Nº 27
(Época IX)

COLEGIACIÓN

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

SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2011



- *Distinción del Colegio al Excmo. Ateneo de Sevilla*
- *Día del Agente Comercial*
- *Informes de las 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 - 27
SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2011

Director
FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor
JOSÉ M. POZO INDIANO
GRACIA GÓMEZ REINA

Colaboradores
JERÓNIMO ZAMORA LOPEZ
FEDERICO SÁNCHEZ JIMENEZ
JOSÉ RAMÓN BARRERA HURTADO
SECCIÓN 7ª Y 13ª "MATERIAL CONSTRUCCIÓN Y FERRETERÍA
SECCIÓN 9 "TEJIDOS"
SECCIÓN 24 "MUEBLES Y AFINES"
CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
ENCARNACIÓN NAVARRO

Fotografías
VARIOS AUTORES

Portada:
ENTREGA DE LA MEDALLA DE LA COLEGIACIÓN EN SU CATEGORÍA DE ORO AL EXCMO. ATENEO DE SEVILLA

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

Maquetación e Impresión
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

A vueltas con la ponderación



Francisco Pérez Morón

Desde la responsabilidad del cargo que ocupo como Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, entiendo que la más importante actividad que debemos llevar a cabo no puede ser otra que la de velar por los intereses de los compañeros a los que representamos, al margen de cualquier otro interés personal que no trascienda al colectivo.

En este sentido y cumpliendo con el compromiso adquirido en la pasada reunión del Consejo Andaluz, y en aras de alcanzar un acuerdo que beneficie a todos los Colegios de nuestra Comunidad, no se me ocurre mejor solución, sin contravenir lo que para ese apartado recoge el Estatuto General de nuestro Consejo General, que entender la forma más idónea como aquella en la que se vean reflejados tanto cualitativa como cuantitativamente la totalidad de los Colegios que componen el Consejo Andaluz; esto es: *"que los acuerdos sean adoptados por la mayoría, siempre que estos hayan sido emitidos por, al menos un tercio de los miembros asistentes."*. De este modo, entiendo que se garantizaría el espíritu democrático que debe prevalecer en todo colectivo y al mismo tiempo se evitaría cualquier tentación de coalición malintencionada.

Si se pretende que el sostenimiento económico se haga de modo ponderado, no se puede solicitar al mismo tiempo que las decisiones se adopten desde el desequilibrio en la representatividad. Si las decisiones adoptadas van a tener incidencia y van a influir entre otras, en la economía de 1500 personas, la voz de su representante no puede tener el mismo eco que la de quien representa a 100. Sin que esto signifique que no se deba considerar y valorar las posturas y opiniones de todos los miembros del Consejo, pero nunca mejor dicho, en su justa medida.

Por último no quisiera que definitivamente se olvidara lo que considero el espíritu que debe regir en nuestro Consejo Andaluz, y que si no me informaron mal sus fundadores, fue el que dio origen a su creación, este no es otro que el de solidaridad y apoyo entre colegios. Nada más alejado de la realidad que nos ocupa, basada en intereses económicos, cuando no políticos por ostentar determinados cargos en los que lejos de hacer llegar nuestra realidad al exterior, y tratar de solucionarla; se obnubila el entendimiento y se olvida **la verdadera función de representar a un colectivo**. Algo imperdonable cuando hablamos entre representantes.

Francisco Pérez Morón
Presidente

Sumario

Editorial
1 Firma del Presidente
Secciones
2 Sección 9ª "Textil"
3 Sección 24ª "Muebles y Afines"
3 Sección 7ª y 13ª "Material de Construcción y Ferretería"
Vida Colegial
4-5 Actividades y Actos Colegiales
11-13 Día del Agente Comercial
Servicios Colegiales
16-8 Servicios Colegiales.
17-21 Secretaría
Formación
9-10 La Comunicación Profesional
Asesorías
14 Asesoría Fiscal
15 Asesoría Jurídica
16 Asesoría Informática
Colaboraciones
22 Cáceres. Donde la historia se hizo piedra y la piedra silencio
Club Nicolás Fontanillas
23 "Senectud. La Edad de la Sabiduría"
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.

Informe de la última reunión de la Sección 9ª "Textil"

Se procedió a la lectura del acta de la reunión anterior. Se leyó ante la ausencia de nuestro secretario Raúl Cabral por motivos personales, por nuestro vocal 2º Sergio Esteban Zamorano y fue aprobada por unanimidad por todos los asistentes.

Nos saluda el presidente del colegio D. Francisco Pérez Morón, el cual nos informó sobre la colaboración que está teniendo el Colegio respecto a las normas de funcionamiento propuesta por esta Sección; igualmente ofreció todo el apoyo institucional a la Coordinadora Nacional de Moda y Calzado que fue constituida el pasado 14 de Abril en la sede del Consejo General en Madrid.

En el segundo punto del día el Asesor Fiscal del Colegio D. José Ramón Barrera nos estuvo informando sobre las prestaciones de la Seguridad Social y la jubilación en un futuro cercano. Comentando que todo estaba todavía muy en el aire, pues quedaban flecos pendientes de aprobación. Se centró el debate/coloquio en preguntas de los asistentes sobre periodos y bases de cotización, así como sobre las pensiones resultantes en los distintos casos que se plantearon.

El presidente de la sección, D. Miguel Arrebola hizo un breve análisis sobre la acogida del tercer número de nuestra revista Moda Hoy, la cual fue muy buena tanto a nivel de clientes como de fabricantes, comentando a los asistentes la posibilidad de obtener anuncios de otros compañeros para que no sean siempre los mismos en la colaboración con la revista; igualmente pidió colaboración para algunos artículos a todos los compañeros. El presidente de la sección recordó como quedaba el estado de la cuentas de la revista después de lo recaudado por los anuncios, así como los pagos efectuados para su confección, siendo el resultante de 657,85€ a favor de la sección.

Seguidamente, el presidente informó a los asistentes de la creación de la "Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado" en reunión celebrada el pasado 14 de abril en la sede del Consejo General, marcándose los siguientes objetivos:

- Coordinar las acciones de las diferentes secciones existentes y en particular de estas con las ferias y fabricantes.
- Promocionar y facilitar a todos los miembros inscritos en las diferentes secciones formación e información sobre el sector. -Potenciar y divulgar la creación de secciones locales. El pasado 27 de Mayo contamos con la presencia en la sede de nuestro Colegio de D. Alfonso Moreno y D. Fco. Javier Curros, recientemente nombrados Presidente y Vicepresidente de dicha Coordinadora.



El Presidente de la Sección informó a los asistentes, sobre la reunión mantenida con el presidente del Colegio y otras Secciones de especializados el pasado día 11 de Febrero en la sede de nuestro Colegio. Así como de la presentación de una normativa de funcionamiento presentada por la Sección, con el fin mejorar los artículos de nuestro reglamento interior en referencia a secciones, haciendo especial hincapié en asistencia a reuniones, presencia en nuestra revista moda hoy, definición de vocales, aportación de datos y listados de clientes así como el nombramiento de un Tesorero para la administración del dinero que estaba proporcionando nuestra revista Moda Hoy, y poder para sancionar o cesar a algún miembro de la sección en caso de incumplir las normas de esta bajo el amparo de nuestro Colegio. El Presidente del Colegio nos comentó que después ser analizadas las normas por el servicio jurídico del Colegio, este no creía oportuno dar el visto bueno a dichas normas ya que incumplían algunas y repetían otras ya recogidas en el reglamento interior del Colegio, comentándonos que trabajáramos en el futuro en otras normas más adaptadas al sistema de funcionamiento del colectivo.

Por parte de nuestro vocal D. Sergio Esteban, se procedió a leer las distintas ofertas de representación llegadas a la sede colegial, comentando el presidente que algunas tenían más de dos meses de vigencia desde su recepción a la reunión que estábamos celebrando. Algunos compañeros tomaron nota de las mismas.

