COLEGIACIÓN

Nº 30 (Época IX)
Sept. - Dic. 2012

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





12-13
Día del Agente Comercial

21
La "Agencia Comercial" clave de nuestra economía

20
El Colegio ofrece...

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?

COLEGIACION

REVISTA INFORMATIVA DEL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA, FUNDADA EN 1933 POR EL ILMO. SR. DON ANTONIO FONTÁN DE LA ORDEN.

EPOCA – IX NÚMERO - 30
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2012

Director
FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor
JOSÉ M. POZO INDIANO
GRACIA GÓMEZ REINA

Colaboradores
ANTONIO CADILLA ÁLVAREZ DARDET
FEDERICO SÁNCHEZ JIMÉNEZ
JOSÉ R. BARRERA HURTADO
SECCIÓN 9 "TEJIDOS"
SECCIÓN 24 "MUEBLES"
CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
COLEGIADO Nº 8358
D. MIGUEL CARRIÓN

Fotografías
MARÍA DEL AMOR MORA
VARIOS AUTORES

Portada:
INSTANTANEAS DEL ACTO CELEBRADO EN EL EXCMO. .ATENEO

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

EDITORIAL

CARTA DEL PRESIDENTE A UN PERIODISTA



En respuesta a su solicitud de información para su periódico, le comento:

Obviamente "la crisis" ha afectado a la actividad de la Agencia Comercial.

Al verse afectado el consumo, lo ha hecho el comercio, esto ha repercutido en los Agentes Comerciales y por ende en su Colegio. No obstante, con ser una situación que engloba a toda la sociedad, la incidencia de la crisis económica ha afectado desigualmente a los Agentes Comerciales en función del sector a que se dediquen, de esta manera la situación es más severa en los mercados relacionados con el sector inmobiliario y mobiliario (muebles de hogar, elementos de construcción, accesorios, decoración, etc.), ocio, etc. que por ejemplo en la alimentación o en productos médicos sanitarios.

Los Agentes Comerciales somos un colectivo acostumbrado a soportar y no quejarse; nuestra labor, con ser imprescindible muchas veces ha sido mal interpretada por el resto de la sociedad. Desde que el hombre es hombre, nuestra función es considerada como uno de los ejes que vertebran el desarrollo, por lo que bien valdría un análisis más serio y fundamentado de la importancia de la Agencia Comercial a lo largo de la historia y por que no, de nuestro futuro.

En este sentido los Colegios Profesionales, están por la labor de hacer valer su efectividad acomodándose a la realidad y a las necesidades del momento actual. Como ya le comenté somos un colectivo con poca capacidad de protesta y queja. Al contrario, desde mi contacto y trato personal, observo en ellos (nosotros) cierto optimismo y seguridad en que la situación revertirá y todo volverá a la normalidad. Eso esperamos al menos desde el Colegio.

Numéricamente tendré que reconocerle que, como el resto de la sociedad, la Colegiación en general está notando la crisis y se aprecia cierto descenso en el número de inscripciones, y me consta que no sólo en este Colegio Oficial de Agentes Comerciales. No obstante esperamos que desde las dificultades surjan mejores y más preparados profesionales y para ello el Colegio de Agentes Comerciales no duda en seguir apostando por la formación continua y el apoyo más absoluto en todos los ámbitos (fiscal, jurídico, laboral, informático…) a sus colegiados.

Un abrazo y espero que le sirva para hacerse cargo de la situación y pueda así trasladarlo a la opinión pública.

Francisco Pérez Morón. Presidente

SUMARIO

Editorial
1 Firma del Presidente

Secciones
2 Sección 24ª "Muebles"
9 Sección 9ª "Textil"

Vida Colegial
3 Lotería de Navidad. Festividad Patronal
4 Junta de Gobierno
8 Actos Colegiales
10-13 Día Agente Comercial

Asesorías
14 Asesoría Informática
18-19 Asesoría Fiscal
15 Asesoría Jurídica

Servicios Colegiales
6 Acuerdos de Colaboración
7 Servicios Colegiales
16 Información
17 Helvetia Seguros
20 Sede Colegial

Colaboraciones
21 La Agencia Comercial... "blog de miguelcarrion.com"
22 Valladolid
23 Lo que Enriquece la Lectura

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.

REUNIÓN DE LA JUNTA DIRECTIVA

DE LA SECCIÓN 24ª "MUEBLES Y AFINES" CON FIBES

La Junta Directiva de la Sección del Mueble, presidida por D. Fernando Romero Sanz, ha mantenido una reunión en la sede social del Colegio con representantes de Fibes, para tratar sobre la próxima Feria del Mueble SURMUEBLE, que se celebrará en nuestra ciudad del 20 al 23 de Febrero de 2013.

Asistieron por parte de la Fibes Dª María José del Pino Prados, Directora de Certámenes, Mercedes González Luque, responsable de Surmueble, por parte de la Sección además de su presidente D. Fernando Romero Sanz, el Secretario D. Francisco J. Bocanegra Ruiz y los Vocales D. Juan Alberto Caballero García y D. José Mª Carrasco Fernández y por parte del Colegio el Presidente D. Francisco Pérez Morón y el Vocal 1º D. Manuel López Morales.

En la reunión se trataron temas de interés para ambas partes. Se analizó el descenso en las preinscripciones de expositores, así como la iniciativa para intercambio de información con los compañeros del sector del mueble de Portugal, la figura del Agente Comercial en la Feria, etc.



RECORDAMOS

"NUEVAS VENTAJAS PARA COLEGIARSE"

- Nuevas inscripciones: **50% de reducción** en Cuota de Inscripción
- 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.

Colégiate: "por solo 18,5 € al mes (fiscalmente deducibles) regularizarás tu situación profesional y recibirás todos los servicios que necesitas"

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 ALGUNO, habiéndonos correspondido en suerte el NUMERO **77417.**



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.

LOS **AGENTES COMERCIALES** CELEBRAMOS EL DÍA DE NUESTRA **PATRONA**

PROGRAMA DE ACTOS 2012



Lunes día 17 de Diciembre

A las 12,00 horas:

Entrega de Títulos Profesionales a los compañeros que recientemente se han iniciado en nuestra profesión (hasta el Colegiado Nº 17.715).

Martes 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.

Miércoles día 19 de Diciembre

A las 19,30 horas:

XV Pregón de Navidad, organizado por el Club Nicolás Fontanillas, que correrá a cargo de Dª Luisa Vallés Vázquez, Directora del Grupo Literario San Fernando, que será presentada por D. Salvador Casado Sosa, ex Presidente del Círculo Mercantil. Contaremos en el transcurso del mismo con la voz de nuestra Colegiada de Honor Dª Paquita Gómez; el acto tendrá lugar en el Salón de Actos del Círculo Mercantil (C/ Sierpes).

COMPOSICIÓN DE LA JUNTA DE GOBIERNO

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

Realizada la renovación parcial reglamentaria, efectuada en el cumplimiento de las normas de nuestro Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, y lo establecido en nuestro Estatuto de Régimen Interior, nos complace comunicaros que ha tomado posesión la Nueva Junta de Gobierno, habiendo quedado constituida por los siguientes compañeros:



PRESIDENTE
D. FRANCISCO PÉREZ MORÓN



VICEPRESIDENTE
D. JOSÉ D. GÓMEZ-HERRÁN DE LA FUENTE



SECRETARIO
D. JOSÉ MANUEL POZO INDIANO



TESORERO
D. FERNANDO ROMERO SANZ



CONTADORA
Dª GRACIA GÓMEZ REINA



VOCAL 1º
D. MANUEL LÓPEZ MORALES



VOCAL 2º
D. JULIO LECHADO VARGAS



VOCAL 3º
Dª CANDELARIA YÁNEZ SÁNCHEZ



VOCAL 4º
D. JOSÉ M. GARCÍA-RAYO LAYNEZ



VOCAL 5º
D. ENRIQUE RAMÍREZ FLORES



VOCAL 6º
D. ALONSO FERNÁNDEZ MARTÍNEZ



VOCAL 7º
Dª OLGA Mª RODRÍGUEZ GONZÁLEZ



VOCAL 8º
D. MIGUEL ARREBOLA MEDINA



VOCAL 9º
D. JAIME PÉREZ LLORET

coac
Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia



Tus empleados ganan en salud y tu empresa en todo lo demás.

