ModaHoy

Noviembre / 09 número 2

COLEGIACIÓN

REVISTA ESPECIALIZADA DE LA SECCIÓN "9" TEXTIL

> Noticias

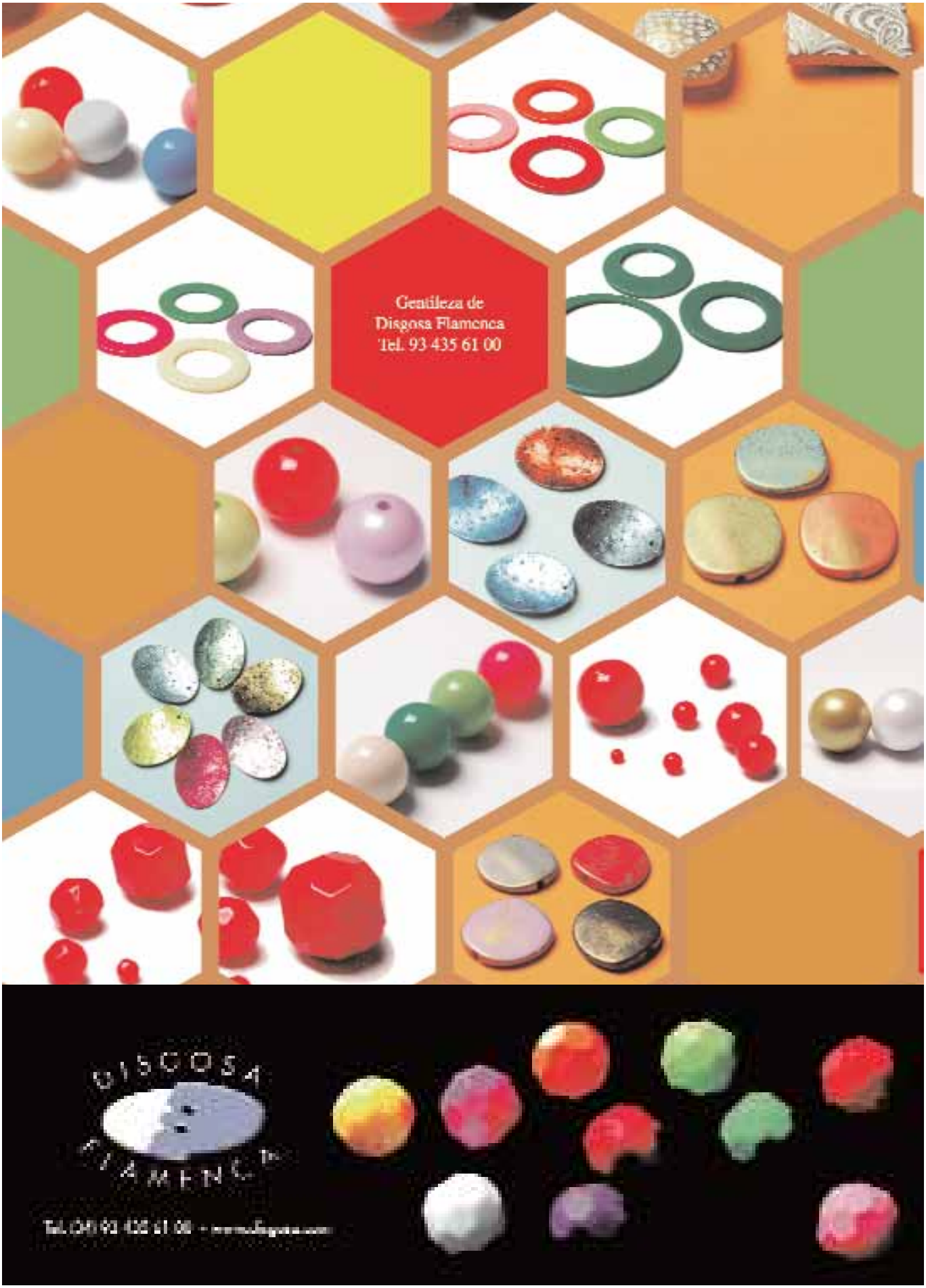
> Publicaciones

> Datos de Interés

> Empresas

> Ferias y Eventos

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla


Gentileza de
Disgosa Flamenca
Tel. 93 435 61 00
DISGOSA
FLAMENCA

Editorial

Cuando un grupo de compañeros nos planteamos la posibilidad de lanzar una revista especializada del sector, lo hacíamos porque entendíamos que era necesario articular un medio de comunicación a todos los integrantes de nuestro colectivo.

Moda Hoy está ya en la calle y mantiene como objetivo fundamental, su premisa inicial, la comunicación entre todos los que componemos la sección, la representatividad del anunciante, ya sea fabricante, mayorista o instituciones y el objetivo de llegar al mayor número de clientes de zonas que representan los compañeros de la sección.