Por último, el presidente de la sección informa a todos los presentes, que la próxima reunión será en el mes de Noviembre, con fecha por determinar, y en ella se procedería a la renovación de los cargos de Junta de la Sección.

Sección Nº 24 "Muebles y Decoración"



La próxima FERIA DEL MUEBLE prevista para celebrarse en nuestra ciudad el próximo 2012, definitivamente ha sido pospuesta para el ejercicio 2013 aunque aún no tiene fecha exacta para la celebración de dicho certamen, que tendrá como título ***"SALÓN ANDALUZ DEL MUEBLE"***

Se ha optado por esta modificación para evitar la coincidencia de fechas con la Feria del Mueble de Zaragoza, que se celebrará en esa ciudad entre los días 19 y 22 de Enero del próximo año 2012.

Para tratar sobre este, y otros temas de interés para los compañeros de la Sección, próximamente se convocará una reunión a la que esperamos asistan todos los profesionales del sector.

Los compañeros de las *Secciones 7ª y 13ª "Materiales de Construcción y Ferretería"*, asistieron en nuestra Sede Social, a una conferencia a cargo de D. Humberto Varas Bofill de la empresa especializada Sevilla Coaching, con el título "Despertar en época de cambios", organizada por las mencionadas secciones.

Desde una perspectiva profesional se trató sobre el recurrente tema de la "Crisis", así como de la mejor forma de gestionar el mundo de las emociones, los miedos, etc. Humberto propone unas técnicas que se aprenden y practican en unos cursos y que ayudan a ver toda esa realidad desde otra perspectiva, con el



acompañamiento de la figura del "Coach".

El curso que él imparte, pretende el conocimiento de uno mismo y desde este conocimiento, el entendimiento de los demás, consiguiendo así la fluidez en el trato con todos.



Nuestro Presidente coincidió en un acto institucional del Colegio de Procuradores, con el excmo. Alcalde de nuestra ciudad D. Juan Ignacio Zoido, el Presidente del Colegio de Graduados Sociales y su Vice-Presidente (nuestro Asesor Fiscal D. José Ramón Barrera).



Presidente y Secretario del Excmo. Ateneo de Sevilla rodeado de algunos de los Presidentes asistentes a los debates organizados por esa institución sobre los Colegios Profesionales.



Nuestro Secretario, Sr. Pozo Indiano, nos representó en el acto de inauguración de la nueva sede social del Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos





Nuestro Secretario en la entrega de la medalla de oro del Ateneo a su anterior Presidente D. Enrique Barrero.





Últimos cursos de formación destinados a colegiados y familiares realizados en nuestra sede social.

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

PROGRAMA DE ACTOS 2011

Viernes día 16 de Diciembre — A las 19,30 horas:

XIV Pregón de Navidad, organizado por el Club Nicolás Fontanillas, que correrá a cargo de Don José Antonio González Pérez, Concejal de Cultural del Excmo. Ayuntamiento de Sanlúcar de Barrameda. Contaremos en el transcurso del mismo con la voz de nuestra Colegiada de Honor Dª Paquita Gómez, el acto tendrá lugar en nuestra Sede Social en la c/ Orfila nº 9.

Domingo día 18 de Diciembre — A las 10'15 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.



Ntra. Sra. Esperanza Macarena

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 89.087.**

Estas participaciones puede adquirirlas en las oficinas del Colegio, o si su domicilio se encuentra alejado de nuestra sede social, mediante envío de transferencia 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.

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 de 2012. 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 plazos 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 de 2011 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 2012. Ojo, las Comisiones no son susceptibles de ser declaradas, sólo las compras (gastos y si procede, las ventas). **Para esta, o cualquier otra duda sobre su fiscalidad no dude en ponerse en contacto con esta Asesoría. Trataremos de Ayudarle.**

Acuerdo de colaboración con la Firma AUDIDAT

Ha sido firmado un acuerdo de colaboración entre el Colegio y la Empresa Audidat, dedicada a la prestación de servicios en el ámbito de la normativa de protección de datos de carácter personal. Los colegiados que precisen de este servicio pueden beneficiarse de ventajas económicas importantes.

Persona de contacto: **D. Carlos Brachi Romero. Tfno. 658799486**



Acuerdo de colaboración entre la Firma Toyota Nimo-Gordillo Automóviles y los componentes de este Colegio

coac.



Nimo-Gordillo Automóviles, s.a.
Exposición y Venta:
Polígono Industrial Ctra. Amarilla
Avda. Fernández Munuve, 24
41007 SEVILLA - Tel. 954 999 696
Fax Administración 954 258 186
Fax Recambios 954 260 641
Fax Taller 954 257 560
nimogordillo.com

TOYOTA

ACUERDO DE COLABORACIÓN

Toyota Nimo-Gordillo Automóviles
&
Colegio Oficial de Agente Comerciales de Sevilla.

Nimo-Gordillo Automóviles S.A. nace en 1985 como concesionario exclusivo Toyota para Sevilla y provincia.

En 2004 iniciamos la representación de Lexus para atender el territorio comprendido por las provincias de Sevilla, Córdoba, Huelva, Cádiz y Badajoz.

Para todos los profesionales colegiados miembro del Colegio Oficial de Agentes Comerciales en Sevilla, Nimo-Gordillo les ofrece condiciones especiales en la compra y mantenimiento de vehículos nuevos y seminuevos.

Además se podrán beneficiar de las condiciones de Financiación, Seguro, Tarjeta Tranquilidad Toyota y un servicio posventa para profesionales.

do estará vigente para los vehículos matriculados antes del 31 de Diciembre

de Septiembre de 2011.

dillo Automóviles S.A
García Gavilán

Tu herramienta de trabajo siempre a punto



Tu trabajo nos lo tomamos muy en serio

5 Años de Garantía sin límite de Km
Revisiones periódicas en 1 hora
Prioridad en el servicio de mantenimiento
Vehículo de sustitución
Revisiones hasta sábados mañana
Departamento de Gestión para profesionales

TOYOTA
Nimo-Gordillo

www.nimogordillo.com | *P.I. Carretera Amarilla Avda. de Fernández Murube, 24 Tlfno. 954999696*

Del Curso de Formación Profesional Ocupacional "Agente Comercial"

AFOBAN centros de formación

MÓDULO 2.2. LA COMUNICACIÓN PROFESIONAL

2.3.1. COMPONENTES VERBALES DE LA COMUNICACIÓN: LA VOZ

2.3.1.1. Introducción

Todos nosotros nos pasamos la mayor parte de nuestro tiempo conversando: charlamos con nuestras amigas y amigos, comentamos con nuestros padres, preguntamos a un desconocido, conversamos con un cliente, hablamos con un proveedor...

¿Pero con todas las personas conversamos siguiendo las mismas reglas?, ¿con todos hablamos de la misma manera?

Lógicamente no. Sabemos que a la hora de conversar con nuestros amigos lo hacemos de forma diferente que con nuestros padres: las palabras que usamos, el tono, los temas que tratamos..., todo esto cambia. Pero si este cambio es importante, mayor es cuando nuestra conversación es profesional: al hablar con nuestros clientes, proveedores e incluso colegas de la misma profesión debemos usar "un lenguaje profesional".

¿Qué ocurriría si a un cliente le decimos: "...sí, ya me doy cuenta que su negocio no va bien..." o "la verdad es que no se lo que le puede ir mejor"? La impresión que causamos en nuestros clientes seguro que no es muy positiva. Podemos estar provocando en ellos dudas sobre nuestra capacidad, o quizá simplemente no les estamos ayudando a tomar una decisión...