Accede a la asistencia sanitaria y dental de calidad, que te ofrece Adeslas SegurCaixa. Porque estamos cerca de ti y te escuchamos para ofrecerte la cobertura que mejor se adapte a las necesidades de tu empresa, con importantes ventajas fiscales y reducción de costes laborales.

Desde **40,60€** mes / asegurado[1]
AdeslasPYMES

Desde **45,20€** mes / asegurado[2]
AdeslasPYMES + AdeslasDENTAL ACTIVA

2 meses de seguro gratis.[3]

AdeslasPYMES | Sin copagos

Si quieres todas las ventajas de la sanidad privada, esta es tu modalidad.
Medicina general y pediatría, especialidades, medios de diagnóstico incluidos los de alta tecnología, hospitalización, parto y todo lo relacionado con él, trasplantes, tratamientos especiales, urgencias ambulatorias y hospitalarias, asistencia sanitaria en el extranjero, etc.

Completa tu seguro con AdeslasDENTAL ACTIVA

Con nuestro seguro dental, tus empleados acceden a un amplio cuadro médico de **más de 1.000 odontólogos y a nuestra red de más de 70 Clínicas Dentales Adeslas**, con precios muy competitivos y un gran número de servicios sin coste adicional.

1. Tarifas válidas excepto para Cataluña y Baleares para pólizas de asistencia sanitaria desde 4 asegurados de entre 0 y 44 años. Consultar resto de tarifas disponibles.
2. Tarifas válidas excepto para Cataluña y Baleares para pólizas de asistencia sanitaria y dental desde 4 asegurados de entre 0 y 44 años. Consultar resto de tarifas disponibles.
3. Oferta válida desde el día 27-8-12 hasta el día 31-1-13 para nuevas contrataciones de los siguientes seguros de asistencia sanitaria: Adeslas Básico, Adeslas Plena, Adeslas Plena Plus, Adeslas Plena Vital, Adeslas Plena Extra 150, Adeslas Dental Activa, Adeslas Pymes, Adeslas Pymes y Dental, Adeslas Pymes Reembolso, Adeslas Pymes Reembolso y Dental, Adeslas Pymes Reembolso 210, Adeslas Pymes Reembolso 210 y Dental, siempre que tengan pago fraccionado mensual de la prima, fecha de alta primero de mes y con fecha máxima de entrada en vigor el día 1-3-13. Los dos meses gratis consisten en el extorno (abono) de la fracción mensual de prima correspondiente a la segunda y tercera mensualidad. Si el seguro entra en vigor en septiembre, octubre o noviembre del 2012, el extorno se realizará en la segunda mitad del mes de enero de 2013; si lo hace en diciembre 2012, enero o febrero de 2013, en la segunda mitad del mes de mayo de 2013 y, si lo hace en marzo de 2013, en la segunda mitad del mes de junio de 2013. Promoción no válida para clientes que han sido asegurados/tomadores de SegurCaixa Adeslas o Arisa con posterioridad al 31-5-12. Promoción no válida en Asturias, Cantabria, Navarra ni el País Vasco.
Esto es un folleto informativo. El contenido completo de las condiciones generales y particulares, así como las exclusiones y periodos de carencia de este modelo de pólizas, se encuentran a disposición de los interesados en todas las oficinas de la aseguradora.
SegurCaixa Adeslas, S.A. de Seguros y Reaseguros, con domicilio social en Juan Gris, 20-26, 08014, Barcelona (España). CIF: A28011864. Inscrita en el RM de Barcelona, tomo 20481, folio 130, hoja B-65092.

Para más información o contratación:

Lola Galván Fernández
Departamento Comercial
móvil: 653 022 752
Fax: 954 151 420
lola.galvanf@gmail.com



OFERTAS PERSONALIZADAS PARA EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES DE COMERCIALES

Un cambio positivo.
Avisa, su concesionario oficial Audi, 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

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

Audi

Acuerdo de colaboración con los Talleres Rues Automoción

El Sr. Presidente, en representación del Colegio ha firmado un nuevo acuerdo de colaboración con los Talleres ***RUES Automoción*** *representado por D. Adolfo Reina.*

Estos están especialmente dedicados a las reparaciones de carrocerías y mecánica en general de vehículos.



Los colegiados pueden beneficiarse de importantes descuentos y pueden consultar las condiciones de la colaboración en la extranet de colegiados, en el apartado de "Documentación para Colegiados".

Entre otras ventajas, ofrecen:

- 10% sobre precio piezas de Recambio Bosch.
- 25% sobre precio de Aceites y Filtros.
- 25% sobre precio de mano de obra

Firma de la ampliación del Acuerdo con AVISA

Nuestro Presidente y por la firma AVISA D. Fernando Gamero, acordaron las siguientes condiciones comerciales:



DESCUENTOS VENTA VEHÍCULOS NUEVOS
- % Adicional según Campaña Promocional y Modelo.

DESCUENTOS EN POSTVENTA
- 40% en aceites.
- 10% en M.O. Taller Mecánica y Carrocería.
- 10 – 20% Piezas de Recambio.
- 50% en Vehículos de Sustitución.

DESCUENTO EN VEHÍCULOS DE OCASIÓN
- Según modelo y características multimarca de Autocasión.
- Ofrecimiento preferente en vehículos de Dirección.

CRÉDITO
- Condiciones preferenciales de Financiación.

SERVICIOSADICIONALES EXCLUSIVOS
- Recepción de vehículos 365 días (consultar instalaciones de referencia).
- Preferencia en el plazo de cita.
- Revisión de niveles GRATUITA.
- Garantía de Reparación 24 meses (legal 3 meses).

COMUNICACIÓN
- Comunicados mensuales de campañas puntuales que mejoren las existentes y/o sean de interés para el colectivo.

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

AVISA AUDI
Av. Fernández Murube, 32
41007 SEVILLA
D. Fernando Gamero
Tfno. – 627 485 115
41007 SEVILLA

AVISA VOLKSWAGEN
José Antonio Manzano
Tfno.- 636 205 483

TOYOTA NIMO GORDILLO
Av. Fernández Murube, 24
41007 SEVILLA
Tfno.- 954 999 696
D. Joaquín Borja García
Tfno. móvil- 699 435 810

ÓPTICA DELGADO
C/ Martín Villa, 5
41003 SEVILLA
Tfno- 95 422 66 52

OBLIGACIONES Y CONTABILIDAD SOCIEDADES PROFESIONALES
D. Pedro J. Sánchez Valduesa
Tfno.- 615 166 527
D. José Ramón Barrera Hurtado
Tfno. del Colegio – 954 560 336

FUNDACIÓN DOÑA MARIA
Centro de estancias para mayores
Director D. Fernando Costa
Tfno.- 954 708 170

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).
Acuerdo de colaboración para atender las Sociedades Profesionales

✔ 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.
Envío gratuito a través de correo electrónico de relación de Información y Empresas nacionales y 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)
La Revista de los Agentes Comerciales (Fundación Agentes Comerciales solo através de e-mail).

✔ 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 ADESLA (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 €). y Cepsa-Direct sin aval y sin costo.
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
Acuerdo con la firma VUELING 10% de descuento.

✔ 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.





Ilustre Colegio de Procuradores de Sevilla. Cena anual de colegiados

Nuestro Presidente acudió en el pasado mes de Junio, en el Salón del Almirante del Alcázar, al acto de entrega de distinciones a colegiados del Excmo. Colegio Oficial de Graduados Sociales de Sevilla. En la foto Don Francisco junto al Decano del Colegio Oficial de Químicos Don Miguel Ángel Portillo Aguirre, y el Concejal del Ayuntamiento D. Jaime Ruiz Rodríguez.





Don José Antonio Sánchez Marín, Presidente de la Junta Electoral y Don Julio Lechado Vargas, Vocal de la misma, en la proclamación de Candidatos de las últimas Elecciones de este Colegio, celebrada el pasado mes de Septiembre.

