COLEGIACIÓN

Nº 21
(Época IX)
Boletín Informativo del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y su Provincia
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2009



- Día del Agente Comercial
- Secciones de Especializados
- Manteniendo el Ritmo
- Informes Asesorías

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.

ÉPOCA – IX NÚMERO - 21
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2009

Director
FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor
JOSÉ M. POZO INDIANO
GRACIA GÓMEZ REINA

Colaboradores
JERÓNIMO ZAMORA LOPEZ
FEDERICO SÁNCHEZ JIMENEZ
CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
SECCIÓN 9 "TEJIDOS"
SECCIÓN 7 "MATERIAL CONSTRUCCION
RAFAEL CRUZ ARMESTO
FRANCISCO JAVIER CAMINO PIÑA

Fotografías interiores:
VARIOS AUTORES

FOTO PORTADA:
ENTREGA TÍTULOS PROFESIONALES A NUEVOS COLEGIADOS.

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

Imprime
TECNOGRAPHIC S.L.
Depósito Legal: SE-276-1971

Reparto gratuito
para colegiados

Una nueva forma de abrir las puertas del Colegio. Entra en la Página Web. Utilízala, puedes incluir en ella tu mini-web personal y acceder a diferentes servicios.
http:://sevilla.cgac.es

De lo humano y lo divino



FRANCISCO PÉREZ MORÓN
PRESIDENTE

Ha supuesto para mi un verdadero honor y orgullo participar en el homenaje que nuestro Colegio, ha tributado a Don Francisco León Garrido, Presidente de Merkamueble S.A., Merkamueble Europa S.A., y uno de los nuestros. He podido comprobar como desde el trabajo bien hecho se puede conseguir casi todo en el mundo comercial, esto es:

- Crecer hasta límites insospechados
- Alcanzar y superar los objetivos marcados
- Obtener el reconocimiento de "todos" en el sector, empleados, Agentes Comerciales, competencia, y en general un amplio reconocimiento social en todos los ámbitos.

La figura de Don Francisco es la prueba irrefutable que desde la Agencia Comercial y la experiencia y conocimiento que ello aporta, se pueden establecer las bases necesarias para crear una estructura Empresarial digna de elogio. En el caso de D. Francisco y según sus propias palabras, los Agentes Comerciales formamos parte de su exitosa estrategia comercial, acaso más cercana al ámbito familiar que al de los colaboradores.

Hasta aquí mi último contacto con **lo humano**, con lo cercano, con lo real, con lo vivido junto a mis compañeros en el día del Agente Comercial como podréis comprobar en las páginas siguientes. Desde aquí una breve reseña de **lo divino**, de lo que se me antoja casi inabordable a nuestra comprensión, al menos a día de hoy, me refiero al *"Proyecto de Ley Ómnibus"* que si bien todavía es proyecto, y resulta un tanto confusa, algo si nos deja bastante claro: afectará a los Colegios Profesionales. *"La ley modificará leyes estatales de áreas como la administración pública, el consumo, el empleo, los servicios industriales y de construcción, la energía, el transporte y las comunicaciones, el medio ambiente y la agricultura y la sanidad. Pero en gran medida afectará a los servicios profesionales y a los colegios con la intención de modernizarlos. Según la Unión Profesional, en torno al 40% de las 411 enmiendas que se presentaron al proyecto han estado relacionadas con modificaciones que afectan a los colegios profesionales...".*

Espero que con el paso del tiempo y la ayuda de nuestros asesores, pueda traduciros esta divinidad con nombre de transporte urbano a la concreción de lo humano, de lo real. Hasta entonces, un saludo.

El Presidente

Sumario

Editorial
1 Firma del Presidente

Vida Colegial
2 Festividad Patronal
3 Representación del Colegio en Actos
11-14 Día Agente Comercial

Asesorías
4 Asesoría Jurídica
5 Asesoría Informática
16 Asesoría Fiscal

Información General
6 El Mercado

Secciones
8 Sección 7 "Material Construcción"
9 Sección 9 "Textil"

Servicios Colegiales
17 Helvetia Seguros
19-20 Servicios Colegiales

Secretaría
18 Lotería de Navidad, Misa Difuntos.

Colaboraciones
15 Entrevista Colegial.
21 Cersaie Bologna Italy
22 Marrakech
23 Medio Siglo de Agente Comercial.

Club Nicolás Fontanillas
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.

FIESTA ANUAL DE LOS AGENTES COMERCIALES CON MOTIVO DEL DÍA DE NUESTRA PATRONA

PROGRAMA DE ACTOS 2009

Viernes día 18 de Diciembre

A las 10'00 horas:

- Ofrenda floral a la Santísima Virgen.
- Solemne Misa de Acción de Gracias en honor de nuestra Patrona, la Santísima Virgen de la Esperanza Macarena en su Basílica.



A las 12,00 horas:

- V Pregón de Navidad, organizado por el Club Nicolás Fontanillas, que correrá a cargo del Doctor D. Ángel Núñez. Contaremos en el transcurso del mismo con la voz de nuestra Colegiada de Honor Dª Paquita Gómez, el acto tendrá lugar en la Sala Juan de Mairena de la Fundación Cajasol. C/ Laraña, 4.

- Tras el mismo, Copa de Vino ofrecida por el Colegio y el Club Nicolás Fontanillas en nuestra Sede Social de calle Orfila, 9.

Reseña Histórica

A propuesta del Sr. Don Fernando Valencia de los Santos, Presidente del Colegio de Sevilla, en la reunión del Pleno de la Junta Central celebrada en Diciembre de 1944, se acordó designar Patrona del Cuerpo de Agentes Comerciales a la Stma. Virgen de la Esperanza, bajo cuya advocación quedarían todos los Colegios según lo dispuesto en Circular de la propia Junta Central. El Rvdo. Sr. Obispo de Madrid-Alcalá D. Leopoldo Eijo Garay otorgó el "Breve o Cédula" declarando oficial el Patronazgo de la Virgen sobre nuestra Corporación.

"Cena de Confraternidad del Colegio de Procuradores" Nuestro Presidente Don Francisco Pérez Morón asistió a la cita representando a nuestro colectivo. En la imagen aparece junto a otros asistentes al acto: Decano del Colegio de Procuradores, Presidente del Colegio de Graduados Sociales, etc.





"Visita a nuestra sede de la Asociación de Empresarios de la Confección AECOM" Don Manuel Muñoz del Río, asesor adjunto a la Presidencia de dicha Asociación. En los pasados días nos visitó y acompañado de D. Miguel Arrebola, Presidente de la Sección Textil del Colegio fueron atendidos por nuestro Presidente y trataron sobre el futuro acuerdo de colaboración entre ambas entidades, para dar a conocer entre sus miembros los servicios que prestan.

"Conferencia de nuestro Colegiado de Honor" Dª Gracia Gómez y D. José Manuel Pozo (Contadora y Vocal 6º) asistieron en representación de la Junta de Gobierno a la Conferencia ofrecida por nuestro Colegiado de Honor Don Nicolás Salas, dentro de los actos organizados por el Club de Jubilados "Nicolás Fontanillas"



NUEVAS VENTAJAS PARA COLEGIARSE:

- Antiguos Colegiados que deseen reactivar su ALTA en el Colegio (Cuota de Inscripción Gratuita).
- Alumnos que hayan recibido el Curso de Agente Comercial de la Junta de Andalucía (Cuota de Inscripción Gratuita).
- Nuevas inscripciones 50% de descuento en cuota de inscripción hata el 31 de diciembre



Jerónimo Zamora López
Asesor Jurídico del Colegio

EL REGLAMENTO DEL SERVICIO JURÍDICO Y LA PERSONA JURÍDICA

El servicio jurídico que el Colegio presta a sus colegiados está regulado, como no podía ser de otro modo, por un reglamento interno debidamente aprobado por los órganos colegiales competentes. En dicho reglamento, entre otras particularidades, se establece quien tiene la condición de colegiado, y por tanto, puede resultar beneficiario del servicio.

Un tema especial son aquellos colegiados que prestan sus servicios de representación mediante una sociedad, bien limitada o bien civil, siendo que el artículo 5 del mencionado reglamento regula como será tratada esta cuestión. Concretamente, en el artículo 5 se establece:

> *Tendrán la consideración de colegiados, a los solos efectos del Servicio Jurídico, aquellas Sociedades civiles o mercantiles, comunidades de bienes o agrupaciones de interés económico, 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 o agrupaciones antes definidas.*

En su consecuencia, será necesario que todos los integrantes de la sociedad, asociación o agrupación, así como los legales representantes de estas sean Colegiados.