La conservación profesional **cumple dos funciones básicas** relacionadas entre sí:

- ***Función de imagen:*** a través de ella estamos transmitiendo una imagen positiva (profesionalidad, servicios, eficacia, seguridad, amabilidad, interés...) o negativa (desinterés, descontrol, desorganización, ineficacia...)
- ***Función comercial:*** desde el primer contacto con el cliente hasta que se finaliza el seguimiento post-venta, toda la relación que se establece con él influye en las decisiones de compra de nuestros servicios. Con nuestra comunicación profesional hacemos posible desarrollar la función comercial: hablando siempre en términos positivos, escuchando atentamente, centrándonos en las necesidades del cliente, ofreciendo posibilidades que encajen bien con esas necesidades descubiertas...

Por tanto nuestra conversación profesional debe ser más consciente, más controlada para que nos aseguremos de que cumpla estas dos funciones básicas.

Comenzaremos analizando los componentes verbales de la comunicación comercial, dejando los no verbales para los siguientes temas:

2.3.1.2. Comunicación Verbal Comercial

La **VOZ** es el componente a través del cual damos forma a nuestros mensajes, es el continente de lo que decimos o lo que es lo mismo, es la forma en que decimos las cosas. A través de ellas transmitimos sensaciones, sentimientos y actitudes.

Con la **VOZ** podemos persuadir, tranquilizar, crear confianza, ofrecer seguridad..., pero también podemos crear desconfianza, preocupación, agredir...

En la **VOZ** podemos diferenciar tres componentes:

→ ***La Articulación***

Es la forma de vocalizar las palabras utilizadas en la transmisión del mensaje. Una buena articulación invita a escuchar el mensaje y hace que éste sea comprendido fácilmente. Articular correctamente es hablar abriendo bien la boca y marcando bien las palabras sin saltarse letras y separándolas al pronunciarlas.

En una conversación telefónica este aspecto cobra especial importancia ya que al estar utilizando un canal de poca calidad tienden a distorsionarse los sonidos, por lo que aún debemos esforzarnos más. Hay que hablar con una separación aproximada de 5 cm. Entre el auricular y la boca.

→ *La Elocución*

Es la velocidad con la que articulamos las palabras. Es importante saber adaptarse a la velocidad de nuestro interlocutor, manteniendo siempre una medida adecuada. Hablar más lento con un interlocutor lento y más rápido con el interlocutor que así nos hable.
En la conservación telefónica la elocución debe ser más lenta ya que hay muchos signos y gestos no verbales que son importantes para la comprensión del mensaje.

→ *La Entonación*

Es la capacidad de modular la voz adoptando diferentes tonos.
Nuestro tono de voz debe cambiar para evitar la monotonía, el cansancio y el desinterés en nuestro oyente. Las diferencias de tonalidad nos permiten mantener la atención sobre lo que queremos decir y resaltar de nuestro mensaje. En cuanto a su potencia, el tono de voz debe ser normal, no nos oyen mejor por gritar en una conversación a la larga distancia, y tampoco vamos a crear más expectación por hablar en susurros. También debemos adaptarlo a las características de nuestro mensaje para que exista una coherencia entre lo que se dice y cómo se dice.
En los diferentes momentos de la comunicación comercial pueden utilizarse distintos tonos para conseguir diferentes propósitos: tono cálido, tono tranquilo, seguro y persuasivo:

- *Tono cálido:* Es un tono medio-bajo. Refleja amabilidad y empatía a través de la sonrisa. Da a entender a nuestro oyente una actitud positiva, de disposición a la ayuda. Se utiliza fundamentalmente en la presentación y en la despedida.
  Transmite una imagen agradable tanto al comienzo de la conversación (creando un clima adecuado), como al final (dejando una buena impresión).
- *Tono tranquilo:* Es un tono bajo, pausado, que refleja una actitud de control y dominio de la situación. Se utiliza fundamentalmente para desviar objecciones y tratar reclamaciones. Con el transmitimos tranquilidad ante nuestro interlocutor que eleva el tono de voz o nos comunica una queja de forma alterada.
- *Tono persuasivo:* Tono medio-alto entusiasta y convincente que expone, demuestra y explica. Refleja una actitud de convencimiento propio, que sugiere y aconseja. Utilizamos este tono para argumentar sobre las ventajas de nuestro servicio, empresa... y también para establecer un compromiso con el cliente. Su objetivo es aproximar a nuestro interlocutor a nuestro punto de vista y conseguir y compromiso por su parte.
- *Tono seguro:* Es un tono medio, serio y directo. Refleja una actitud de profesionalidad y seriedad. Se utiliza para sondear necesidades, obtener información pidiendo una respuesta que nos ayude a conocer las necesidades y posibilidades de nuestro cliente para ofrecerle luego la solución, idea o servicio adecuado.

2.3.2. COMPONENTES VERBALES DE LA COMUNICACIÓN: EL LENGUAJE

2.3.2.1. Introducción

En los apartados anteriores hemos comenzado a analizar los componentes verbales de la comunicación comercial centrándonos en la forma que damos a nuestro mensaje, ahora nos centraremos en el contenido de éste, es decir las palabras y expresiones que elegimos para elaborarlo.

2.3.2.2. Comunicación Verbal Comercial: El Lenguaje

Es el conjunto de palabras y expresiones que utilizamos para elaborar nuestro mensaje. En términos generales elegir unas u otras palabras dependerá de: la claridad del mensaje, la precisión con que queramos expresarlo, los intereses comunes entre el emisor y el receptor y el fin que queramos conseguir.

La elección de un tipo u otro de lenguaje siempre debe ir dirigido a procurar que el interlocutor comprenda nuestro mensaje y responda a éste en consecuencia. Estas condiciones, en función de las cuales elegimos nuestras palabras, deben ir dirigidas a conseguir un *estilo positivo*, compuesto por palabras y expresiones que crean una imagen positiva en la mente de nuestro cliente, evitando utilizar palabras y expresiones negativas porque dificultan la comprensión, predisponen a nuestro interlocutor negativamente, destruyen la imagen de empresa, del servicio, etc.

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 Andaluzas 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 10 €. 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
Confección de páginas web personales a precios reducidos
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 que solicitan agente comercial.

✔ 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 (1933-2008), Espasa Calpe (1930-2008) prensa local, lectura de ocio y revistas profesionales.
Revista Colegiación. (Órgano informativo del Colegio)
Revista Moda Hoy (Seccion Textil)
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, Automóviles, etc.)
Consulta 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
Scaner y Equipo de Proyección

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

✔ SERVICIOS FINANCIEROS Y DE COLABORACIÓN
Convenios con Grupo Banco Popular y Lico Leasing.
Tarjeta Cepsa-Star (descuento de hasta 0'05 €. por litro de carburante y cobro por meses vencidos, coste anual 3 €).
Convenios de colaboración con distintos concesionarios de coches y talleres mecánicos.
Convenios con especialistas médicos y clínica dental, oftalmológica y cirugía estética y plástica.
Convenios para la obtención del certificado médico para carnet de conducir y su tramitación.
Convenios de colaboración con distintas Empresas que ofrecen descuentos y ofertas especiales.

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

✔ 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 recomenados 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
Mini-web personal dentro de la página oficial del Colegio.

CONCESIÓN DE LA MEDALLA DE ORO DE LA COLEGIACIÓN *AL EXCMO. ATENEO DE SEVILLA*

(palabras de nuestro Presidente en el acto de entrega de la distinción):

Como miembro de la Junta de Gobierno de este Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, y en representación del resto de compañeros que configuran nuestro Censo, resulta un verdadero honor y placer para mi, convertirme en el portavoz de todos ellos para hacer público que nuestro Consejo General, en Asamblea celebrada el pasado 17 de diciembre, adoptó el acuerdo (atendiendo la petición de este Colegio) de **conceder al Excelentísimo Ateneo de nuestra ciudad, la medalla de la Colegiación en su categoría de ORO**, ello como reconocimiento de los múltiples méritos que concurren en ese Excmo. Ateneo en relación con nuestro Colegio de Sevilla.

