COLEGIACIÓN

Nº 12

(Época IX)

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

SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2006

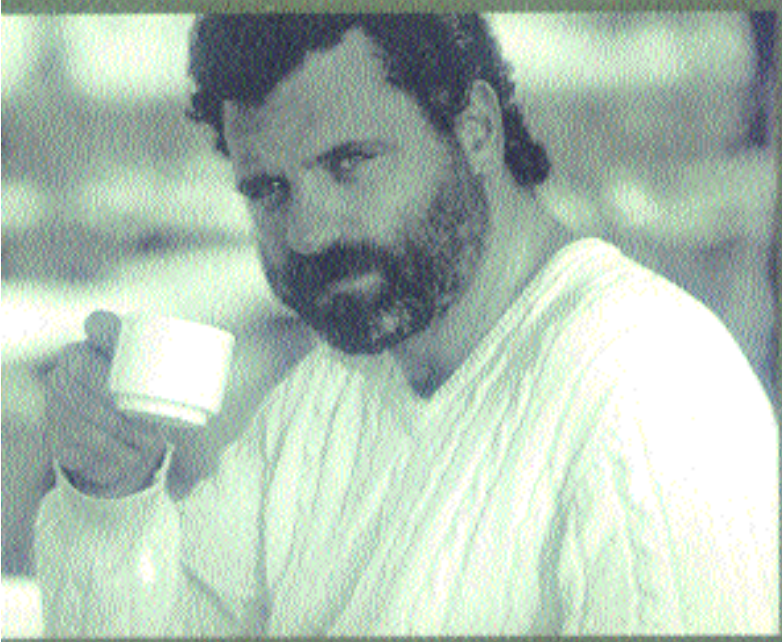


- Nueva Junta de Gobierno
- Entrega medalla Consejo Andaluz Club Nicolás Fontanillas
- Sección 24 (muebles y afines

Ceda el paso a la tarjeta con más ventajas









LA TARJETA CEPSA STAR PODRÁ USARLA EN TODAS LAS ÁREAS DE SERVICIO CEPSA Y EN TODOS LOS PEAJES. PODRÁ LLEVAR UN CONTROL DE LOS GASTOS, A TRAVÉS DE DETALLADOS COMPROBANTES DE COMPRA, FACTURAS Y EXTRACTOS. Y ADEMÁS, PODRÁ APLAZAR LOS PAGOS A SU CONVENIENCIA. PARA MÁS INFORMACIÓN LLAME AL TELÉFONO DE ATENCIÓN AL CLIENTE 900 200 100.

@ www.cepsa.es

ÁREAS DE SERVICIO CEPSA

De día. De noche. De todo.

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 - 12

SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 2006

Director

FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Consejo Asesor

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

Colaboradores

CLUB NICOLÁS FONTANILLAS
JERÓNIMO ZAMORA LÓPEZ
FEDERICO JIMÉNEZ SÁNCHEZ
MIGUEL ARREBOLA MEDINA
JOSÉ MANUEL POZO INDIANO
SECCIÓN 24 "MUEBLES"

Fotografías

Portada: REMEDIOS MALVÁREZ

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://coacsevilla.tradeworldline.com

Imprime

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

Reparto gratuito
para colegiados

Editorial

"La casa de todos"



FRANCISCO PÉREZ MORÓN
PRESIDENTE

La toma de posesión de una nueva Junta de Gobierno siempre supone el inicio de una etapa. Cuatro años de gran trabajo realizado por un grupo de compañeros encabezados por Manuel Diánez obligan a mucho a los que ahora tomamos el relevo. Si se le unen los años que Manuel ocupó otros cargos en la Junta (desde 1994) estamos obligados, como poco, a ser dignos sucesores.

Los que me conocéis sabéis que me gusta ser claro en la exposición de mis argumentos y por eso os diré desde este medio de comunicación oficial de los colegiados que mi principal preocupación es la participación de todos.

La sede de la calle Orfila es la casa de los agentes comerciales de Sevilla y me gustaría que todos la sintierais así.

Es posible que muchos de los compañeros que no la frecuentan anden escasos de tiempo o simplemente no necesiten participar de las cosas que se hacen aquí, pero nuestra intención es cambiar eso.

Nos preocupa que los agentes comerciales de Sevilla piensen en su organismo colegial como una cosa accesoria, que está ahí, sirve para pagar una cuota, prestar algunos servicios y poco menos que cubrir el expediente.

Esto ni es así ni queremos que sea así.

Tal vez la mejor forma de mejorar las cosas es plantearse que los compañeros vean que son muchos los alicientes que se ofrecen desde la calle Orfila. Intentaremos, mediante nuestra iniciativa, que este posible problema no sea tal, pero también necesitamos que nuestros compañeros nos aporten sugerencias que podamos desarrollar.

Es imprescindible el empuje de la juventud, la llegada a colaborar con nosotros de los compañeros que se han incorporado más recientemente a la profesión. Varios de ellos forman parte de nuestra Junta de Gobierno y queremos que muchos más se incorporen a colaborar con el colegio.

También lo es la aportación de los colegiados más veteranos. Lo saben todo de la profesión y lo que la rodea. Su experiencia y tiempo es ahora más importante que nunca si pueden ser puestas al servicio de los colegiados.

Si a la vuelta de cuatro años hemos sido capaces de dinamizar la sede del Colegio y, con la ayuda de todos, convertirla en un auténtico lugar de encuentro y de trabajo de todos, la casa de todos, nos podremos dar por satisfechos.

FRANCISCO PÉREZ MORÓN

Sumario

Editorial
1 La Casa de Todos
Vida Colegial
2 El hombre tranquilo
3 Nueva Junta de Gobierno
4-5 Entrevista (Relevo en la Presidencia)
6 Programa de Actos Patronal
12-13 Junta General Elecciones
17 Sección 24
21 El descanso del viajante
Información Oficial
8 a 11 Servicios Colegiales
15 Información
Consejo Andaluz
22-23 Entrega de la Medalla al Club Nicolás Fontanillas
Asesorías
14 Asesoría Jurídica
16 Servicio de Asesoramiento Informático
Colaboraciones
7 Reflexiones
18-19 "Los viajes de un Viajante": Estambul
20 El Futuro de la profesión
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.

EL HOMBRE TRANQUILO

Es hora de dar las gracias a Manuel Diánez por el trabajo que ha desempeñado en la Junta de Gobierno del Colegio, tanto en la presidencia en esta última etapa de cuatro años como en los cargos ocupados anteriormente.

Si me preguntan cuál es la principal virtud de mi compañero Manolo sería complicado quedarse sólo con una, es más, salen a borbotones todas las que ha demostrado en estos años de trabajo. Sin embargo, y aun corriendo el riesgo de ser injusto, yo destacaría su temple. Su tranquilidad y apostura para saber estar y saber llevar cualquier tipo de situación desde el diálogo.

Creo que ese sello ha quedado en el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla y ha sido fundamental para conseguir los resultados, en cuanto a gestión, que jalonan brillantemente su balance.

Si a una gran capacidad de trabajo, organización y resolución y un talante inquieto que se traduce en constantes iniciativas, se une un espíritu democrático de saber dialogar, saber escuchar y saber delegar, el éxito está asegurado.

Y ese es el retrato de la labor de Manuel Diánez.

Manolo se va ahora del Colegio con la satisfacción del deber cumplido, pero, visto desde fuera, no es suficiente.

La nueva Junta de Gobierno del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla va a solicitar oficialmente que se le conceda la Medalla de Oro del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, máxima distinción colegial a nivel nacional.

Informando oficialmente de la primera medida que va a tomar esta junta, creo que sobran más palabras para glosar la labor de Manuel Diánez.