No obstante lo anterior, es sumamente habitual que estas sociedades estén constituidas por el agente colegiado y por familiares directos consanguíneos o cónyuges del agente, y que estos miembros de su familia no sean colegiados. En estos supuesto, y siempre que la inclusión de estos familiares lo sea a efectos puramente instrumental y que, en su consecuencia, los familiares del agente no tengan absolutamente ninguna relación con el ejercicio de la agencia, el Colegio está realizando una interpretación flexible del precepto y autorizando el servicio. Dicho lo dicho, no queremos dejar de indicar cual es la literalidad y la exigencia del precepto: ***"Todos los miembros de la sociedad deben ser colegiados".***

Nota de interés

Todos los colegiados que estén inscritos en la póliza colectiva que el Colegio mantiene suscrita con Sanitas, por favor contacten con nuestras oficinas en la mayor brevedad.



Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informático del Colegio



FAXES Y ORDENADOR

Aprovechando una reciente consulta de un colegiado y pensando que puede resultar muy útil para muchos agentes comerciales, voy a explicar un poco cómo podemos usar el ordenador para enviar y recibir faxes. Por otro lado informaré sobre diferentes empresas que proporcionan el servicio de envío y recepción de faxes a través del correo electrónico.

Aunque poco a poco vamos usando el correo electrónico para casi todas las tareas comerciales y personales, todavía existen muchos agentes comerciales que dependen del fax para recibir y realizar pedidos.

Si por algún motivo nuestro fax se ha estropeado o simplemente queremos ahorrar tinta y papel, podemos configurar nuestro ordenador para emular el funcionamiento de un fax.

De esta forma cuando recibamos faxes saldrían por la pantalla de nuestro ordenador en vez de por papel. También podemos diseñar el fax y la portada desde el ordenador directamente y enviarlo a un fax remoto.

Voy a indicar los pasos para la configuración basándome en Windows XP, pero para los demás versiones de Windows posteriores es prácticamente igual.

Lo primero que necesitamos es un módem analógico interno que haga también las funciones de fax. Casi todos los módems que vienen instalados en equipos medianamente nuevos y portátiles tienen compatibilidad con modo fax.

A continuación enumero los pasos a realizar:

1. Para saber si nuestro módem tiene compatibilidad con fax, vamos a “Inicio”, pulsamos con botón derecho encima del icono “Mi PC”, y entramos en “Propiedades”. Vamos a la pestaña “Hardware”, y dentro pulsamos el botón “Administrador de Dispositivos”.

2. En la ventana que se abre tenemos que localizar un apartado llamado “Módems”. Hacemos doble click encima de este apartado y nos aparecerá el modelo de nuestro módem. Si es compatible con fax, lo más normal es que ponga “Datafax módem”.

3. Una vez que sabemos que nuestro módem es compatible, nos vamos a “Inicio” y dentro a “Impresoras y faxes”. En la ventana que se abre vamos arriba a “Archivo” y dentro pinchamos en “Instalar una impresora de fax local”.

4. Si el servicio de fax de Windows está previamente instalado nos saldrá un asistente para introducir los datos del remitente, es decir, los nuestros. Si no está el servicio instalado, nos aparecerá una ventana pidiéndonos el cdrom de instalación de Windows XP. En este caso será importante tenerlo a mano ya que de lo contrario no podremos seguir con la configuración. Una vez que hemos rellenado los datos del remitente, nos aparecerá otra ventana con nuestro modelo de modem-fax, y la opción de configurarlo con respuesta automática después de determinados timbres.

5. Después nos aparecerá otra ventana para elegir el nombre del fax emulado que estamos configurando.

6. A continuación debemos elegir si queremos que el fax recibido salga por impresora o se guarde en un archivo tipo TIF dentro de un directorio que seleccionemos.

Una vez finalizado el asistente, podemos irnos a “Inicio”→ “Todos los programas” → “Accesorios” →“Comunicaciones” → “Fax” →“Consola de fax”.

Esta consola es muy parecida al gestor de correo “Outlook Express”, donde aparece la bandeja de entrada y salida, y los elementos enviados. Si queremos enviar un fax, vamos arriba a “Archivo” y dentro a “Enviar un fax”.

Nos aparecerá un asistente en el que en deberemos rellenar los campos de nombre del destinatario y el número de fax del destinatario. En la siguiente ventana nos dará la opción de crear una portada de fax rellenando una plantilla. Después deberemos seleccionar si queremos enviar el fax ahora o programarlo para una hora determinada. Finalmente aparece una vista previa del fax y la opción para enviarlo. Se conectará a la línea y enviará el fax.

Toda esta explicación no tendrá sentido si no tenemos en cuenta dos nociones muy importantes. La primera es que debemos tener un cable telefónico conectado desde la roseta de teléfono hasta la entrada de teléfono de nuestro ordenador. La segunda es que si finalmente decidimos usar el ordenador como fax, deberemos tenerlo siempre encendido para que la respuesta automática sea efectiva.

Y estas dos nociones nos pueden llevar a pensar que es algo un poco incómodo. Por eso existe una alternativa mucho más práctica y más acorde a las nuevas tecnologías.

Se trata de enviar y recibir faxes como si fueran correos electrónicos. La ventaja de este sistema es que podemos recibir los faxes cómodamente a nuestro ordenador. Podemos estar de viaje y recibir los faxes en nuestro portátil o pda. Y podemos crear un fax desde el ordenador y enviarlo a un fax real sin necesidad de tener un modem-fax preinstalado en nuestro equipo.

Por lo que he estado viendo, la única pega es que para recibir faxes a nuestro correo existen varias compañías que nos ofrecen esta posibilidad, pero requiere un alta y un

pago mensual. Algunos ejemplos son **www.efax.com**, **www.infofax.es**, y **es.popfax.com**

Para simplemente enviar un fax escaneado o compuesto desde el ordenador a un fax real sí que existen soluciones gratuitas, como por ejemplo **www.myfax.com/free/**, que nos permite enviar dos faxes gratis al día, con un número máximo de nueve hojas por fax.

En fin, espero haber ayudado un poco a entender el concepto de ordenador como fax y hacer ver que hoy en día podemos tener el fax en cualquier lado.

Federico Sánchez Jiménez

El mercado

EVOLUCIÓN DEL MERCADO

En el inicio de la Historia del hombre, el mercado como tal no existe porque el hombre como tal no necesita del mismo. Cada hombre cubre sus propias necesidades a nivel individual, tampoco se conoce el concepto de cambio, trueque o venta. Al igual que el concepto de mercadería.

Al formar tribus, la evolución de la vida en sociedad y la especialización de cada individuo en tareas específicas es lo que hace que se empiecen a experimentar cambios de productos por productos, naciendo en este preciso momento lo que hoy entendemos de una foma amplia por el MERCADO.

El cambio de la producción individual a la artesanal, y de ésta a la producción industrial, hace que su evolución se realice con una gran velocidad.

Con la producción industrial se permite conseguir que mayor número de consumidores puedan disfrutar de un mayor número de bienes, y, por consiguiente, esta realidad produce un desarrollo de mercado de ensanchamiento cada vez mayor, que junto con el desarrollo de la logística consigue una fluidez insospechada en sus principios.

Es entre 1900 y 1930 cuando se produce el desarrollo de la industrialización en el mundo, dándose una mayor capacidad productiva, pero aún entonces:

- El fabricante produce según sus propios criterios.
- El consumidor compra lo que puede o lo que encuentra.

Resumiendo, en esta primera etapa el fabricante y el consumidor están física y mentalmente alejados. El primero produce según sus criterios y más le interesa, y el segundo adquiere lo que encuentra, según la gama de artículos puestos a su alcance y sus posibilidades económicas.

Más tarde es donde existe un mayor incremento en la capacidad productiva, pero estamos lejos todavía de obtener una saturación de la demanda del mercado. El avance se produce en los siguientes aspectos:

- Los fabricantes se ven en la necesidad de abrir nuevos mercados para sus productos, y para ello es fundamental saber apoyarse en la logística.
- Se está consiguiendo una mayor cobertura en las necesidades del consumidor, quien ya empieza a encontrar con mucha más facilidad aquellos productos que necesita.
- Un mayor número de fabricantes competidores hace que el consumidor pueda empezar por primera vez a elegir un producto entre distintas marcas de fabricantes.

Esta situación origina una realidad nueva en el mercado, y a su vez diferenciada, que podemos resumir en los siguientes apartados:

3.3.1.1. Mercado de monopolio

Presenta la característica de que el fabricante es el único que produce el artículo y, consucuentemente define la calidad, el servicio, la presentación, el precio, el tamaño, los descuentos comerciales, etc….