Y es que, desde la fundación de ambas entidades, Ateneo y Colegio se han visto necesariamente unidas en el ámbito social, comercial y cultural de nuestra ciudad; en especial, en la organización de "su" cabalgata en los difíciles años 50, en los que nuestra Sección de Juguetería colaboró estrechamente con su organización; desde siempre hemos tenido las puertas del Ateneo abiertas, para reuniones, convenciones y todo cuanto como institución necesitamos. Precisamente esta política ateneísta de puertas abiertas para Sevilla y su Provincia, es el actual empeño de su Presidente y su Junta de Gobierno.

Obviamente, tras abandonar nuestras anteriores sedes sociales y compartir vecindad en la calle Orfila desde los años 90, se han reforzado los lazos de unión entre ambas Entidades, fluyendo en la actualidad una agradable reciprocidad en todos los actos que ambas instituciones organizan. El Colegio figura como socio de número del Ateneo y promocionó en su fecha la inscripción de los Agentes Comerciales en el Censo del mismo. Seguramente sorprendería el gran número de sevillanos que comparten su condición de Agente Comercial y Ateneísta.

Parecería natural pues, que de manera oficial el Excmo. Ateneo de Sevilla forme parte del Censo de personas y Entidades que cuentan con el máximo galardón de nuestra institución:

"La Medalla de la Colegiación en su categoría de Oro"

Hace entrega de la misma nuestro Presidente D. Francisco Pérez Morón. La recibe D. Alberto Máximo Pérez Calero Presidente del ATENEO.





Actos del Colegio en la Sede del Ateneo en distintas épocas





Momentos de la entrega de la distinción

"Entrega de las Medallas al Mérito Profesional del Colegio de Sevilla en su categoría de Oro"

Uno de los actos centrales de la celebración del Día del Agente Comercial, fue sin duda el reconocimiento de este Colegio a dos de sus hijos ilustres:
Don Manuel López Morales (Malomo) y
Don Jaime Pérez Lloret
Tal como recoge en una de sus acepciones el diccionario: "ilustrar: *dar luz, iluminar"*
nuestros compañeros, con su actividad diaria y su firme compromiso de colaboración con el Colegio, son un verdadero ejemplo de profesionalidad y un modelo de como dar lustre a una profesión.
Los dos, emocionados, recibieron el cariño de sus compañeros y familiares.



MANUEL LÓPEZ MORALES



Nació en Córdoba en 1942
Colegiado nº 12.012 (Alta Mayo 1984) procedente del Colegio de Córdoba al que pertenecía desde 1971.
Siempre relacionado con las representaciones de Muebles y Afines, colaboró en la reactivación de dicha Sección en este Colegio.
Desde 1994 ha desempeñado en la Junta de Gobierno del Colegio de Sevilla las funciones de Vice-Presidente, Tesorero en dos ocasiones y actualmente ostenta una Vocalía.

JAIME PÉREZ LLORET



Sevillano, nacido en Mayo de 1940.
Colegiado nº 14.215
Ingresó en el Colegio en Febrero de 1989 y siempre ha pertenecido a la Sección de Material Eléctrico de la que llegó a ser Presidente en 1995.
En la Junta de Gobierno del Colegio a ocupado los siguientes cargos:
Vice-Presidente de 1996 a 2004, Tesorero de 2004 a 2006 y hasta el día de hoy ostenta una Vocalía.

Compañeros que cumplen sus Bodas de Oro en la Colegiación



D. PEDRO AVENDAÑO RUIZ
Fecha de nacimiento: 20 de julio de 1942, en Utrera (Sevilla). Ingresó en el Colegio el 3 de marzo de 1961, encuadrándose en las Secciones de Papelería y Alimentación.



D. ANTONIO RUIZ RAMÍREZ
Fecha de nacimiento: 26 de septiembre de 1930, en Puebla de Cazalla (Sevilla). Ingresó en el Colegio el 1 de julio de 1961, encuadrándose en la Sección de Alimentación.



D. JOSÉ M. PINEDA BEJARANO
Fecha de nacimiento: el 6 de septiembre de 1937 en Coria del Rio (Sevilla). Ingresó en el colegio el 1 de septiembre de 1961, encuadrándose en la Sección de Maquinaria Agrícola.



D. ÁNGEL PERDIGUERO VALDECANTOS
Fecha de nacimiento: 24 de julio de 1924, en Montenegro de Cameros (Soria). Ingresó en el Colegio el 2 de octubre de 1961, encuadrándose en la Sección de Varios.



D. JOSÉ LÓPEZ MARTÍNEZ
Fecha de nacimiento: 17 de junio de 1919 en Villanueva del Rio y Minas (Sevilla). Ingresó en el Colegio el 2 de octubre de 1961, encuadrándose en la Sección de Alimentación.



D. SALVADOR GARRIDO MANZANO
Fecha de nacimiento: 9 De diciembre de 1918, en Jerez de la Frontera (Cádiz).Ingresó en el Colegio el 20 de octubre de 1961, encuadrándose en la Sección de Alimentación.



D. MANUEL VÁZQUEZ TRIGUEROS
Fecha de nacimiento: 18 de noviembre de 1929 en Sevilla. Ingresó en el Colegio el 15 de diciembre de 1961, encuadrándose en la Sección de Vinos.



D. MIGUEL ORTIZ REYES
Fecha de nacimiento: 8 de febrero de 1932 en Marchena (Sevilla). Ingresó en el colegio el 20 de octubre de 1961, encuadrándose en la Sección de Varios.



D. FELICIANO GUERRA BECERRA
Fecha de nacimiento: 1 de septiembre de 1936, en Mérida. Ingresó en el Colegio el 1 de noviembre de 1961, encuadrándose en la Sección Textil. Ocupó distintas Vocalías en Juntas del Colegio, en el periodo 1984-1996.

Imágenes del Acto de entrega de Diplomas y Títulos a los nuevos miembros del Colegio y a los que cumplen sus Bodas de Plata en el mismo.









Asesoría Fiscal



José R. Barrera Hurtado
Asesor Fiscal del Colegio

SOBRE LA CUOTA CAMERAL

Con la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 13/2010, de 3 de diciembre, se modificaba la configuración del Recurso Cameral Permanente y la financiación de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación, de tal manera que, únicamente estarán obligados al pago de la cuota cameral quienes decidan libremente pertenecer a una de estas entidades.

En cualquier caso, la citada Ley, como suele ser práctica habitual, estableció un periodo transitorio que añade más confusión que certeza a dicha modificación, de tal manera que, con las notificaciones de las primeras liquidaciones del recurso cameral, se plantean dudas acerca de su procedencia. En concreto, en la Disposición Transitoria Primera del citado Real Decreto-Ley se establece un periodo transitorio, para el recurso cameral permanente de los años 2011 y 2012:

"1. A partir del 1 de enero de 2011 sólo serán electores de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación quienes hayan manifestado previamente su voluntad de serlo, sin perjuicio de lo previsto en el apartado siguiente. El censo electoral al que hace referencia el artículo 8.1 de la Ley 3/1993, de 22 de marzo, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación deberá actualizarse en consecuencia.

