRERA	26-feb	15-jun
PEDROSO, EL	10-ago	8-sep
PEÑAFLOR	18-may	18-ago
PILAS	13-abr	29-jun
PRUNA	4-may	24-ago
PUEBLA DE CAZALLA, LA	19-mar	14-sep
PUEBLA DE LOS INFANTES, LA	1-jun	19-ago
PUEBLA DEL RÍO, LA	20-ene	11-jun
REAL DE LA JARA, EL	21-ago	24-ago
RINCONADA, LA	19-mar	15-sep
RODA DE ANDALUCÍA, LA	29-jun	8-sep
RONQUILLO, EL	7-ago	8-sep
RUBIO, EL	3-ago	7-oct
SALTERAS	2-feb	9-feb
SAN JUAN DE AZNALFARACHE	11-jun	24-jun
SAN NICOLÁS DEL PUERTO	27-jul	13-nov
SANLÚCAR LA MAYOR	18-may	11-jun
SANTIPONCE	2-oct	5-oct
SAUCEJO, EL	10-ago	7-oct
SEVILLA	28-abr	11-jun
TOCINA	13-may	14-sep
TOMARES	20-ene	27-may
UMBRETE	1-jun	24-ago
UTRERA	24-jun	8-sep
VALENCINA DE LA CONCEPCIÓN	27-may	9-oct
VILLAMANRIQUE DE LA CONDESA	29-may	1-jun
VILLANUEVA DE SAN JUAN	24-jun	7-oct
VILLANUEVA DEL ARISCAL	3-abr	25-jul
VILLANUEVA DEL RÍO Y MINAS	1-jun	4-dic
VILLAVERDE DEL RÍO	25-may	8-sep
VISO DEL ALCOR, EL	11-may	12-sep

LA PNL Y LA NEGOCIACIÓN

Autor: Lic. Joaquín Monzó Sánchez

La Programación Neurolingüística (PNL) estudia la experiencia subjetiva, analiza cómo organizamos lo que percibimos y filtramos el mundo exterior a través de los sentidos.

Cuando negociamos mantenemos una comunicación en la cual nos creamos una imagen positiva o negativa de la otra parte según lo que percibamos de ella. Por un lado está la imagen personal pero por otro, está la imagen que se forma a través de la utilización del lenguaje verbal y no verbal.

Mediante la correcta utilización de dichos lenguajes podemos conseguir que la ora parte negociadora se cree una imagen positiva nuestra y esté predispuesto a negociar o, por el contrario, una incorrecta utilización de dichos lenguajes hace que esta imagen sea negativa interrumpa el buen hacer del negociador.

Todos percibimos a través de los sentidos, pero la teoría de la PNL nos refleja que hay personas que utilizan con más frecuencia, en la percepción del mundo exterior, unos sentidos que otros.

Hay pertonas que perciben el exterior preferentemente por la vista, otros por el oído y otros por el olfato, gusto y tacto, dando lugar a los visuales, auditivos y kinestésicos respectivamente.

Conocer qué tipo de persona es la otra parte negociadora (auditiva visual o kinestésica) nos facilita la preparación del proceso dialéctico; hay que tener en cuenta su lenguaje verbal y utilizarlo nosotros también la comunicación. La aplicación de la PNL requiere práctica y entrenamiento, el negociador debe preparar expresiones y palabras para cada tipo de personas, con el fin de que la comunicación resulte fluida y variada.

Los negociadores visuales

Son los que perciben la realidad preferentemente a través de la vista. Cuando estamos negociando con ellos tienen que ver que se les presta atención, necesitan ser mirados. De esta manera se facilita el feed back y se ayuda a que la otra parte se cree una imagen lo más positiva posible de nosotros.

Para ganar su confianza hay que comunicarse con ellos mirándoles a la cara, conseguiremos que se sientan atendidos y entendidos. Utilizan mucho palabras relacionadas con lo visual, se sienten a gusto cuando se comunican con otras pertonas que también las utilizan, por lo que cuando negociemos con este tipo de personas debemos utilizar palabras y verbos visuales como; mirar, ojear, percibir, reparar, divisar, distinguir, advertir, contemplar, presenciar, asistir.

Para detectar si la otra parte negociadora es visual o no, hay que fijarse en su modo de hablar. Por o general, hablan más rápido de lo normal, explican muchas cosas al mismo tiempo y no terminan las frases, su tono de voz es alto, piensan en imágenes.

Toda negociación empieza por un sondeo inicial donde se tratan aspectos generales. Aquí se puede utilizar el verbo ver, y palabra como visualización, visión...

Por ejemplo: Ayer vi un artículo de vuestra compañía en el periódico local.

En el transcurso de la negociación, cuando estamos tratando aspectos importantes para ambas partes (las llamadas virables a dosificar) podemos introducir el tema con palabras y verbos que despierten su atención e interés como mirar.

Si tratamos temas importantes pero que queremos mentarlos superficialmente (son nuestros secretos en la negociación) se puede utilizar palabras y verbos más superficiales como ojear, echar un vistazo.

Si queremos tratar algo que no se ha hecho hasta el momento y es importante para nosotros, podemos utilizar el verbo advertir o reparar y palabras que despierten atractivo e inclinación hacia el tema tratado.

Cuando queremos que la otra parte se fije en algo o llamarle la atención sobre algún argumento se puede utilizar el verbo contemplar.

En negociaciones en las que hay que hacer una demostración de algún producto o servicio se puede utilizar el verbo presenciar y palabras que reflejen la situación presente, sobre todo, hablar en presente, se consigue que la persona perciba las cosas como accesibles e inmediatas.

Ejemplo:

– Te llegará dentro de dos meses.
– Te llega dentro de dos meses.

Es bueno, durante todo el proceso dialéctico mantenerse a una distancia que permita a la otra parte visualizar todos los movimientos que hagamos, esto le hace sentirse cómodo.

los negociadores auditivos:

Los que perciben la realidad preferentemente a través del oído. Les gusta que se trate tema por tema, para ganarse su confianza hay que hacer pausas frecuentes. Es aconsejable utilizar palabras que describan situaciones de escucha.

Cuando la otra parte se está dirigiendo a nosotros hay que utilizar estímulos verbales que reflejen que se les está atendiendo y entendiendo. Son negociadores que para sentirse escuchados necesitan oír, de vez en cuando, estímulos como “aha...”, “si...”, “entiendo...”, “eso es...”, “mmmmm...”

A la hora de argumentar las variables hay que organizarlas e ir tratando tema por tema, sin prisas. Los auditivos tienden a alargar las conversaciones.

En las negociaciones cuando se tratan temas generales es bueno utilizar el verbo oír y palabras que denoten cosas sin importancia.

En el transcurso de la negociación con los temas importantes para ambos o con temas que queremos que despierten curiosidad, se debe utilizar palabras relacionadas con la escucha (oye..., escucha...) y el verbo escuchar.

Al tratar temas de interés para mi parte, utilizar palabras relacionadas con atender, prestar atención, hacerse cargo, estar pendiente.

Si una de las partes es auditiva y la otra visual es difícil que lleguen a un entendimiento, ocurre lo que comúnmente se llama “no hay feeling”, “hay algo que no me convence”. Esto es debido a que el visual habla más rápido, no termina las frases y trata varios temas a la vez, justo lo contrario al auditivo.