Estando por debajo del fabricante los mayoristas, los detallistas y por último los consumidores.

3.3.1.2. Mercado inorgánico

Es aquel en el que domina el mayorista sobre el detallista, fabricante y consumidor.

3.3.1.3. Mercado de vendedores

Tiene como característica principal el que es un mercado oligopolista amplio. Es decir, existe un grupo de fabricantes comercializando productos similares y por consiguiente se establece una fuerte competencia. Entonces es cuando y por una consecuencia lógica la necesidad que tienen estos fabricantes de producir ventas para poder mantener la cuota de privilegio en su mercado.

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

CIERVO MODULAR S.L.



Con más de 30 años de servicios a sus clientes; Ciervo Modular, les sigue ofreciendo su catálogo de estanterías, mostradores, percheros, maniquíes, bustos, perchas. etc..

Visite nuestra exposición donde podrá ver las últimas tendencias del mercado.





C/ Alejandro Collantes, 33-37 41005 Sevilla
Tfno.: 954582930 Fax 954583132
mail ciervomodular@retemail.es
www.ciervomodular.es



DESCUENTOS ESPECIALES PARA AGENTES COMERCIALES

Sección 7ª
"Materiales de Construcción"

ACTA DE LA REUNIÓN DE LA SECCION 7ª "MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN"
SEVILLA 2 DE OCTUBRE DE 2009

Como en reuniones anteriores abre la sesión el Sr. Presidente del Colegio, poniendo una vez más la sede del Colegio a disposición de las necesidades de nuestra Sección y comunicando que se está trabajando en un proyecto para asistir a alguna Feria Internacional en el extranjero, representando al colectivo a sus secciones de especializados.

Igualmente nos recuerda el Sr. Presidente el almuerzo del día del Agente Comercial, que se celebrará el próximo 24 de Octubre y al que solicita nuestra asistencia.

El Presidente de la Sección da comienzo a la reunión recordando como surge la idea, la necesidad de poner en marcha la Sección 7ª "Materiales de Construcción".

A continuación se dio paso a la lectura del Acta de la reunión anterior, la cual se aprobó por unanimidad. Seguidamente, el Asesor Informático del Colegio nos explicó sobre la creación del "escritorio remoto", a través del cual poder trabajar desde nuestro portátil teniendo acceso a nuestro Ordenador Central, gracias a un programa gratuito bajado desde Internet.

Se hace referencia, para que conste en Acata, la complicación que significa el ser atendido por la Asesoría Jurídica, incluso para simples consultas que podríamos dejar resueltas telefónicamente. Al estar perfectamente regulada la relación Agente / Representada, deberíamos tener una buena asistencia jurídica para la defensa de nuestros derechos.

También tratamos acerca de la importancia de extender sobre nuestro ámbito de actuación la importancia y la obligación de la Colegiación, así como de denunciar a aquellas empresas que contraten a no colegiados. Igualmente sería conveniente crear un archivo de empresas que repetidamente busquen Agentes para la misma zona, usando la cartera de clientes de cada uno de ellos.

En otro orden de cosas se habló de lo recomendable que resulta a la hora de aceptar nuevas representaciones, pasar el contrato por el Colegio y la supervisión de Asesor Jurídico.

Se trató también de los constantes incumplimientos de algunas empresas de telefonía móvil, y se pidió del mismo modo la implicación del Consejo General en las denuncias a las representadas que por un motivo u otro no cumplen con los Agentes Comerciales, para que se refleje en el Colegio y no se atiendan sus peticiones posteriores de representantes.

Por último se decidió convocar al Vocal de la Cámara de Comercio a nuestra próxima reunión para transmitirle directamente nuestras inquietudes. Se vuelven a comentar los problemas que significan el cobro a algunos clientes y se leen las ofertas de representaciones recibidas en el Colegio. Terminando la sesión con la explicación por parte de Juan Brachi sobre la posibilidad que tenemos de crear una página mini-web dentro de la web del Colegio.

No habiendo más asuntos que tratar se dio por finalizada la reunión y se levantó la sesión.







Sección 9ª "Textil"

"Citta acoge el encuentro de empresas y agentes comerciales del textil y la confección."

Con el objetivo de presentar a empresarios andaluces del textil/confección los servicios que ofrecen tanto la Fundación Centro de Innovación y Tecnología Textil de Andalucía (Citta), como a los Agentes Comerciales del sector textil de los Colegios de Córdoba, Jaén y Sevilla, las instalaciones de Citta acogieron el pasado día 9 de noviembre, una jornada de trabajo en la que se debatieron aspectos que fomentasen la implicación y futuras colaboraciones entre ambas partes.

Entre los puntos mas destacados de este encuentro, cabe destacar la de la oferta y la demanda de representaciones. El contrato tipo de representación o el problema de la liquidez existente. Así como la función de las secciones especializadas del Textil, en el ámbito Colegial.

Inauguró el encuentro el Presidente de la Fundación D. Tomás Delgado del Toro.

Disertó sobre los servicios de CITTA; D. Rafael González Segundo.

Presentó las funciones e importancia del Colegio; D.Francisco Dancausa Ruiz (Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Córdoba).

Y trataron sobre el papel que cumplen y deben cumplir las secciones especializadas; D. Rafael Martínez Gómez (por el Colegio de Córdoba) y D. Miguel Arrebola Medina (por el Colegio de Sevilla).

Miguel Arrebola

Publicado en Priego Digital

Empresarios y agentes comerciales del sector textil estrechan lazos de cara a futuras colaboraciones

La Fundación Citta y el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la provincia de Córdoba celebran un encuentro en las instalaciones del Centro Tecnológico del Textil Andaluz

Redacción
Lunes, 09 de noviembre de 2009 (19:21:58)



Más de una treintena de agentes comerciales de Sevilla, Jaén y Córdoba, y empresarios del textil-confección de varios puntos de la región, han tomado parte hoy lunes en la jornada de trabajo destinada a fomentar la implicación y futuras colaboraciones entre ambas partes.

Las instalaciones del Centro de Innovación y Tecnología del Textil de Andalucía (Citta), con sede en Priego, han acogido este encuentro, organizado por la propia Fundación Citta y el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la provincia Córdoba, cuyo presidente Francisco Dancausa Ruiz, ha sido el encargado de presentar las funciones e importancia de este colectivo profesional, que nació como una necesidad de las empresas y que en estos momentos goza de una gran demanda.
Un encuentro "muy positivo", como apuntaba el presidente de la Fundación Citta, Tomás Delgado, "ya que ha permitido a los empresarios del textil que se han dado cita en el mismo entrar en contacto con los agentes comerciales, que tienen la posibilidad de incrementar las ventas de las empresas del sector y abrir nuevos mercados"…

Rues AUTOMOCION

Avda. Extremadura, 9 Pol. Inds. Los Girasoles Camas-Sevilla
Telf. 955 982 846/863 Fax. 955 980 202
e-mail: rues@ruesautomocion.com
www: ruesautomocion.com
Horario Invierno L-V 8.00 h. - 20.00 h.
Verano L-V 6.30 - 20.00 h.

Pone a su servicio una oferta económica para agentes comerciales

Mecánica-Carrocería

Hora de trabajo	40 €
Línea Pre-ITV	0 €
Acudir con su vehículo a un centro ITV y pasar dicha revisión por Vd.	50 €
Útil de diagnóstico (apagado de testigos de fallos de memoria)	0 €

- ✔ Todas nuestras reparaciones están protegidas por la garantía según ley en mecánica general y hasta 30 años por corrosión de pintura.
- ✔ Retirada y entrega de vehículos por nuestro personal, en su domicilio, lugar de trabajo o cualquier otro lugar que nos indique. Circunvalación de Sevilla.
- ✔ Ponemos a su disposición una amplia flota de vehículos de cortesía para aquellos casos en que sea necesario.
- ✔ Este servicio se prestará por solicitud expresa de nuestros clientes, los agentes comerciales tendrán preferencia, todo dentro de un lógico orden de espera.
- ✔ Lo mas importante, el servicio de vehículo de cortesía será completamente gratuito.
- ✔ Compañías aseguradoras adheridas:
  Mapfre, Línea Directa, Pelayo, Zurich, Alliance, La Estrella, Vitalicio Seguros, etc.










Día del Agente Comercial

Por su vinculación con los ámbitos comerciales de nuestra ciudad y por los relevantes méritos que concurren en su persona, la Junta de Gobierno de este Colegio creyó digno merecedor de ser nombrado "Colegiado de Honor" de nuestra Corporación a:

D. FRANCISCO LEÓN GARRIDO, Presidente de las Firmas Merkamueble S.A. y Merkamueble Europa S.A.

Este empresario andaluz nacido en 1944 en la ciudad de Córdoba, casado y con cuatro hijos, inició sus pasos en la vida laboral en dicha ciudad en el año 1966. Persona decidida y emprendedora, sus comienzos fueron como vendedor dentro ya del sector del mueble, junto con su socio el Sr. Ballesteros.