Esperamos que este número sea la continuidad del camino que comenzamos y que nos permita y facilite el diálogo y nos permita expresar abiertamente nuestras opiniones y tengamos todos la oportunidad de conocernos y de mantener, ya desde ahora, la comunicación necesaria para llevar adelante este interesante proyecto que tanto necesitábamos.

Como podéis apreciar, el formato es el mismo del número anterior, con un aumento en el número de páginas por consiguiente el número de anunciantes también aumentó y el número de artículos lo mismo.

Vuestra ayuda se hace necesaria en esta empresa por eso desde aquí os animo a todos los que de alguna manera tengan una oportunidad de participar, no lo duden y se podéis poner en contacto con nosotros, estaremos muy gustosos de acoger todas vuestras ideas, para que no cejéis en vuestro esfuerzo de conseguir un medio de representación de nuestro colectivo.

Hasta el próximo número y mucho ánimo

PORTALFLAMENCA
PUBLICACIONES ESPECIALIZADAS en Mercería y Flamenca
PORTALMERCERIA
PORTALFLAMENCA
PORTALMERCERIA
Las mejores revistas para anunciar su negocio y actividad
PORTALFLAMENCA
+
info
info@portalmerceria.com
contacto@portalflamenca.com
Tel. 93 441 34 65
PORTALMERCERIA
PORTALFLAMENCA
PORTALMERCERIA
Portal mercería
WWW.PORTALMERCERIA.COM

Sumario

Editorial	3
Cámara de Comercio	6
Presidente Colegio Oficial Agentes Comerciales	7
Presidente Sección 9ª Textil	9
Presidente AECOM	11
Directora FIMI	13
José Carlos Haro	17
Entrevista a Eustaquio Piñar	19
Vocal Sección 9ª Textil	21
Colegio de Córdoba	23
Componentes Sección Textil	24/25
Historia de una pasarela	27
Desde la actividad empresarial	29
Historia de la Sección	33
Ferias y Eventos	35
Presentación de la revista “Moda hoy”	36/37
Sin Agente Colegial no hay Colegio	39
Noticias de la Sección	43
Índice de Anunciantes	45
Decálogo	46
Páginas web	47

Moda Hoy. Revista Textil
Nº 2 – Publicación Anual
Dirección: Sección 9ª Textil
Colaboradores: Armando López Ternero, Sergio Esteban Zamorano, Alejandro T. Martín Díaz, Feria de Valencia, José Carlos Haro Lucas, Raúl Cabral Polo, Mónica Cabral Polo, Federico Pouzols Ríos, Francisco Javier Curros Hormigos, Manuel Verdute Díaz, Joaquín Ayala Pernía, Juan Carlos García Maldonado, Miguel Ángel Ramos Domínguez, Miguel Ángel de Leiva Pérez, Jaime Jiménez Hidalgo, Candelaria Yáñez Sánchez, Miguel Arrebola Medina, Salvador González Morgado, Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla.

Redacción y Administración
C/ Orfila, nº 9
41003 SEVILLA
Telf. 902 88 40 32/ 95 456 03 36
Fax 95 456 06 16

E-mail: sevilla@cgac.es
Web: http://sevilla.cgac.es
Diseño maquetación e impresión
TECNOGRAPHIC S.L.
Depósito Legal: SE: 6.573/08
Tirada: 2.000 ejemplares

La revista Moda Hoy no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos firmados.

Departamento de Comunicación

Cámara Sevilla

La Cámara de Comercio apuesta por el comercio

El proyecto Marketing+Comercio consiste en introducir en la gestión de los pequeños y medianos comercios de la provincia de Sevilla herramientas y elementos de mejora en el área del Marketing y la Comunicación, a través de la realización de diagnósticos de situación y planes estratégicos individualizados y de su posterior asistencia técnica.
Detectadas las necesidades y carencias de los comercios participantes en el proyecto, se pasará a diseñar y redactar los distintos planes estratégicos que trazarán el arranque de las primeras medidas correctoras que se llevarán a cabo en los establecimientos comerciales:

- Asesoramiento en la mejora de la comunicación y el marketing en el establecimiento comercial: imagen de marca, rotulación, escaparatismo, distribución interior, cartelería, merchandising, etc.
- Asistencia técnica en la implantación de medidas correctoras para paliar las necesidades que se pongan de manifiesto en aquella área considerada mas relevante o prioritaria

El proyecto Marketing+Comercio tiene como objetivo principal la mejora de la gestión de los elementos de marketing y comunicación en el establecimiento a través de la realización de planes estratégicos individualizados y la prestación de una asistencia técnica posterior para la puesta en marcha de las medidas más perentorias contempladas en el mismo.
Más concretamente, se plantea la consecución de cuatro objetivos intermedios, los cuales pueden concretarse en:

- Sensibilizar y concienciar en el tejido comercial minorista de la provincia de Sevilla, sobre la importancia de la implantación de herramientas que mejoren el marketing y la comunicación del establecimiento comercial
- Difundir el uso de técnicas de venta para la mejora de la competitividad empresarial
- Posibilitar la realización de una experiencia piloto con 15 pymes del sector comercio minorista de la provincia de Sevilla
- Aumentar la capacidad de competir en el mercado a través de la implantación y utilización de herramientas innovadoras de marketing y comunicación.