Los negociadores kinestésicos.

Personas que perciben el exterior principalmente a través del tacto, gusto u olfato. Son personas con mucha capacidad de concentración: Para ganarse su confianza tenemos que demostrarles cercanía, que estamos dispuesto a ir de su mano a cualquier lugar.

Les gusta ir despacio en las negociaciones, más aún que a los auditivos. Tratan tema por tema con una lentitud que suele poner nerviosos a los visuales.

Al principio de la negociación, les gusta saludar muy amistosamente, no se sienten incómodos si se les habla muy cerca. Habitualmente saludando dando una palmada en la espalda o te cogen del brazo para hablar contigo, también agradecen que la otra parte utilice este tipo de comportamiento. Para que se sientan a gusto con nosotros tenemos que demostrarles proximidad. No vale una llamada por teléfono para acercar posturas, tenemos que ir y estar presentes, en contacto físico.

Respecto a las llamadas telefónicas hay que considerar que, por lo general, una misma llamada telefónica dirigida a un kinestético, con frecuencia, no da el mismo resultado que la misma llamada dirigida a un auditivo o visual. A los auditivos se les llama más asiduamente y a los kinestésicos y visuales se les visita.

En el sondeo inicial es bueno tratar temas relacionados con sus sensaciones. Siempre comenzar el diálogo preguntando ¿Cómo estas? O expresiones similares que demuestren que te interesas por ellos.

En el transcurso de la negociación debemos utilizar palabras que describan sensaciones. Los verbos más utilizados son palpar, tentar, sonar, pulsar, corresponder, competer, incumbir, pertenecer, repartir, importar, olfatear, inquirir, indagar, averiguar, investigar, oliscar, olfatear, probar, paladear, saborear, degustar, catar, agradar, placer satisfacer, complacer, disgustar, desagradar.

Es difícil que un visual y un kinestésico se entiendan, al primero le gusta mantener una distancia prudencial a la hora de comunicarse con la otra parte, así tiene una visión general de ésta. El kinestésico sin embargo, busca la proximidad, no se siente a gusto si hay una separación más o menos amplia entre las partes.

Todo esto hay que practicarlo y se puede aprender. En el mercado nos encontramos muchos cursos de negociación pero no todos compaginan el arte de negociar con la importancia de la comunicación. Hay que buscar un tipo de formación que desarrolle una modalidad de aprendizaje dónde se aúne conocimientos y habilidades para alcanzar dicho objetivo.

Joaquín Monzó

Diario de Sevilla • JUEVES 18 DE DICIEMBRE DE 2008 23

Vivir en Sevilla

Fiesta de los agentes comerciales sevillanos



● El Colegio de Agentes Comerciales, cuyo presidente es Francisco Pérez Morón (en la imagen), ofrece el sábado día 20 una cena en el Hotel Meliá Sevilla en la que se nombrará colegiado de honor a Fernando Gabardón de la Banda y Francisca Gómez Guerrero, y se dará la medalla de oro al ex presidente, Manuel José Diánez.

"Nuestra Fiesta en la prensa local"



Los agentes comerciales de Sevilla celebran a su patrona, la Esperanza Macarena

IN MEMORIAM



Ha fallecido nuestro compañero **Rafael del Río Anderica**, tenía 99 años y era la historia viva de nuestra organización. Se colegió en el año 1944 y desde ese momento entró a formar parte activa de la vida colegial, fue presidente de su sección (artículos de loza, vidrio, etc.), perteneció como Vocal a la Junta de Gobierno en los años 60 y 70, colaboró más que activamente con la cooperativa de viviendas auspiciada por el Colegio en esa época. Su figura después de 65 años era algo más que familiar, a sus casi 100 años seguía apareciendo por su colegio todos los meses acompañado de su esposa, su "excusa" para hacerlo era el pago de su simbólica cuota de pertenencia al Club de Jubilados "Nicolás Fontanillas", personaje con quien le tocó vivir y convivir las vicisitudes de más de 50 años de profesión.

Desde las páginas de esta Revista con la que tantas veces colaboró, queremos dejar constancia de nuestro recuerdo y agradecimiento a Don Rafael del Río, profesional que dejó huella y que otros usamos como camino. Descanse en paz.



Nuestro compañero y Vocal de Junta de Gobierno D. José Manuel Pozo Indiano, asistió en la localidad de Pilas a la conferencia organizada por el Ateneo Cultural y Solidario "Isabel La Católica, una mujer, una reina, mecenas de la cultura".



Alumnos que realizan el curso para la obtención del certificado de profesionalidad de Agente Comercial, en la localidad de Estepa, visitaron nuestro Colegio donde mantuvieron un coloquio sobre la figura del Agente Comercial y la función del Colegio con nuestro Presidente y Contadora.



Componentes de la Asociación Artística Cultural El Albarelo y del Taller de Cerámica del Distrito Nervión San Pablo, acompañados de nuestro compañero Don Fernando Juan Almenara en su visita reciente a nuestra sede social

Fe de errata: En la Revista anterior, en la página 7, en el apartado de vida colegial, por error se consignó el "Ateneo Popular" cuando en realidad su nombre correcto es Ateno Cultural y Solidario.

Reglamento del Servicio Jurídico del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

Texto aprobado por la Junta de Gobierno, en su reunión celebrada el 30 de Enero de 2009.

TÍTULO 1

GENERALIDADES

ARTÍCULO 1.
El Servicio Jurídico se encuentra constituido con la finalidad de prestar asistencia jurídica a nuestros colegiados, definida en el artículo 4 de este Reglamento y funciona en parte, a expensas del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla.

ARTÍCULO 2.
Son fines del Servicio Jurídico del Colegio de Sevilla, los siguientes:

a) Organizar y dirigir a través de su letrado las acciones judiciales pertinentes para la defensa de los intereses profesionales de los Agentes Comerciales y facilitar la dirección letrada y representación procesal en su caso, en los litigios de carácter profesional, dentro de los límites previstos en este Reglamento.
b) Asesorar a la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, y, por ende, al propio Colegio a través de su Letrado.

ARTÍCULO 3.
El litigio de carácter profesional comprende:
a) El asesoramiento en forma escrita o verbal, a criterio del Letrado.
b) La conciliación o reclamación previa en su caso.
c) La dirección letrada de los litigios cuya cuantía exceda de 900 Euros.
d) La representación procesal por medio del Procurador, siempre que la intervención de éste en los respectivos litigios sea preceptiva y necesaria.
e) El abono de los honorarios y derechos del Abogado y Procurador de la contraparte cuando se condenare al colegiado al pago de esas costas procesales.

ARTÍCULO 4.
A los efectos de lo previsto en el Artículo 3, se consideran litigios de carácter profesional los que tengan lugar entre el colegiado y alguna de las empresas representadas para la ejecución, interpretación y cumplimiento de sus contratos de Agencia o representación, ya sean de naturaleza laboral o mercantil.

ARTÍCULO 5.
Tendrán la consideración de colegiados, a los solos efectos del Servicio Jurídico, aquellas Sociedades civiles o mercantiles, comunidades de bienes, agrupaciones de interés económico o personas morales de otro tipo, tengan o no personalidad jurídica y siempre y cuando se reúnan los requisitos siguientes:

a) estén integradas exclusivamente por colegiados.
b) sean también colegiados sus representantes legales.