Hazte AGENTE COMERCIAL Colegiado

LA SECCIÓN 9ª "TEXTIL" COMO UN TSUNAMI



Sí, compañeros y compañeras. "Un Tsunami" como refleja el titular de este artículo, son numerosos los trabajos aportados a nuestra sección en los últimos años, como detallaré más adelante. Lógicamente y como no podía ser de otra manera en el nombre del Presidente de la Sección 9º (Textil), compañeros de Junta y el mío propio quisiéramos agradecer a todas aquellas personas que han hecho posible estas colaboraciones, tanto colegiados cómo no colegiados, y de manera especial al Presidente de nuestro colegio Don Francisco Pérez Morón, compañeros de su junta y empleados del mismo, que nos han ayudado a mejorar el servicio prestado a los componentes de nuestra sección.

Cómo anteriormente he indicado, os mencionaré a continuación algunos de los trabajos que hemos realizado, como por ejemplo: actualizar y archivar todo tipo de documentación (circulares, notificaciones, comunicados, datos de compañeros, listados de clientes, actas, publicación de ofertas de empleo y cursos de formación a través de e-mail, etc.); contactar con entidades tanto públicas como privadas, para transmitirles nuestras inquietudes, propuestas y proyectos (Cámara de Comercio de Sevilla, FIBES, ATA, AECON, ADEMOS, CITTA, AFOBAN, etc.); organizar conferencias y asistir a las mismas, como la que impartió en nuestro colegio Doña Pepa Ortiz (directora de FIMI) y Doña Pepa Bermúdez (experta en coaching personal), la asistencia por nuestra parte al "Encuentro de empresa y el Agente Comercial del Textil y la Confección" realizada en el Centro Tecnológico del textil de Andalucía (CITTA) situado en Priego de Córdoba, también a distintas Ferias como SIMOF, FIMI, SIMM, HABITAT, FERIA DE LA BODA, etc., además de a reuniones con otros Colegios como el de Córdoba, Jaén, Málaga o Algeciras. Colaboramos en la Constitución de la Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales y en la creación de nuestra revista especializada de la sección "MODA HOY", la cual, como ya sabéis está teniendo una magnifica aceptación, este año editamos la quinta edición, en la que hemos aumentado el número de ejemplares y la zona de distribución a Granada, Jaén y Málaga, además de las de Cádiz, Córdoba, Huelva y Sevilla.

Para finalizar, deciros que todos los compañeros estaremos siempre para contribuir al buen quehacer del Colegio y de su Sección 9ª (Textil).

Un Saludo

Federico Pouzols Ríos
Secretario de la Sección 9ª (Textil) del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

Portada del nº 5 de la Revista de nuestra sección



Compañeros que cumplieron sus BODAS DE ORO en la Colegiación









Entre los compañeros que cumplen 50 años, se encuentra un sevillano nacido hace algunos años que ingresó en el Colegio el día 13 de abril de 1962, con el número de colegiado nº 8.358, y que se encuadró en la sección de alimentación en la que permaneció durante toda su trayectoria comercial, **hablamos de D. José Ceballos Ceballos** por sus 50 años de dedicación le hizo entrega de la distinción nuestro presidente D. Francisco Pérez Morón. También otro sevillano que ingresó en el colegio el día 23 de marzo de 1962 con el nº 8.351 y que se encuadró en la sección de mercería y paquetería y a ella dedicó toda su singladura profesional. Actualmente sigue sus pasos en la profesión su hija Laura. **Hablamos de D. Felipe Roda Risco** por sus 50 años de dedicación le hizo hace entrega de la distinción también nuestro Presidente D. Francisco Pérez Morón.

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

D. José Mª Romero Briones
D. José Mª Abascal Real
D. Jaime Jiménez Hidalgo
D. José Cánovas López
D. José M. García González
D. José M. Morgado Giraldo
D, Joaquín López Castillo
D. Rafael García Rodríguez
D. Modesto Pablos Murillo
Dª Pilar Cárabe Moreno
D. Juan C. Luque Cantos
D. Carmelo González García
Dª Concepción Olea Muñoz
D. Enrique Orejuela Guerrero
D. Luís F. López Delgado
D. José L. Haro López
D. Enrique J. García Mendizábal
D. Enrique Dgz. Guerra Librero
D. Juan R. López Vázquez
D. José V. del Valle Uribe
D. Fermín Jiménez González
Dª Mª Carmen González Camino
Dª Josefa P. García Sanz
D. Alberto Rodríguez Cárdenas
D. Joaquín Terán Rodríguez
D. José Vázquez Rioja
D. José Gordillo Gómez
D. Manuel Herrera Suero
D. Práxedes Sánchez Vicente
D. José L. Ruíz Bernal
D. Manuel Iglesias Mesa
D. José Mª Cervera Amador
D. Fco. J. Arellano Alejándrez
D. Francisco Rodas Cruz
D. Antonio Carvajal Elizarán
D. Francisco Falcón Carmona
Dª Mª Carmen Pérez Clemente
D. José L. Martínez Bilbao
D. Joaquín Morón Canelo
D. José Gil López
D. Pedro J. Menarquez Fdez.
D. Antonio Pardo Segovia
D. Mariano Mateos Pérez
D. Juan Pareja del Rosal
D. Ángel Caro Aguirre
D. Mateo González Cristán
D. Juan C. García Rivera
D. Francisco Díaz Lugo
D. Francisco Fernández Barba
D. José Negrillo Stengl
D. Francisco Benavente Pérez
D. Ernesto Fuentes Alonso
D. Nicolás Cubero Alés
D. Juan A. Calvo Valle
D. Carlos J. Barrera Utrabo
D. Francisco J. López Medrano
D. Tomás Montero Baena
D. Pedro Pedrero Ojeda
D. Julián López Mesa
D. Enrique García Gómez
D. Antonio Hortal Romero
D. Enrique Rivero Cordero
D. Fco. Mayorga Aparicio
D. José M. Vilchez Cerezuela
D. Benjamín Bermejo Rguez.
D. José L. Chaparro Saez
D. Antonio Sánchez Cordero
D. Fernando Lancharro Escudero
D. Juan A. Domínguez Saiz
D. Manuel Rueda Morillo
D. Miguel A. Ramos Domínguez
D. Antonio León León
D. Fernando L. de Castro Barrera

Día del Agente Comercial en la Prensa

Envíe sus imágenes o convocatorias de actos sociales celebrados en Sevilla a la dirección gentedesevilla@correoandalucia.es

gente

www.elcorreoweb.es/galerias

IMÁGENES DE SEVILLA



Candelaria Yáñez, vocal del Colegio de Agentes Comerciales; Gracia Gómez, contadora; Fernando Romero, tesorero; Práxedes Sánchez, presidente del Círculo Mercantil; Alberto Máximo Pérez Calero, presidente del Ateneo; Francisco Pérez, presidente del Colegio de Agentes Comerciales; José Daniel Gómez, vicepresidente; Julio Lechado, vocal; y Enrique Ramírez, vocal.



Rafael Hidalgo, presidente del Colegio de Graduados Sociales; Lola Machuca; José Ramón Barrera, vicepresidente; Dolores Bejarano, presidenta del Colegio Andaluz de Graduados Sociales; y Juan Carlos Castro, tesorero de Colegio de Graduados Sociales.



Enrique Liger, Miguel Escudero y Ángel Vizcaíno, reconocidos con la Medalla al Mérito Profesional en su categoría de plata, junto a Victoria Carmona y Mª Antonia Sánchez.

El Colegio de Agentes Comerciales distingue la labor de sus miembros

MARIO DAZA ■ SEVILLA

La sede del Ateneo de Sevilla acogió en la mañana de este viernes la celebración de un acto de entrega de distinciones por parte del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla. En su desarrollo, se entregó un diploma conmemorativo a todos aquellos colegiados (alrededor de cuatro decenas) que cumplían sus bodas de plata de pertenencia a la institución. De igual modo, la junta de gobierno del colegio también hizo entrega de una distinción a dos de sus miembros que cumplían sus bodas de oro como colegiados. En concreto, estos dos reconocimientos fueron recibidos por José Ceballos Ceballos y Felipe Roda Risco. El presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, Francisco Pérez, fue el encargado de hacer entrega de este emotivo homenaje.