El proyecto tiene como destinatarios a 15 pymes del sector comercio minorista de la provincia de Sevilla.
Si las empresas están interesadas en participar en el proyecto puede ponerse en contacto en la siguiente dirección o en el fax.

E-mail: infopyme1@camaradesevilla.com
Fax: 954 21 32 10

El proyecto está subvencionado por la Agencia de Innovación y cuenta con la cofinanciación de la Cámara de Comercio de Sevilla.

"El proyecto Marketing+Comercio tiene como objetivo principal la mejora de la gestión de los elementos de marketing y comunicación en el establecimiento"

Francisco Pérez Morón

Presidente del Colegio Oficial Agentes Comerciales de Sevilla

Estimados compañeros:

Como Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales, significó para mi un verdadero placer estar presente en los actos de presentación del número 1 de la Revista **"Moda Hoy"**, significó un verdadero honor y un orgullo muy íntimo, no sólo como Presidente sino como el Agente Comercial que soy, pues pude comprobar como desde la iniciativa casi personal de un profesional y la inestimable ayuda de unos colegas, "cómplices" necesarios para este y cualquier otro sueño, se pueden conseguir los objetivos previstos por inalcanzables que parezcan.

Ya os hice saber en el anterior número que contaríais con mi apoyo más incondicional, y que esperaba poder comprobar como esta iniciativa de la Sección Textil de nuestro Colegio tomaba cuerpo y servía de ejemplo para todos, pues bien creo estar en disposición de asegurar que ambas premisas se están cumpliendo, la Revista parecía tener su propio espacio esperando en el ámbito Textil, el interés por verse anunciado en ella crece por parte de fabricantes y clientes, y los ejemplares pueden verse en los lugares de referencia. No queda pues otra que felicitar a los padres de la criatura y animarles a seguir haciendo camino, animarles a que mantengan el espíritu profesional y serio del contenido de su Revista, animarles en definitiva a seguir dignificando nuestra profesión con trabajos como el presente.

"Si el primer número de esta revista significó lo inesperado, lo sorpresivo, interpreto que la aparición de este segundo número no es sino la antesala del tercero"

Si el primer número de esta revista significó lo inesperado, lo sorpresivo, personalmente interpreto que la aparición de este segundo número no es sino la antesala del tercero, es decir la definitiva consolidación del proyecto que apenas hace un año no era sino un sueño quimérico en el seno de nuestra sección 9ª "Tejido y Confección".

Ánimo a todos y a seguir trabajando con las mismas señas de identidad que lo hacéis hasta ahora:

- Desde vuestro Colegio
- Por vuestra Profesión
- Para el beneficio de todos los compañeros.

Muchas Gracias en nombre de todos.

Almacenes Veyma s.l.

VENTA AL POR MAYOR DE MERCERÍA Y PAQUETERÍA
C/ Sebastián Recasens nº 23 - 41007 Sevilla
Telf. 95 458 46 16

Miguel Arrebola Medina

Presidente de la Sección 9ª Textil

El futuro se intuye observando en el espejo del presente, recordando la historia industrial, la industria textil ha sido un motor y un protagonista de todas las revoluciones industriales de los pasados siglos.

Los modelos socioeconómicos e industriales nunca han sido estáticos y tampoco lo son en la actualidad. En esta vorágine de idas y venidas la actividad profesional del **agente comercial** ha sido esencial en todos sus aspectos, llámense promover, introducir, negociar o concretar todo tipo de operaciones mercantiles.

Nos enfrentamos ante unas condiciones difíciles y nuevas para muchos de nosotros, no necesitamos compadecernos de nuestra situación, sino buscar como ya se hizo en otras épocas de la historia comercial las posibles soluciones que nos haga afrontar esta evolución de la mejor manera posible.

Los mercados son como nuestro estómago, uno de los errores más frecuentes que puede cometer un agente en estos difíciles momentos, es el de olvidar que los clientes tienen un proceso de digestión. Si al medio día te has comido un plato de carne con tomate, con un segundo plato y postre, es difícil que comas pierna de cordero por la noche, reventarías, como un cliente si lo cargamos de excesos de pedidos, sólo por cumplir con nuestros objetivos, lo cual incluso nos podría llevar también a un exceso de impagos. Dedica tiempo a cuidar tus clientes, lo mismo lo que le puedas vender hoy puede ser muy fructífero de cara a un futuro si lo has hecho con una moderación comercial, dedícale tiempo a la preparación de la venta, hoy en día es muy importante la optimización de las rutas, es esencial para la reducción de costes de viaje.