*2. **Las exacciones que constituyen el recurso cameral permanente que no hayan sido exigibles a la fecha de entrada en vigor del presente Real Decreto-ley cuyo devengo se haya producido o vaya a producirse durante 2010 no serán ya exigibles.** No obstante lo anterior, cuando se trate de entidades sujetas al Impuesto sobre Sociedades cuyo importe neto de cifra de negocios haya sido igual o superior a diez millones de euros, en el ejercicio inmediatamente anterior, las exacciones que todavía no hayan sido exigibles a la fecha de entrada en vigor del presente Real Decreto-ley lo serán de acuerdo con la normativa hasta ahora en vigor siempre que su devengo se haya producido o vaya a producirse en 2010.*

3. En el plazo de un año desde la entrada en vigor de este Real Decreto-ley, las Cámaras y su Consejo Superior adaptarán a lo en él dispuesto el contenido sus actuales Reglamentos de Régimen Interior, que deberán ser aprobados por la respectiva Administración tutelante".

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla, procederá a la emisión y notificación de las liquidaciones del recurso cameral permanente siguientes:

Año 2011

- La exacción correspondiente al **Recurso Cameral Permanente por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) devengado en 2009.**
- La exacción correspondiente al **Recurso Cameral Permanente por el Impuesto sobre Sociedades (IS) devengado en 2009.**
- La exacción correspondiente al **Recurso Cameral Permanente por el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) devengado en el 2010.**

La reforma hace voluntaria la pertenencia a las Cámaras y la contribución de la cuota cameral, por lo que se elimina la obligación de pertenencia y la obligación tributaria, que se convierten en voluntarias. Es decir, cualquier liquidación adicional, en tanto no existe una actuación positiva de alta por parte de la persona física o jurídica, sería contraria a Derecho.

NOTICIAS BREVES SOBRE EL IMPUESTO DE PATRIMONIO

Como es ya de sobra conocido por los distintos medios de comunicación, el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre, restablece el antiguo Impuesto sobre el Patrimonio, eso sí con carácter temporal.

Por medio del mismo, que entró en vigor el pasado 18 de septiembre, se restablece el Impuesto sobre el Patrimonio que había sido suprimido por la Ley 4/2008. Decimos que tiene eminentemente un carácter temporal ya que sólo se pretende su aplicación durante los ejercicios 2011 y 2012, produciéndose su devengo los días 31 de diciembre de 2011 y de 2012 respectivamente.

Dicho Real Decreto Ley, no introduce ninguna modificación sustancial en la estructura del Impuesto digna de mención, salvo que aumenta significativamente los limites para la exención de la vivienda habitual quedando fijada en 300.000 € y el mínimo exento que queda fijado en 700.000 €, todo ello sin perjuicio de las competencias que sobre esta materia ostentan las Comunidades Autónomas en cuanto a una posible regulación, al ser este un tributo cedido, para cuya gestión y recaudación están habilitados. Dicha gestión y recaudación no cabe duda que supondrá para las distintas Comunidades la posibilidad de obtener unos recursos adicionales para su financiación.

Por las tendencias actuales parece ser que la futura extinción de este Impuesto dada su vigencia temporal (2011 y 2012) generará la creación de otro de la misma o similar naturaleza que el anterior, por lo que en este caso como en otros muchos es totalmente efectiva la máxima de que los impuestos no desaparecen, se transforman, como la energía.

¿Pueden modificarse los contratos a causa de la crisis?



Jerónimo Zamora López
Asesor Jurídico del Colegio

Por primera vez desde que escribimos en la revista del Colegio, abordaremos un tema que no es eminentemente jurídico, pero que, dada su desgraciada actualidad y su cada vez mas acusada incidencia en la relación que el agente comercial mantiene tanto con los clientes como con la empresa representada, nos parece de interés. Nos estamos refiriendo, como no, a la crisis financiera.

La actual situación de crisis provoca una inestabilidad en el mercado que sufre, desde luego, la empresa representada, que ve como las ventas no solo no aumentan o, en el peor de los casos, se mantienen, sino que se reducen año a año. De forma inmediata los gerentes de las empresas tienen la necesidad financiera de reducir costes y gastos y es en este momento en el que, entro otros, centran su atención en la comisión que, por las ventas, recibe el agente comercial e interesa su reducción. Pero, sin embargo, en muchas de las ocasiones, el empresario no es consciente o no quiere serlo, de que la reducción de las ventas no solo afecta de manera directa al empresario, sino que, exactamente en la misma manera, afecta al agente comercial, puesto que su comisión suele ser un porcentaje previamente pactado sobre las ventas efectuadas. A menor ventas, menor comisión.

Y es en este punto donde entra en juego un término jurídico que seguramente será desconocido para la mayoría: Los contratos deben mantenerse en lo pactado. Los latinos se referían a la obligación asumida como "*pacta sunt servanda"* que se traduce como "lo pactado obliga".

Pero también debemos hacer mención a otro principio jurídico de aplicación en estas especiales circunstancias. Nos referimos ahora al denominado "rebus sic stantibus" que se traduce como "estando así las cosas", y hace referencia a un principio de derecho, en virtud del cual, se entiende que las estipulaciones establecidas en los contratos lo son habida cuenta de las circunstancias concurrentes en el momento de su celebración, esto es, que cualquier alteración sustancial de las mismas puede dar lugar a la modificación de aquellas estipulaciones.

La pregunta que debemos resolver, es ¿La crisis actual es motivo suficiente para entender alteradas las circunstancias que dieron lugar al contrato de agencia y puede propiciar el cambio en las condiciones pactadas? Esta pregunta deberéis contestar cada uno de ustedes, analizando las circunstancias concretas de vuestro sector, del empresario al que representáis y a las perspectivas de futuro. Como diría el castizo, hay que estar a las duras y a las maduras, y solo ustedes sabéis si habéis estado a las maduras.

ACUERDOS DE COLABORACIÓN

Recordamos algunos de los acuerdos de colaboración suscritos con el Colegio.

CLÍNICA BAVIERA
Av. Palmera, 37 SEVILLA Tfno. 954 296 744
Tratamientos de corrección visual por laser.
Precios especiales para colegiados y familiares.

CENTRO MÉDICO MARÍA AUXILIADORA
María Auxiliadora, 21-2º SEVILLA
Tf. 954 537 196
Revisiones para permiso de conducir.
Descuentos especiales para colegiados

MERKAMUEBLE
Crta. Sevilla-Málaga Km. 3 ALCALÁ GDA.
Tf. 954 408 800
Autovía Sevilla-Huelva Km. 11
BOLLULLOS MITACIÓN Tf. 955 001 420
5% de descuentos para colegiados.

CLÍNICA LONDRES
Av. Ramón Carande, 9 SEVILLA Tf. 954 532 733
Medicina y cirugía estética. Medicina corporal y facial. Fotodepilación.
Precios especiales para colegiados y familiares.

Asesoría Informática



Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informático del Colegio

Redes Sociales

En esta ocasión voy a hablar sobre las redes sociales más importantes en la actualidad. Una red social es una herramienta compuesta por un portal donde los usuarios pueden compartir toda clase de información, tanto personal como general. Cada red social posee sus propias características y está orientada a un determinado tipo de público.

En los últimos años su uso se ha generalizado llegando a ser en muchos casos el principal instrumento y motivo por el cuál se accede a Internet.

Además de permitirnos compartir y publicar nuestra información se nos permite opinar y aconsejar sobre cualquier tema, agrupándonos de esta manera en grupos afines.

Las redes sociales más relevantes en la actualidad son Facebook, Twitter, Tuenti, el emergente Google+, y el más especializado Linkedin.

Facebook

Red social creada por Mark Zuckerberg. Originalmente se diseñó como una red para la Universidad de Harvard. Actualmente cuenta con 800 millones de usuarios. Se trata de la red social con más usuario en el mundo. A través de una cuenta de correo electrónico y en unos 5 minutos podemos darnos de alta en Facebook y empezar a subir nuestras fotos y agregar amigos. También podemos crear grupos en relación a un tema común e intercambiar información.