En el año 1972 decide trasladar su residencia a Sevilla, fundando en esta ciudad la Sociedad Merkamueble, empresa de carácter meramente familiar. Su creatividad, admirable tesón y espíritu de trabajo ante las adversidades, han hecho que hoy en día su expansión comercial traspase las fronteras de nuestro país llegando a distintos puntos de Europa, misión en la que siempre ha contado con la inestimable colaboración de los Agentes Comerciales.

Una vez aprobado el nombramiento, miembros de nuestra Junta de Gobierno encabezados por el Sr. Presidente, acudieron a la sede de la Firma Merkamueble para hacerle llegar a Don Francisco León el acuerdo llegado.



Palabras de Nuestro Presidente en el Nombramiento como Colegiado de Honor a D. Francisco León Garrido

Resulta un verdadero honor y placer para mi, como Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, ser el portavoz de mis compañeros de profesión, quienes de común acuerdo han decidido dejar constancia del agradecimiento del colectivo a la figura de D**on Francisco León Garrido**, ejemplo de profesionalidad en el mundo del comercio desde sus orígenes como Agente Comercial hasta su estatus actual como Presidente de las firmas Merkamueble S.A. y Merkamueble Europa S.A.; en su singladura comercial siempre ha ido dejando muestras de especial cariño y respeto por nuestra profesión y por cada uno de sus miembros, motivo más que suficiente para que este Colegio decidiera nombrarle **"Colegiado de Honor"** de su censo, siguiendo el protocolo establecido al efecto y aprobándolo su Junta de Gobierno en sesión ordinaria, todo ello de acuerdo con lo recogido en el Art. 98 de nuestro Estatuto de Régimen Interior.



Esperamos de Don Francisco que acepte nuestro humilde tributo de agradecimiento, así como que una vez formando parte de nuestro Censo Colegial, nos admita como "colegas".

Muchas Gracias

Día del

30 SEVILLA VIERNES 30-10-2009 ABC

LA GALERÍA

Pepa Juste



Con más de cuarenta años mimando el mundo del mueble, el nuevo colegiado de honor, Francisco León, asistió rodeado de sus familiares

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales celebra su día con distinciones y nombramientos

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales celebró su día con un almuerzo de confraternización en un restaurante sevillano, donde quisieron rendir merecido homenaje a los compañeros que cumplen sus bodas de oro en la colegiación con entrega de distinciones, y se nombró colegiado de honor a Francisco León Garrido, presidente de las firmas Merkamueble, S.A. y Merkamueble Europa, S.A. Al acto asistieron, Francisco Pérez Morón, presidente; Julio Lechado Vargas, vicepresidente; José D. Gómez Herrán de la Fuente, secretario; Fernando Romero Sanz, tesorero y los vocales.



Candela Yáñez, Gracia Gómez, Francisco Pérez Morón, Manuela Mellado y Olga Rodríguez











Diario de Sevilla • LUNES 26 DE OCTUBRE DE 2009

Encuentros



Victoria Ramírez
vramirez@grupojoly.com



Francisco Pérez Morón y Julio Lechado, presidente y vicepresidente, respectivamente, del Colegio de Agentes Comerciales; Francisco León Garrido, presidente de Merkamueble, y Fernando Romero, tesorero del colegio.



Manuel Algar Castillo, José Pérez Gómez, Antonio Bernabéu Rico y Rafael Becerril Bautista, colegiados que cumplen sus Bodas de Oro.



Gracia Gómez, Olga Rodríguez y Candela Yáñez (Junta de Gobierno).



Enrique Ramírez, vocal del Colegio, y Miguel Escudero.

Los agentes **comerciales** distinguen a Francisco León

El Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla celebró en el Restaurante La Raza un almuerzo de confraternización con motivo de la festividad del Día del Agente Comercial, un evento que años anteriores se ha conmemorado en el mes de diciembre, coincidiendo con la fiesta de su patrona, la Virgen de la Esperanza Macarena.

Asistieron al encuentro 170 personas. Tras el almuerzo se distinguió como colegiado de honor a Francisco León Garrido, presidente de las firmas Merkamueble y Merkamueble Europa, "por los relevantes méritos que concurren en su persona a través de su vinculación con el comercio de la ciudad". El empresario sevillano estuvo acompañado por tres de sus cuatro hijos y por parte del equipo de Merkamueble.

Asimismo se entregaron diplomas de mérito a Manuel López Morales, José Santos García y Enrique Sánchez Aguilar, que celebran este año sus Bodas de Plata en la colegiación; y se rindió homenaje, con la entrega de una distinción, a los colegiados Manuel Algar Castillo, Rafael Becerril Bautista, José Pérez Gómez y Antonio Bernabéu Rico, que cumplen sus Bodas de Oro.



Manuel López Morales, vocal del colegio; José Santos García y Carlos Enrique Sánchez Aguilar, que han cumplido 25 años como colegiados.









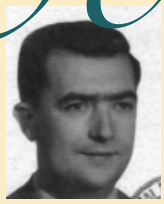
RELACIÓN DE COMPAÑEROS QUE CUMPLEN SUS BODAS DE PLATA EN LA COLEGIACIÓN:

25 años

D. Manuel Harillo Anet
D. Armando Domínguez Vela
D. Francisco M. Salas Bladón
D. Fernando González Cruz
D. Carlos E. Sánchez Aguilar
D. Francisco Rodríguez Orejuela
D. Manuel López Morales
D. Ángel Marín Yelo
D. Francisco J. Vega Calero
D. Juan C. Estéfani Piñero
Dª María Eugenia Pineda Gómez
D. Guillermo M. Ruiz Alonso
D. Manuel J. De Terry Sánchez-Blanco
D. José María Puerto Castro
D. Javier Rebollo Álvarez de Luna
D. Jesús Aguado Martínez
D. José Torres Granell
D. José Herrera Naranjo
D. Antonio Escot Madrid
D. José Santos García

RELACIÓN DE COMPAÑEROS QUE CUMPLEN SUS BODAS DE ORO EN LA COLEGIACIÓN:

50 años



Don José Pérez Gómez Coleg. Nº 7560
Fecha de nacimiento 13 de Julio de 1932, en Constantina (Sevilla).
Ingresó en el Colegio el día 18 de Noviembre de 1959, encuadrándose en la Sección de Tejidos y Confecciones.



Don Antonio Bernabeu Rico Coleg. Nº 7401
Fecha de nacimiento 31 de Mayo de 1926, en Castalla (Alicante).
Ingresó en el Colegio el día 29 de Abril de 1959, encuadrándose en la Sección de Juguetería.
Fue nombrado Vocal de Junta de Gobierno el 28 de Octubre de 1976.



Don Rafael Becerril Bautista Coleg. Nº 7628
Fecha de nacimiento 8 de Abril de 1930, en Pilas (Sevilla).
Ingresó en el Colegio el 11 de Diciembre de 1959, encuadrándose en la Sección de Productos Hortícolas.
Actualmente es Vicepresidente de la Asociación de Jubilados "Club Nicolás Fontanillas".



Don Manuel Algar Castillo Coleg. Nº 7528
Fecha de nacimiento 1 de Junio de 1936, en Sevilla.
Ingresó en el Colegio el 7 de Noviembre de 1959, encuadrándose en la Sección de Paquetería.
Fue Vocal de la Junta de Gobierno desde 1986 hasta 1994, ocupando En los Últimos años de Vocalía el cargo de Tesorero en sustitución del Titular.



Don José Luis Casado Guisado Coleg. Nº 7303
Fecha nacimiento 14 de Octubre 1938, en Sevilla.
Ingresó en el Colegio el 20 de Marzo de 1959, formando parte de la Sección de Automóviles.

Don Antonio Luque Vilches Coleg. Nº 7246
Fecha de nacimiento 3 de Mayo de 1919, en Larache (Marruecos).
Ingresó en el Colegio el 6 de Febrero de 1959.

Entrevistas a Colegiados cuya actividad está centrada en la industria



Colegiada Dª María Jiménez-Carlés Fernández Castro. Nº 17.558 Fecha de ingreso: Abril 2009

1. ¿Realmente la crisis económica de la industria ha afectado tan directamente a su actividad como pudiera parecer desde fuera?
MJCFdC: A grandes rasgos, sí, la crisis en la que aún estamos inmersos nos está afectando, indudablemente, por nuestra figura laboral, como consecuencia de la que padece concretamente la industria que es nuestro segmento de actividad. Sí matizar, que en porcentajes diferentes dependiendo de las áreas de industria que nosotros atendemos.