Tras la bienvenida del presidente del Ateneo de Sevilla, Alberto Máximo Pérez Calero, comenzó el desarrollo de un acto en el que también hubo un reconocimiento especial para el actual vicepresidente del Colegio de Graduados Sociales de Sevilla, José Ramón Barrera, que fue nombrado Colegiado de Honor. Con motivo de la entrega de esta distinción, Barrera acudió acompañado por el presidente del Colegio de Graduados Sociales, Rafael Hidalgo, y de la presidenta del Colegio Andaluz de Graduados Sociales, Dolores Bejarano.

En un salón de actos de la Docta Casa totalmente repleto de asistentes, -entre ellos el presidente del Círculo Mercantil, Práxedes Sánchez- los agentes comerciales también homenajearon la labor de tres de sus miembros con la concesión de la Medalla al Mérito Profesional en su categoría de plata. Ésta fue concedida a Enrique Liger, Miguel Escudero y Angel Vizcaíno. La jornada concluyó con una copa de confraternización en la sede del colegio.



Amparo Cordero; José Ceballos y Felipe Roda, reconocidos por sus bodas de oro de pertenencia al Colegio de Agentes Comerciales; y Laura Vega.



Rafael Amor, presidente ATA Andalucía; Práxedes Sánchez, Círculo Mercantil; Susana García, procuradora; y Jerónimo Zamora, asesor jurídico.



Enrique Rivero, Josefa García y Mariano Mateos, reconocidos por sus bodas de plata de pertenencia al Colegio de Agentes Comerciales.



Fernando Rodríguez, secretario Club Nicolás Fontanilla; Paquita Gómez, colegiada de honor; Manuel J. Diánez, expresidente; y Miguel Arrebola, vocal.

EL COLEGIO DISTINGUE

La sede del Ateneo de Sevilla acogió la celebración del acto de entrega de distinciones por parte del Colegio. En su desarrollo, se entregó un diploma conmemorativo a todos aquellos colegiados que cumplían sus bodas de plata de pertenencia en la institución. De igual modo, la Junta de Gobierno del Colegio también hizo entrega de una distinción a dos de sus miembros que cumplían sus bodas de oro como colegiados. En concreto, estos dos reconocimientos fueron recibidos por D. José Ceballos Ceballos y D. Felipe Roda Risco. El Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, D. Francisco Pérez Morón, fue el encargado de hacer entrega de este emotivo homenaje. Tras la bienvenida del Presidente del Ateneo de Sevilla, Alberto Máximo Pérez Calero, comenzó el desarrollo de un acto en el que también hubo un reconocimiento especial para el actual Vicepresidente del Colegio







LA LABOR DE SUS MIEMBROS

de Graduados Sociales de Sevilla, D. José Ramón Barrera, (Asesor Fiscal del Colegio) quien fue nombrado Colegiado de Honor. Con motivo de la entrega de esta distinción, D. José Ramón Barrera acudió acompañado por el presidente del Colegio de Graduados Sociales, D. Rafael Hidalgo, y de la Presidenta del Consejo Andaluz de Graduados Sociales, Dª Dolores Bejarano. En el salón de actos de la docta Casa totalmente repleto de asistentes, entre ellos el presidente del Círculo Mercantil D. Práxedes Sánchez Vicente. El Colegio también destacó la labor de algunos de sus miembros mas revelantes con la concesión de la Medalla al Mérito Profesional en su categoría de plata (a D. Enrique Líger Martín, D. Miguel Escudero Galván y D. Ángel Vizcaíno de Lara). La jornada concluyó con una copa de confraternización en la sede del Colegio.










WINDOWS 8



Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informático del Colegio

El Lunes 29 de Octubre salió a la venta la versión final del nuevo Windows 8. Se trata de una nueva versión del sistema operativo de Microsoft que pretende unificar el uso clásico de Windows mediante el escritorio, con los nuevos menús y características propias de los sistemas operativos para dispositivos táctiles.

Arranque

Lo primero que llama la atención al instalarlo y encenderlo es el tiempo de carga. Se ha optimizado el tiempo de arranque y en muchos sistemas consigue estar listo y operativo en 10 segundos.

Una vez que el sistema ha iniciado, y si poseemos una cuenta de Microsoft, tenemos la posibilidad de sincronizar los datos personales entre los diferentes dispositivos que usamos. Se trata de la cada vez más común acción de sincronización de datos tan presente en los móviles y tablets.

Interfaz

Al arrancar el sistema lo primero en aparecer ya no es el típico escritorio de Windows. Ahora se nos muestra una pantalla inicial compuesta por un mosaico repleto de ventanas o "live tiles" como las denomina Microsoft.

Esta pantalla de inicio denominada "Modern UI" posee la estructura idónea para ser manejada mediante los gestos táctiles (arrastrar y tocar), aunque no nos supondrá ningún problema movernos por ella usando el ratón o el touchpad del portátil.

Se trata de la implementación más llamativa de este nuevo Windows 8, ya que siempre aparecerá en el inicio del sistema operativo.

Las ventanas que en este menú aparecen nos enlazan con las aplicaciones y elementos más comunes de nuestro equipo. Una de esas ventanas nos lleva directamente al escritorio de Windows.

Esta interfaz es completamente personalizable mediante el cambio del fondo, el redimensionamiento de los iconos y el cambio de las aplicaciones contenidas en los mismos.

Escritorio de Windows clásico

Aquí conseguimos trabajar e interactuar con Windows de la manera tradicional. Tenemos nuestro fondo de escritorio, barra de tareas e iconos.

Lo que ha desaparecido es el botón de inicio de Windows que estaba siempre localizado en la esquina inferior izquierda de la pantalla. En su lugar se ha habilitado un menú lateral en la zona derecha de la pantalla. Este menú nos da acceso a las preferencias del sistema y a las herramientas y aplicaciones más comunes, así como el acceso a un nuevo explorador de archivos mucho más efectivo e intuitivo. También se ha rediseñado y optimizado el administrador de tareas y se ha eliminado el tema visual "aero" tan común en Windows 7.

El rendimiento de las aplicaciones es igual de efectivo y en muchas ocasiones se obtiene incluso un mejor rendimiento. Se ha mejorado la multitarea permitiéndonos un rápido cambio entre aplicaciones activas y la posibilidad de usar dos aplicaciones a la vez mediante la pantalla partida.

Windows Store

Es la nueva herramienta para descargar aplicaciones en sistemas operativos con Windows. Es la equivalente al "Google Play Store" de Android o la "Apple Store" de Apple.

Se encuentra en una fase inicial y no posee muchas aplicaciones en comparación con otros sistemas, pero las pocas que ofrece son bastante interesantes.

Windows 8 representa más que nunca una mirada de Microsoft al futuro. Poco a poco se irán puliendo mediante actualizaciones los pequeños fallos que siempre se pueden presentar en sistemas recién publicados.

¿Serán capaces los usuarios de acostumbrarse poco a poco al uso del "Modern UI" en detrimento del escritorio clásico de Windows? Creo que realmente dependerá del tipo de dispositivo que estemos usando.



LA MODIFICACIÓN UNILATERAL DEL CONTRATO

Antonio Cadillá Alvárez-Dardet

Se repite con mucha asiduidad en la Asesoría Jurídica de vuestro Colegio al que nos honramos en atender mi compañero Jerónimo Zamora y yo, consultas sobre pretendidas modificaciones del Contrato. Suelen comenzar esas consultas cuando nos comentáis que habéis recibido una llamada o una visita de vuestra empresa en la que el Gerente, el Director Financiero, el Director Comercial, el Jefe de Ventas o el de turno os ha indicado que, dada la situación económica actual, han decidido reducir la comisión que cobráis, o la zona a trabajar, o nombrar un nuevo Agente en la misma zona para potenciar las ventas o cualquier otra "genialidad". Con la que pretenden, en suma, aplicar la Ley de embudo y modificar, unilateralmente, las condiciones del contrato de Agencia.