MANUEL JOSÉ DIÁNEZ MORÁN

NUEVA JUNTA DE GOBIERNO



PRESIDENTE
D. Francisco Pérez Morón



VICE-PRESIDENTE
D. Julio Lechado Vargas



TESORERO
D. Manuel López Morales



CONTADOR
D. Ángel Vizcaíno de Lara



SECRETARIO
D. José Daniel Gómez Herrán de la Fuente



VOCAL 1º
D. Jaime Pérez Lloret

Realizada la renovación parcial reglamentaria, efectuada en el cumplimiento de las normas de nuestro Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, y según lo establecido en nuestro Reglamento de Régimen Interior, nos complace poder comunicar que ha tomado posesión la nueva Junta de Gobierno elegida y que ha quedado constituida de la manera siguiente:



VOCAL 2º
D. Fernando Cansino López



VOCAL 3º
D. Javier Valdés Vázquez



VOCAL 4º
D. José Manuel García Rayo Laynez



VOCAL 5º
D. Miguel Arrebola Medina



VOCAL 6º
Dª Gloria Gil Alonso



VOCAL 7º
D. José Antonio Sánchez Marín



VOCAL 8º
D. Manuel Fuentes Romero



VOCAL 9º
D. Eusebio Fuentes Alonso

TRASPASO DE PODERES

Es agradable oír a Manuel Diánez y a Francisco Pérez Morón hablar del Colegio, preparar la salida del primero y la llegada del segundo a la presidencia de la Junta Directiva. Ponerse de acuerdo en los asuntos pendientes, ver cómo uno asume los compromisos que dejó en marcha el otro o cómo el otro indica cuál es la mejor manera de seguir con cualquier tema.

Cuando se lanza al aire la pregunta, casi no da tiempo a acabarla y la respuesta sale al unísono.

-¿Cómo es este traspaso de poderes?

- Como un abrazo entre dos amigos.

El presidente saliente y el entrante se conocen desde hace 12 años, cuando coincidieron en la Junta de Gobierno siendo Paco censor de cuentas y Manolo secretario.

"Fueron tiempos complicados", recuerda Diánez, "la situación económica era de alarma total y hubo que tomar decisiones complicadas, pero fue fundamental el apoyo de gente como Paco para salir adelante". Pérez Morón apostilla que "se hizo un trabajo magnífico, hubo que darle al Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla una nueva dimensión, ajustándola en algunos aspectos y promoviendo un crecimiento en otros. La actual situación de bonanza es en buena parte por ese trabajo".

Sin embargo, también hay cuestiones no tan agradables en las que coinciden los dos. Hay una preocupación que es común al que se va y al que llega: La participación de los colegiados en la vida de la institución.

Manuel Diánez apunta que "integrar a la gente es muy complicado; hay que tener en cuenta que la de agente comercial es una profesión liberal, que deja muy poco tiempo libre y eso hace difícil una implicación con el Colegio, pero hay que seguir intentándolo". Por su parte, Francisco Pérez asegura que "si se han hecho cosas y seguimos echando de menos la participación de los compañeros, querrá decir que debemos seguir intentándolo, aportando ideas para lograr ver la sede llena de gente"… y a Manuel se le escapa un suspiro: "Cada uno tenemos nuestros proyectos, pero en ocasiones rozamos la desgana al ver que la respuesta es escasa, por eso le digo a Paco que si esto pasa no hay que venirse abajo, sino responder con más iniciativas".

A veces resulta complicado orientar la conversación que da lugar a estas líneas, ya que tanto uno como otro se desvían hacia lo que es el trabajo que ahora mismo les ocupa:

-El proyecto del libro de los 80 años está muy avanzado, prácticamente sólo hay que imprimirlo.

-Sí, la idea que tenemos es cerrarlo y editarlo cuanto antes… ¿Cuántos ejemplares tenías tú pensado tirar?...

Resulta que el libro de los 80 años de Historia del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla es el gran proyecto que va a unir a estas dos Juntas de Gobierno. A la de Manuel Diánez le faltó algo de tiempo para concluir el proyecto y la de Francisco Pérez Morón ha acogido con entusiasmo el tema, hasta el punto de que incluso lo incorporó a su programa electoral… Y es inevitable que la conversación de nuevo se desvíe, en esta ocasión llevada por el entusiasmo.

O ABRAZO DE DOS AMIGOS

- Será un libro de más de 500 páginas y contará la historia del agente comercial en Sevilla desde tiempos de los fenicios, porque hay que saber que entonces fue cuando se inició la actividad comercial de forma muy parecida en esencia a como la desarrollamos ahora.

- Es un proyecto de gran calibre para el Colegio y no podemos fallar, tiene que ser una gran obra, una obra de referencia para todos.

Una vez calmada la cosa, volvemos a la charla, centrada ahora en la situación de Manuel respecto al colegio una vez que deje el cargo de presidente. "Por supuesto", apunta, "me pongo a disposición de Paco y de su equipo de trabajo"… es interrumpido por un "ten por seguro que te voy a dar trabajo… de momento, me tienes que echar una mano desde tu cargo de vocal de la Cámara de Comercio".

Y es que el presidente saliente ocupa este puesto y no lo dejará hasta dentro de tres años, por lo que tendrá ocasión de trabajar codo con codo con la nueva Junta de Gobierno con asuntos como la consolidación institucional del colegio.

Ya al final de la charla se pone de manifiesto una gran coincidencia, la de considerar el trabajo como presidente del Colegio de Agentes Comerciales como un servicio a los demás, "a todos los compañeros de profesión", pero para el cual se tienen que dar unas circunstancias personales concretas como un nivel de consolidación profesional tal que permita al que lo ocupe poder pasar muchas horas en la calle Orfila. Otro lugar común es el orgullo de pertenecer a esta profesión ("desde que acabé la mili en el 64 me he dedicado a vender…", "no he hecho otra cosa en mi vida, me gusta y me ha ido bien…") y entender la presencia al frente del Colegio como la mejor manera de culminar una vida profesional.

Buena sintonía a la hora de afrontar los temas domésticos, coincidencia en muchos asuntos, épocas de trabajo juntos… pero no dos almas gemelas. Paco asegura que "nunca he visto a Manuel enfadado, yo no soy capaz de tomarme las cosas con tanta filosofía, pero él tiene un temple admirable". Por su parte, Manuel reconoce que "mucha gente me ha dicho que soy demasiado democrático, que a veces hay que ser más autoritario, pero creo que cada uno es como es".



FIESTA PATRONAL
PROGRAMA DE ACTOS 2006

Viernes día 15 de Diciembre

A las 21,00 horas:

- Cocktail y Cena de Confraternidad en el Restaurante Juliá –Los Monos–.
- Entrega de Títulos Profesionales a los compañeros que recientemente se han iniciado en nuestra profesión.
- Entrega de Diplomas de Mérito a los compañeros que celebran sus Bodas de Plata en la Colegiación.
- Homenaje a los compañeros que celebran sus Bodas de Oro en la Colegiación y entrega de placas.
- Nombramientos de Colegidos de Honor a D. José Juan García Baquero Sánchez y al Club de Agentes Comerciales Jubilados “Nicolás Fontanillas”
- Por gentileza del Colegio, distribución de un obsequio para cada persona.
- Entre los asistentes se sortearán cinco magníficos regalos.
- Fin de Fiesta , dos horas de barra libre y baile, amenizado por el Grupo Yamandú.

Lunes día 18 de Diciembre

A las 10’00 horas:

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

COMPAÑEROS COLEGIADOS QUE CUMPLEN 50 AÑOS CON LA COLEGIACIÓN


José Rodríguez Gómez


Pedro Sabater Arbizu


Ramón Abad Ballesteros


Luis Armengou Fernández

REFLEXIONES



Me decía un cliente comentando sobre un tema comercial propio del día a día de nuestra profesión, que después de una larga jornada de trabajo, o incluso de toda una vida, las personas –Miguel– , me decía, somos como los caracoles, cada uno de nosotros va con su cascarón encima sin que nos preocupemos demasiado lo que nos rodea, de los que nos rodean; sin importarnos demasiado lo que pasa a nuestro alrededor, en última instancia siempre tenemos a nuestra disposición nuestro propio cascaron.

No le faltaba razón a la reflexión de este cliente, sirva como ejemplo lo ocurrido el pasado seis de octubre con motivo de las elecciones a Junta de este Colegio, a la que se presentaron varios compañeros y se supone hizo pasar por las urnas a nuestro colectivo en un sano ejercicio de democracia y espíritu colegial. Nada de eso; de un censo de más de 1.800 colegiados (muchos colegios de distintas profesiones quisieran alcanzar esa cifra), nos acercamos preocupados por nuestro destino, por el futuro de nuestro Colegio, la patética cifra de 92 compañeros, noventa y dos, ¡qué les parece a ustedes! Un escaso 5%, 92 compañeros posiblemente movilizados en su interés por los propios candidatos y nada más allá, ¿quién tiene desde este momento fuerza moral para criticar, para reclamar, para entonar el clásico –¿para qué sirve el Colegio?–, mi pregunta sería ¿qué somos capaces de hacer nosotros por lo nuestro?