Defiende tu oficio, uno de los más antiguos e importantes que ha dado la economía e industria mundial, defiéndelo con profesionalidad y excelencia. Si cambiamos el modo de ver las cosas a fin de poder considerar las quejas como dones o regalos, seremos más capaces de mejorar la relación con nuestros clientes y nuestra actuación como agente.

En realidad, son muchos los problemas que afectan a la industria textil y de la confección (saturación de grandes centros comerciales, horarios comerciales abusivos, el mercado exterior no controlado o la poca formación y estructura de las empresas del ámbito, etc.) pues a pesar de esta difícil situación a la que nos enfrentamos, es imprescindible que todos estemos muy unidos para poder ser más fuertes ante las adversidades.

El mercado va cambiando y nosotros con el, por eso desde la **sección textil** hemos apostado por **MODA HOY** como vínculo de unión entre todos nosotros y así representar nuestra profesión, esta es una de las máximas pase lo que pase, y vivamos los momentos que vivamos, no podemos olvidar lo que hemos luchado por ocupar nuestro lugar en la economía local, regional, nacional o mundial, los proyectos que hemos cumplido y los que nos quedan por cumplir.

Debemos mirar al futuro con optimismo y trabajar a fondo para poder salir de esta situación tan difícil.

No quiero antes de despedirme, dejar de darle las gracias una vez más a todos mis compañeros de la sección textil que han colaborado en la elaboración de nuestro segundo numero de **MODA HOY**, y de la misma manera a todas las instituciones y fabricantes que siguieron confiando en nuestro proyecto.

Ánimo y un fuerte abrazo

"Defiende tu oficio, uno de los más antiguos e importantes que ha dado la economía e industria mundial, defiéndelo con profesionalidad y excelencia"

DAF
Departamento de Acción Formativa

CURSOS 2009/2010

Estos cursos se pueden bonificar con el actual sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social y a través de las Becas de Formación para Autónomos. Consulte condiciones.

CURSOS	HORAS	INICIO
ÁREA COMERCIAL Y MARKETING		
MASTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING	500	27/10/09
PROGRAMA SUPERIOR EMID DE DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING	210	27/10/09
DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS	50	27/10/09
PSICOLOGÍA Y TÉCNICAS DE VENTA	40	15/12/09
HABILIDADES DEL DIRECTOR DE VENTAS	60	04/02/10
DIRECCIÓN DE MARKETING	60	06/04/10
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA (PNL) APLICADO A LA COMUNICACIÓN DE NEGOCIOS	30	14/10/09
MARKETING Y PSICOLOGÍA APLICADOS A LA VENTA	32	10/05/10
ÁREA COMERCIO INTERNACIONAL		
MASTER EN DIRECCIÓN DE OPERACIONES INTERNACIONALES (MIBOI)	500	30/10/09
EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR	216	26/10/09
ENTORNO INTERNACIONAL	20	26/10/09
INGLÉS PARA LA EXPORTACIÓN	16	16/11/09
COMERCIALIZACIÓN, SELECCIÓN DE MERCADOS EXTERIORES	20	30/11/09
FINANZAS. USO INTERNACIONAL DE LOS MEDIOS DE PAGO	36	11/01/10
LOGÍSTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL	16	10/02/10
LA ADUANA Y LOS PROCEDIMIENTOS	44	24/02/10
FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR	20	14/04/10
NEGOCIACIÓN Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL	24	17/05/10