Pues bien, ante estas circunstancias hemos de dejar claro, muy claro, que los contratos no pueden modificarse unilateralmente. Ni el Agente ni la Empresa representada tienen capacidad jurídica alguna para, de forma unilateral, no consensuada o no pactada, modificar los acuerdos alcanzados. El artículo 1256 del Código Civil, vigente nada más y nada menos que desde 1888 (fue aprobado por Doña María Cristina "*…en nombre de mi Augusto Hijo el Rey Don Alfonso XIII y como Reina Regente del Reino…*") establece que la validez y el cumplimiento de los contratos no puede dejarse al arbitrio de una de las partes. Por lo tanto hace ya siglo y medio que queda prohibido para cualquiera de los contratantes su modificación. El contrato (y recuerdo que el contrato es válido cualquiera que sea la forma en que se haya celebrado (art. 1.278 C.C.), siendo lo habitual en la Agencia la forma verbal) es, en lo esencial, un acuerdo, una concurrencia, un encuentro de voluntades, por el que, libremente, nos obligamos a dar alguna cosa o prestar algún servicio. Sólo cuando las mismas voluntades que han llegado a este acuerdo deciden, de forma conjunta, modificarlo, podrá entenderse válida y ajustada a derecho tal modificación. Pero nunca será válido ni ajustado a derecho que una sola de las partes decida su modificación. Por lo tanto, no existe obligación alguna para aceptar esas nuevas condiciones que desde la empresa pretenden imponerse en algunas ocasiones.

Sobre el particular no puedo resistirme a contaros la salida con la que un compañero vuestro, con la gracia que ilumina a los que somos o vivimos en el sur, se enfrentó a este problema: Un viernes a medio día recibe una llamada en la que el Gerente de una de sus representadas del norte le comunica, muy apenado, que acaba de salir del Consejo de Administración de su empresa, en el que se ha decidido, dadas las circunstancias, reducir la comisión del Agente de un 10% a un 6%. Vuestro compañero le contesta, sin dejar pasar ni un segundo: "*Pues tenemos un problema, porque yo también acabo de salir de mi Consejo de Administración y, dadas las circunstancias, he decidido aumentaros la comisión de un 10% a un 20%, así que a ver a que Consejo de Administración le hacemos caso*"

COMPAÑEROS FALLECIDOS EN EL PRESENTE EJERCICIO

Don Manuel Valencia Saenz
Don Manuel Zamora Alcaide
Don Antonio Díaz Curado
Don José A. Bonilla Gálvez
Don Antonio Pérez López
Don José Rodríguez Baeza
Don Rafael García de Castro Pérez
Don Ceferino Bernárdez Ramos
Don Armando Suárez Muñoz
Don José Luis Casado Guisado

d.e.p.

El pasado martes día 6 de noviembre, se celebró 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 recientemente, a ella 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.



Asesoría Jurídica

Previa petición de cita en la Secretaría del Colegio
A cargo del Letrado Asesor
Jerónimo Zamora López
Consultas: Martes y Jueves desde las 13 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



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

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.



Aproveche los descuentos de colectivo del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla.

Persona de contacto Jorge Fernández : 636 303 399

Sean cuales sean tus planes, estaremos siempre a tu lado.

Tu aseguradora suiza.

helvetia





Recientemente, se ha publicado la LEY 7/2012 de 29 de octubre (BOE 30/10/2012) DE MODIFICACIÓN DE LA NORMATIVA TRIBUTARIA

José Ramón Barrera Hurtado
Asesor fiscal del Colegio

La citada norma ha establecido distintas novedades significativas en la gestión y recaudación de determinados impuestos, no obstante y dada la extensión y afectación de la misma a determinados impuestos, me referiré exclusivamente a lo que quizás puede tener un mayor calado en la opinión publica, concretamente las limitaciones de los pagos en efectivo y la modificación de determinados preceptos en el régimen sancionador, que como podéis imaginar se endurecen considerablemente, por lo que recomiendo una vez más el mayor celo en el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Limitaciones a los pagos en efectivo:

El artículo 7 de la Ley 7/2012 *tipifica un nuevo tipo infractor al disponer, en* ***su apartado1*** *"No podrán pagarse en efectivo las operaciones, en las que alguna de las partes actúe en calidad de empresario o profesional, con un importe igual o superior a 2.500 € o su contravalor en moneda extranjera".*

Las notas características de esta infracción son las siguientes:

La limitación se establece para los pagos en efectivo (Se entenderá por efectivo los medios de pago definidos en el art. 34.2. de la Ley 10/2010, de 28 de abril, de Prevención del Blanqueo de Capitales (papel moneda y moneda metálica, cheques bancarios al portador denominados en cualquier moneda; cualquier otro medio físico, incluso electrónico, concebido para ser utilizado como medio de pago al portador) correspondientes a operaciones con importe igual o superior a 2.500 €, siempre y cuando alguna de las partes actúe como empresario o profesional. Este importe se eleva a 15.000 € si el pagador es una persona física que no actúa como empresario o profesional y sin domicilio fiscal en España. No resulta aplicable la limitación a los pagos e ingresos realizados en entidades de crédito.

- *El incumplimiento de las anteriores limitaciones constituye infracción administrativa, calificada como grave, considerando sujeto infractor tanto al que pague como al que reciba importes en efectivo por encima del límite indicado; ambos responden solidariamente de la infracción cometida, la cual prescribirá a los cinco años a contar desde su comisión.*
- *La base de la sanción será la cuantía pagada en efectivo en las operaciones de importe igual o superior a 2.500 ó 15.000 €, consistiendo la sanción en multa pecuniaria proporcional del 25%. La sanción prescribirá a los cinco años a contar desde el día siguiente a aquél en que adquiera firmeza la resolución por la que se impone.*
- *Se exime de responsabilidad por infracción al participante en la operación que denuncie la misma ante la Agencia Tributaria dentro de los tres meses siguientes al pago, identificando a la otra parte.*
- *La tramitación y resolución del procedimiento se encomienda a la AEAT, así como la gestión recaudatoria de las sanciones impuestas, tanto en período voluntario como ejecutivo. Queda pendiente la determinación de los órganos competentes, lo cual se efectuará mediante disposición que deberá ser objeto de publicación en el BOE.*
- *De acuerdo con la Disposición final quinta de la Ley 7/2012, la entrada en vigor de las limitaciones al uso de efectivo se producirá a los 20 días de publicación en el BOE de la norma (el 20 de noviembre) y resultará de aplicación a todos los pagos efectuados desde esa fecha, aunque se refieran a operaciones concertadas con anterioridad al establecimiento de la limitación.*

En cuanto al régimen sancionador se producen las siguientes modificaciones:

Modificación del art. 199 LGT, tipificando como nueva infracción la presentación de autoliquidaciones o declaraciones por medios distintos a los electrónicos, informáticos y telemáticos en los casos en que hubiera obligación de hacerlo por dichos medios:

La sanción en general es de 1.500 €.

En caso de declaraciones informativas que no tengan por objeto datos expresados en magnitudes monetarias, la sanción es de 100 € por dato o conjunto de datos referidos a una misma persona o entidad, con un mínimo de 1.500 €.

En caso de declaraciones informativas que tengan por objeto datos expresados en magnitudes monetarias, la sanción es del 1% del importe de las operaciones declaradas por medios distintos, con un mínimo de 1.500 €.

Modificación del art. 203 LGT, introduciendo un nuevo apartado en el que se establece una sanción más agravada por resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria cuando el obligado tributario esté siendo

Y PRESUPUESTARIA PARA LA INTENSIFICACIÓN DE LAS ACTUACIONES EN LA PREVENCIÓN Y LUCHA CONTRA EL FRAUDE.

objeto de un procedimiento de inspección.

Las sanciones previstas, en síntesis, son las siguientes:

Si el incumplimiento lo realizan personas o entidades que no desarrollan actividades económicas: según se trate del 1º, 2º o 3er. requerimiento, la sanción será, respectivamente, de 1.000 €, 5.000 € o determinados porcentajes con un mínimo de 10.000 € y un máximo de 100.000 €.

Si el incumplimiento lo realizan personas o entidades que realizan actividades económicas:

Si la infracción se refiere a la falta de aportación de datos, informes, antecedentes, etc., según se trate del 1º, 2º ó 3er requerimiento, la sanción será, respectivamente, de 3.000 €, 15.000€ o determinados porcentajes con un mínimo de 20.000 €, y un máximo de 600.000 €.