Las referencias que se hagan a los colegiados en este Reglamento también se extenderán a las Comunidades, agrupaciones o personas morales antes definidas.

ARTÍCULO 6.
1. Todos los colegiados en situación de alta y al corriente en sus obligaciones colegiales, tendrán derecho, desde el mismo momento de su alta colegial, al servicio jurídico adscrito a este Colegio pero única y exclusivamente en su modalidad de "asesoramiento en forma escrita o verbal, a criterio del Letrado", a que se refiere el apartado a) del artículo 3, en relación con el artículo 4, de este Reglamento.
2. Para ser beneficiario del resto de actuaciones del Servicio Jurídico que se detallan en el artículo 3 de este Reglamento, se requerirá, al menos, una antigüedad de 1 año de colegiación y estar al corriente de sus obligaciones colegiales.
3. No obstante lo previsto en el apartado anterior, si las actuaciones a iniciar por el Servicio Jurídico derivaren de relaciones con la empresa o empresas representadas anteriores a la incorporación del Agente al Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, para tener derecho al 100% de gratuidad del Servicio, siempre dentro de los límites establecidos en este Reglamento, precisará estar colegiado en el citado Colegio más de cinco años ininterrumpidos. En el caso de no cumplirse el requisito anterior, la gratuidad del Servicio Jurídico, siempre dentro de los límites establecidos en el presente Reglamento, solo alcanzaría al periodo de colegiación en plenitud de derechos, calculándose la cobertura por la proporción del tiempo anterior y posterior a la permanencia en la colegiación, excluyéndose los periodos en que pudiera haber estado en suspensión de derechos, y con una antigüedad en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla de, al menos, 1 año ininterrumpido.

4. El colegiado que cause baja en el Colegio antes de finalizar todas las actuaciones iniciadas a su proceso, decaerá en su derecho a las prestaciones del Servicio Jurídico. Se exceptúa el caso de defunción.
5. En ningún caso corresponderá al Servicio Jurídico la obtención de antecedentes, traducciones y medios probatorios que hayan de ponerse a disposición del Letrado encargado del litigio, corriendo también a cargo del litigante el otorgamiento de apoderamientos y los gastos de desplazamiento que en su caso sean necesarios.

TÍTULO II

RÉGIMEN ECONÓMICO DEL SERVICIO

ARTÍCULO 7.

1. La cobertura económica del Servicio Jurídico tendrá un límite de 2.100 € de costo, a las que se acumularán todos los pagos realizados por el Servicio Jurídico en defensa del Colegiado en los tres años anteriores. El pago del exceso, si lo hubiera, corresponderá al colegiado. Este límite operará para todos los conceptos conjuntamente, también para los comprendidos en los apartados b), c), d) y e), del artículo 3° de este Reglamento, salvo que la condena a la que se refiere el apartado e) se hubiere producido como consecuencia de una actuación negligente o abusiva del colegiado, en cuyo caso la totalidad de los costos serán a su cargo. Igualmente serán a cargo del colegiado la totalidad de los costes de todos los conceptos del artículo 3, aun cuando estuviesen inicialmente aprobados, si, en su actuar, facilita datos no ajustados a la verdad, documentos manipulados u oculta datos trascendentes, sin que sea esta una lista cerrada, bastando para la exclusión el actuar con dolo o culpa.
2. Cuando un colegiado de otro Colegio utilizase los servicios de la Asesoría Jurídica, todos los gastos correspondientes serán por cuenta del Colegio respectivo y, en su caso del propio colegiado.
3. En los pleitos ganados con condena en costas a la empresa, el importe que se obtenga por este concepto se destinará en primer lugar a compensar al Colegiado hasta resarcirle de todos los gastos procesales que haya afrontado. A continuación se cubrirán los gastos que hubiese realizado el propio Colegio y el resto, si lo hubiese, corresponderá a los profesionales jurídicos.

TÍTULO III

FORMA DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS

ARTÍCULO 8.

El servicio de Asesoramiento ó consulta será prestado por el Colegio al colegiado en su Sede Social y en el local habilitado a este fin, el correspondiente despacho, en los días y horas que al efecto se señalen.

La prestación del Servicio Jurídico de dirección letrada señalada en el artículo 4 de este reglamento, deberá preceptivamente ser precedido de las gestiones amistosas que razonablemente puedan evitar el litigio y se ajustarán a las normas contenidas en este reglamento.

ARTÍCULO 9.

1. Una vez que el Colegiado haya facilitado al Abogado del Servicio toda la documentación y aportando ó justificando en su caso, las pruebas que fundan su derecho y la información adecuada de la contra parte, el Letrado determinará conjuntamente con el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, su Junta de Gobierno, sobre la viabilidad de la pretensión, comprendiendo este dictamen la posibilidad razonable de ejecutar la sentencia favorable que se obtuviere.
2. Si en opinión del Letrado no existieran fundadas posibilidades de viabilidad, se lo expondrá a la Junta de Gobierno. Ésta, previa petición al colegiado de las alegaciones que considere convenientes y de cuantas otras diligencias considere necesarias, emitirá dictamen que será definitivo.
3. Si tras un dictamen negativo conforme a lo preceptuado en los dos puntos anteriores, el Colegiado litigase por su cuenta obteniendo resolución firme favorable a su derecho ó, en su caso, consiguiere ejecutar la sentencia, deberá ser resarcido por el Colegio de los gastos que el litigio le hubiere causado, por los mismos conceptos, con los límites establecidos en este Reglamento.

ARTÍCULO 10.

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla consignará en su respectivo Presupuesto la partida correspondiente para el sostenimiento del Servicio Jurídico.

ARTÍCULO 11.

La resolución de cuantas dudas e interpretaciones surjan del presente Reglamento o de su aplicación, así como la modificación o supresión del Servicio Jurídico o de su Reglamento, corresponderán a la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla.

DISPOSICIÓN ADICIONAL

El presente Reglamento sustituye al Reglamento vigente hasta el 31 de diciembre de 2008.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA

El Reglamento del Servicio Jurídico Nacional de 1 de Enero de 2006, será de aplicación a todos los asuntos terminados y que se encuentren en trámite al 31 de diciembre de 2008, entendiéndose por asunto en trámite todo aquel en el que se hubiere remitido solicitud de autorización.

DISPOSICIÓN FINAL

El presente Reglamento entrará en vigor el día 1 de Enero de 2009.

DATOS DE INTERÉS PARA LA ELABORACIÓN DE LA RENTA 2008



José Ramón Barrera Hurtado
Asesor Fiscal del Colegio

Como cada año nos dirigimos a Vd. para comunicarle que el próximo día 4 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 2008, 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 INVERSIÓN*
- *PAGOS FRACCIONADOS DE EMPRESARIOS Y PROFESIONALES*
- *ENAJENACIÓN 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 o 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, concretamente el importe que figura en la casilla 698 de la declaración de renta del ejercicio 2007. ***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 2008, NO ES NECESARIO INCLUIRLA EN EL SOBRE DE LA DECLARACIÓN, PERO DEBE CONSERVARLA DURANTE 4 AÑOS Y SEIS MESES, ES DECIR HASTA EL DÍA 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.

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 refleje la cuantía y el concepto de la misma.