Mis reflexiones vienen en parte a que después de cuatro años ocupando un modesto cargo en la Junta, es cuando pude ver, palpar, el poco interés que se demuestra por nuestra institución, cuando puedo decir –ahora con conocimiento de causa– que en el Colegio se trabaja por todos y cada uno de los colegiados, sin más intención que esa y sacándole tiempo al tiempo por el interés del colectivo, es entonces como digo, cuando realmente no entiendes que a una Asamblea (dónde decidimos adonde va a parar nuestro dinero, en qué vamos a invertirlo, etc.) asistan, como en el caso de la última, 25 compañeros.

Se por propia experiencia, pues mi actividad así me lo hace ver, el poco tiempo de que disponemos para hacer vida colegial, pero creo que merece la pena darse de vez en cuando un paseo por el Colegio para hacer oír nuestras ideas, nuestras quejas y propuestas; las agrupaciones colegiales, gremiales y profesionales no son algo nuevo en el tiempo, surgidas por generación espontánea, nacen de las necesidades de protección y de la concienciación de sus componentes y si han pervivido a lo largo del tiempo, será que su presencia no es gratuita, más bien necesaria. El Colegio hoy en día cumple así una labor primordial, la de acercar a todos los profesionales y la de hacer de voz de todos, una voz alta y clara que no se vea anulada en este mare mágnum de individualidades y colectivos que configuran nuestra sociedad actual.

Para algún incrédulo de esta realidad, puedo comentar que con el paso del tiempo la institución colegial no está perdiendo vigencia ni validez en la sociedad y muestra de ello es la cantidad de nuevas profesiones que, lejos de alejarse de esta realidad, pujan por su constitución como Entidad Colegial (informáticos, periodista, publicistas, etc.), creo que por algo será, (algo tendrá el agua cuando la bendicen).

Espero que halláis entendido mis preocupaciones y estas reflexiones vertidas en base a unos hechos constatables que espero no vuelvan a ocurrir, pues la Colegiación es una necesidad básica del profesional y nuestro natural punto de encuentro. He dicho.

MIGUEL ARREBOLA MEDINA
Vocal de la Junta de Gobierno.

HELVETIA PREVISION

PLAN DE ASISTENCIA FAMILIAR

¿Cuánto le ha subido su seguro de defunción?

¿Piensa que paga mucho dinero por su seguro?

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

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

Incluido TANATORIO!!!

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

50%

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

954 593200 ext. 333

(D. José Luis Cuevas)

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

EDAD	Coste mensual	
	Ptas.	Euros
Hasta 15 años	251 pta	1,51
de 16 a 20	255 pta	1,53
de 21 a 25	251 pta	1,51
de 26 a 30	243 pta	1,46
de 31 a 35	248 pta	1,49
de 36 a 40	266 pta	1,60
de 41 a 45	304 pta	1,83
de 46 a 50	378 pta	2,27
de 51 a 55	504 pta	3,03
de 56 a 60	704 pta	4,23
de 61 a 64	925 pta	5,56

Nota: Cuando se hayan sumado los importes de los miembros de la familia, hay que sumarle una sola vez 1 € (166 pts.) al total por la cobertura de asistencia a personas.

Estas cantidades son para un capital garantizado de sepelio de 2.400 € (400.000 ptas.) por persona!!!

Ejemplo familia Martínez.

Manuel,	*52 años*	*504 ptas.*	*3,03 €*
Ana,	*49 años*	*378 ptas.*	*2,27 €*
David,	*24 años*	*251 ptas.*	*1,51 €*
Patricia,	*20 años*	*255 ptas.*	*1,53 €*
ASIST.PERSONAS		*166 ptas.*	*1,00 €*
TOTAL MENSUAL.....		*1554 ptas.*	*9,34 €*

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

Se celebró Misa de Réquiem el pasado lunes, día 6 de noviembre a las veinte y treinta horas, en la Basílica de la Esperanza Macarena (Patrona de los Agentes Comerciales), por el eterno descanso de las almas de los colegiados y compañeros recientemente fallecidos

Don Manuel Jiménez Fernández
Don Enrique López Fuentes
Don Francisco Ávila García
Don Miguel Vilaplana Moltó
Don Alvaro García de Tejada Gayango
Don Manuel Gómez Fontalba
Don José Díaz Cuesta
Don Manuel Flores Cubero
Don Bonifacio Fernández Alonso
Don Rafael Eguino Oller
Don Juan Zaragoza Abellán,

D.E.P.A .
LA JUNTA DE GOBIERNO

AGENCIA ANDALUZA DE LA ENERGÍA

Dependiente de la Junta de Andalucía

- **Ofrece cursillos para "mejorar en la producción" y optimización del consumo de combustible.**
- **1.000 plazas ofertadas. Los cursillos son de 4 horas de duración y el horario es a convenir.**
- **Interesados contactar con el Colegio.**

Bolsa de trabajo

Sevilla, Noviembre de 2006

Estimado Compañero:

El motivo de este correo es informarle acerca del proyecto de **Bolsa de Trabajo** que se pretende impulsar en el Colegio, y que esta Junta de Gobierno incluyó entre sus proyectos.

Se trataría de proporcionar a los colegiados toda una relación de firmas pertenecientes a la C.E.E. que necesitan ser representadas en Andalucía Occidental.

Rogamos a los interesados en inscribirse a esta Bolsa de Trabajo nos respondan a este correo para así crear una lista de colegiados y comprobar si el proyecto es viable.

Agradeciéndoles el interés, le saluda atentamente.

LA JUNTA DE GOBIERNO

MODELO DE CARTA ENVIADA POR E-MAIL A TODOS LOS COMPAÑEROS DE LOS QUE CONOCEMOS SU DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO.

SI NO HAS RECIBIDO ESTE DOCUMENTO TE ROGAMOS NOS HAGAS SABER TU DIRECCIÓN PARA ESTA Y POSTERIORES COMUNICACIONES. MUCHAS GRACIAS.

Rogamos a todos aquellos Compañeros que dispongan de dirección de correo electrónico (e-mail), nos la faciliten a la mayor brevedad posible con la finalidad de incorporarla a su ficha.



Pretendemos con ello llegar a optimizar este servicio, aprovechando las posibilidades que nos brindan las nuevas tecnologías, para el envío personalizado de Circulares Informativas, cartas, todo tipo de comunicaciones de interés para el Colegiado.

Para ello basta con que rellenen el cupón adjunto y lo remitan a las oficinas del Colegio:
Llamen a las oficinas del Colegio 902 88 40 32 - 954 56 03 36
o envíen un e-mail a: sevilla@cgac.es

HEMOS LLEGADO A UN ACUERDO DE COLABORACIÓN CON LA
GESTORÍA GONZÁLEZ-SERNA S.L.
EN C/ AMADOR DE LOS RÍOS, 33-1º E
TFNOS. 954 417109 954 410956

Para la gestión de cuantos trámites documentales necesitemos en nuestra actividad profesional o vida privada.

GESTIÓN		HONORARIOS	
Matriculación turismos nacionales	48 €	Cancelación reserva de dominio	24 €
Matriculación turismos importación	90 €	Renovación permiso de conducir	21 €
Permiso temporal de circulación	18 €	Bajas de vehículos	21 €
Transferencia de vehículos	42 €	Matriculación motocicletas/ciclomotor	42 €
Rematriculación de vehículos	48 €	Transferencia motocicletas/ciclomotor	42 €
Duplicado permiso circulación	18 €	Placas de matrícula	12 €
Informes titularidad de vehículos	9 €		

En esta propuesta de honorarios no están contempladas las tasas oficiales, los impuestos ni el IVA correspondiente. Se encuentra incluido la recogida y entrega de la documentación correspondiente en la sede colegial. Los suplidos correspondientes a cada trámite deberán hacerse efectivos al inicio del mismo.
Para cualquier otra gestión no incluida en la presente propuesta pueden solicitar presupuesto.

Lotería de Navidad

Estimado amigo y compañero:

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 TRES EUROS cada una, que se juegan íntegramente, es decir, SIN RECARGO, habiéndonos correspondido en suerte el Nº 06.975.