2. ¿Qué perspectivas personales tienen para el futuro de tu actividad?
MJCFdC: El futuro a corto y medio plazo, por el momento económico que estamos viviendo, está muy basado en dos frentes. El primero, conservar y acompañar a los clientes que ya atendemos y, con las reservas lógicas por la situación de cobro, ampliar la cartera de clientes que, por supuesto, siempre es una prioridad en toda actividad empresarial; en segundo lugar y no menos importante, equilibrar la facturación con los gastos y amortizaciones, lográndolo mediante la austeridad y el ajuste de los gastos, incluido los honorarios de unos y otros si fuera preciso.
Aplicando estas medidas creemos que podremos alcanzar un futuro de continuidad en nuestra actividad laboral/empresarial que es siempre el objetivo cuando te encauzas por un perfil como el nuestro, el de los agentes comerciales, mediadores, comerciales, etc.

3. ¿Qué papel puede jugar el colegio en vuestro ámbito?
MJCFdC: Bien, esta pregunta es interesante; haría dos distinciones; primera: siempre es conveniente que exista una organización reconocida y oficial que proteja y luche por los intereses, en este caso, de los Agentes Comerciales. La segunda aportación importante es el apoyo de profesionales cualificados en las distintas disciplinas que afectan a la administración de una empresa y otros aspectos como tener acceso a información comercial depurada, promoción de jornadas formativas, contar con un escaparate en la web, etc.
Personalmente, cuando faltan horas del día para atender tu labor profesional, cuando te surge alguna cuestión sobre la marcha, menor o mayor, saber que tienes el Colegio de Agentes para comentar y que te aporte unas líneas maestras, a mí me descarga en cierta medida, no he llegado a tener que utilizarlo pues tengo una persona que se ocupa del aspecto burocrático de la empresa pero es como los seguros, el día que precise el servicio, sé que me atenderán perfectamente.

4. ¿Quieres aprovechar esta oportunidad para?
MJCFdC: agradecer a las personas físicas que trabajan y/o colaboran en el día a día de la actividad del Colegio su tiempo y dedicación para que mantengan la llama viva, sobre todo porque creo que somos un colectivo, por nuestra actividad, que debemos ser poco participativos en los eventos, jornadas, reuniones, debates, etc., al menos es mi caso.
Como conclusión querría aportar mi experiencia personal: el trabajo honesto y constante y la vocación de servicio, son las herramientas básicas para ejercer con éxito cualquier labor profesional que asumamos.



Colegiado D. Antonio Carvajal Elizarán, Nº 13.338. Fecha de ingreso: Agosto 1987

1. ¿En realidad la crisis económica ha afectado a la actividad comerical?
AC: Sí, por supuesto, claro que ha repercutido en la actividad comercial. Incluso me atrevería a decir que de forma dramática en algunos sectores, especialmente el de la construcción, en el que desarrollo mi actividad profesional.
Hay que tener presente que, desde el año 1994, venimos disfrutando de un periodo de expansión económica; lo que no deja de ser extraño teniendo en cuenta la elevada duracción del mismo. Por tanto, era de prever que tras unas etapas de crecimiento se iniciara otra de marcada por la crisis.

2. ¿Perspectivas personales y futuro de la actividad?
AC: Habría que diferenciar la evolución de la situación a corto, medio y largo plazo. A corto plazo, tendríamos que hablar de una cuestión de supervivencia. No queda otra que resistir como se pueda.
A medio y largo plazo, habría que "aprovechar" la experiencia que nos brinda esta crisis para modificar la regulación del sector, especialmente en lo relativo a las formas de pago.

3. ¿Qué papel puede desempeñar en este momento el Colegio?
AC: Precisamente al hilo de lo anterior, el Colegio, además de prestar los servicios habituales, sobradamente conocidos por todos, debería desempeñar una labor más reivindicativa, en defensa de todo tipo de cuestiones relacionadas con el colectivo.

4. ¿Querías comentar algo más?
AC: Simplemente enviar un saludo a todos los compañeros, y recordar a los profesionales la importancia de colegiarse, pues sólo así conseguiremos que nuestro colectivo sea mas fuerte.

J. M. Pozo Indiano

NOTAS DE LA ASESORÍA FISCAL

A todos los compañeros que utilicen los servicios de la Asesoría Fiscal para la elaboración del **4/T de I.V.A.** y del Resumen Anual **modelo 390**, recordarles que el plazo para ello es del 1 al 30 de Enero 2010. Por lo que le recomendamos no dejen para última hora el cierre de sus libros contables y la resolución de cuantas dudas o posibles diferencias se hayan generado en el ejercicio contable que ahora termina.

Aunque todavía quede un poco lejano en el tiempo, desde la Asesoría del Colegio no queremos dejar pasar la ocasión para recordar los plazo de presentación del **modelo 347** (OPERACIONES SUPERIORES A 3.000 €) y que todos los años supone no pocas sanciones a los compañeros que olvidan o desconocen la obligación de presentarla en el mes de MARZO de cada ejercicio. De manera que si a lo largo del 2009 tuvo operación u operaciones que sumadas, con un mismo proveedor (gasolinera, telefónica, compra del vehículo, etc.) superan los 3.000 € debe cumplimentar dicho impreso 347 entre el 1 y el 30 de Marzo de 2010. Ojo, las Comisiones no son susceptibles de ser declaradas, sólo las compras (gastos y si procede, las ventas).

Para ésta, o cualquier otra duda sobre su fiscalidad no dude en ponerse en contacto con esta Asesoría. Trataremos de ayudarle.

ACUERDO DE COLABORACIÓN

Con **Viajes Triana** a través del cual podeis recibir regularmente en vuestro correo todas las ofertas que preparan para el colectivo.
Sólo tiene que comunicar su interés en las Oficinas del Colegio, desde allí se reenviará la información solo a los interesados.

Secretaría

Rogamos a todos a todos aquellos compañeros que dispongan de dirección de correo electrónicos (E-mail), nos la faciliten a la mayor brevedad posible con la finalidad de incorporarla a su ficha personal.
Pretendemos con ello llegar a optimizar los servicios, aprovechando las posibilidades que nos brindan las nuevas tecnologías, sobre todo para el envío personalizado de circulares informativas, cartas y todo tipo de comunicaciones de interés para el Colegiado.
Para ello basta con llamar a las Oficinas del Colegio o enviar un e-mail a: 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 complelentario.
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 malintencionados, 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.

ACUERDOS DE COLABORACIÓN

Recordamos algunos de los acuerdos de colaboración suscritos por el Colegio

- CLÍNICA BAVIERA
Av. de la Palmera, 37 c/. Enramadilla, 3
Sevilla Tfno. 954 296 744
Tratamientos de corrección visual por láser.
Precios especiales para colegiados y familiares.

- HERBALIFE
D. Alipio Blanco Tfno. 676 471 801
Control del peso – Cuidado personal – Nutrición mejorada y deportiva

– Alimentación personalizada.
Precios especiales para colegiados y familiares.

- CLíNICA LONDRES
Av. Ramón Carande, 9 Sevilla
Tfno. 954 532 733
Medicina y cirugía estética – Medicina corporal y facial – Fotodepilación.
Precios especiales para colegiados y familiares.

COMPAÑEROS FALLECIDOS EN EL PRESENTE EJERCICIO

Don Rafael del Rio Anderica
Don Fernando Yruela Rojas
Don Máximo López Borrero
Don Manuel Sánchez Valor
Don Manuel Berenguer Jou
Don José A. Vaca Parejo
Don Miguel Folgado Bueno
Don Antonio Haro Ramos
Doña Eugenio Ropero de la Fuente
Don José Cotán Díaz
Don José María Romero Fernández
Don Manuel Castrillo Rodríguez
Don José A. Fernández Almeida
Don Manuel Ruiz Mateos
Don Arturo Hidalgo Sánchez

El pasado martes día 24 de noviembre, celebramos Misa de Réquiem a las veinte y treinta horas, en la Basílica de la Esperanza Macarena (Patrona de los Agentes Comerciales), por el eterno descanso de las almas de nuestros compañeros fallecidos, a la que asistieron los miembros de la Junta de Gobierno, la Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas, familiares, amigos y compañeros.