Si la infracción se refiere a la aportación o al examen de libros de contabilidad, registros fiscales, ficheros etc., la sanción se fija en el 2% de la cifra de negocios con un mínimo de 20.000 € y un máximo de 600.000 €.

Modificación del art. 209.2 LGT.

Se establece un plazo de tres meses, desde que se notifica la sanción pecuniaria, para el inicio de expedientes de sanciones no pecuniarias.

Se introduce una Disposición Adicional 18ª en la LGT, estableciendo las infracciones y sanciones por incumplimientos relacionados con la obligación de presentar declaraciones informativas sobre bienes y derechos situados en el extranjero.

En correlación con esta nueva obligación, que requiere desarrollo reglamentario, se prevé un régimen sancionador específico tanto para su incumplimiento absoluto como para la presentación extemporánea de la declaración, oscilando las sanciones entre 1.500 € como mínimo en éste último supuesto y 5.000 € por cada dato o conjunto de datos referidos a cada bien o derecho en caso de incumplimiento absoluto de la obligación de información.

La Disposición adicional primera de la Ley 7/2012 establece una sanción del 150% de la cuota resultante de regularizar ganancias patrimoniales no justificadas que traigan causa en los incumplimientos relativos a la obligación de información sobre bienes y derechos situados en el extranjero.

José R. Barrera Hurtado

DOS AVISOS CON SUFICIENTE ANTELACIÓN

La Asesoría Fiscal informa:

A todos los compañeros que utilizan los servicios de la Asesoría Fiscal para la elaboración de sus **DECLARACIONES TRIMESTRALES DE IVA**, así como del **RESUMEN ANUAL** modelo **390**, recordarles que el plazo para ello será del 1 al 30 de Enero de 2013. Recomendándoles no dejen para última hora el cierre de sus libros contables y la resolución de cuantas dudas o posibles diferencias se hayan generado a lo largo del ejercicio. Sobre todo teniendo en cuenta que se deberán indicar desglosadas, las cantidades soportadas a lo largo del año a los distintos tipos de I.V.A. existentes (al 0, 4, 8, 10, 18 y 21%).

Aunque aún más alejado en el tiempo, tampoco queremos dejar pasar la ocasión para recordar los plazos para la presentación del modelo **347 (operaciones superiores a 3.000 €),** esta obligación fiscal 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 modo que si a lo largo del año 2012 tuvo operación u operaciones que sumadas, con un mismo proveedor (gasolinera, telefónica, compra de vehículo, etc.) superaran los 3000€ deberá cumplimentar y presentar dicho impreso 347 entre el 1 y el 30 de Marzo del próximo 2013.

PARA ESTAS CUESTIONES O PARA CUALQUIER OTRA DUDA RELACIONADA CON SU FISCALIDAD, NO DUDE EN PONERSE EN CONTACTO CON LA ASESORIA FISCAL DEL COLEGIO. TRATAREMOS DE AYUDARLE.

LA SEDE DEL COLEGIO ES DE TODOS LOS COLEGIADOS

La sede del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia ofrece sus instalaciones a todos sus miembros.

En pleno centro de Sevilla los Colegiados cuentan con: Aulas, Salas de reuniones y dependencias de todo tipo con una variada y continuada actividad que pone de manifiesto el compromiso del Colegio con sus colegiados. En ellas tienen cabida la formación, la cultura y cualquier otra actividad relacionada con la profesión como reuniones, presentación de muestrarios, conferencias, punto de encuentro con clientes y/o fabricantes etc. No dude en solicitar con suficiente antelación el espacio que necesite.

Instantáneas de algunas actividades celebradas:



"La Agencia Comercial" es una de las actividades clave para levantar la economía productiva en España

El Agente Comercial es uno de los tres motores básicos para desanclar la economía e impulsar el mercado mediante las ventas en el sector retail y en la distribución. Su labor está en la franja de las necesidades a cubrir entre el FABRICANTE y el RETAIL. Vender lo suficiente implica tener que producirlo y ahí es dónde solo es posible mantener o crear los puestos de trabajo directos.

La figura del Agente Comercial Colegiado, defendiendo los intereses del fabricante es clave para que el negocio retail tenga beneficios y así responder a la expectativas de negocio de ambas partes. Romper con los impagados, como la principal necesidad vital en un país sin financiación, solo es posible lograrlo **si la tienda vende lo necesario** y ahí está el papel del experto comercial en logar que así sea. Situación que no se resuelve en muchos casos y tienta a las empresas en asumir el papel de formar a sus propios vendedores y aún más, creando sus propios puntos de venta franquiciados. Y es que, la necesidad de vender lo ha transformado todo, incluso el emplear a profesionales que no pueden acreditar suficientemente las competencias y conocimientos requeridos, "moviéndose" como simples vendedores, confundiendo la profesión del Agente Comercial Colegiado y provocando una rotación de representantes de los fabricantes ente el empresario retail que perjudica y hace perder confianza en la marca. Todo el mundo parece que esté capacitado para vender y este es un grave error que puede no tener marcha atrás, cuando se ha deteriorado la relación fabricante cliente retail. Este es el hecho que afecta a la gran familia de Agentes Comerciales en España. Los Colegios están muy preocupados por el futuro de sus agentes.

Los fabricantes desorientados por no tener respuesta a sus demandas de "profesionales solucionadores" para atender a sus clientes retail, a los de siempre y a los nuevos emprendedores que surgirán como efecto de la transformación en el tejido comercial en nuestro país. La crisis que no ha hecho nada más que empezar ya denuncia que la mentalidad de los gestores del retail aún tiene anclada en el pensamiento el modelo de negocio que imperaba en la época del Estado del bienestar. Todo debe de transformase y es la gran oportunidad para reinventar la profesión del Agente Comercial que debe de pasar de: **Representante que vende**, al de **asesor que educa y forma** para el **desarrollo del negocio retail**.

El shopsumer o consumidor final se ha transformado, ha adquirido una nueva cultura en consonancia con sus actuales necesidades y se ha dimensionado enormemente por haber entrado en el paradigma de las tecnologías de información y comunicación apoyado por los dispositivos finales que lleva consigo el mismo. Las comunidades sociales con su poder de difusión han dotado al consumidor de tal información que lo sitúan en ocasiones por encima del Agente Comercial en tiempo real. Hoy quien decide qué, dónde y a qué precio compra es el shopsumer. El Agente Comercial debe conocer el mercado al momento, qué está pasando, qué ha sorprendido, quién está, por qué y cómo atrae a más consumidores, qué tendencia triunfa y cuál ha quedado en expectativa.

Los "Agentes Comerciales" deben de transformarse en "Expertos en Desarrollo Comercial" y aportar conocimiento, formación e información a los emprendedores del mundo retail y de la distribución. Durante años el "Agente Comercial Colegiado" actuó como lo hace el médico de cabecera con sus pacientes, los aconsejaba en sus pedidos de compras y en esta confianza residía el éxito de ventas de las campañas. Hoy además de saber elegir bien entre un surtido de productos hay que ordenar el punto de venta para atraer al shopsumer moderno y receloso por la crisis. La actividad del Agente Comercial ha evolucionado ahora además del producto objetivo de la transición comercial debe de tener asesorar, exponer y proponer todo lo que implique mejoras a su cliente retail. Es decir aplicar un "Desarrollo Comercial" en los 360º del negocio. Benchmarketing, ideas innovadoras, sugerencias en nuevas TIC, explicar *storytellings* de casos de éxito y de errores cometidos por competidores como ejemplos sobre destrucción creativa que provoca el mercado globalizado.

El nuevo Experto en Desarrollo Comercial debe ser el sugerente impulsor de **innovaciones incrementales** en las tiendas que con mejoras pueden regenerar su negocio y proponer **innovaciones radicales** en aquellas que los propietarios no se ha percatado de que el tsunami de los cambios en el consumidor y las condiciones del mercado los puede llevar al fracaso.