Últimamente ha habido algunas quejas en relación a la privacidad de los usuarios. Se ha cuestionado el uso que se le pueda dar a toda nuestra información. Recientemente se pudo comprobar que si no cerramos completamente la sesión de Facebook y borramos las cookies, este servicio puede obtener información sobre las páginas que hemos visitado.

De todas formas, es muy importante la labor de comunicación y aprendizaje que esta herramienta nos puede ofrecer.
http://www.facebook.com/

Twitter

Red social basada en el micoblogging. Esto quiere decir que se trata de una herramienta a través de la cual podemos enviar mensajes de texto cortos (de hasta 140 caracteres). A través de estos mensajes se expresan opiniones sobre diversos temas o sobre personas. La forma de agregar amigos en Twitter es haciéndose seguidor de alguien. De esta forma podremos ver todos sus mensajes cortos (llamados Tweets). Para poder responder sobre un tema en concreto, se inicia el tema deseado usando la almohadilla (#). A este método de crear un tema se le denomina "hashtag". Para responder a un usuario, debemos escribir "@" seguido de su nombre. Twitter cuenta en la actualidad con 200 millones de usuarios.
https://www.twitter.com/

Google+

Se trata de una red social de creación reciente en la que se han puesto muchas esperanzas como futura competencia de Facebook. El servicio funciona desde Junio de 2011. Entre las características de Google+ se encuentra la opción de crear grupos de usuario, la posibilidad de realizar videochat en grupo y la opción de incluirse en una serie de gustos e intereses para recibir información actualizada. En el corto periodo de tiempo que lleva en funcionamiento ha crecido mucho. Actualmente cuenta con 43 millones de usuarios.
https://plus.google.com/

Tuenti

Red social con gran éxito en España. Se accede por invitación. La mayoría de sus usuarios están por debajo de los 30 años. Cuenta con los servicios habituales como son el perfil personal, los amigos, el muro de publicación, los intereses comunes, etc. Cuenta con 12 millones de usuarios.
http://www.tuenti.com/

Linkedin

Se trata de una red social orientada a los negocios. Podemos crear nuestro perfil a modo de currículum vitae. A través de la información de ese perfil podemos contactar con personas y empresas que estén acordes a nuestras expectativas de empleo y de formación. También podemos crear grupos comunes con compañeros de trabajo y así estar permanentemente informados sobre eventos y futuras reuniones.

De cara al agente comercial se trata de la red social más interesante ya que tiene un perfil orientado y especializado en las relaciones profesionales.
http://www.linkedin.com/

Como vemos hay muchas opciones hoy en día para elegir. Pero el fin de todas ellas es el mismo. Se trata de estar presentes en la red de una manera o de otra. Se trata de comunicarnos y opinar. Se trata de promocionarnos y de hacernos un poco los protagonistas.

Pero está en nuestra mano decidir si queremos saber de los demás y que sepan de nosotros. O si preferimos ser más recelosos y no compartir imágenes, opiniones e información personal con contactos que en un principio hemos elegido. Las herramientas están ahí. La decisión es nuestra.

helvetia

Consultas:
Mónica Lobo Serrato
Tfno.: 698 310 731



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 complementario.
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.

Si desea ampliar su seguro de vida no dude en ponerse en contacto con la Sra. Lobo

SERVICIO DE TENEDURÍA DE LIBROS

Recordamos a todos los Colegiados que por un suplemento en su Cuota Colegial (10 €). La Asesoría Fiscal del Colegio puede encargarse de la cumplimentación de sus Libros de Ingresos y Gastos Profesionales.

Colégiate: "por sólo 18 € al mes (fiscalmente deducibles) regularizarás tu situación profesional y recibirás todos los servicios que necesitas para tu profesión"

Horario de atención de nuestros profesionales



Asesoría jurídica

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



Asesoría Fiscal

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



Asesoría Informática

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

RECORDAMOS

"NUEVAS VENTAJAS PARA COLEGIARSE"

Nuevas inscripciones: **50% de descuento** en Cuota de Inscripción hasta 31 de diciembre.

- Alumnos que hayan realizado el Curso de Agente Comercial de la Junta de Andalucía: **Inscripción Gratuita**.
- Antiguos Colegiados que deseen reactivar su ALTA: Cuota de **Inscripción Gratuita**.
- Hijos de Agente Comercial 50% en cuotas primer año

Hazte Agente Comercial Colegiado
"todo son ventajas"



TARJETA CEPSA AL SERVICIO DEL COLEGIADO
IMPORTANTES DESCUENTOS

CEPSA-STAR y CEPSA DIRECT

Sin aval

DESCUENTOS EN GASOLINAS, GASÓLEOS Y CON RAPPEL DE CONSUMO

descuento de 5 ctmos. por litro.
útil para el pago en autopistas y compras en gasolineras.
confección de una factura mensual con todos los datos necesarios para la deducción fiscal.
Interesados solicitarla en el Colegio
o contactar con el compañero Pedro Maese (670 776102)

Solicítala y Utilízala

CONSEJO GENERAL DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

CIRCULAR Nº 3540

ASUNTO: DESCUENTO EN LÍNEAS AÉREAS

Estimados compañeros:

El Colegio de Agentes Comerciales Barcelona ha llegado a un acuerdo con las compañías SPANAIR y VUELING, por el que se ofrece a nuestro colectivo un descuento del 10% en todos los vuelos de las citadas compañías. Este acuerdo se ha hecho extensivo a todos los Agentes Comerciales Colegiados, con independencia del Colegio al que se encuentren adscritos.

SPANAIR

El colegiado deberá acceder a la **página web de la compañía www.spanair.com/profesionales e introducir el código descuento COACBDR123PVRSTAW,** a partir de ese momento los precios de los vuelos aparecerán con el descuento ya aplicado.

VUELING

Debe accederse a su **página web www.vueling.com/empresas y rellenar el formulario registro en el que tendrán que introducir el código VY-SC-433 en el apartado "código acuerdo comercial"**. Y en un período, no superior a 48 horas, recibirá un e-mail con su "usuario y contraseña", que el colegiado deberá introducir cada vez que desee acceder a la compra de billetes aéreos de esta compañía. Este descuento no será aplicable entre el 15 de julio y el 15 de septiembre.

Lo que se comunica a todos los Colegios en Madrid, a veinte de septiembre de dos mil once.

QUEREMOS DEJAR CONSTANCIA DE NUESTRO ESPECIAL AGRADECIMIENTO A LAS FIRMAS QUE DESINTERESADAMENTE COLABORARON CON ESTE COLEGIO EN LA ORGANIZACIÓN DEL DÍA DEL AGENTE COMERCIAL 2011.

CEPSA EE.SS.

D. ENRIQUE LIGER MARTÍN

VISITA NUESTRA WEB EN INTERNET

sevilla.cgac.es





Interesados contactar con la Asesoría Informática

COMPAÑEROS FALLECIDOS EN EL PRESENTE EJERCICIO

Don Antonio Aguilar Rodríguez
Don Miguel Castellano López
Don José Vélez Gayango
Don Isidoro M. Carmona Salinas
Don Antonio Luque Artacho
Doña Dolores Ramírez Rodríguez
Don Miguel Portilla Castrillo
Don Alonso Fernández Alvarez
Don Ramón Abad Ballesteros
Don José Moreno Martín
Don Juan Carlos Torres Raynaud

d.e.p.

El pasado lunes día 7 de noviembre, celebramos Misa de Réquiem a las veinte horas, en la Parroquia de San Andrés de nuestra ciudad, por el eterno descanso de las almas de los compañeros fallecidos, a la que asistieron los miembros de la Junta de Gobierno, la Junta Directiva del Club Nicolás Fontanillas, familiares, amigos y compañeros. Fue oficiada por el Rvdo. Sr. D. Manuel Campillo Roldán.