LOTERÍA DE NAVIDAD



Como es tradicional, nos complacemos en comunicarle que tenemos a su disposición las participaciones de LOTERÍA para el próximo sorteo de NAVIDAD, al precio de cinco euros cada una, cantidad que se juega íntegramente, es decir, SIN RECARGO, habiéndonos correspondido en suerte el NÚMERO 61.917.

Estas participaciones puede adquirirlas en las oficinas del Colegio, o si su domicilio se encuentra alejado de nuestra sede social, mediante envío de cheque nominativo o giro postal, rogándole que el importe se ajuste a fracciones de 5 €. Las participaciones solicitadas le serán enviadas por correo certificado.

Si está interesado en obtener algunas participaciones, hágalo a la mayor brevedad en evitación de que más tarde no podamos atender su solicitud porque se hayan agotado, ya que NO SERÁN RESERVADAS telefónica ni personalmente.

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.
Información de Empresas que presentan Concurso Legal.
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 9.60 €. 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

Confección de páginas web a precio reducido.
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 €).
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 certificado 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 y página web informativa.
Hoteles con descuentos para Agentes Comerciales en toda España.
Guía de restaurantes recomendados para Agentes.
Acuerdo con la firma de alquiler de coches EUROPCAR

✔ 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

OFERTAS PERSONALIZADAS PARA EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES DE COMERCIO



Un cambio positivo.
Avisa, su concesionario oficial Audi, inaugura sus nuevas instalaciones en Sevilla.

Disfrutar de un gran espacio, de su modernidad, de una situación privilegiada, y que usted se beneficie de todo ello, son sólo algunas de la razones que han llevado a Avisa a trasladar sus instalaciones a una de las zonas mejor comunicadas de Sevilla.

Atención personalizada, contactar: Fernando Gamero, tel. 627 485 115 / 607 500 772
José Antonio Manzano, tel. 636 205 483

AVISA
Av. Fernández Murube, 24 (Pg. Ind. Ctra. Amarilla)
41007 - SEVILLA - Tel. 955 03 46 04

"Family Pack" opcional
Dos asientos integrados de niños
Airbags laterales traseros
Dos pantallas DVD
Toma de 230V en las plazas traseras
465 €

Volkswagen Passat
Edition Plus 2.0 ▸ TDI 110 CV ▸
23.500 €

- Climatronic Bi-zona
- Ordenador de a bordo
- Llantas de aleación
- 6 airbags
- Volante multifunción de piel
- Tempomat
- Radio CD-mp3
- Entrada de sonido Aux-in
- Faros antiniebla
- Coming Home / Leaving Home
- Encendido automático de luces
- Sensor de lluvia
- Asiento del conductor con regulación eléctrica de 6 posiciones
- ABS, EDS, ASR y ESP
- Auto-hold
- Sistema de arranque "Press&drive"
- Apoyabrazos centrales



Francisco Javier Montes Martín
663 92 64 40

Passat Edition Plus 2.0 TDI 110 CV por 23.500 €*
Cuota Renting por 482 €/mes**

* PVP recomendado para Passat Edition Plus 2.0 TDI 110 CV en Península y Baleares (IVA, transporte, impuesto de matriculación, promoción y aportación concesionario incluidos). ** Programa VolkswagenExclusivoEmpresas. oferta válida Servilease S.A. hasta el 31/05/09 para un Volkswagen Passat Edition Plus 2.0 TDI 110 CV con un contrato a 48 meses y 15.000 kilómetros anuales salvo variación en las condiciones del precio del vehículo. La cuota ofrecida no incluye IVA. Para otras versiones o equipamientos consulte en su Concesionario Oficial Volkswagen. Gama Passat: consumo medio (l/100 km): de 5,1 a 10,5. Emisión de CO2 (g/km): de 134 a 249. Modelo visualizado Passat R-Line.

A.V.I.S.A.
Alhami, 2-4 - Tel. 955 034 600 - 41020 Sevilla





Cersaie Bologna Italy
International exhibition of ceramic title and bathroom furnishings

Estimados compañeros:

En primer lugar las asistencias a ferias internacionales en estos momentos que el sector se encuentra en un retroceso importante para la realización de nuestra labor comercial, hemos de asumirlo como una inversión y no como un gasto. La ampliación de contactos con fabricantes europeos nos permite la posibilidad de adquirir una visión del mercado en nuestro país algo más amplia, así como posibilidades de nuevas líneas de negocios y productos que en breve por normativas gubernamentales como la eficiencia energética o el ahorro de aguas, se implantaran.

Cierto es que nuestro país desciende de nuevo en el ranking mundial Doing Business 2010, elaborado por el Banco Mundial, que mide los factores que permiten hacer inversiones internacionales, pero los fabricantes está reorganizando sus estructuras comerciales en nuestro favor. Aunque estén cerrando delegaciones y despidiendo personal comercial propio, necesitan de la base de una estructura comercial libre como agentes que estén implantados para no perder la representación en la cuota del mercado en que se encuentran.

Para ello y aprovechando esta posibilidad es importante la funcionabilidad del asociacionismo y una labor correcta de nuestro Colegio en este proceso de comunicación, orientando en las tendencias y como plataforma de información. Pero hemos de estar unidos en este proyecto y así no se cerrará esta crisis en falso sin aprender de ella. Nuestra profesión tiene un alto grado de subjetividad y donde la información significa anticipación.

Las crisis son motores naturales del cambio, eliminan elementos superfluos, se descubren recursos ignorados, inexplorados, desatendidos o infravalorados, además de activar las relaciones de sinergias y alianza. Esto supone sentido común para reinventarnos profesionalmente y gestionar esta situación, aprovechando las herramientas que la tecnología nos ofrece y la experiencia de años en el sector. La mejor acción preventiva para una crisis es mantener la actitud abierta y entender que precisamente las crisis parten de la evolución de las empresas. Nosotros como empresarios debemos asumir que la palabra reinventar, reestructurar, corregir y otras similares, deben ser cotidianas. Que incluso que aquello que funciona correctamente debe mirarse con perspectiva y adaptarla tanto y cuantas veces haga falta.

Volviendo a la experiencia de la asistencia a esta feria de Cesarie, es cierto que las empresas no han invertido mucho en los departamentos de marketing y comunicación, así como en innovación y desarrollo tampoco, ya que aunque en Europa nuestro sector ha tenido un retroceso no muy significativo ni tan acentuado, se encuentran en situaciones complejas pero no dramáticas como algunos fabricantes españoles. Pero aunque sus planes de expansión pasa por la salida a mercados asiáticos, americanos y países árabes, no por ello dejan de mirar el mercado español como una posibilidad de posicionamiento de sus marcas en un futuro a medio plazo. La reforma y las opciones medioambientales se encuentran en sus estrategias futuras de productos.

Por ese principio de prudencia buscan aglutinar la implantación y gestión del mercado en agencias comerciales y distribuidores con estructuras comercial para evitar gastos fijos y poder ahorrar gastos variables logísticos.

Es aquí donde quiero hacer mención y la naturaleza del este escrito, el Colegio puede ser la mejor forma de contraer esos compromisos entre profesionales con fuerza para superar estas lagunas de información que nos ayuden a posicionarnos y dar una clara visión de esa profesionalidad que durante años de experiencia hemos adquirido y podemos ofrecer al mercado.

El Agente Comercial ha estado infravalorado durante largo tiempo por su falta de formación y es ahora donde la experiencia y el fondo de comercio que representamos pueden sernos rentables. Las ferias internacionales son una oportunidad para ello ya que permiten ampliar la visión del sector en el futuro reciente, contactar con redes de comerciales que aprovechan esta inercia y hemos, como he dicho anteriormente, contemplarlo como una inversión para nuestro futuro profesional y personal.

Esperemos que esta situación nos sirva para crecer y recordar que el Colegio nos brinda una oportunidad de estar en posición para afrontar este reto, con información, con formación y herramientas que podemos usar en nuestro beneficio y sobre todo que en primer lugar somos personas y un colectivo que en muchas ocasiones, por la falta de unión, estamos a merced de fabricantes que aprovechan ese fondo de comercio para su intereses.

Perdonad el atrevimiento de expresar lo que entiendo desde mi modestia y recibid un cordial saludo.

Francisco Javier Camino Piña.
Colegiado nº: 17.594.



MARRAKECH

"La realidad de un sueño que dejó imágenes imborrables en los callejones de la memoria"

Por

José Manuel Pozo Indiano
Colegiado nº 14.582

Capital imperial con un glorioso pasado, posee el don de estar eternamente protegida por el tiempo. De exótica belleza, es conocida como "la rosa del desierto".

Fundada en el año 1062 por YUSUF IBN TASFIN, primer soberano de los Almorávides.