El punto de partida de toda esta transformación solo es posible si los profesionales resuelven la dicotomía: "Experto en Desarrollo Comercial" vs. "Agente comercial tradicional". Adquirir los profesionales las nuevas habilidades que se requieren para el desempeño de la compleja actividad que se pone en juego entre la franja en que se mueven los intereses del FABRICANTE y el empresario RETAIL. La solución inteligente está en aceptar que hay que formarse en base de las nuevas competencias que el sector retail y distribución exige. Los Colegios de Agentes Comerciales se están preparando para facilitar la debida capacitación para que sus Agentes Comerciales se puedan dimensionar y entrar en el nuevo paradigma de: ***Expertos en Desarrollo Comercial.***



Miguel Carrión
Blog de miguelcarrion.com

Valladolid

(Continuación). Parte III

"Pucela, evocación fascinante y atractiva"

Jardines del recuerdo en los callejones de la memoria, edenes de rosas blancas en amaneceres de miel y canela que abren las puertas de un nuevo día, como si se tratara de una flor desgranada que sobre Pucela va derramando pétalos del alba que darán paso y recibirán a la luz de la aurora preludio del primer sol de la mañana, y con este sol blando nos trasladamos al monasterio de Santa María la Real de las Huelgas, donde enterrada está su fundadora, la reina Dª María de Molina, fallecida en 1321. Dª María de Molina, como no podía ser de otro modo nació donde tenía que nacer, en Valladolid, allá por 1265; hija del infante Alfonso (hermano de Fernando III) y de Mayor Alfonso de Meneses; contrajo matrimonio con Sancho IV el Bravo, por tanto es prima y nuera de Alfonso X el Sabio; madre de Fernando IV el Emplazado; abuela de Alfonso XI el Justiciero y bisabuela del rey Don Pedro I de Castilla y Enrique II de Trastámara…. reyes de los reinos de León y Castilla en los siglos XIII y XIV.

¡Ay¡ de aquellos reinos de nobles en sus castillos, con sus intrigas, conspiraciones, guerras con los musulmanes y más cosas…

Me contaron que hubo un escritor, un maestro de escuela del siglo pasado que escribía:

Castillos de Castilla, castellanos
señores de horca y cuchillo,
guarida de soldados y bandidos,
vigilantes de campos aguerridos
lisos como la palma de la mano.
Castillos de Castilla, castellanos.

Castillo de la Mota, y una mota en Castilla no es otra cosa que un montículo en mitad de un llano.

En Medina del Campo, el castillo de la Mota, el muy fuerte y famoso, aquí en esta población murió la Reina Isabel la Católica y aquí se inventó la letra de cambio.

Medina de Rioseco o ciudad de Rioseco o río con poca agua. Y Olmedo, tan principal para los caballeros castellanos. Era de este lugar aquel caballero de quien Lope de Vega escribió: Gala de Medina y flor de Olmedo.

Al día siguiente y último de mi estancia en Valladolid, el Real Archivo de Simancas me esperaba inmóvil para ser contemplado. Simancas de origen árabe, con misión de defender y que hoy conserva el Real Archivo Histórico Nacional, miles de documentos que testifican la historia de España.

La historia que da nombre a la villa, según la leyenda popular tiene su origen, en el reclamo que un jefe musulmán hizo, al solicitar mujeres castellanas a cambio de abandonar la villa. Pero dichas mujeres prefirieron cortarse una mano antes que ser esclavas de dicho musulmán, el invasor respondería: "Si mancas me las dais, mancas no las quiero". No obstante, el verdadero origen etimológico del término Simanca, proviene de la nominación "septimanca" o séptima vía romana (de Emérita a Caesar-Augusta).

Atravesando a continuación toda la ciudad, el destino nos condujo a Fuentesaldaña, donde aún se conserva el Castillo de la época feudal, que hoy es sede autonómica de Castilla-León.

La tarde que aún permanecía calurosa, nos llevó a contemplar por última vez, la Virgen de las Angustias, que en un nuevo recorrido, nos acercó a visitar la famosa iglesia de San Martín, cuyo interior del siglo XVII alberga una Quinta Angustia de Gregorio Hernández al igual que en la iglesia de la Cruz, donde reside el "Descendimiento" del mismo artista.



José Manuel Pozo Indiano

Realmente Valladolid es como cantaron sus viejos teólogos alma y cuerpo. El cuerpo decían, que por naturaleza tiende al goce y la disipación, el alma vallisoletana no, y así van las buenas gentes de Valladolid que lo mismo gozan que se mortifican, cuando hacen esto último, veneran vírgenes dolorosas, cristos atados y flagelados, cadáveres yacentes, Madres de Angustias únicas. Todos tenemos debilidades y mi gran debilidad castellana es la Madre de las Angustias, por lo que entiendo se me va a aceptar, que eche ancla, en el mar de mis sentimientos pucelanos. ¡Qué gran fuerza expresiva! ¡qué influencia miguelangelesca! ¡qué maravillosa definición en las gubias de Juan de Juni! (1507 +Valladolid 1577).

Veréis; Angustias es toda una mujer ¿cincuenta años?. Puede que largos. Su rostro es ancho, curtido, de mujer de aldea castellana. Ha sufrido mucho antes de ahora. Ha debido llorar muchas veces cuando joven. Ahora no llora, pero la amargura ha hecho profundo ese surco que baja desde sus ojos. Ella no mira a la tierra porque lo ha visto todo. Sus ojos conectan directamente con el cielo. Para lograr verle los ojos tenemos que subirnos más altos que ella, ponernos justamente a la altura de Dios. Todo es profunda serenidad dentro del dolor trágico, que nada se oiga en torno a Angustias. Está hablando con Dios. Que calle todo lo demás.

Qué maravillosa imaginería barroca, cuánto refleja todo este profundo dolor del alma castellana en Valladolid. Me dicen que por Semana Santa esto se puede ver en todo su realismo, pero creo que no hace falta ir a Valladolid en Semana Santa, cualquier momento es bueno para paladear el pasado y el presente de esta ciudad, para deleitarse en todos sus tesoros. Ver por dentro y por fuera su Catedral inconclusa, que no tiene más que una torre de las cuatro que debió tener, su Plaza Mayor, aquellos lugares donde murió Colón, nació Zorrilla y vivió Cervantes

(Continuará)

LO QUE ENRIQUECE LA LECTURA

Aquel joven en la continuidad de su iniciada dedicación y con las aspiraciones de seguir creciendo, una vez fue tomándole el pulso al desarrollo de su trabajo, observando la evolución que iba consiguiendo junto con sus colaboradores en este mercado, decidió estrechar sus relaciones como **representante** (me gusta más esta denominación de nuestra profesión) con sus representados, así cada corto tiempo aprovechando fechas de fiestas locales o puentes, cursaba visita a algunos de ellos.

Aquel año década de los sesenta, había decidido ir a Gerona para saludar a un representado fabricantes de embutidos, para quién debido a la dedicación prestada había conseguido ya un estimable mercado, donde se supo apreciar muy pronto la gran calidad de aquellos elaborados. El representado, que había sido porquero cuando niño y obrero en una fábrica de embutidos en su juventud, aprendió fórmulas y pautas a seguir para la elaboración del embutido característico de la zona, que luego enriqueciéndolo con algún añadido personal, consiguió un gran producto a juzgar por la magnífica aceptación popular que obtuvo.

Las comunicaciones aéreas con Gerona entonces eran, o Sevilla-Barcelona donde luego había que buscar el medio para llegar al destino, o Sevilla-Madrid-Gerona que fue el utilizado, aceptando que Madrid-Gerona se hacía en avión de hélices.

Por aquel tiempo leía, y concluyó su lectura en este vuelo, un libro de EDMON MORRIS cuyo título es El Mono Desnudo. En el desarrollo de esta obra, MORRIS comenta con rigor científico, las influencias que tienen en nuestros hábitos y tendencias de mayores, las vivencias que tuvimos en nuestra primera infancia.

Después de ver lo que había crecido en pocos años la fábrica, representado y representante fueron a cenar, y entre otras cosas, aquel señor, contaba que en su proyecto entraba emplear en fábrica a su futuro yerno, a quién le veía muchas y buenas cualidades como así resultó ser. Después de alabar sus aptitudes, describiéndolo, comentaba que constantemente se mordía las uñas, (hábito que examina MORRIS en su libro dando detalles del problema que lo origina), cuando el representante tuvo opción de hablar, le preguntó que si el futuro yerno había tenido falta de cariños en su niñez, el señor representado puso un gesto de admiración y sorpresa y tomándole por un visionario o algo parecido, le comentó que en efecto aquel joven cuando niño había sufrido el abandono de su madre.