SERVICIO DE OFERTAS DE REPRESENTACIONES

Por acuerdo de Junta de Gobierno celebrada en Noviembre actual, se ha decidido que a partir del próximo año 2012, la prestación de este servicio será modificada.

El envío de las relaciones de Empresas que solicitan Agente Comercial en esta plaza, será gratuito para todos los colegiados que lo soliciten suprimiendo así la cuota anual por este servicio. Su envío a partir de 2012 será mediante e-mail, para ello, solicitamos a los colegiados que estén interesados en recibir dichos Listados de Ofertas, se pongan en contacto con la Secretaría del Colegio, para facilitarnos o confirmarnos su dirección de correo electrónico y evitar así las posibles devoluciones.

Igualmente se podrán consultar todas las Ofertas recibidas en nuestra página Web, accediendo a ella con sus claves personales a través de la Extranet de Colegiados.

helvetia

OFERTA EXCLUSIVA AGENTES COMERCIALES

PUEDE AMPLIAR LA COBERTURA DEL SEGURO DE VIDA SUSCRITO CON EL COLEGIO

• Fallecimiento (cualquier causa): 30.000 € **• Invalidez absoluta y permanente: 30.000 €**

EDAD	FALLECIMIENTO	FALLECIM. + INVALIDEZ
25	50,93 €/ AÑO	67,47 € / AÑO
30	50,93 €/ AÑO	71,43 € / AÑO
35	57,47 €/ AÑO	80,05 € / AÑO
40	76,22 € / AÑO	99,75 € / AÑO
45	112,61 € / AÑO	145,05 € / AÑO
50	181,34 € / AÑO	226,18 € / AÑO
55	299,81 € / AÑO	391,39 € / AÑO

* Declaración de Salud del asegurado	SÍ	NO
¿Se encuentra Ud. incapacitado temporal o definitivamente para el trabajo?	( )	( )
¿Existe alguna limitación a su buen estado de salud?	( )	( )
¿Existen defectos físicos evidentes?	( )	( )
¿Ha estado Ud. en tratamiento en los últimos 12 meses, a excepción de enfermedades de menor importancia?	( )	( )
¿ Ha sufrido en el curso de los últimos 5 años alguna de las enfermedades siguientes? (Corazón, tensión arterial elevada, tuberculosis, diabetes, hígado, estómago ó intestinos) ?	( )	( )
¿ Cual es su peso y altura?		

PARA MAS INFORMACIÓN ROGAMOS CUMPLIMENTE EL SIGUIENTE CUESTIONARIO Y LO ENVÍE AL COLEGIO:

Nombre: ..... NIF: .....

Domicilio: .....

Teléfono fijo: ..... Teléfono móvil: .....

Mail: .....

Observaciones: .....

ASESOR COMERCIAL DE HELVETIA: Mónica Lobo Tlf. 954.59.32.30

Colaboraciones



Cáceres

"donde la historia se hizo piedra y la piedra silencio"

José Manuel Pozo Indiano
Colegiado nº 14.582

(Continuación)

La cigüeña contemplaba en su torre
ausente del tiempo, el gris cielo,
alando sus húmedas alas
esbozando siluetas de silencios.

Solitaria mirada perdida
arrogancia de profunda libertad,
en su nido observando la vida
sobre el tejado de la "Iglesia de San Juan".

Y tus estrechas calles vacías
de austero y empedrado suelo,
evocaban entre viento y lluvia
el pasado incierto de otros tiempos.

Que al pasar "El Arco de la Estrella"
y al comenzar de nuevo el caminar,
retornaba el pensamiento a la época
que dejó su huella en este lugar.

Misteriosa y reservada ciudad
que escondes en ti, por dentro
la maravilla de una realidad
forjada de historia y esplendor eterno.

Eres como el sueño de una noche
romántica en la oscuridad,
en ti parece que la vida
no quiso cambiar de edad.

Porque la hiedra arropa tus fachadas,
porque tus balcones asoman con recelo,
porque en cada rincón y cada esquina
permanece el lenguaje de tus dueños.

Escudos heráldicos en tus puertas
ventanas chiquitas guardan la intimidad,
de lo que entonces fue tu realeza
signos de otra sociedad.

Eres hoy en el ayer,
pasado en el mañana,
cultura imprimida en piedra
y fantasía en la nostalgia.

Dónde Dios también puso su mano,
creándote tan hermosa y singular,
que sólo tú podrías llamarte Cáceres,
y ser patrimonio de la humanidad.

Unos días espléndidos disfrutados al ritmo de las pulsaciones de las piedras, que también tienen un modo de latir en la historia y en el arte. Una trufa de sentimientos, pellizcos y emociones, un pasado de año sobre año en el retrovisor de los recuerdos. Sensaciones que están ahí, esculpidas en la memoria, en el silencio quedo, en la evocación insomne del latir del corazón, en la morada del alma donde ya habitan: La sobria Torre de Bujaco; que al igual que Sevilla se enorgullece de la Giralda o Badajoz de la Torre de los Espantaperros; para los cacereños la Torre de Bujaco es algo consustancial con su ciudad. Todo un símbolo que centra, afirma y preside la historia de la ciudad en presencia del Arco de la Estrella, puerta de callada piedra.

Cuentan que la calle Ancha fue el asiento del Cardus Maximus de la vieja colonia romana, que bien pudiera llamarse de los Ulloa, pues a su final y a la derecha haciendo esquina con la admirable plazuela de San Mateo alzó su casa solariega Sancho Sánchez de Ulloa (Marqueses Señores de Torreorgaz), linaje que fundó el hospital de caballeros peregrinos a finales del siglo XV y donde figura como no podía ser de otro modo el pétreo escudo heráldico de la familia Ulloa.

Y de esta guisa, tras ver la bella casa del Mono salimos para afrontar el último tramo de la cuesta de Aldana. En el Altozano encontramos lo que fue solar de los Aldana, de su arquitectura primitiva poco queda, un escudo con las cinco flores de lis, emblema del linaje, una reja de rigurosa simetría y un ajimez macizado de lítico silencio.

Nos sorprende la casa de Sánchez Paredes, su heráldico emblema es partido con banda engolada (Sánchez) y las ya conocidas siete letras de los Paredes. Bajo el escudo la inscripción *"non habemus hic civitatem manentem sed futuram inquirimus"* (no encontramos aquí una ciudad permanente sino que buscamos la eterna), frase digna de meditación.

El arco del Cristo en otro tiempo denominado Puerta del Río, en esta sinfonía de silencios y plazoletas enlazadas llegamos a la de las Veletas. A través de la calle Orellana accedemos a uno de los rincones más evocadores del Cáceres antiguo, el que forman la del Sol, la del Águila, la torre de los Sande y el ábside del templo de San Mateo.

Y más, más cosas, como quedar extasiado en el templo de Santa María, y dentro de él, ante el portentoso Retablo Mayor donde Roque Balduque y Guillén Ferrant entre los años 1549 y 1551 supieron expresar y tallar con gran acierto el conjunto arquitectónico en madera de cedro. Legándole a Cáceres una página primorosa de su arte, con escenas majestuosas como "los desposorios de San Joaquín y Santa Ana" o "la Anunciación", donde Roque Balduque con exquisita delicadeza supo plasmar la sorpresa de la Virgen María al reconocerse elegida. Toda una maravilla de retablo donde no se sabe si admirar el conjunto o los detalles.

El poder de las imágenes es el alma del latir de un marco que nos traslada imaginariamente a evocar aquella España indiana que no conocimos, sí, aquella España donde en más de cuatro siglos jamás se puso el sol …, por eso hay que andarla con cadencia -como mi amiga María de los Ángeles– acariciando el suelo en cada paso, y veréis, parece que la ciudad os espera sosegada, austera, brillante… en esto hacemos un alto para tomar un licor de bellota –el agradable beso extremeño– que nos dejó en el paladar un regusto tan íntimo como el de un amor secreto. Museo vivo y abierto magnetismo auténtico en el pardo de la piedra donde si el día es de niebla tienes la sensación de que en cualquier instante puede aparecer con capa y chambergo uno de aquellos personajes de nuestro siglo de oro.