19. Resguardos de ingresos producidos en cuentas vivienda.

20. Libros de ingresos y gastos profesionales del ejercicio 2008 y declaración de Renta del ejercicio 2007.

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 **4 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).*

Este año existe una novedad digna de mención, ya que con efectos del 1 de enero de 2008 desaparece la obligación de tributar por el Impuesto sobre el Patrimonio, es decir no existe obligación de presentarla.

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 teléfono 95 456 03 36 o 902 88 40 32.

TOUR OASIS
AGENCIA DE VIAJES

Ofertas especiales para los Sres. Colegiados, en Billetes de avión, renfe, barco, autobús, Hoteles, alquiler de vehículos, Circuitos nacionales, e internacionales.
Cruceros, nieve,
turismo rural y de salud.
Presupuestos sin compromiso para sus viajes de Ocio y profesionales.

C/ MURILLO, 20 - 41001 SEVILLA
TLF. 954212647 - FAX 954216435
sevilla1@viajestouroasis.com
www.viajestouroasis.com/sevilla1

Sección 9ª Tejidos, Confección, Mercería y Paquetería

AGENTES COMERCIALES EN FIMI Y CERO A CUATRO

Durante la pasada edición de las ferias del niño FIMI y CERO A CUATRO celebrada en Valencia el pasado mes de febrero, los Agentes Comerciales hemos sido protagonistas. Encabezados por nuestro presidente del Consejo General D. Ignacio Manzano Martín y arropados por el Colegio de Agentes Comerciales de Valencia hemos compartido tres días en los que caben destacar los numerosos contactos entre Agentes Comerciales de toda España en el *"Club del Agente Comercial"*, punto de encuentro que al mismo tiempo cubre las necesidades de acercar los colegios a las instituciones feriales.

Dª Pepa Ortiz directora de FIMI, nos ha facilitado y hecho muy agradable y fructífera nuestra presencia en Valencia; nos comunicó el nuevo proyecto para la próxima edición de FIMI, que cambiará de ubicación a nuevos pabellones, ello dará un giro importante con una nueva edición más interactiva y dinámica en la que los agentes comerciales queremos ser partícipes activos. Mantuvimos también una reunión con el director de ASEPRI D. Gabriel Folques, continuando con la política de colaboración.

De la misma manera mantuvimos los presidentes de las secciones una reunión con Doña Yolanda Aguirre responsable del área de atención al asociado (Asepri), en la que le expusimos la necesidad del Agente Comercial de contar con un contrato tipo para el sector, que contara con el beneplácito de fabricantes y asociados. También tratamos sobre la contratación de Agentes Comerciales Colegiados con el fin de potenciar nuestro colectivo ante el intrusismo detectado en el sector y que tanto daño nos hace, comprometiéndose a dar respuesta a nuestras peticiones en próximas reuniones.

Finalmente, el sábado 17 de Enero, se produjo el primer encuentro nacional de secciones de confección y Agentes Comerciales del sector. presidida por D. Ignacio Manzano Martín (Presidente del Consejo General), y compartiendo mesa D. Antonio Soriano Aznar (Presidente del Colegio de Valencia), D. Francisco Dancausa Ruiz (Presidente del Colegio de Córdoba), D. Miguel Arrebola Medina (Presidente de la Sección de Confección de Sevilla), y D. Francisco Javier Curros Hormigo (Presidente de la Sección de Confección Infantil y Puericultura de Córdoba).

En dicho encuentro se expuso la necesidad de crear una Coordinadora Nacional de Secciones de Especializados en Confección, y con tal motivo desde el Consejo General se emplazará, en un futuro próximo, a todos los Colegios de España y Secciones constituidas.

MIGUEL ARREBOLA MEDINA,
Presidente Sección 9ª "Textil"

El pasado día 6 de Febrero celebramos otra reunión de la sección Nº 9
(Textil, Confección, Paquetería y Mercería),

A la misma acudimos un buen número de compañeros, aunque me gustaría que fuésemos más, pues así tendríamos más respuestas a nuestras inquietudes, más participación significa más información sobre clientes y empresas, evolución del mercado y mayor capacitación para la actualización de nuestros listados de clientes.

LA GRANDEZA E IMPORTANCIA QUE PUEDA TENER UNA SECCIÓN, SOLAMENTE LA PUEDEN DAR SUS COMPONENTES, ES DECIR, USTEDES, NOSOTROS, TODOS UNIDOS.

Como primer punto del Orden del Día presentamos al compañero Sergio Esteban Zamorano como 2º Vocal, con la misión de intentar coordinar a todos aquellos compañeros del sector infantil y Puericultura y así poder ofrecer una mejor cobertura a tan numerosa representación que tenemos en la sección.

La Junta dio cuenta de todo lo acontecido en el ejercio 2008, como la presencia de compañeros en las ferias de Textil/Hogar o Fimi y la buena acogida que tuvo el CLUB DEL AGENTE COMERCIAL inaugurado en Valencia con motivo de la feria Infantil. Muchos compañeros de estos sectores estuvieron representados en pantallas interactivas durante la celebración de estos certámenes, con su información profesional y personal.

La sección aprobó con una muy buena acogida la revista "MODA HOY" entre sus clientes, fabricantes y compañeros del sector, el presidente dio las gracias a tantos compañeros que lo llamaron y le mandaron correos dándole la enhorabuena por la difusión de la misma. De la misma manera comentamos la presentación de la revista "Mundo Infantil" a la cual fuimos invitados por los compañeros de la sección de Córdoba.

Posteriormente el Sr. Juan Brachi comentó a los presentes la forma de hacerse una página Web a través del Colegio, con pasos muy sencillos, tomando los compañeros asistente buena nota de ello.

PARA QUE TOMES DEBIDA NOTA DE NUESTRA PRÓXIMA REUNIÓN, QUEDAMOS EMPLAZADOS PARA EL PRÓXIMO 5 DE JUNIO.

En la pasada reunión de la Sección 9ª (Textil), fue nombrado nuevo Vocal de su Junta Directiva Don Sergio Manuel Esteban Zamorano, deseándole desde estas páginas los mayores aciertos en el desempeño de su nuevo cargo.



PRESENTACIÓN DEL PRIMER NÚMERO DE LA REVISTA DE LA SECCIÓN 9ª TEJIDOS, CONFECCIÓN, MERCERÍA Y PAQUETERÍA, *"MODA HOY"*

Ofrecemos unas instantáneas de la presentación del primer número de la Revista "Moda Hoy", que tuvo lugar en la sede del Colegio el pasado mes de Diciembre, y a la que asistieron Don Manuel Maesrtre Barrajón, Presidente del Consejo Andaluz, Don Francisco J. Curros Hormigo, Presidente de la Sección de Confección Infantil y Puericultura del Colegio de Córdoba y Don Rafael Martínez Gómez, miembro de la misma Sección; además del Presidente de nuestro Colegio, Presidentes anteriores, la Junta Directiva de la Sección y numerosos colegiados inscritos en la misma.

















FIESTA PATRONAL

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla se complace en informarles que el pasado sábado día 20 de Diciembre, celebró la tradicional Cena de Gala del Colegio como colofón de los actos que anualmente celebran en honor de su Patrona, Ntra. Sra. de la Esperanza Macarena. Macarena y que se iniciaron el pasado día 18, festividad de la Esperanza, con una Misa en la Basílica de la Macarena, oficiada por D. Jesús González s.d.b.