Estas participaciones, puede adquirirlas en las oficinas de nuestro Colegio, o si su domicilio se encuentra alejado de nuestra sede social, mediante envío de cheque nominativo o por el servicio de giro postal, rogándole que el importe se ajuste a fracciones de dos euros. 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 mas tarde no podamos atender su solicitud porque se hayan agotado, ya que no serán reservadas telefónica ni personalmente.



Junta General

(Instan









de Elecciones

táneas)









LA JUBILACIÓN DEL AGENTE COMERCIAL



Jerónimo Zamora López
Asesor Jurídico del Colegio

En estas breves líneas trataremos de dar una visión esquemática de las distintas posibilidades que se le ofrecen a un Agente Comercial al alcanzar la jubilación con respecto a las empresas representadas en ese momento.

En primer lugar hemos de indicar que el concepto JUBILACIÓN tal y como es entendido comúnmente, y recogen otras normas de nuestro ordenamiento jurídico, no existe en la Ley sobre el Contrato de Agencia, en el que solamente encontramos una referencia a la edad del agente –sin especificar cual- como causa de extinción del contrato a instancias del agente comercial, sin perdida del derecho a la indemnización por clientela. La doctrina viene equiparando esta expresión (como no podría se de otra manera por una cuestión de igualdad) a la edad de la jubilación. Esta supone, desde luego, la extinción del contrato de agencia, sin que el empresario –representado- pueda oponerse a tal extinción, ya que el agente comercial tiene derecho a finalizar su vida profesional alcanzada la "edad de jubilación", esto es, y utilizando la expresión exacta de la Ley, cuando la extinción de la relación mantenida se "…fundara en la edad…y no pudiera exigírsele razonablemente la continuidad de sus actividades…". Ello significa, sin embargo, y como profesional que es, que tampoco le resulta "obligatorio" dejar la labor alcanzada una determinada edad, ya que el Agente puede seguir desempeñando su función el tiempo que considere oportuno.

Pues bien, aclarado lo anterior, son dos las posibilidades que establece la Ley de Agencia ante tal eventualidad de "jubilación":

A) La primera, es que el agente solicite a su representada la indemnización establecida en el artículo 28 de la Ley de Agencia, esto es, la conocida por indemnización por clientela aportada a la empresa representada durante la vigencia del contrato, cuya cuantificación máxima será la media de ingresos anuales tomando como referencia los últimos cinco años de contrato. Aconsejamos que esta petición se realice por escrito, explicando los motivos de la resolución contractual y fijando los términos de la indemnización, a fin de dejar constancia de la misma. (Artículo 30.b de la Ley 12/1.992 sobre Contrato de Agencia)

B) La segunda, es la posibilidad de ceder los derechos propios (la clientela) a un tercero. Esta figura encuentra su razón de ser cuando el Agente desea que un familiar o socio lo sustituya en su actividad de representación, lo que puede ocurrir a la edad de jubilación o antes, si así lo decide el agente. Es necesario que tal opción cuente con el consentimiento expreso del empresario que, de nuevo por escrito, debe autorizar la cesión de los derechos del agente a un tercero. Este tercero se colocará en la misma posición que ocupaba el agente que se jubila y podrá exigir, llegado el caso, los mismos derechos que le hubiesen correspondido al Agente que sustituye. (Artículo 30.c de las Ley 12/1.992 sobre Contrato de Agencia). Evidentemente, el cedente de los citados derechos, no conserva ninguno para sí.

Por último, indicaros que ante el fallecimiento de un Agente Comercial en activo, sus herederos están legitimados para solicitar al empresario o empresarios representados la pertinente indemnización por clientela a la que antes hemos hecho referencia. Estamos ante un supuesto de hecho que consideramos de interés para los familiares de este colectivo, que en muchas ocasiones son totalmente ajenos a esta posibilidad que le brinda la Ley.

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA Y PROVINCIA

C/ Orfila nº 9 Tlf. 902884032 - Fax 95 456 06 16 E-mail: sevilla@cgac.es

√ **ES NECESARIO PARA INSCRIBIRSE EN ESTA ENTIDAD OFICIAL:**

√ Tener cumplidos 18 años de edad ó estar emancipado por sus padres o tutores.

√ **CERTIFICADO DE NACIMIENTO** expedido por el Registro Civil o Fotocopia del Libro de Familia.

√ **PRUEBA DE APTITUD**. Es preceptivo realizar una prueba de aptitud, mediante examen, pudiéndose evitar si en el interesado concurren algunas de las siguientes excepciones:

- **a)** Haber ejercido durante más de 3 años profesión mercantil.
- **b)** Poseer Título de Enseñanza media, superior o equivalente.
- **c** Haber sido dependiente de comercio o empleado de Agente Comercial, al menos, por espacio de 3 años.
- **d)** Ser funcionario del Estado, Provincia o Municipio.

√ **FOTOGRAFÍAS.** Dos, tamaño D.N.I.

√ **REFERENCIAS**. Dos, firmadas por Agentes Comerciales o Casas de Comercio.

√ **CUOTA DE INSCRIPCIÓN**. 150.25. - (Ciento cincuenta € con veinticinco ctmos.)
Menores de 25 años. 120.20.- (Ciento veinte € con veinte ctmos.)

√ **CUOTA MENSUAL**. 15.50.- (Quince € con cincuenta ctmos.)

ALTAS EN EL COLEGIO PARA HIJOS DE AGENTES COMERCIALES
Menores de 25 años

Siendo nuestra profesión de Agente Comercial una de las que más se extiende de padres a hijos, incluso de abuelos a nietos, la Junta de Gobierno continúa apoyando la inscripción en el Colegio para nuestros hijos con una importante reducción económica, tanto en lo que respecta a la cuota de ingreso como a la cuota mensual durante el primer año de colegiación.

No queremos desaprovechar la oportunidad de brindar a todos nuestros compañeros, con los que colaboran sus hijos de una manera más o menos directa en la Agencia Comercial, la posibilidad de que la continuación esté asegurada inscribiéndose en el Colegio, y dando forma legal a su futura actividad. A continuación, detallamos las cuantías de los derechos de ingreso que permanecen en vigor, aprobadas en Junta de Gobierno de 26 de Marzo de 2000 para la inscripción en el Colegio, donde podemos apreciar las ventajas que se ofrecen para nuestros hijos:

√ **Cuota de Ingreso para nuevos colegiados: 150,25 €**

√ **Hijos de colegiados menores de 25 años: 96,50 euros (ahorro de 53,75 euros)**

√ **Primeras 12 cuotas mensuales para hijos de colegiados 6 euros/mes (ahorro de 9 euros/mes)**

GLOSARIO DE TÉRMINOS UTILIZADOS EN INFORMÁTICA E INTERNET (Parte I)



Federico Sánchez Jiménez
Asesor Informático

En esta ocasión les voy a facilitar un glosario con los términos más utilizados en el lenguaje de la informática e Internet.
Este glosario nos ayudará a comprender el significado de aquellos conceptos/palabras/siglas que tantas veces hemos oído o leído, pero que nunca sabemos realmente qué significan.
El glosario constará de dos partes. La primera parte aparece a continuación, y la segunda se publicará en la próxima revista.

A

Ancho de banda: Cantidad de bits que pueden viajar por un medio físico de transmisión, de forma que mientras mayor sea el ancho de banda más rápido se obtendrá la información.
ADSL: Son las siglas en inglés para "Línea de suscripción digital asimétrica". Es una de las tecnologías que se usan para acceder a Internet. Se desarrolla sobre la línea telefónica convencional. Permite altas velocidades de acceso.
Antivirus: Programa cuya finalidad es prevenir los virus informáticos así como desinfectar los ya existentes en un equipo.
Aplicación: Software especializado en una actividad concreta, como un procesador de texto, un navegador, o un traductor.

B

Bit: Unidad mínima de almacenamiento de la información cuyo valor puede ser 0 ó 1.
Blog: Información publicada en Internet. Con esta herramienta los usuarios pueden elaborar un diario en la red.
Bps (Bits por segundo): Velocidad a la que se transmiten los bits.
Buscador: Sito web que está diseñado para facilitar y encontrar otros sitios o páginas Web.
Byte: Conjunto de 8 bit.