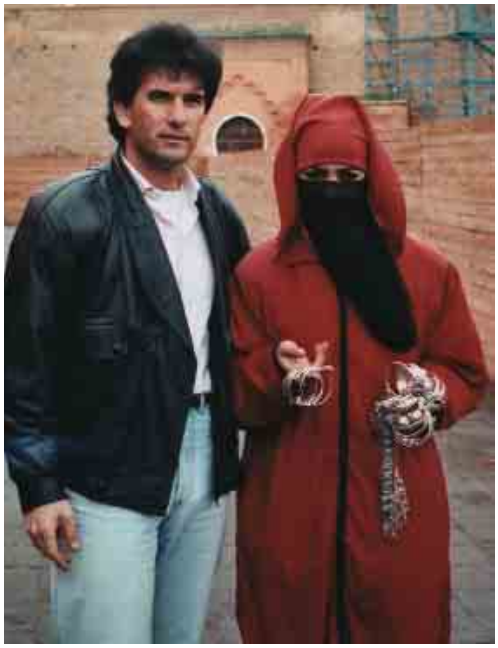
Fue poblada por diversas tribus BEREBERES: Almorávides, Almohades, Benimerines, Wattaies, Saadianos y los actuales Alauitas.

Marrakech está situada al Sur de Marruecos, y cuenta con un particular encanto que dimana del contraste que produce la ciudad en el paisaje en que se halla enclavada, rodeada de espigadísimas palmeras, tras las que se aprecian a lo lejos las nevadas cumbres montañosas del Atlas.

Fue a inicios de 1994, cuando sentí, la llamada de lo enigmático y me puse en camino hacia esta ciudad. Me olvidé de todas las ideas preconcebidas: de los clichés y de los tópicos. Dejé la mente en blanco, y abrí bien los ojos buscando la sorpresa; afiné el olfato y mantuve el resto de mis sentidos en completa alerta para no perderme nada.

El hotel nos dio la bienvenida con el tonificante "Té con menta", y los acompasados cánticos que ponían ritmo a los movimientos de bellísimas jóvenes perfectamente ataviadas con el tipismo del lugar.

Y a partir de aquí, me fue imposible sustraerme a todo lo que me rodeaba: el hermoso valle de la OURIKA, el animado y pintoresco mercado Bereber, el paradisíaco estanque de los almohades Jardines de Menara.



En el casco antiguo de la ciudad, se puede admirar el suntuoso Palacio de la BEHIA, todo un ejemplo del lujo más refinado, con sus ricos artesonados de madera de cedro y en el que obviamente no podían faltar las pequeñas salas del harén, que tantísima curiosidad y oculta excitación nos despierta.

Próximo a este Palacio, se encuentran las Tumbas Saadianas, de gran riqueza ornamental, donde reposan las familias imperiales.

Casi desde cualquier punto de la ciudad, se puede ver el conocido como símbolo de Marrakech: monumental alminar de la Koutoubía, obra maestra del arte mudéjar, también conocida como la Mezquita de los Libreros. Constituye un auténtico faro de guía para los que buscan "la Medina", que viene a ser el casco antiguo de las ciudades islámicas.

Dentro de la medina, es como si estuviésemos en un laberinto inmenso: callejas y pasadizos se abren paso por donde buenamente pueden, sorteando casas, rodeando mezquitas, introduciéndose bajo los edificios.

El espacio es aprovechado al máximo; cada rincón, cada mezquita, cada fuente ocupa su lugar. La medida en el tiempo adquiere en este lugar un significado especial. No se conoce la prisa, el tiempo es ilimitado.

Cuando ya estaba completamente sumergido - y hasta me atrevería a decir, algo perdido-, en el laberinto, sentí claramente en este sitio que los esquemas occidentales no nos sirven. Esto es otro mundo, Pero lo que más me llamó la atención, fue la intensa actividad comercial que se desarrolla, a través de los conocidos "ZOCOS". Colores, olores, animales, mendigos, y mil formas artesanales de ganarse la vida. Pregones y discusiones, regateos interminables, salmodias, el rumor de las fuentes, la llamada del almuédano, el rítmico golpeteo de los plateros y el bullicio vaporoso de los tintoreros.

Y si la medina es apasionante, la Plaza JEMAA EL-FNA, (que traducido, significa "asamblea de los muertos" debido a la antigua tradición de exhibir las cabezas cercenadas de los ajusticiados) constituye un caótico muestrismo de toda ella. Considerado el corazón comercial, turístico y ritual, constituye un auténtico microuniverso. Aquí se puede ver y comprar todo. Hay comerciantes, saltimbanquis, acróbatas, aguadores y algún que otro artista circense de la calle, como encantadores de reptiles, fakires que comen fuego y vidrio, etc. Predicadores, charlatanes, bailarines, músicos. Vendedores de especias, frutos secos, hierbas milagrosas y amuletos. Barberos, visionarios, sacamuelas... Lo mismo se puede presenciar un hurto o una reyerta, como se compra una joya bereber.

Dentro del conjunto, no podía faltar un paseo montado en un típica "calesa", con la que paseé por el inmenso palmeral que da frondosidad a la ciudad, así como recorrí las antiguas murallas que rodean la ciudad.

La guinda la constituyó el embrujo fantástico del complejo "CHEZ ALI", y no podía faltar la imaginación en el vestir para amenizar la cena en la tienda Keidal, donde nos sirvieron una extraordinaria cena, precedida por el famoso COUS COUS, seguido del MECHOUI (cordero), la sabrosa sopa HARIRA y la deliciosa PASTALETA. Todo ello en un ambiente propio de las mil y una noches.

La experiencia del viaje fue un puro sueño hecho realidad, que ha dejado en mi memoria imágenes imborrables. Como aquella mirada de la hermosa LAILA...

MEDIO SIGLO DE AGENTE COMERCIAL

Rafael Cruz Armesto. Colegiado 5.875







La Junta del Colegio me hace el honor de que exponga las vivencias de las actividades comerciales ejercidas durante las décadas de los 50 a los 90.

Voy a exponerlas procurando no personalizar, pero sí intentando plasmar las circunstancias que, en mi modesta opinión, nos han afectado, si no a todos, a casi la mayoría de los que hemos ejercido esta profesión durante dicha época.

En los años 50 se atravesaban aún, las carencias de la postguerra, afectando tanto a la parte comercial, como a la de transportes y medios de locomoción.

Por lo que respecta a la Sede del Colegio, estaba ubicada en la calle Rioja, en los altos de la Papelería Mirmán, Recuerdo que allí nos atendía, entre otros, el Sr. Ramos y se utilizaban kilométricos para los desplazamientos por ferrocarril, que se adquirían según los kilómetros a hacer. Se dio la curiosa circunstancia de que, el dueño de la Papelería Mirman, Don Mario Mirman, había sido años antes mi profesor de francés cuando estudiaba Comercio y cada vez que iba al Colegio, entraba a saludarlo.

Posteriormente vino el traslado a la calle Laraña o Martín Villa esquina a Orfila, con la compra de un piso, mediante la aportación económica de los Colegiados, algunos pagando la cuota íntegra y otros pagándola mensualmente, estando en ella hasta la adquisición de la actual y magnífica casa. Recuerdo al conserje de aquéllas épocas Sr. Arroyo, el cual era bastante servicial.

Uno de los eventos que mayor preocupación y revuelo produjo, fue la obligatoriedad de inscribir a todo el censo de Agentes Comerciales Colegiados en el Sindicato de Representantes de Comercio; hubo que pagar una cuota de entrada de 100 pts. y otras 100 anualmente, hasta que, por fin se consiguió que eligiéramos libremente pertenecer al Colegio o al Sindicato. Otro problema importante fue la pertenencia a la seguridad social, al no contemplar a los Agentes Comerciales como Autónomos teniendo que afiliarse al Régimen Especial de Representantes de Comercio, hasta que, por fin, en el año 1979 pudimos cotizar y pertenecer al Régimen de Autónomos, aunque también aquí tuvimos problemas, máxime cuando entró en vigor el Pacto de Toledo.

Una de mis aportaciones al Colegio, fue el pertenecer, como fundador, a la creación de la Sección 20 de Juguetes, formando una piña de colegiados muy interesante.

En cuanto a las carencias de entonces, una de ellas era la falta de materia prima para la fabricación, lo que hacía que los pedidos que se conseguían fueran servidos tarde y mal, con el consiguiente perjuicio económico por lo que afectaba al ingreso de comisiones después de haber efectuado un gasto de tiempo y dinero.