Más de un centenar de colegiados acompañados de sus cónyuges e invitados, se dieron cita en el Hotel Meliá Sevilla, contando con la presencia del Presidente del Consejo General (Don Ignacio Manzano Martín), el Presidente del Consejo Andaluz (Don Francisco Manuel Maestre Barrajón) entre otras personalidades e invitados.

El acto sirvió como escenario para la entrega de Diplomas y Distinciones Colegiales a distintos miembros de la familia colegial:

Título Profesional a Dª Lourdes Fátima Rodríguez Maya.

Título de 25 años en la colegiación, al actual Presidente del Colegio Don Francisco Pérez Morón.

Título de 50 años a Don Agustín Roiz Muriente y Don Fernando Juan Almenara.

Colegiados de Honor a Doña Francisca Gómez Guerrero y a Don José Fernando Gabardón de la Banda.

MEDALLA DE ORO DE LA COLEGIACIÓN al anterior Presidente del Colegio: Don Manuel José Diánez Morán.

La velada, que fue amena en todo momento, concluyó con un sorteo de regalos entre los asistentes y la música de la orquesta Ébano hasta la madrugada.

BODAS DE ORO EN LA COLEGIACIÓN



Agustín Roiz Muriente



Fernando Juan Almenara



José Mellado Ramírez

COMPAÑEROS Y EMPRESAS COLABORADORAS CON LA FIESTA ANUAL DE NUESTRA PATRONA 2008

- Hijo de José Ymbert
- Cepsa Estaciones de Servicio
- Aljarafe Gestión (D. Enrique Ramírez Flores)
- D. Manuel Martínez Barreiro
- Club de Jubilados Nicolás Fontanillas
- Banco de Andalucía
- Centro de Formación Afoban (D. Enrique Liger Martín)
- Helvetia Seguros

RECONOCIMIENTOS DE LA COLEGIACIÓN

MEDALLA DE LA COLEGIACIÓN EN SU CATEGORÍA DE ORO

A Don **Manuel José Diánez Morán**, Agente Comercial Colegiado, quizás esta sea, sin mayores artificios, la mejor manera de definirlo. Profesional comprometido con la marcha de su Colegio siempre estuvo, sigue estando, y promete que lo seguirá estando, ligado a la historia reciente de nuestra organización; su tío, Salvador Diánez, que fue Secretario de nuestro Colegio en los años 60-70, posiblemente fuese el "culpable" del amor de D. Manuel Diánez por el mismo, y siguiendo los pasos de su recordado tío siempre se mostró atento a las necesidades de su Colegio, en el que ingresó siendo muy joven en el año 1966, adscribiéndose a la Sección Textil a la que aún pertenece.

Desde 1994 ostentó el cargo de Secretario hasta el año 2002 en que fue elegido Presidente; hombre cercano y de gran talante democrático, de él cabe destacar entre sus virtudes la de saber escuchar y saber delegar en sus compañeros la comprometida carga de la Dirección del Colegio, creando a su alrededor un verdadero equipo. Desde la presidencia de este Colegio, fue elegido Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Agentes Comerciales, cargo en el que también sin duda alguna deja huella de su personalidad y profesionalidad.



Estimando el propio interesado que su periplo como Directivo del Colegio terminó, decidió no volver a presentarse para este menester en las últimas elecciones, optando por dejar paso a personas portadoras de nuevas inquietudes, sin que ello suponga falla ni quebranto en la buena marcha de la Colegiación, a la que pretende seguir defendiendo desde su cargo de Vocal de la Cámara de Comercio. Pensamos que por todo lo expuesto y por lo mucho imposible de plasmar por escrito sobre su personalidad, es sobradamente merecedor de ostentar esta Medalla de la Colegiación en su categoría de Oro.

NOMBRAMIENTO DE COLEGIADOS DE HONOR A

Don J. Fernando Gabardón de la Banda, Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla, es también Licenciado en Historia por la misma Universidad. Por ello y por su más que demostrado amor por la historia de su ciudad, no dudó en aceptar el encargo de este Colegio de escribir



su reciente Historia; de recoger en un libro el devenir de nuestro colectivo a lo largo de un siglo de vida, un siglo cargado de vivencias, personalidades, y múltiples etapas unidas a las etapas vividas por nuestra ciudad en lo económico, lo social, lo político y como no, lo comercial.

Quiere el Colegio dejar constancia en este acto de su agradecimiento por la dedicación y cariño demostrado a nuestra organización, nombrándole Colegiado de Honor, "Cicerone" de nuestro censo; entre el que descubrió, de forma sorprendente, la figura de su abuelo Don José de la Banda, Colegiado a quien terminaría dedicándole su libro.

Y a Dª Francisca Gómez Guerrero (Paquita Gómez), nació en Sevilla hace algunos años; y hoy tiene la suerte de ser, tres veces madre y cinco veces abuela.

Desde muy pequeña, fue alumna de la Academia de Adelita Domingo, amante de la copla y el canto, amó la saeta y rezó, por lo que en su dilatada carrera cuenta con numerosos reconocimientos a su buen quehacer, también cuenta con el mayor y el mejor de los premios posibles: el reconocimiento de nuestra Semana Santa, ya que su figura y su voz es conocida y reconocida por todo el ámbito cofrade sevillano.

Casada con nuestro compañero D. Rafael García de Castro, Paquita nunca dudó en ponerse al servicio de todo cuanto el Colegio le solicitó, ya en el año 1990 puso su granito de arena colaborando en el homenaje que ofreció el Monte de Piedad a nuestro Presidente D. Nicolás Fontanillas, y desde entonces hasta ahora sigue unida a nosotros sin poner reparos, dando a los Pregones que organiza el Club Nicolás Fontanillas todo el esplendor que proponen sus oraciones, sus saetas.

Además nos consta que seguirá haciéndolo porqué tiene verdadero cariño a esta organización.

Gracias Paquita. Nos sentimos orgullosos de tenerte en nuestro Censo Honorífico.



Seccion 7ª "Materiales de Construcción, Saneamiento y Ferretería"

Sevilla 30 de Enero de 2009

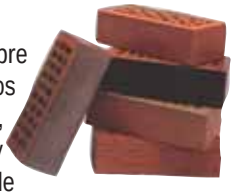
Abre la reunión el Sr. Presidente del Colegio D. Fco. Pérez Morón, poniendo nuevamente la sede y los servicios colegiales a disposición de la sección y sus componentes.

Posteriormente se dio paso a la lectura del acta de la reunión anterior aprobándose por unanimidad.

Tomó la palabra el presidente de la sección Sr. Martín, quien presentó al D. Rafael Cruz, miembro del Club de Jubilados "Nicolás Fontanillas", quien tomó la palabra haciendo mención a sus inicios como colegiado en el sector del juguete, siendo posteriormente con la creación del club cuando su vinculación al colegio fue mayor, ya que al pertenecer éste a la federación de personas mayores hubo que actualizar y hacer nuevos estatutos para estar dentro de la normativa requerida; tambien nos habló sobre sus vivencias profesionales a lo largo de su dilatada carrera y sobre su actual ocupación en la preparación de reuniones, actos culturales y viajes que realizan através del club y a los que nos invitó a participar a todos los interesados.