C

Cache: Copia que se mantiene en el ordenador de las páginas web visitadas últimamente.
Chat: Sistema de comunicación simultánea y en tiempo real entre dos o más personas a través de Internet.
Correo Electrónico: Sistema de transmisión de cartas a través de la red. También se pueden enviar archivos de todo tipo.
Cortafuegos: Sistema de software o hardware cuya finalidad es controlar y administrar el trafico que se realiza en una red determinada.
Cracker: Persona que intenta introducirse en un sistema sin autorización y con la intención de realizar algún tipo de daño.

D

Divx: Formato de compresión de video. Con este sistema se reduce el tamaño del archivo de video sin sacrificar mucho la calidad de la muestra original.
Download (descarga): Proceso por el cual una información es transferida desde un servidor de Internet a un ordenador local.

E

Enlace (link): Sirve para saltar de una información a otra, o de una página web a otra, mientras se navega por Internet.
Ethernet: Tipo de red de área local. Tiene ancho de banda de10 Mbps. Actualmente es un estándar de red.
Excel: Programa de hoja de cálculo.

F

Favorito: Utilidad del navegador que guarda las direcciones de Internet más visitadas. De esta forma el acceso a las mismas es más rápido y cómodo.
FTP: Protocolo de transferencia de archivos. Permite la conexión y transferencia de archivos entre dos ordenadores.
Foro de discusión: Sistema de mensajes controlado por un moderador en el cual los usuarios van dejando sus opiniones, preguntas y respuestas sobre un tema propuesto previamente.

G

GPS: Sistema de localización geográfica vía satélite.
Gusano: Programa informático que se autoduplica. Su finalidad es la de dañar y ralentizar el equipo afectado.

H

Hacker: Persona con altos conocimientos sobre el funcionamiento de las redes que intenta poner en evidencia o advertir sobre fallos de seguridad en cualquier sistema de red.

I

Internet: Red de carácter mundial formada por redes de ordenadores de mayor o menor proporción.
IP Adress (Dirección IP): Dirección numérica única que se asigna a cada ordenador conectado a la red.
ISP: Proveedor de servicio de Internet. Se trata de la empresa que provee el acceso. (Telefónica, Ono, Ya, etc)

J

JPEG, JPG: Formato comprimido de grabación de imágenes. Es el sistema más utilizado para difundir fotos o dibujos si queremos que ocupen poco espacio. Si la compresión es muy alta, se pierde calidad de imagen.

K

Kilobit: Unidad de medida utilizada para medir la transmisión de datos. Un Kilobit equivale a 1024 bits.
Kilobytes: Unidad de medida. Un kilobyte equivale a 1024 bytes.

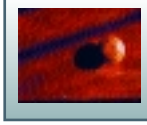
L

LAN: Red de Área Local. Son redes relativamente pequeñas creadas en un entorno delimitado. Por ejemplo, la red de una oficina.

M

Messenger: Programa de Microsoft muy popular utilizado para enviar y recibir mensajes en tiempo real. A diferencia de un Chat, aquí tenemos una lista personal y cerrada de contactos.
Módem: Equipo utilizado para la transmisión de datos. Utiliza un sistema analógico a través de la línea telefónica.
MP3: Formato de compresión de audio. Hoy en día es una estándar a la hora de transferir archivos de audio como por ejemplo canciones. Cuanto mayor sea el grado de compresión, la muestra de audio sonará más pobre.

(continuará)



SECCIÓN 24 (Muebles y afines)

SECCIÓN DEL MUEBLE... ¿PARA QUÉ?

El pasado día 20 de Noviembre, en la sede del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, volvieron a reunirse dos o tres decenas de compañeros del sector convocados por la directiva de la Sección del Mueble. Desde hace aproximadamente 8 años un número similar de compañeros es el que viene asistiendo a las convocatorias trimestrales de reunión de esta Sección.

Esta fluctuante y estimo, escasa participación, ya que raramente conseguimos reunirnos de manera mayoritaria, viene ocasionada por diversas causas:

- El posible beneficio directo que emane del contenido de las convocatorias (la actualización de la base de datos de clientes es punto a tener en cuenta).
- Los accidentes o circunstancias comerciales ocurridas a nuestros clientes y en los que un número elevado de compañeros se ha visto afectado (desgraciado accidente de Muebles Peralta, suspensión de pagos de Muebles Macarena, cierre de Supermercado del Mueble, etc.)
- Desgracias de compañeros caídos en accidentes de tráfico (en estos casos la solidaridad si ha funcionado con elemento aglutinador en algunas convocatorias)
- Rachas de la economía en las que parece que la unión profesional puede servir para salir a flote.
- El conocimiento de que desde esta Sección del Mueble, parten los datos para recibir la información e invitaciones para las Ferias de Valencia, Madrid o Sevilla.
- Acontecimientos personales y puntuales que impiden asistir a las reuniones de forma sistemática (enfermedades, viajes, atención a representadas, etc.)

Se podrían añadir más condicionantes que explicaran esa fluctuación en los asistentes a nuestras reuniones, y que en todo caso como digo hacen que la asistencia siempre pueda ser considerada escasa. De los profesionales que nos dedicamos a esta actividad somos conscientes de que no todos están inscritos en el Colegio (evitarlo sería una primera tarea), de los inscritos, unos 125, sólo la mitad se han adherido de manera efectiva a la sección, unos 60, y de estos raramente el 50% asisten a las reuniones. Parece ser que sigue siendo elevado el porcentaje de compañeros que se siguen preguntando: - *¿la sección del mueble, para qué?* .

En la recién creada "Coordinadora Nacional de las Secciones del Mueble de los Colegios de Agentes Comerciales de España", cuyos Estatutos se están redactando actualmente, se proponen los siguientes fines:

a) Promocionar la asistencia de los Agentes Comerciales a las ferias comerciales de mobiliario y decoración que se celebren en todo el mundo, así como de los clientes del sector del mueble.
b) Coordinar y tratar la problemática profesional y comercial de los Agentes Comerciales integrados en las secciones de sus respectivos Colegios.
c) Recopilar, tratar e intercambiar la información profesional y comercial de interés entre las distintas secciones provinciales. Etc.

Si has leído hasta estas líneas y eres compañero de la sección, te debo una copa. Recuérdamelo. Si no es así quizás pierda el tiempo tratando de explicar el interés de nuestra causa a quien realmente no quiere oír; creo que las ventajas, el interés, incluso la posibilidad de seguir aprendiendo de los demás a muchos nos viene bien, nos hace sentir verdaderos profesionales. Además es Gratis, ¡incluso te invita a una copa el Presidente¡

EL PRESIDENTE DE LA SECCIÓN 24
José Juan García-Baquero Sánchez



Reunión de trabajo de los miembros de la Sección 24 (muebles y afines), el pasado mes de octubre en la sede del Colegio

En las fotografías, el Presidente de la Sección, José Juan García-Baquero, junto a Antonio Martín Inchausti, Antonio Sánchez Cordero, Walter Méndez, Francisco Romero Martínez y Juan Alberto Caballero





ESTAMBUL

Por

José Manuel Pozo Indiano
Colegiado nº 14.582

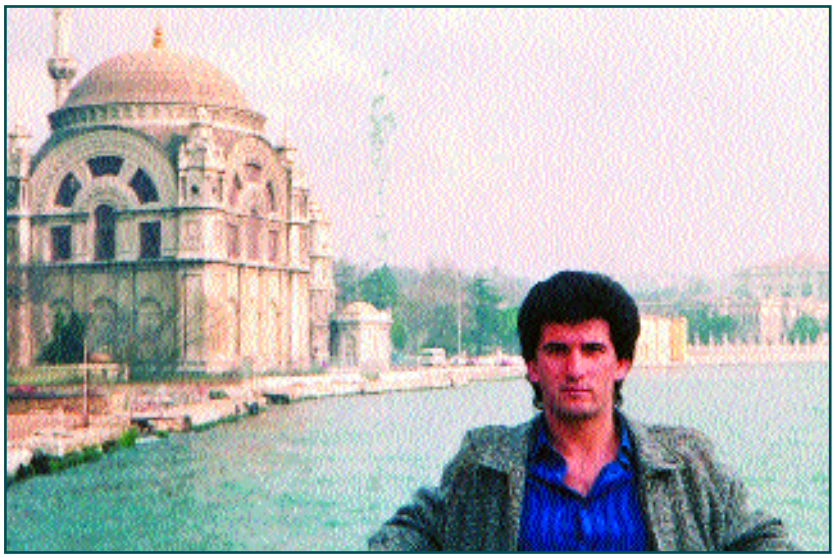
Caminar por la historia,... otra pasión

Bizancio, Constantinopla, Estambul, tres nombres para definir a una ciudad que fue capital de los Imperios Romano y Otomano. Es por tanto una ciudad que aún perteneciendo al pasado, conserva en el presente todo su esplendor.