A partir de entonces a pesar de haberle aclarado desde el primer momento, que aquella deducción sobre el pasado de su yerno lo debía a los razonamientos leídos, este señor, persona sencilla de gran sensibilidad y humanidad sobresaliente, llamaba o invitaba a su representante de Sevilla a visitarlo para consultarle asuntos de mercado, o íntimos, pero siempre delicados.

La moraleja que quiero trasmitir, de ahí el título de la narración de hoy, es que es muy bueno acercarse a los libros, y no menos bueno animar a nuestros jóvenes a que lean, porque los libros siempre deparan riquezas a quién se relaciona con ellos.

Colegiado nº 8358

Desde este rincón queremos aprovechar para solicitar a aquellos compañeros con vocación literaria que quieran colaborar con la revista, nos hagan llegar sus escritos.

MANTENIENDO EL RITMO



Desde la publicación de la última Revista Colegiación (Agosto 2012), este Club Nicolás Fontanillas ha realizado las siguientes actividades:

26 Junio Misa funeral en la Parroquia de Las Flores, por nuestro compañero D. Rafael García de Castro Pérez, esposo de nuestra Colegiada de Honor y persona muy querida de esta Asociación, asistiendo la Junta Directiva y numerosos compañeros de la Asociación.

19 Octubre Celebración del Día del Agente Comercial en el Excelentísimo Ateneo, se entregaron los título de reconocimiento a los 50 años de colegiado a nuestros compañeros, Sres. José Ceballos y Felipe Roda, así como a otros compañeros que celebraban sus "bodas de plata".

Después en el Colegio, hubo una Copa de Vino y resultó muy concurrida, tanto por los homenajeados como por Colegiados y miembros del Club.

26 Octubre Visita a la Santa Iglesia Catedral de Sevilla, con asistencia de muchos Asociados, realizándose una completa visita, acompañado de guía y marchando después a tomar una copa de confraternidad

6 Noviembre Misa de Difuntos por todos los compañeros fallecidos en el presente año, en la Iglesia de San Andrés, con gran asistencia de familiares, colegiados, así como Junta de Gobierno y Junta de esta Asociación.

16 Noviembre Viaje a Rute (Córdoba). Unos 40 compañeros del Club pasamos un día inolvidable visitando Rute, sus monumentos, sus bodegas, y paseando por sus calles. Resultó un éxito de organización gracias a la gestión de nuestro compañero Mariano.

30 Noviembre Programada visita al Museo Militar.

19 Diciembre Programado nuestro habitual Pregón de Navidad. De todos los actos serán debidamente informados.

Recordamos que la oficina de esta Asociación (en la sede del Colegio) permanece abierta todas las mañanas, con miembros de la Junta y compañeros Asociados que nos visitan, se celebran partidas de dominó, charlas, lecturas, etc., esperamos poder contar cada vez con más asistencia. Te esperamos.

Igualmente esta Junta celebra reuniones los viernes para el acuerdo de las actividades que se intentan celebrar y poder contar con la máxima asistencia de Asociados. Esperamos vuestras propuestas.





La Junta Directiva
del Club Nicolás Fontanillas





HIBRIDÍZATE



con nosotros

NIMO GORDILLO AUTOMÓVILES
⟨Sevilla y Dos Hermanas⟩

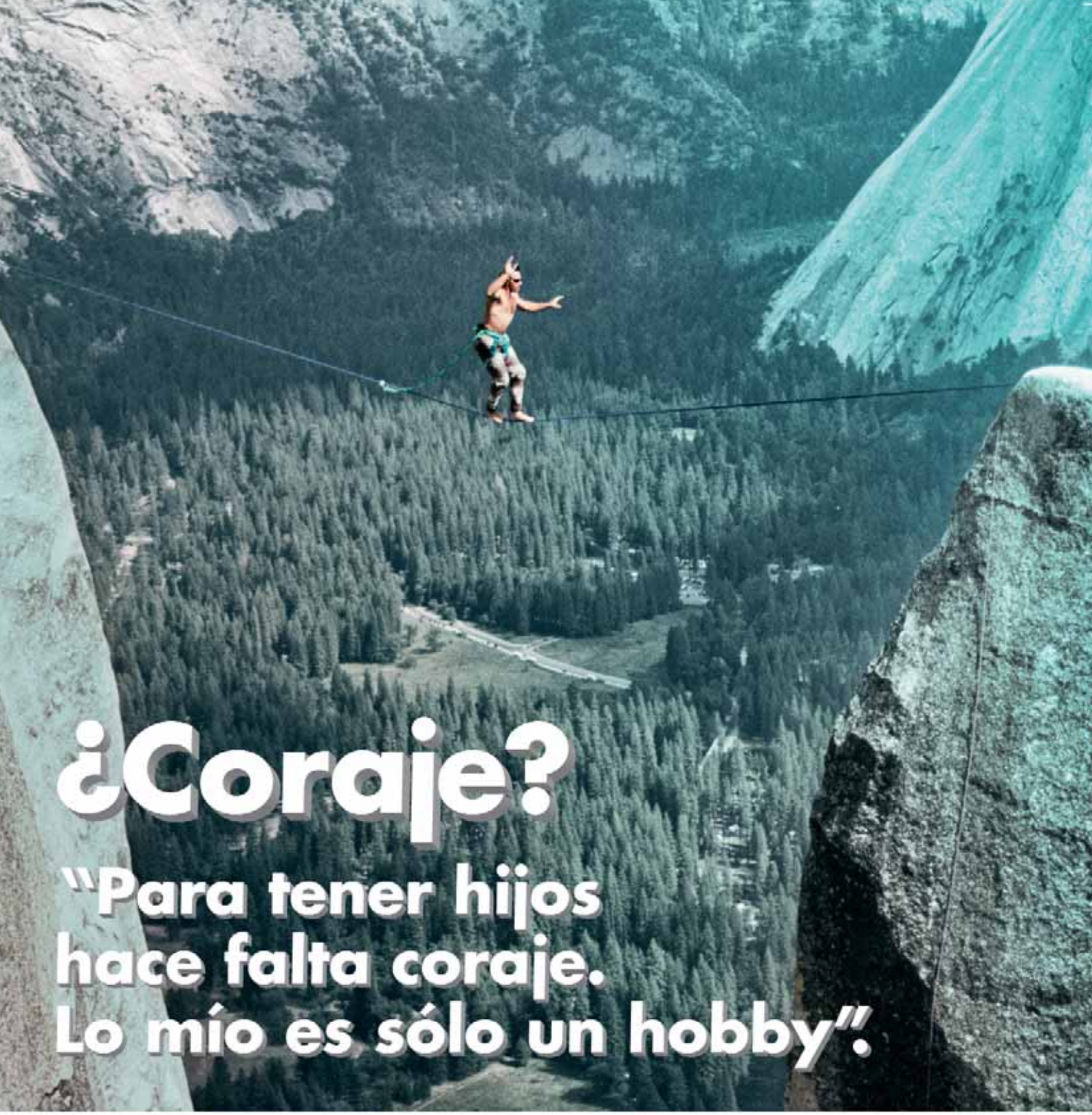
Da un paso al frente a una nueva realidad.
Conducir un híbrido Toyota significa consumir menos combustible y, al mismo tiempo, reducir la emisión de CO_2 para disfrutar más de tu vehículo.

Hoy, una multitud ha optado ya por una movilidad diferente. Y es que cada vez somos más los que decidimos apostar por las ventajas de la tecnología híbrida. ¡Ya hay 4 millones de hibridizados!

www.nimogordillo.com

TOYOTA

Tlf.: 954-999 696 | Fax: 954-258 186
Nimo- Gordillo Automóviles, S.A.
Avda. Fernández Murube, 24. P.I. Ctra. Amarilla



**Para todo lo que necesites,
estaremos siempre a tu lado.**

Tu aseguradora suiza.

helvetia