Retomando el orden del día establecido para la reunión, en cuanto a la situación del mercado y los retos, exigencias y actualización del agente comercial, todos llegamos a la conclusión de que no debemos tirar la toalla ante esta crisis y utilizar la imaginación y todo nuestro saber para buscar nuevas formas de organización, de trabajo.

En este sentido, comenta el compañero Jorge Adame la conveniencia de rentabilizar nuestro tiempo, desprendiéndonos de algunas representaciones que nos generan pocos beneficios, pero en cambio nos ocupan mucho tiempo para su introducción en el mercado, siendo el nivel de exigencia y profesionalidad demasiado elevado. todo esto nos lleva a la conclusión del interes en llegar a acuerdos generales en el momento de aceptar nuevas representadas, exigiendo contraprestaciones e implicando al gabinete jurídico del colegio, para que redacte un contrato tipo que recoja nuestros intereses y poder presentar a esta nuevas representadas que solicitan nuestros servicios para introducir sus artículos.



El compañero Antonio, comenta sobre una empresa por la que en los últimos años han pasado ya 7 u 8 agentes, aprovechándose de los conocimientos y las carteras de clientes de cada uno de ellos. También comenta sobre la posibilidad de pasar copia del acta de la reunión a cada uno de los asistentes.

Se comenta por otro compañero la necesidad de adaptarnos a los nuevos sistemas de venta en distribución, dependiendo del tipo de producto, Paco Rosales comenta al respecto que siempre habría de contar con las representadas y el producto en concreto para ver dichas posibilidades.

Se acuerda tener un punto de encuentro en "Gambrinus" los arcos, el próximo 9 viernes 27.2.09 a las 13,30 h. para seguir tratando sobre nuestros profesionales.

Como último punto del orden día se da lectura al listado de clientes. Se aporta por algunos de los presentes datos sobre las nuevas suspensiones de pagos e impagos ocurridos recientemente en empresas del sector.

Sin nada más que tratar se cierra la reunión a las 14,00 h.



Necesitamos tener al día nuestra Base de Datos

Por ello rogamos a todos los compañeros envíen a la Secretaría de este Colegio un correo electrónico donde aparezcan los datos básicos para mantener fluida la comunicación Colegio-Colegiado, a saber: Dirección, Teléfono, Teléfono Móvil y Dirección de correo electrónico.

Muchas Gracias. Enviar Datos a: **sevilla@cgac.es**

Hemos comprobado que muchos compañeros han cambiado su e-mail y no nos lo han comunicado.



Grecia

Al sol de la Historia

1ª PARTE

Por

José Manuel Pozo Indiano
Colegiado nº 14.582

(Azul en las cúpulas, en el mar, en cielo azul.

Atenas la historia revisitada.)

Son muchos los que conocen la belleza de una puesta de sol. Pero sólo si la has vivido en Grecia podrás decir que también conoces su magia; cuando el sol se oculta y cae la noche comienza el espectáculo. Las inmaculadamente blancas casas de las islas Cíclades cambian gradualmente de color y sus luces se reflejan suaves en el agua. Es entonces, cuando se produce el fenómeno, es entonces cuando, como por ensalmo brota la magia. Me sentí extasiado y disfruté de ello en la pequeña isla de Mikonos.

Grecia como madre y crisol de la civilización occidental, es por derecho propio cuna de la belleza clásica. Antiquísima y arcaica cultura, tiene su máximo exponente en Atenas, punto de contacto de esa especial forma de entender la vida que supone la filosofía perfectamente aplicada.

Y con esta primera impresión, comenzaba una panorámica visita por dicha ciudad. La mañana era soleada y calurosa; pronto llegamos al Palacio Real y presenciamos el relevo de los disciplinados EUZONES. Proseguimos nuestro recorrido por la Biblioteca Nacional, la Universidad, Museo Arqueológico, y un sinfín de lugares, hasta llegar al umbral más significativo, los vestigios de un pasado que hace 2.500 años rozó la perfección.



Lugar donde dominaron el espíritu y las artes, lógicamente me estoy refiriendo a la sagrada colina de la Acrópolis, a la que accedimos a través de su monumental entrada, los PROPILEOS. Traspasado el pórtico, nos encontramos con el impresionante y legendario Partenón, la más perfecta muestra del Dórico, donde se puede apreciar el excepcional trabajo escultórico de Fidias.

En la misma colina, sobresale el hermoso ERECTION, con su célebre pórtico de las Cariátides, bellísimas esculturas de mujer, que soportan con gracia y firmeza el peso del ARQUITRABE.

Desde esta atalaya, dominando con la vista el paisaje, no hay más remedio que pararse a reflexionar sobre el grado de perfección socio-política que debió alcanzar esta ciudad, como para permitir tan extraordinario desarrollo intelectual y artístico.

Y mientras se hacen estas reflexiones, continuamos deleitándonos contemplando el Templo de Júpiter, y el tan renombrado y admirado Estadio Olímpico, donde tuvo lugar la celebración de los primeros juegos de la historia. Y como no, entre los bien conservados restos y vestigios del paso de Roma, observaremos el Teatro de Dionisio y la Puerta de Adriano.

Y al atardecer, sólo, sin más compañía que la sensual melodía del Sirtaki, me dejé perder por las calles del Barrio del Placa, entre las variadísimas tiendas de cerámicas, artesanía, y los típicos iconos de plata.

Al siguiente día partiendo del Puerto del Pireo, en un magnífico barco, nos preparamos para realizar un esperado y soñado crucero a través de las turquesas aguas del Egeo. Tras seis horas aproximadamente de travesía, desembarcamos en la referida isla de MIKONOS, donde admiramos su bellos rincones, sus diminutas y maravillosas calas, con sus aguas y fondo cristalino, marco excelente para el descanso y la ensoñación romántica.

En el Dodecaneso, cuenta la leyenda (y después de conocerlo no es de extrañar), que cuando Rodas surgió del mar, el dios Apolo maravillado por su belleza se prendó de ella y desde entonces la cubrió de bendiciones. Pero también los hombres se han enamorado, a través de los siglos de está isla única, y muchos de ellos dejaron aquí su huella en forma de impresionantes monumentos. Nos dirigimos pues a esta mitológica isla, de tal majestuosidad, que encandiló al Dios Apolo, y donde los mortales decidieron erigir la mítica figura del Coloso, faro que durante sesenta años, constituyó norte y guía de los barcos que surcaban las transparentes aguas que la circundan, y que con acierto fue considerado una de las siete maravillas del mundo antiguo. Aún se aprecian en buen estado de conservación, sus numerosos restos milenarios, como la calle de los Caballeros, su muralla, sus castillos medievales, y la peculiaridad de las empinadas calles de Lindos, población de la isla de indudable colorido, que en su punto más alto está coronada por una gran Acrópolis sobre la bahía, desde la que según la tradición, desembarcó en su día el Apóstol San Pablo.