Comparando a la ciudad de Estambul con una persona, se diría que es un anciano, que ha pasado su juventud y su madurez, y a pesar de todo, su rostro aún conserva amablemente la sonrisa de alguien que ha sobrevivido a su propia vida.
Estambul tiene un sabor exótico. Una mezcla de chaqueta y corbata y "shador". Es el faro de Oriente, un escenario para mirar y amar. Impresionante, el mar de Mármara refleja el colorido y la majestuosidad de la vieja Constantinopla, una pasión cercana.
Al pisar tierra en el aeropuerto de Atatürk, la primera impresión no resulta chocante. Por allí van y vienen entremezcladas, mujeres cubiertas de los pies a la cabeza con túnicas y shador con otras, con elegantes trajes a la moda o con unos vaqueros y una sencilla camisa. Hombres de tez morena ataviados con chilaba y babuchas con otros embutidos en trajes de corte europeo anticuados y ejecutivos de aspecto impecable, tocados con corbatas llamativas, maletines de marca en su mano derecha y teléfonos móviles, en la izquierda.
Es difícil misión explicar una realidad inefable y colosal como ésta. La llamada Nueva Roma ha sido a lo largo de los siglos capital de un imperio cristiano y de otro musulmán, lo que justifica que no presente una seña de identidad uniforme. Es al mismo tiempo una urbe occidental y oriental, europea y asiática, asomada al estrecho del Bósforo que comunica, a su vez, el Mar Negro y el mar de Mármara.
Esta configuración explica que Estambul acoja un ingente número de monumentos, palacios, mezquitas, antiguas iglesias... de distintas épocas y estilos que le dan una impronta, un empaque único. "Tierra es, pues, Constantinopla la de la armonía más perfecta, redonda y ondulante ante la vida y penetrada de fulgores infinitos", escribió Alí Bey el Abasí un catalán del siglo XIX llamado Alfonso Badía, que tras recorrer el mundo arábigo acabó convirtiéndose al islamismo.
La pluralidad de su patrimonio histórico-artístico la convierte en un puzzle perfecto. Las piezas –sus monumentos, edificios,... de gustos muy diversos- se ensamblan perfectamente, todos ellos configuran una ciudad heterogénea fascinante y seductora.
Estambul, ciudad singular donde Oriente encuentra a Occidente, convirtiéndola en el punto de encuentro entre ambas culturas.
Y hasta me atrevería a decir, que fue creada para recreo perpetuo de nuestra vista, fascinando siglo tras siglo a cuantos la visitan, como me ocurrió a mí, que tan embelesado quedé que no he podido evitar relatar mi propia experiencia.
Para mí, Estambul es como el decorado de un teatro que requiere de una iluminación y una perspectiva adecuada, pero con la diferencia de que ella la tiene de forma natural.
Sus alminares, que apuntan al cielo como flechas vibrantes, impulsados se diría por el genio y la fe de su artífice, adquieren al atardecer una dimensión casi onírica. El sol que lo incendia confiere al paisaje una grandeza única, envolviendo a la ciudad con un vaho de realidad.
Viví momentos inolvidables, como la "llamada al rezo", que me invitaba a pasar a la Mezquita azul, que es el símbolo moderno y uno de los más encomiables ejemplos de la arquitectura Otomana, única en el mundo con seis minaretes donde se hace difícil describir la excelente policromía de sus vidrieras.
Los sultanes la emplearon para las declaraciones religiosas de mayor importancia. Aquí comenzaba la peregrinación a la Meca.
Es la única que tiene 6 minaretes y contiene 260 ventanas con vidrieras policromadas, su cúpula central tiene una altura de 43 m y 23,5 m de diámetro.
Dice la leyenda que antes de que el sultán partiera para la Meca, llamó a su arquitecto y le ordenó que hiciera los minaretes de oro. Para el maestro y según sus cálculos, esta orden era imposible de ejecutar, pero haciendo uso del sentido de las palabras oro y seis (en turco Altin y Alti) construyó los seis minaretes.
También pude admirar la famosa Santa Sofía, extasiado ante una de las grandes maravillas del mundo, decidí profundizar un poco en su pasado. Cuentan que cuando el emperador romano Constantino mandó poner en su lábaro la Cruz de Cristo y publicó el Edicto de Milán (313 de nuestra era) algo muy profundo cambió en la civilización de Occidente. El Imperio que invadido por los bárbaros moría con sus dioses, iba a resucitar cristianizado en la nueva Roma de Oriente: Constantinopla.
En la antigua Bizancio de origen griego, orilla occidental del Bósforo (ese Gibraltar de oriente que separa la Europa grecoromana del continente asiático), se levanta la monumental y actual Santa Sofía, en honor de la Sabiduría Divina. Edificada por el emperador Justiniano, sobre las ruinas de una iglesia primitiva, fue inaugurada en el año 537. Su basílica se considera como una obra maestra del nuevo arte bizantino.
Desde el principio fue considerada prototipo de un nuevo estilo, dentro de lo bizantino, y ejerció una gran influencia en la posterior arquitectura y ornamentación de Oriente y Occidente.

Los arquitectos de Santa Sofía, Artemio de Tralles e Isidoro de Mileto fueron los creadores de esta magnificencia. Es impresionante la cúpula de ladrillos ligeros -construida en Rodas- instalada sobre pechinas triangulares y la decoración de los capiteles, arcos y muros con mosaicos y pinturas que dan al interior una sensación de encajes, valorados aún más, por la magnífica iluminación que proyectan sobre la bóveda las cuarenta ventanas que rodean la base de la cúpula. Me comentaron, que en su construcción intervinieron más de diez mil artesanos y que su planta es rectangular, con una superficie de 94 x 72 m. La altura de la cúpula es de 55 m y 31 m de diámetro.

Son admirables los mosaicos que representan figuras humanas, como el de la Virgen y el Niño sobre el tímpano de la puerta principal, uno de los pocos salvados de la acción destructora de la herejía iconoclasta del siglo VIII.



Después de diez siglos de resistir asedios de uno y otro lado del Bósforo, Constantinopla fue ocupada por los turco-islámicos, que vencieron la resistencia de último emperador cristiano-romano de Oriente, Constantino XIII, muerto al frente de sus tropas en la defensa de la ciudad en el año 1453. Entonces Santa Sofía se convierte en mezquita y el arquitecto turco Sinan levanta en torno a la basílica esos cuatro minaretes que en la actualidad rodean su noble estructura cristiano-bizantina.

Tras un pequeño descanso me dirigí apresuradamente al palacio Topkapi, que significa "puerta del cañón", del que tanto había oído hablar. Cuando llegué, lo primero que hice fue entrar en un magnífico Museo, donde cadenciosamente fui recreándome al contemplar las delicadas piezas de orfebrería y los no menos delicados trabajos de joyería, entre los que cabe destacar necesariamente el "Diamante del Cucharero", con sus 86 quilates, maravillosamente exornado por 49 brillantes, y al que no le faltan ni pretendientes ni historia.

Terminé la visita y me dirigí a un Restaurante del mismo Palacio, donde pude degustar la sabrosa comida turca.

Tras la sobremesa, decidí dar un paseo y me dejé llevar por un sinfín de calles hasta desembocar en el concurrido "Puente de Gálata", desde el que pude observar todos los detalles y movimientos de sus gentes: la inexpresividad de sus caras, siluetas con gabanes raídos que surgen y se pierden en las brumas, rostros sin afeitar, miradas corsarias, cigarrillos extintos en la comisura de los labios, rasgos duros, cejas tenebrosas, el sempiterno bigote en todos los hombres y en general, toda la viveza de ademanes y gestos, muy característico de estos pueblos.

Después de haberme confundido en este gran trasiego humano, busqué la orientación adecuada y lentamente regresé al Hotel.