INTERNET: HERRAMIENTA DEL COMERCIO EXTERIOR	12	07/06/10
CÓMO HACER NEGOCIOS EN CHINA Y ASIA	40	23/03/10
DIRECCIÓN DE COMPRAS, APROVISIONAMIENTO E IMPORTACIÓN	104	25/02/10
ÁREA RECURSOS HUMANOS		
MASTER EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS	500	09/11/09
PROGRAMA EMID DE DIRECCIÓN DE RECURSOS HUMANOS	196	09/11/09
PLANIFICACIÓN DE LOS RR.HH. Y ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE RR.HH.	20	09/11/09
DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS	36	25/11/09
POLÍTICAS RETRIBUTIVAS	24	20/01/10
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN DE PERSONAL	24	10/02/10
DISEÑO Y EVALUACIÓN DEL PLAN DE FORMACIÓN EN LA EMPRESA	24	09/03/10
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y LA GESTIÓN POR COMPETENCIAS	36	05/04/10
CONTROL DE LA GESTIÓN DE LOS RR.HH.	32	12/05/10
MAPAS MENTALES	8	27/10/09
PROTOCOLO Y EMPRESA	28	22/02/10
TÉCNICO DE ORIENTACIÓN E INSERCIÓN LABORAL	100	23/10/09
ÁREA CONTABILIDAD Y FINANZAS		
MASTER EN DIRECCIÓN ECONÓMICA FINANCIERA	500	04/11/09
PROGRAMA EMID DE DIRECCIÓN FINANCIERA	192	04/11/09
PRÁCTICA JURÍDICO FISCAL	48	04/11/09
CONTABILIDAD FINANCIERA Y ANALÍTICA PRÁCTICA	48	11/01/09
ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA	24	22/02/10
PRODUCTOS FINANCIEROS Y RIESGO BANCARIO	24	17/03/10
GESTIÓN DE TESORERÍA	24	14/04/10
ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	24	12/05/10
EXPERTO EN CONTABILIDAD	216	21/10/09
CONTABILIDAD GENERAL ADAPTADA AL NUEVO PGC DE LA PYME	80	21/10/09
ANÁLISIS DE BALANCES	48	27/01/10
CONTABILIDAD DE COSTES	32	15/03/10
CONTABILIDAD FISCAL	32	26/04/10
CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS	24	24/05/10
CONTABILIDAD APLICADA A CONTAPLUS	40	13/10/09
GESTIÓN EFICAZ DEL COBRO	40	19/10/09
CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA NO FINANCIEROS	52	09/03/10
TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE COMPRAS	25	19/10/09
CÓMO NEGOCIAR CON LA BANCA	16	08/02/10
ÁREA INDUSTRIAL Y PREVENCIÓN DE RIESGOS		
MASTER SUPERIOR EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	600	20/10/09
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES: ESPECIALIDAD SEGURIDAD EN EL TRABAJO	250	03/12/09
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES: ESPECIALIDAD ERGONOMÍA Y PSICOLOGÍA APLICADA	250	30/11/09
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES: ESPECIALIDAD HIGIENE INDUSTRIAL	250	25/11/09
PERITO JUDICIAL EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	60	22/10/09
MASTER SUPERIOR EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (A DISTANCIA)	600	DAF*
AUDITOR DEL SISTEMA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	100	DAF*
PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN	24	02/12/09
PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES NIVEL BÁSICO	30	26/01/10
MANEJO SEGURO DE PLATAFORMAS ELEVADORAS	12	03/11/09
MANEJO SEGURO DE PUENTES-GRÚAS	12	19/11/09
MANEJO SEGURO DE CARRETILLAS ELEVADORAS	12	16/11/09
MANTENIMIENTO HIGIÉNICO SANITARIO DE INSTALACIONES DE RIESGO FRENTE A LEGIONELLA	25	DAF*
MANIPULADORES DE ALIMENTOS BÁSICO	5	DAF*
MANIPULADORES DE ALIMENTOS ALTO RIESGO	8	DAF*
ÁREA SECRETARIADO		
PROGRAMA SUPERIOR EJECUTIVO PARA AYUDANTES DE DIRECCIÓN Y P.A. (PERSONAL ASSISTANT)	200	13/11/09