(Continuará)

MEMORIA DE ACTIVIDADES PROGRAMADAS Y REALIZADAS EN EL AÑO 2008 POR EL CLUB NICOLÁS FONTANILLAS







8 Febrero. Visita a Moguer, Palos de la Frontera y Monasterio de la Rábida.

7 Marzo. XII Pregón de Semana Santa a cargo de D. Ángel Núñez Moreno.

31 Marzo. Elecciones para nueva Junta Directiva.

16 Abril. Segunda convocatoria de elecciones y constitución de la nueva Junta Directiva.

23 Abril. Presentación en F.O.A.M. de nuestra nueva Junta Directiva.

16 Mayo. Reunión de la Junta Directiva y acto de convivencia con la Junta saliente.

16 Mayo. Asistencia a la Asamblea General del Colegio.

4 Junio. Visita a la nueva Fabrica de Cervezas Cruzcampo.

20 Junio. Visita a la Reserva Natural de El Castillo de las Guardas (Sevilla)

11 Julio. Despedida de Dª Sol Granada, asiste la Junta Directiva junto con la Junta de Gobierno del Colegio.

25 Julio. Asamblea Extraordinaria del Colegio, asiste nuestro Presidente Sr. Negrillo.

19 Septiembre. Reunión de Junta Directiva.

19 Septiembre. Charla de D. Manuel Melado Prado sobre La Sevilla de la Guasa".

8 Octubre. Comienzan las partidas de dominó entre nuestros asociados, se espera poder celebrar algún Campeonato.

18 Octubre. Reunión de la "Asociación Solidaridad Intergeneracional" en el Hotel Occidental, asistiendo nuestro Presidente y Secretario.

30 Octubre. Asamblea General Ordinaria de FOAM, en el Hotel Zenit, asisten nuestro Presidente Sr. Negrillo, Vicepresidente Sr. Becerril y Vocal Sr. Martín Ferrín.

11 Noviembre. Celebración de la Misa de Difuntos por los colegiados fallecidos, celebrada por el Colegio en la Basílica de la Macarena, con asistencia de nuestra Junta Directiva.

14 Noviembre. Viaje a Monasterio y Fuente de Cantos (Badajoz), teniendo que lamentar durante el mismo el fallecimiento de nuestro compañero D. José Bejarano Fuentes.

27 Noviembre. Funeral de nuestro compañero, con representación de la Junta del Colegio, y nuestra Junta Directiva así como todos los asistentes a dicho viaje, los familiares agradecieron todo el cariño, afecto, y nuestra asistencia masiva a dicho acto.

2 y 3 Diciembre. Celebración en Benalmadena (Málaga) del Congreso Regional de FOAM, asistiendo nuestro Presidente y Vocal Sr. Triano.

18 Diciembre. Asistencia de la Junta Directiva en la Basílica Macarena de la Misa con motivo de la Festividad de Nuestra Patrona.

19 Diciembre. IV Pregón de Navidad, a cargo de D. Antonio Osuna Ramírez, acompañado con los sus villancicos de nuestra Colegiada de Honor Dª Paquita Gómez.

20 Diciembre. Celebración de la Cena Patronal con asistencia de algunos asociados con sus respectivas esposas.

LA JUNTA DIRECTIVA

MANTENIENDO EL RITMO

Desde la Revista anterior numero 18, hemos realizado distintos actos y actividades de los que queremos dejar constancia en estas páginas, así como anticipar los próximos eventos que tenemos previstos, de los cuales recibirán los miembros del Club oportuna comunicación.

Realizamos el día 14 de Noviembre el programado viaje a Monasterio y Fuente de Cantos (Badajoz), no siendo un agradable viaje como ya comentamos en la memoria de actividades del año anterior.

Los días 2 y 3 de Diciembre, se celebró en el Hotel Alay de Benalmádena (Málaga) el Congreso "Encuentro Regional de Mayores de Andalucía", asistiendo al mismo nuestro Presidente D. José María Negrillo y el Vocal D. José Luis Triano. El día 18 del mismo mes, los miembros del Club, encabezados por su Junta Directiva asistimos como ya es tradicional a la Misa en Honor por nuestra Patrona en la Basílica de la Macarena.

El 19 de Diciembre celebramos el IV Pregón de Navidad, en esta ocasión corrió a cargo de D. Antonio Osuna Ramírez, quien se vio acompañado por los villancicos de nuestra compañera Dª Paquita Gómez, siendo bastante concurrida la asistencia de nuestros asociados y resultando un acto muy agradable y entrañable por parte de todos.

El día 15 de Enero, la Junta Directiva recibió a compañeros del Colegio de Málaga, quienes ante la próxima constitución de una Asociación de Jubilados en dicho Colegio, deseaban información sobre nuestra marcha y pasos efectuados para su creación. Departimos con ellos y quedamos a su entera disposición para cualquier cosa que necesitaran en ese sentido.

El día 30 de Enero celebramos Junta Directiva con el fin de ultimar detalles sobre los próximos actos a celebrar:

De este modo, el día 20 de Febrero celebramos en el Centro Cultural Cajasol, un recital poético "Homenaje a los Poetas Andaluces" donde contamos con la colaboración de "Noches del Baratillo" y cuyo resultado fue un acto muy ameno y espectacular quedando maravillados con las actuaciones de los intervinientes. Posteriormente, el día 27 de Febrero, celebramos un acto de confraternidad la Junta Directiva y todos los colaboradores y actuantes en el acto anterior, donde les agradecimos sus atenciones y les obsequiamos con un CD con fotos y grabación de su actuación.









El día 13 de Marzo, se celebró el "XIII Pregón de Semana Santa", a cargo de D. Rafael Asquith Gómez con la saeta de Dª Paquita Gómez, resultando un bonito y emotivo acto, como viene siendo habitual, teniendo después nuestro acto de convivencia, en la que la asistencia fue muy numerosa.

LA JUNTA DIRECTIVA

Recordamos algunos de los distintos acuerdos de colaboración suscritos por el Colegio para beneficio de todos los colegiados:

- Con la GESTORÍA González-Serna S.L.
  En la c/ Amador de los Ríos, 33-1º E Tef. 954 417109 - 954 410956
  Para la gestión de cuantos trámites necesitemos en nuestra actividad profesional o vida privada.

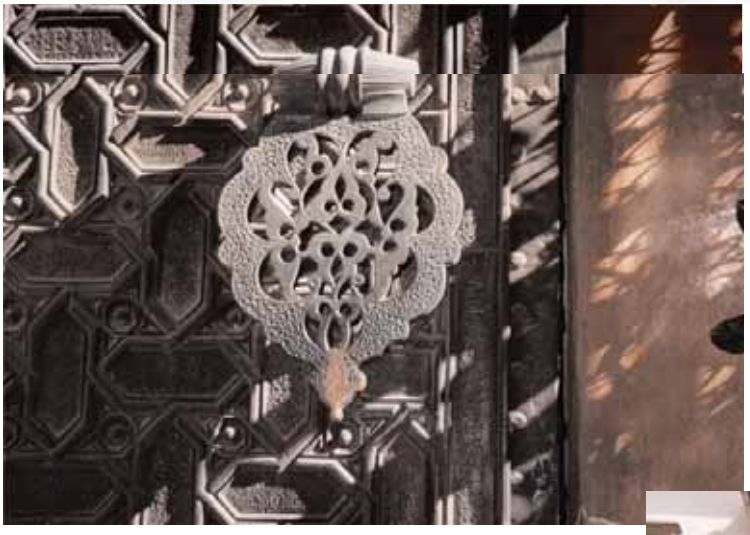
- Con el CONCESIONARIO OPEL Y SAAB (DIVISA)
  En Avda. Ramón Carande, 7 bajo Tef. 954 540534 - 607 531467
  David Baena Gómez
  Con descuentos exclusivos en vehículos, incluyendo ampliación de garantía y gastos de matriculación.