Al siguiente día, fui de compras al típico Gran Bazar, donde sintonicé rápido con el "regateo", todo un arte que llevan a cabo sus enérgicos y perseverantes vendedores. Me dieron la bienvenida en una de sus tiendas invitándome al tradicional té, constituyendo ese el punto de partida para empezar las compras en este impresionante recinto, que posee una variadísima gama de objetos.

El Gran Bazar es el reino de lo posible y lo imposible, y en él, todo tiene cabida.

Constantinopla… su historia, arte, exotismo, color, visto desde el abigarrado mundo del ya referido Gran Bazar a la serenidad de la mezquita Azul, desde la magnificencia de Topkapi a la danza del vientre en una apasionante noche de ensueño.

Al final queda la historia, la memoria, mi memoria, mi pasión,... la vida.

Pasar por la vida sin pasión es, cuasi como no haber vivido, la vida sin pasión no sabe a vida.

Y por último lo inevitable. El regreso.

Atrás quedaban unos días bellísimos que hacían dolorosa la marcha. Atrás, la imagen imborrable de aquellos minaretes al atardecer, asomándose sobre la ciudad; el aroma del té transportado por la dulce brisa; el paseo en barco por el Bósforo, el Palacio de Dolmabahce, donde todos los relojes marcan la hora en que murió Atatürk. Y atrás quedaba el acertadamente llamado "cuerno de oro", parte del Estrecho que parece de referido metal al ser bañado por los agonizantes rayos del sol del atardecer.

Estambul. Se siente aún desde la distancia. No hay más que cerrar los ojos del cuerpo y abrir los del alma.

El futuro de la profesión

En estas mismas páginas se puede leer en otro artículo, alusiones al momento que atravesó la profesión en los años 70.

Eran tiempos de cambio y de poner en valor al Agente Comercial como auténtico promotor de la realidad económica que se nos avecinaba. Y bien que los jóvenes de la época fueron capaces de dar un impulso por ser "personas de su tiempo", y por el empuje natural de la juventud.

Tal vez haya paralelismos entre esa época y la actual.

"Nuevas tecnologías", "globalización", "formación continua", son términos y expresiones al uso que influyen decisivamente en cualquier actividad en estos tiempos, y la nuestra no es una excepción. Por supuesto que las nuevas tecnologías influyen en la actividad comercial. Los agentes con más experiencia se han ido adaptando poco a poco a cosas tan rutinarias como pasar del fax al correo electrónico, hacer trámites bancarios por Internet... Pero son los más jóvenes los que no sólo se adaptan sino que tratan de sacar el máximo partido a esas nuevas herramientas de trabajo, las usan, forman parte de su vida laboral cotidiana y eso contribuye también a mejorar la imagen del Agente Comercial.

Por otra parte, la globalización nos debe alertar porque supone que profesionales de fuera de nuestras fronteras llegarán a nuestro mercado, aumentando la competencia pero también creando oportunidades de crecimiento y de negocio, por la posibilidad de captar representadas extranjeras. Obviar esta circunstancia es negar por dónde pasa el futuro de la venta.

En cuanto a la formación continua, todos sabemos que es anhelo del Colegio de Agentes Comerciales de la Provincia de Sevilla vincular nuestra actividad profesional a los estudios universitarios, pero hasta tanto eso no se consiga, tenemos la obligación de seguir el camino que nos muestran estos jóvenes compañeros preocupados por alcanzar un nivel de formación que les ayude en su labor profesional.

Como en todos los ámbitos de la vida, el futuro es de los jóvenes. Afortunadamente el número de compañeros de entre 22 y 30 años que llegan hasta la calle Orfila para colegiarse es cada vez mayor, conscientes de la importancia de pertenecer a un grupo que defienda sus derechos y les cree sus obligaciones. Y lo que es mejor, animan a vendedores que están fuera a que lleguen hasta nosotros y se colegien. Este es el futuro de la profesión.



NOTA DE LA ASESORÍA FISCAL

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 3000€). y que todos los años supone no pocas sanciones a los compañeros que olvidan o desconocen la obligación de presentarla en el mes de MARZO de cada ejercicio. De manera que si a lo largo del 2006 tuvo operación u operaciones que sumadas, con un mismo proveedor (gasolinera, telefónica, compra del vehículo, etc.) superan los 3000 € debe cumplimentar dicho impreso 347 entre el 1 y el 30 de Marzo de 2007. 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.

en persona — por **Manuel Conradi**

El descanso del viajante comercial

Presidente de la Asociación Nicolás Fontanillas de agentes comerciales jubilados

TRAS muchos años viajando por las distintas localidades de Andalucía y España, levantándose al alba para regresar a Sevilla después del horario de comercio, tras haber visitado quién sabe cuántos establecimientos, o haber pernoctado en un hotel o pensión, los 176 socios de la Asociación Nicolás Fontanilla ya no viajan por negocio, sino por placer. Es una de las actividades, entre otras culturales y de ocio, que lleva a cabo esta asociación de agentes comerciales jubilados, que ha recibido la medalla del Consejo Andaluz de Agentes Comerciales, a propuesta del de Sevilla. Es la primera vez que un colectivo, y no una persona individual, se lleva esta distinción, con motivo del X aniversario desde su fundación. En cualquier caso, una de sus caras visibles es la de su presidente, Antonio Puech, un sevillano de 71 años, casado y con tres hijos, que durante toda su vida fue agente comercial, en el sector de la electricidad y la iluminación. Define su antigua profesión como "dura, porque no tenía hora", y siempre a expensas del trato que pudieran recibir de los posibles clientes, aunque por lo general, asegura, "era bueno, si bien había de todo". Lo que sí han estado siempre, afirma, es protegidos, porque el colegio, que engloba a casi 3.500 agentes de Sevilla, "existe desde hace 80 años". Así que lo primero que aconseja a los agentes es "que se colegien".

ANTONIO PUECH PÉREZ
AGENTE COMERCIAL JUBILADO



Aparecido en el Diario de Sevilla, el 4 de octubre de 2006 "Vivir en Sevilla"

CONSEJO ANDALUZ

ENTREGA DE LA MEDALLA DE ORO DEL CONSEJO ANDALUZ DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES A LA ASOCIACIÓN DE JUBILADOS DEL COLEGIO DE SEVILLA "NICOLÁS FONTANILLAS" EN EL X ANIVERSARIO DE SU FUNDACIÓN

En un sencillo y entrañable acto, el Presidente del Consejo Andaluz, D. Manuel Diánez hizo entrega de la merecida medalla que viene a reconocer la labor tan encomiable que viene desarrollando dicho "Club", desde y para los Agentes Comerciales que ya no se encuentran en activo, ocupándose por sus necesidades y ofreciéndoles alternativas a su tiempo libre.

Reproducimos las palabras del Presidente del Consejo que en dicho acto dirigió a nuestros mayores:

"Antes de comenzar este acto, quiero agradecer en nombre del Colegio de Sevilla a los Colegios hermanos de Andalucía su presencia en la entrega de la medalla concedida por el Consejo Andaluz a nuestro colectivo de mayores. Gracias por acompañarnos en este emotivo y feliz acontecimiento.

Sin duda uno de los mayores aciertos conseguidos en esta última etapa por la colegiación, ha sido la creación y puesta en marcha de la Asociación de Agentes Comerciales Jubilados "Nicolás Fontanillas".
Cuando el anterior Presidente, D. Antonio Díaz Curado, vislumbra a la vista de las actas la idea de fundar una asociación para nuestros mayores, desde ese mismo instante encontró todo el apoyo de su Junta de Gobierno para su creación. En Marzo de 1996 la Consejería de Gobernación de la Junta de Andalucía aprueba los Estatutos de esta Asociación, y comienza a caminar hasta llegar a lo que afortunadamente es este momento. Estos Estatutos servirán posteriormente de modelo para futuras asociaciones de otros Colegios. En nombre del de Sevilla quiero agradecer a todos aquellos compañeros jubilados su entrega para hacer andar este proyecto y especialmente a aquellos que en el día de hoy no pueden acompañarnos; nuestro más sincero reconocimiento.