Igualmente, los medios de transportes eran penosos, tanto por las irregularidades de trenes como de autobuses para los desplazamientos. Los viajes de la RENFE eran famosos porque se sabían cuándo salían pero nunca cuando llegaban. En cuanto a las carreteras, lamentable el estado de las mismas así como el de los autobuses, algunos funcionando aún con gasógeno.

Si pensabas adquirir un coche tenías que esperar hasta un año para que lo concedieran; el caso del entonces popular 600.

Sin embargo había la compensación de la formalidad y seriedad de la mayoría de los clientes de entonces, que respetaban los pagos y para ellos no se contemplaba devolver una letra ni entregar un talón sin fondos.

A partir de los 60 la situación se fue mejorando en todos los aspectos, tanto en lo comercial como en los transportes y medios de locomoción, por lo que empezamos a percibir los frutos de los que pudimos aguantar las carencias anteriores.

Posteriormente y ya en los 80 vino la época de las competencias entre fabricantes, al tener que alcanzar cotas de ventas sin disminuir los beneficios, ya que la oferta superó a la demanda. También se crearon algunos pequeños comercios que dieron muchos problemas, ya que se perdió el respeto a los pagos.

Y sobre todo, la gran competencia para todos fue la aparición de las grandes áreas, cuya voracidad está haciendo desaparecer o pasarlo mal, al pequeño o mediano negocio, afectando sobre todos a los Agentes Comerciales, que vean mermados sus ingresos al no percibir comisiones de los productos vendidos en su zona. Todo ello unido al enorme encarecimiento de hoteles, restaurantes y carburantes.

Por último, animarles a que, una vez Jubilados se integren en el Club Nicolás Fontanillas, donde no sólo podrán seguir disfrutando de la mayoría de los servicios del Colegio, sino tener la oportunidad de formar parte de un equipo directivo que puede proporcionarnos muchas satisfacciones al colaborar en todos los eventos que se organicen, lo cual puede resultar muy gratificante, como en mi ha ocurrido, al estar once años como Secretario,

He intentado plasmar mi opinión, que espero coincida con los compañeros de mi época, teniendo en cuenta que hace doce años de mi jubilación y, por consiguiente desconozco la situación de esta última década.

Reitero mi agradecimiento a la actual Junta por esta deferencia que han tenido conmigo y seguiré estando a la disposición de todos, con un cordial saludo.

MANTENIENDO EL RITMO

Desde la Revista anterior número 20, el Club ha realizado los siguientes actos y actividades:

El día 3 de Julio se celebró la anunciada reunión de la Junta Directiva, aprobándose en ella el viaje a San Fernando (Cádiz), y la preparación de actos para el Día de la Patrona (18 Diciembre) que en esta ocasión haremos conjuntamente con el Colegio, por lo que deberemos contar con un Salón de Actos más amplio.

Tras desear unas buenas vacaciones para todos y conocido el cierre de la sede colegial durante la primera quincena de Agosto, nos despedimos deseando un regreso lleno de ímpetu y sugerencias de todos, para un mejor disfrute de nuestras actividades y relaciones, manteniendo unos momentos de convivencia con la Junta de Gobierno del Colegio.

El día 11 de Septiembre se celebró reunión de la Junta Directiva, aprobándose diversas actividades así como con motivo del Día del Agente Comercial, subvencionar a nuestros Asociados. Se confirmó la concesión por parte de Cajasol de la "Sala Juan de Mairena" para el Día de la Patrona y poder así realizar nuestro V Pregón de Navidad, dando más realce a dicho Día, y pudiendo contar con la presencia de un mayor número de compañeros no sólo jubilados.

El día 18 de Septiembre celebramos la anunciada charla de D. Nicolás Salas sobre "Sevilla ayer y hoy" contamos con una nutrida representación de Asociados y se estableció un animado coloquio sobre las diferentes diapositivas que D. Nicolás iba exponiendo y sus comentarios sobre las mismas. Como es tradicional y para incentivar aún más la convivencia se efectuó la ya habitual "cervecita" entre todos los asistentes.

El día 9 de Octubre se realizó el viaje a San Fernando (Cádiz) visitando los Panteones de Marinos Ilustres y Museo Naval y la Iglesia de Nuestra Señora del Rosario en el Arsenal de la Carraca, siendo las visitas guiadas con amplias explicaciones del agrado de todos, la excursión fue muy bien acogida y algunos compañeros no pudieron acompañarnos ya que el autobús quedo completo días antes del viaje. Tanto el desayuno, como la comida en buffet libre, fué de





plena aprobación de todos, volviendo a Sevilla después de una magnifica excursión.

El día 24 de Octubre, se celebró en el Restaurante La Raza, el "Día del Agente Comercial", siendo un almuerzo muy concurrido y con una gran representación de Asociados, dándose la particularidad de celebrar los 50 años de Colegiación nuestro Vicepresidente Sr. Becerril Bautista y nuestros Socios Sres. Bernabeu Rico, Algar Castillo y Pérez Gómez, que fueron felicitados por todos los compañeros asistentes a dicho acto de lo cual queremos dejar constancia.

El día 6 de Noviembre, celebramos la charla coloquio sobre "El Dolor y el Placer" por el Dr. D. Heliodoro Murillo siendo muy concurrida y después celebramos nuestra habitual copa de convivencia. Para finales de Noviembre, se está proyectando un viaje a Córdoba y visita a la Mezquita y monumentos representativos, se informará debidamente así como de los actos del próximo 18 de Diciembre, esperando encontrar como siempre, una nutrida representación, tanto en la Basílica de la Macarena, como en los actos del V Pregón de Navidad.

LA JUNTA DIRECTIVA
El Secretario



CLINICA BAVIERA
INSTITUTO OFTALMOLOGICO EUROPEO

Ahora es el momento

PROMOCION CORRECCION VISUAL POR LASER

Ahora sólo por ser **miembro del COLEGIO OFICIAL AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA**, tú y tus familiares directos os podréis beneficiar de excepcionales tarifas en los tratamientos de corrección visual por láser. No dejes pasar la oportunidad.

C/ OF. AGENTES COMERCIALES SEVILLA



	TARIFA PRIVADA	TARIFA COLEGIO SEVILLA
CORRECCIÓN POR LÁSER*	1.070-1.170€/ojo	975-995€/ojo
OBESIDAD MÓRBIDA PRIVADA	70€	35€

PROMOCIÓN
CDAC SEVILLA
de enero a marzo
925€/ojo
35€

Hipermetropía • Miopía • Astigmatismo

*Excepto Lasik Ordinario

20% de descuento en el resto de consultas y tratamientos (excepto prótesis).

Imprescindible acreditación en la primera visita a la clínica.

CS Sevilla. Avda. De la Palmera, 37 | C/Emmanuel, 3 (Edif. Maestranza). Tel. 954 29 6744

A CORUÑA • ALAVA • ALICANTE • ARAGON • ASTURIAS • BALEARES
BARCELONA • BURGOS • CASTELLON • CIUDAD REAL • GUIPUZCOA
LA RIOJA • MADRID • MALAGA • MURCIA • NAVARRA • PALENCIA
PONTEVEDRA • SEVILLA • TARRAGONA • VALENCIA • VALLADOLID • VIZCAYA

902 100 100
www.clinicabaviera.com

Tarifa válida hasta 31/12/10. Promoción no acumulable a otras ofertas.

UN CUERPO CUIDADO
ES UN CUERPO BONITO



Sólo por ser miembro del COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA, tú y tus familiares directos podréis disfrutar de descuentos especiales en todos los tratamientos para hombre y para mujer de CLÍNICA LONDRES. Infórmate sobre nuestros tratamientos personalizados y condiciones de financiación. Además, desde enero a marzo, beneficiate de esta oferta exclusiva. Imprescindible acreditarse en la primera visita.

TRATAMIENTOS	TARIFA PÚBLICA	TARIFA C.º OF. AGENTES COMERCIALES SEVILLA	PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA 31/03/2010
CELULITIS	775 €	645 €	615 €
MESOTERAPIA	1.135 €	960 €	905 €
PÉRDIDA RAPIDA	3.600 €	3.060 €	2.880 €
OZONO + MASAJE	800 €	680 €	625 €
PÚBLICO MASAJE	1.900 €	1.615 €	1.425 €
ANTIEDAD	500 €	425 €	385 €

Oferta válida exclusivamente para clientes Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla. Tarifas válidas hasta 31/03/2010

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

Sesiones limitadas durante 3 años

Primera visita médica gratuita

902 12 33 66
www.clinicalondres.es

C/ Ramón Carande, 8. Sevilla. Tel. 954 652 733

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

CLÍNICA LONDRES
MEDICINA Y CIRUGÍA PLÁSTICA

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 1859 - 2009 Años

Cada día más seguros

helvetia