CURSOS	HORAS	INICIO
ÁREA LABORAL		
MASTER EN RELACIONES LABORALES	500	12/01/10
ESPECIALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL: NÓMINAS Y SEGUROS SOCIALES	120	12/01/10
SISTEMA ESPAÑOL DE LA SEGURIDAD SOCIAL. NORMAS SOBRE COTIZACIONES Y PRESTACIONES. NÓMINAS Y SEGUROS SOCIALES	48	12/01/10
MODALIDADES DE CONTRATACIÓN LABORAL. BONIFICACIONES	34	23/02/10
NACIMIENTO Y CESE DE LA RELACIÓN LABORAL DESDE EL ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES	40	16/03/10
CONFECCIÓN DE NÓMINAS EN SOPORTE INFORMÁTICO	20	04/05/10
ÁREA FISCAL Y JURÍDICA		
MASTER EN FISCALIDAD Y PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS	500	20/10/09
EXPERTO EN TRIBUTACIÓN Y ASESORÍA FISCAL	244	20/10/09
PROCEDIMIENTOS TRIBUTARIOS	60	20/10/09
FISCALIDAD Y NUEVAS TECNOLOGÍAS	44	15/12/09
IMPUESTOS ESTATALES	120	09/02/10
FISCALIDAD AUTONÓMICA Y LOCAL	30	10/06/10
LEY CONCURSAL	12	07/01/10
LEY DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD EN OPERACIONES COMERCIALES	6	03/02/10
LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO	8	19/01/10
LEY ORGÁNICA, SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRADA DE LA CALIDAD AMBIENTAL	16	20/10/09
ÁREA DISEÑO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS		
EXPERTO EN OFIMÁTICA	144	09/11/09
WORD 2007 Y SISTEMA OPERATIVO WINDOWS	32	03/11/09
ACCESS 2007	32	01/12/09
EXCEL 2007	32	15/01/10
POWER POINT 2007	32	16/02/10
INTERNET, CORREO Y MESSENGER	16	16/03/10
ADAPTACIÓN OFFICE 2007	10	27/10/09
EXPERTO EN FOTOGRAFÍA DIGITAL	210	26/10/09
TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS BÁSICAS DE FOTOGRAFÍA	96	26/10/09
FOTOGRAFÍA AVANZADA	32	30/11/09
PHOTOSHOP CS3 BÁSICO	36	20/01/10
PHOTOSHOP CS3 AVANZADO PARA FOTÓGRAFOS	76	15/02/10
TÉCNICAS DE MAQUETACIÓN DIGITAL	16	10/05/10
LIGHTROOM PROCESO RAW	28	25/03/10
DISEÑA TU WEB MULTIMEDIA: HTML, FLASH Y DREAMWEAVER	48	27/10/09
ARCHICAD 9 BÁSICO	32	26/10/09
AUTOCAD 2D BÁSICO	32	25/11/09
AUTOCAD 2D AVANZADO	32	18/01/10
CATIA V5	32	10/12/09
MEDICIONES Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS CON PRESTO 10.0	32	26/01/10
SOLID WORKS	32	15/02/10
ÁREA MANDOS INTERMEDIOS Y DIRECTIVOS		
MASTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA EJECUTIVO)	500	23/10/09
MASTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS TECNOLÓGICAS (MBA TIC)	500	30/10/09
MASTER EN INNOVACIÓN DE NEGOCIOS (MBA)	500	30/10/09
PROGRAMA EMID GESTIÓN DE PYME Y EMPRESA FAMILIAR	180	14/01/10
EXPERTO UNIVERSITARIO EN HABILIDADES DIRECTIVAS PARA LA GESTIÓN DE EMPRESAS (30 CRÉDITOS ECTS)	200	01/10/09
PROGRAMA SUPERIOR EMID DE DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS	216	03/11/09
LIDERAR EQUIPOS Y ESTILOS DE MANDO	20	03/11/09
DESARROLLO DE COMPETENCIAS PROFESIONALES	16	19/11/09
CÓMO VENDER MÁS Y MEJOR	16	03/12/09
GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO	16	07/01/10
GESTIÓN DE LA IMAGEN PERSONAL	20	21/01/10
TÉCNICAS DE TRABAJO EN EQUIPO	20	09/02/10
TÉCNICAS PARA HABLAR EN PÚBLICO	20	25/02/10
TÉCNICAS DE EXPRESIÓN ESCRITA	24	16/03/10
TÉCNICAS DE MOTIVACIÓN EN LA EMPRESA	16	13/04/10
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN	16	04/05/10
GESTIÓN DE CONFLICTOS, QUEJAS Y RECLAMACIONES	16	18/06/10
GESTIÓN DEL ESTRÉS LABORAL	16	01/06/10
GESTIÓN DE PROYECTOS EUROPEOS	20	30/11/09
ÁREA DE IDIOMAS		
INGLÉS COMUNICACIÓN I	50	20/10/09
INGLÉS COMUNICACIÓN II	50	21/01/10
INGLÉS COMUNICACIÓN III	75	08/04/10
BUSINESS ENGLISH I	75	04/11/09
ENGLISH PRESENTATIONS COURSE AND PUBLIC SPEAKING	45	24/02/10
MEETING AND TELECONFERENCES IN ENGLISH	16	14/10/09
SALES AND NEGOTIATION IN ENGLISH	50	26/04/10
INTERNET MARKETING COURSE	50	26/04/10
FRANCÉS INICIACIÓN	50	26/01/10
FRANCÉS PARA LOS NEGOCIOS	50	DAF*
ALEMÁN INICIACIÓN	50	DAF*
ALEMÁN PARA LOS NEGOCIOS	50	DAF*
ÁRABE INICIACIÓN	50	DAF*
CHINO INICIACIÓN	50	DAF*
ÁREA LOGÍSTICA Y TRANSPORTE		
GESTIÓN PORTUARIA, MARÍTIMA Y ADUANERA	52	01/02/10
LOGÍSTICA INTERNA	28	05/11/09
GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA EN LAS PLATAFORMAS DE DISTRIBUCIÓN	28	11/01/09
GESTIÓN DE STOCKS DE LOS PRODUCTOS COMPRADOS	20	01/12/09
GESTIÓN DE ALMACÉN	24	21/10/09