- Con el CONCESIONARIO VOLKSWAGEN Y AUDI (AVISA)
  Oferta de liquidación de vehículos en stock a precio de costo riguroso.
  Fernando Gamero
  Ventas Volkswagen Ventas Audi
  620 822038 - 627 485115

CURIOSIDADES DE NUESTRA CIUDAD



Carlos de Pablo Blanco Hidalgo
Colegiado nº 11.013

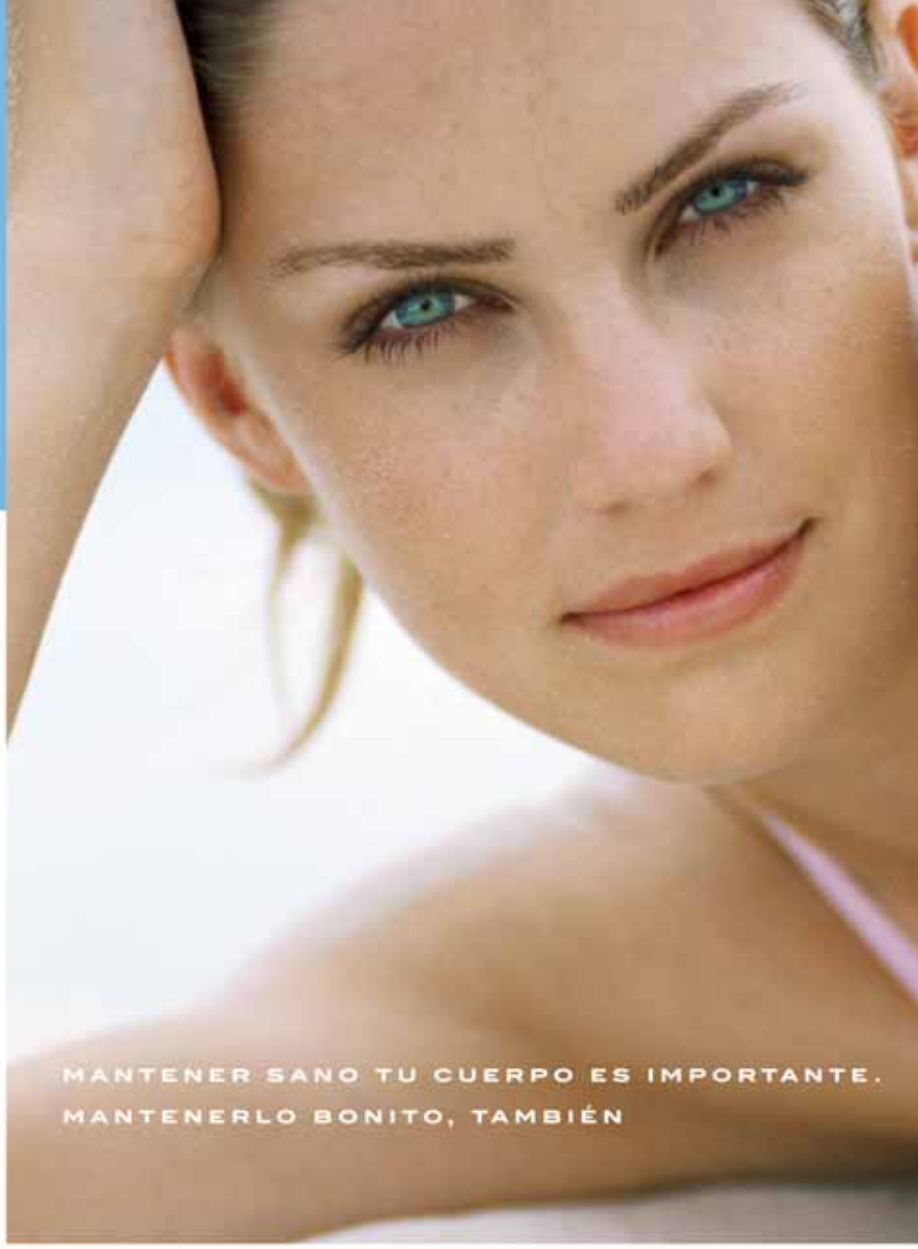


Aldaba de la puerta de uno de los patios de la mezquita de Sevilla. Actual Puerta del Perdón de la Catedral



Jardines de Murillo, Plaza de Alvarado. Imagen mariana en hornacina oculta tras los naranjos, justo junto a la casa de Murillo

UNA OFERTA EXCLUSIVA PARA EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA



Como miembro del **COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA**, tú y tus familiares directos podéis disfrutar de precios especiales en todos los tratamientos para hombre y para mujer de **CLÍNICA LONDRES**. Infórmate sobre nuestros tratamientos personalizados y condiciones de financiación. Además, si vienes entre mayo y julio te beneficiarás de una oferta muy exclusiva. Imprescindible acreditarse en la primera visita.

OFERTA EXCLUSIVA
PARA LOS MIEMBROS
DEL COLEGIO OFICIAL
DE AGENTES
COMERCIALES
DE SEVILLA

TRATAMIENTO		TARIFA PRIVADA	TARIFA Cº AGENTES COMERC. SEVILLA	PROMOCIÓN Cº AGENTES COMERC. SEVILLA de mayo a julio
FOTODEPILACIÓN MÉDICA LÁSER	COMPLETO INGLES + AXILAS	775 €	645 €	615 €
	COMPLETO INGLES + AXILAS + PIERNAS	2.470 €	2.095 €	1.975 €
MEDICINA CORPORAL	CIRCUITO 15*	950 €	795 €	725 €
	CIRCUITO 30*	1.530 €	1.300 €	1.220 €
MEDICINA FACIAL	TRATAMIENTO COMPLETO BOTOX	475 €	385 €	345 €
	TRATAMIENTO DUPLO ANUAL BOTOX**	855 €	725 €	680 €

Promoción especial en tiempo limitado (no acumulable)
Tarifas válidas hasta el 31/12/09

*Hasta 15/30 sesiones de endermología (LPG), vacuum, accent, mesoterapia, presoterapia o bodyter.
**Incluye 2 tratamientos completos de botox en un año.

15% de descuento en el resto de tratamientos excepto en cirugía y BIG

COMPLETO: Sesiones ilimitadas durante 3 años.

902 12 33 66
www.clinicalondres.es

C/ Ramón Carande, 9. Sevilla. Tel. 954 532 733

UNIDAD MÉDICA ESTÉTICA • UNIDAD CIRUGÍA PLÁSTICA • UNIDAD LÁSER • UNIDAD DE OBESIDAD

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA ESTÉTICA

BARCELONA / BILBAO / CASTELLÓN / CIUDAD REAL / MADRID / MURCIA / PAMPLONA / SEVILLA / TARRAGONA



Creamos confianza

En la vida todos necesitamos a alguien en quien confiar, y como sabemos que tienes muchas preocupaciones, te ofrecemos la experiencia de ciento cincuenta años de una gran compañía para quien tu seguridad y confianza son lo más importante. Con la garantía suiza de Helvetia. **www.helvetia.es**

150 1858-2008 Años

Cada día más seguros

helvetia