Ranciedumbre donde duerme el tiempo entre torres albarranas, casonas con escudos heráldicos de antiguos linajes, inefables encantos del adarve y nidos de cigüeña ■

Club Nicolás Fontanillas

La Junta Directiva del Club de Jubilados Nicolás Fontanillas, conjuntamente con la Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes Comerciales, ha llevado a cabo la firma de un convenio con la FUNDACIÓN DOÑA MARÍA, para que en su Centro de Mayores "BERMEJALES" se puedan beneficiar de las condiciones especiales concedidas a todos los miembros de este Club, así como familiares de los Colegiados.



Contamos en nuestras oficinas con trípticos de dicho Centro y carta explicando sus servicios asistenciales, información que pueden ampliar mediante visita a dicho Centro, indicando su condición de miembro del "Club Nicolás Fontanillas" o asesorándose por los miembros de esta Junta Directiva que han visitado dicho Centro recientemente.

"Senectud. La edad de la sabiduría"

Hemos recibido de nuestra querida amiga, Dª Mª Encarnación Navarro (Presidenta del Ateneo Cultural y Solidario), un magnífico artículo con el título indicado. Debido a su extensión nos resulta imposible publicarlo en su totalidad, pero no nos resistimos a hacer llegar a todos una parte de su contenido; los interesados en su lectura completa pueden hacerlo en las oficinas del Club Nicolás Fontanillas.

... El Club Nicolás Fontanillas, formado por personas maravillosas con un carácter sencillo, jovial, abierto y siempre pendiente de lo que necesites o si te apetece "un cafecito" y además servido por ellos con mucho cariño.

Habéis ido desgastando la vida en una profesión de gran intercomunicación y trato con muchas personas de diferentes ámbitos profesionales y culturales, aunque a veces sea dura e incomprendida y mal interpretada, pero en vosotros se destaca un gran carisma humano y cercano de "tú a tú". Habéis ido navegando en el "Nautilus", el barco de la experiencia y dirigido por magníficos Presidentes "los Nemos de cada época" que han llevado magistralmente el timón, pero ¡cuantos sinsabores! y también ¡cuantas alegrías! y ¡experiencias vividas!.

Hoy tienen una edad maravillosa pues han recorrido un camino marcando grandes y profundos surcos, de los que brota el fruto de la "sabiduría", dejando una huella imborrable con nombres y apellidos. Que orgulloso se sentiría su fundador y cuanto aprendemos todos los que tenemos contacto con vosotros. Decía el cineasta Ingmar Berman que: "Envejecer es como escalar una montaña, mientras subes las fuerzas disminuyen, pero la mirada es más libre, la vista más amplia y serena".

Mª Encarnación Navarro

Club Nicolás Fontanillas

"MANTENIENDO EL RITMO"

Desde la publicación de la última Revista Colegiación (Agosto 2011), este Club Nicolás Fontanillas ha realizado las siguientes actividades:

Los días 10 y 11 de Junio fuimos a Guadalupe, visitamos su Real Monasterio y pernoctamos en Trujillo, en un antiguo Convento hoy Hotel Izan Trujillo, magnífico en todos los sentidos, tanto de habitaciones como servicio de comedor y el resto de sus instalaciones. Visitamos esta Ciudad Monumental para después del almuerzo pasar por Mérida y visitar su Museo de Arte Romano y después regresar al punto de partida. Quedamos todos los asociados satisfechos por la organización y el magnífico resultado de la excursión de dos días, por lo que esperamos se puedan volver a realizar.

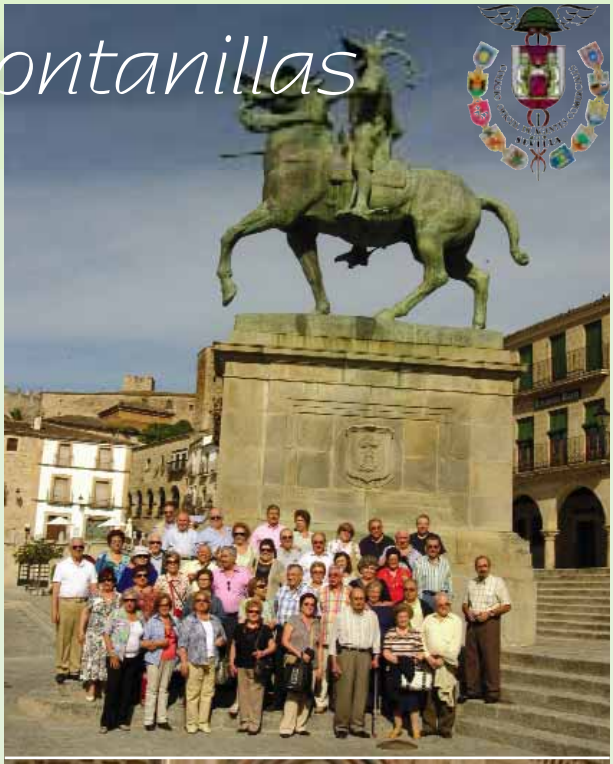
El día 16 de Septiembre la Junta Directiva celebro reunión, tratándose en ella la organización de nuevas visitas, comentándose la próxima prevista para Granada en el mes de Octubre, así como nuestra participación en la celebración del Día del Agente Comercial el 1 de Octubre, donde recibirán el Diploma de los 50 años de Colegiación compañeros pertenecientes a este Club, por lo que les trasladamos nuestra más sincera felicitación.

El día 23 de Septiembre celebramos una charla coloquio con D. Manuel Melado, como es habitual asistió un gran número de asociados y tras la charla amena y distendida, tomamos la tradicional copa de vino resultando un Acto más de confraternidad y armonía entre todos.

El 21 y 22 de Octubre marchamos a Granada para la visita de sus monumentos (Alhambra, Cartuja, Albaicin, etc,) y se volvió a convivir y disfrutar de una actividad más que agradable. Estuvimos hospedados en el Hotel San Antón, siendo del agrado de los asistentes igual que en el viaje a Trujillo, quedamos todos maravillados por la atención recibida y la visita realizada.

Por último comentar que estamos preparando el próximo Pregón de Navidad para el día 16 de Diciembre, así como nuestra presencia en los Actos que el Colegio organice para el Día de la Patrona, de todo ello iremos informando oportunamente como es costumbre.

La Junta Directiva









grupo avisa

AVISA

Audi

Atención y ofertas personalizadas para Agentes Comerciales: *Fernando Gamero* 627485115 fgamero@avisa.es

CARTUJA MOTOR

Avda. Fernández Munube,12
41007 - SEVILLA
Telfs.: 954 26 03 20/21/22/23
Fax: 954 26 03 25
www.cartujamotor.es

CARTUJA MOTOR

Pol. Ind. Su Eminencia
C/. D, 1-2
41006 - SEVILLA
Tfno.: 954 33 21 26
Fax: 954 32 21 30
www.cartujamotor.es



Seguimos con descuentos especiales para colegiados. Pregúntenos

AUTOCASIÓN

AUTOCASIÓN

Avda. Santa Clara de Cuba, 8
41007 - SEVILLA
Tfno.: 955 04 77 48
www.avisa.es

HISPALAUTO

SEAT

Avda. Santa Clara de Cuba, 8
41007 - SEVILLA
Telfs.: 955 04 77 00
Fax: 954 31 46 10
www.hispalauto.com



Atención y oferta personalizada: *Francisco Montes* 663 926 440 fjmontes@avisa.es



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 Años

Cada día más seguros

helvetia