(*) A consultar en DAF

INFORMACIÓN Y RESERVAS
Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla
Departamento de Acción Formativa (D.A.F.)
c/ Isabela, 1 - 41013 Sevilla

902 93 23 20
www.camaradesevilla.com

aecom memoria

Don Francisco Molina Toucedo

Presidente de AECOM

La ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE CONFECCION se funda en el año 1977 para la defensa de los intereses de las empresas del sector, en el ámbito provincial. En el transcurso del tiempo se han ido incorporando empresas de otras provincias, como Málaga, Jaén, Cádiz, Huelva, Córdoba y Granada, ya que en estas provincias no están constituidas asociaciones de empresarios de confección.

Agrupa a 90 empresarios que abarcan los sectores dedicados a Confección de prendas exteriores femeninas, Sastrería masculina, Géneros de Punto, Confección Industrial, Trajes de Flamenca, Confección infantil, Fabricantes de toldos, cortinas impermeables, ropa de cama y mesa, etc.

La Asociación pertenece a la CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL SEVILLANA (CES), y a su vez a la CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ANDALUCIA (CEA), estando afiliada también a la FEDERACIÓN NACIONAL DE EMPRESARIOS DE CONFECCION (FEDECON), que agrupa a todas las empresas del sector a nivel nacional, y que se integra en CEPYME y CEOE.

Como consecuencia de esta pertenencia, posee su domicilio social en locales de la CEA, en Avda. Blas Infante, nº 4, entreplanta 3º.

Representa a escala provincial y regional a las empresas de Confección e Industrias afines, siendo independiente, estrictamente profesional y sin ánimo de lucro, teniendo personalidad jurídica y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus afines ante:

- Administración Autonómica y Central
- Centrales Sindicales
- Partidos Políticos
- Proveedores
- Clientes
- Consumidores

La ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE CONFECCION (AECON), surgió básicamente para la defensa de los intereses de las empresas de sector, entendiendo esta defensa de un modo integral.

La JUNTA DIRECTIVA está compuesta por:

D. Francisco Molina Toucedo	PRESIDENTE
D. Roberto Alés Obradors	VICEPRESIDENTE
D. Juan Arévalo Ruiz	TESORERO
D. Rafael Paredes Martín	SECRETARIO
D. Antonio González Vázquez	VOCAL
D. Juan Serrano Rodriguez	VOCAL

Desde sus comienzos ha desarrollado una amplia labor informativa y ha funcionado también como órgano de consulta de sus asociados, en los siguientes temas:

- Comercial
- Financiación
- Laboral
- Técnica
- Económico
- Fiscal
- Moda
- Formación

Promueve y realiza negociación colectiva laboral, con las Centrales Sindicales más representativas.

Realiza acciones de promoción y marketing, de cara al comercio exterior y también en el mercado nacional.

El objetivo de las acciones que propone y desarrolla la Asociación, es la necesidad de mejorar la calidad, las estrategias de la producción, como única alternativa de la mejora de la competitividad del sector, ante el reto del mercado único.

Para conseguir estos objetivos considera indispensable, entre otras acciones, fomentar la formación de las empresas del sector, recalificando a los trabajadores, completando la formación de las personas que han finalizado recientemente sus estudios, recuperando técnicas no contempladas en la formación reglada y, en general, atendiendo las demandas que propicien una mejora en la productividad y la inserción profesional.

La necesidad de la formación es unánimemente compartida como herramienta para el reciclaje de los conocimientos y el desarrollo de las capacidades, pero sobre todo como vía de adaptación a los rápidos cambios en las técnicas de investigación, desarrollo e innovación de las pymes, en definitiva, el cambio de planteamiento del quehacer cotidiano

Para ello, la ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE CONFECCION presentó en el año 1998 un PROYECTO AGRUPADO DE IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE CALIDAD. PROGRAMA DE REORGANIZACIÓN Y POTENCIACION DEL DEPARTAMENTO DE DISEÑO Y LA IMPLANTACIÓN DE CURSOS DE FORMACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y LOGÍSTICA, a fin de ajustar cada vez mejor el planteamiento de estas acciones a las necesidades de las empresas ante la imperiosa necesidad de elevar el nivel de DISEÑO, CALIDAD Y COMPETITIVIDAD.

El objetivo perseguido con la puesta en marcha de este proyecto se centró en la mejora de la tecnificación y modernización de la gestión en la industria de la confección sevillana que, hasta el momento y en la mayoría de las empresas de nuestra provincia, se venia realizando de forma muy personal.

De este proyecto, se beneficiaron siete empresas confeccionistas, en la realización individualizada de un estudio de actualización tecnológica y de gestión, donde se recogió desde el servicio óptimo al cliente hasta como optimizar los costos y la productividad.

Respecto al terreno formativo se programaron varios cursos dirigidos a gerentes y directivos, mandos intermedios, comerciales, etc., y en ellos se hizo una actualización de los sistemas productivos y comerciales, con el fin de hacer las pequeñas empresas del sector más competitivas.

Por otra parte, el enfoque formativo dirigido a la complementación de conocimientos, ayuda a crear una mentalidad profesional más cercana a los cambios que se están produciendo

Por todo ello, la investigación, desarrollo e innovación de las pymes es una exigencia actual e inminente en cualquier sector empresarial y, especialmente en la confección, se están sucediendo cambios e innovaciones a una velocidad superior a la adquisición, asimilación y adaptación de estos conocimientos por parte de los trabajadores y empresarios. Por este motivo consideramos importante el proyecto conseguido de INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN DE LAS PYMES DEL SECTOR CONFECCION Y GENEROS DE PUNTO.

De todo este programa se beneficiaron UN TOTAL DE SIETE EMPRESAS.

Recientemente hemos terminado un expediente para la implantación de 22 Webs en otras tantas empresas asociadas y que ya se encuentran en funcionamiento.