En la Asamblea General de fecha 20 de Mayo de 2005, a petición de los compañeros asistentes y actuando de portavoz el Sr. Pérez Morón, se insta a la mesa solicitar la medalla del Consejo Andaluz para dicha asociación. Este mandato lo trasladamos gustosamente al Pleno del Consejo Andaluz y en la ciudad de Sevilla, el 19 de Mayo de 2006 por acuerdo tomado por unanimidad, el Pleno tuvo a bien conceder la referida medalla a la Asociación de Agentes Comerciales jubilados "Nicolás Fontanillas" conmemorándose los diez años de su fundación. Enhorabuena.

Como Presidente del Consejo Andaluz y por mandato de este, tengo el honor de imponer esta medalla a los 156 componentes de este colectivo en la figura de su Presidente Sr. Puech, lo hago en nombre de mis compañeros del Consejo Andaluz.

En Sevilla a 29 de septiembre de 2006



El Presidente del Colegio, D. Manuel Diánez y distintos miembros de la Junta de Gobierno de la Asociación en un momento del acto.

Palabras de D. Antonio Puech, Presidente de la Asociación de Jubilados:

... Sr. Presidente y miembros del Consejo Andaluz; Señor Presidente, Presidente de Honor y demás componentes del Colegio de Sevilla. Señores todos y compañeros:

Como Presidente de esta Asociación, me satisface y agradezco la atención que han tenido ustedes de concederle la medalla al mérito colegial a nuestro Club "Nicolás Fontanillas".

Quisiera también expresarles nuestro agradecimiento, en nombre de los restantes miembros de la Asociación y en el mío propio, al personal del Colegio por su siempre amable y eficaz colaboración en nuestras labores cotidianas. Es motivo de satisfacción personal exponer que mi integración con el Club, lo ha sido desde su inicio, hace diez años, habiendo ejercido como vocal de su primera Junta Directiva y posteriormente como Secretario y Presidente.

Asimismo también deseo resaltar la entusiasta labor que hicieron en su momento, como fundadores, los Señores Lissen Rosales y Don Miguel Angel Lechuga (q.e.p.d.), así como la inestimable de Don Juan Guerrero quien nos acompaña en estos momentos. Por último debo exponer que la idea de la creación de este Club, partió de nuestro Presidente de Honor, Sr. Díaz Curado, cumpliéndose en esta fecha el décimo aniversario de su fundación.

Sin más, y reiterándome en lo anteriormente expuesto, deseo a todos una feliz culminación de este entrañable acto.

Gracias a todos.



La Junta Directiva del *Club Nicolás Fontanillas* con el Sr. Don Juan Guerrero González.



El Sr. Don Manuel José Diánez en la presentación del acto de la entrega de la medalla al *Club Nicolás Fontanillas.*



El Presidente del Colegio de Málaga Don Antonio Arroyo hace entrega de una placa al Sr. Vicepresidente del Club.

MANTENIENDO EL RITMO



Conferencia sobre "Futuros Centros Sociosanitarios en Andalucía".
Conferenciante: Sr. Ataide. Presiden la Mesa: Srs. Puech Pérez, Negrillo Stengl, Becerril Bautista y Blanco Cañas.

Desde la última Revista del pasado mes de agosto, hemos realizado varios actos, pero cabe destacar el más importante que ha supuesto un hito en la Historia, tanto del Colegio como del *Club Nicolás Fontanillas* y ha sido la concesión de la Medalla al Mérito Colegial por primera vez a una Asociación.

Se celebró en Hotel *Nuevo Lar*, el día 29 de septiembre, con la asistencia de todos los miembros de la Junta Directiva del Colegio, así como Presidentes de los Colegios de Málaga, Cádiz y Almería. Por cierto el de Málaga nos hizo entrega de una dedicatoria reflejada en una placa. Fue un acto muy entrañable del que todos los asistentes guardamos un buen recuerdo.

Con fecha 27 de octubre se ha realizado una interesante conferencia por D. Manuel Ataide Pasca, Secretario General de FOAM, sobre las Futuras Residencias Sociosanitarias de Andalucía, siendo de resaltar que es un tema muy importante, sobre todo para las personas mayores, como nosotros.

También queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento a la anterior Junta Directiva del Colegio, Presidida por D. José Manuel Diánez por sus atenciones y preocupación que siempre han tenido para nuestra Asociación y resaltamos que, la nueva Junta que Preside actualmente Don Francisco Pérez Morón también está demostrando su máximo interés por colaborar en todo momento con el Club para cuantas peticiones les hemos efectuado.

Tenemos también que comunicar que nos vamos a ubicar, de inmediato, en el magnífico salón que era la Biblioteca, dentro de la Sede Social del Colegio, en la 2ª planta, donde dispondremos de más amplitud, tanto para desarrollar nuestra labor como para atender a los socios.

Entre los próximos actos a realizar, destacar el día 10 de noviembre una visita a Huelva y el 15 del mismo mes, otra a Capitanía General y Museo Militar, las cuales cuando se reciba este Revista, esperamos ya se habrán celebrado.

Además tenemos pendientes en fechas aún sin determinar, una Mesa Redonda y un Pregón de Navidad a cargo de Don Manuel Melado y la actuación de Paquita Gómez.

LA JUNTA DIRECTIVA

DICEN QUE LA PERFECCIÓN NO EXISTE. PERO NOSOTROS SEGUIMOS BUSCÁNDOLA.

1.6	100 cv
1.8	125 cv
2.4	140 cv
2.4i	170 cv
T5	220 cv
T5 AWD	220 cv
1.6D	110 cv
2.0D	136 cv

VOLVO
for life

NUEVO VOLVO S40

NO SABEMOS SI EL NUEVO VOLVO S40 SERÁ EL AUTOMÓVIL PERFECTO. NOSOTROS HEMOS PUESTO TODOS LOS MEDIOS Y CONOCIMIENTOS PARA QUE ASÍ SEA. ES DINÁMICO Y MUY MANEJABLE. INCORPORA TODOS LOS HABITUALES SISTEMAS DE SEGURIDAD DE VOLVO Y OTROS TAN NOVEDOSOS COMO EL IDIS (SISTEMA INTELIGENTE DE INFORMACIÓN AL CONDUCTOR) Y EL DSTC (SISTEMA DE CONTROL DE ESTABILIDAD Y TRACCIÓN). SU DISEÑO ES ÚNICO CON UNA REVOLUCIONARIA CONSOLA CENTRAL FLOTANTE. DESDE LUEGO, EN VOLVO PENSAMOS QUE SE TRATA DEL AUTOMÓVIL PERFECTO PARA TI.

NUEVO **VOLVO S40** DESDE 21.300 €*

*PVP RECOMENDADO (IVA, impuesto de matriculación y transporte incluidos)

VOLVO S40 2.4i (170 CV) CONSUMO PONDERADO (l/100 km): 8,7. EMISIONES CO$_2$ (g/km): 209.

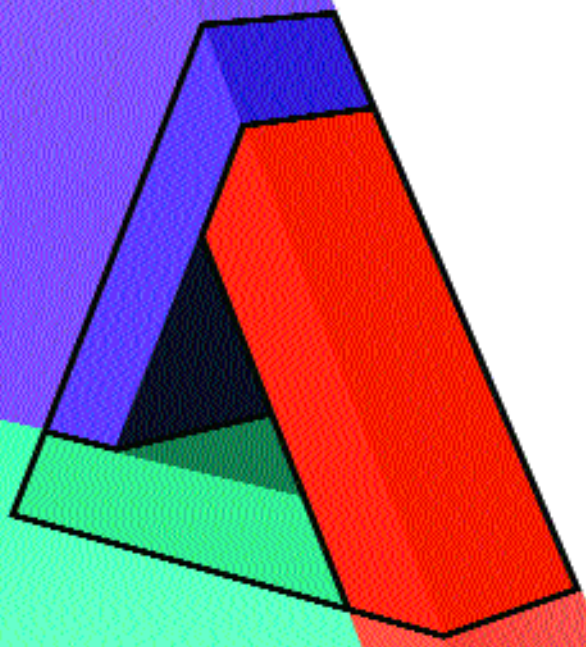


CODIMOTOR
AVDA. FERNÁNDEZ MURUBE, 6.
POL. CARRETERA AMARILLA.
95 451 06 66
SEVILLA

CALIDAD

SEGURIDAD

CONFIANZA



DOMICILIO SOCIAL SEVILLA

Paseo de Cristóbal Colón, 26
Tfno: 954 59 32 00
41001 SEVILLA

www.helveliaprevision.com

HELVETIA
PREVISION