En el mes de Junio se firmó un acuerdo de colaboración con el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla y Provincia, por el cual, a través de la Sección Textil, Confección, Infantil, Paquetería y Mercería, llevar el conocimiento de esta Sección a todas nuestras empresas asociadas, facilitándoles toda la información necesaria de las actividades que desarrolla el Colegio, así como de las numerosas ventajas que conlleva el permanente contacto entre ambas entidades.

Debemos destacar también la colaboración que AECON viene prestando, como componente de la Mesa de la Moda, a los eventos organizados por la Delegación de Fiestas Mayores del Ayuntamiento de "MODA DE SEVILLA", habiendo organizado en las cuatro ediciones anteriores varias exposiciones y conferencias, participando en la presente edición de 2009 en desfiles de pasarela en moda de Pret a Porter, Infantil y Complementos, con una destacada presencia de público y unos magníficos comentarios de prensa y opinión popular.

FIMI
(MAGICAL FORMULA FOR FASHION KIDS)
OTOÑO INVIERNO 2010-2011
Valencia 22-24 enero 2010
SEE ME
cero a cuatro
70 edición Feria Internacional de la moda Infantil y Juvenil
FERIA VALENCIA
www.feriavalencia.com/fimi · fimi@feriavalencia.com · tel.: (0034) 902 74 72 10 · fax: (0034) 902 74 73 45
ufi

La importancia de una feria

Pepa Ortiz

Directora de FIMI. Feria Internacional de Moda Infantil y Juvenil de Valencia.

FIMI –la Feria Internacional de Moda Infantil y Juvenil de Valencia– está a punto de cumplir su 70 edición. Es el único certamen en España que puede presumir de celebrar ese significativo número de ediciones -y sin visos de agotarse- representando a un sector industrial en este país.

La participación en una feria es una de las acciones de marketing más relevante que puede acometer una empresa. Este aspecto demuestra la importancia de la participación, sobre todo en estos momentos de cambio tanto en la distribución como en el mercado. A ello se suma la propia definición de certamen ferial, encuentro económico y plataforma comercial que combina los elementos estratégicos básicos: venta y conocimiento, posicionamiento de marca y control de la situación tanto de la oferta como de la demanda.

Por supuesto, no podemos olvidarnos de un contacto que se produce en feria inexcusablemente: el contacto emocional. En él, cobra especial protagonismo la figura de los agentes comerciales. Son ellos los que desempeñan un papel fundamental en lo que puede suponer la inversión de una firma a la hora de participar en un salón internacional. Hacen del trato directo su gran herramienta de trabajo y del cara a cara el secreto de su éxito. Y FIMI así lo considera: son un valor tanto para la feria como para el sector que representan.

"FIMI ha querido poner en marcha mecanismos de colaboración que beneficien a los protagonistas de la moda infantil"

❑ El valor de los agentes comerciales

Los agentes comerciales comunican y, por tanto, venden. La relación entre FIMI y los colegios de agentes comerciales de toda España es una relación que gana en calidad con el tiempo porque vamos estrechando lazos. Y no es una frase hecha. Gracias en gran medida a ellos, Valencia sigue siendo la ciudad de referencia de la moda infantil española y FIMI la única feria de moda infantil en este país, la imagen de todo un sector.

Por ello, FIMI ha querido poner en marcha mecanismos de colaboración que beneficien a los protagonistas de la moda infantil, desde el fabricante hasta el pequeño comercio, pasando de forma preferente por el Agente Comercial, como transmisor de información, dada la credibilidad que tienen entre todos los profesionales.

Es importante que FIMI y los Agentes Comerciales trabajen de forma coordinada y al unísono desde el convencimiento de la importancia que tiene para un sector industrial el tener su propia Feria, desde la importancia que para el mercado de la moda infantil, tiene su Feria, FIMI.

Paloma de la O
Polígono Virgen de la Salud, 19 - 2 - B
Apartado de correos, 88 - 46950 CHIRIVELLA (Valencia)
Tel.: 96 370 22 77 - Fax: 96 383 22 03
e-mail: palomadelaoc@bechobyte.com

El calor castiga las ventas de ropa en el periodo clave del año

Son muchos los comerciantes del sector textil que están *enganchados* a la sección de El Tiempo de los telediarios. Las altas temperaturas registradas durante el presente otoño están castigando las ya maltrechas cifras de venta de ropa en el periodo clave del año para el negocio de la moda.

Y es que no sólo los clientes tenían "ganas de otoño", tal y como reza la campaña publicitaria para este otoño del grupo español de grandes almacenes El Corte Inglés, ideada por la agencia Zapping/M&C Saatchi. Los comerciantes son, de hecho, los más de la llegada del frío.

A falta de cifras oficiales, la Confederación Española de Comercio sitúa en el 30% el desplome de la facturación del pequeño comercio del pasado octubre. Este descenso continúa una larga serie de caídas en los índices de actividad del comercio minorista que se ha venido repitiendo mes a mes a lo largo del año, al menos en tasas interanuales.

Según los últimos datos disponibles, de septiembre, el final del verano y la vuelta al cole generó un aumento del 4,9% en el Índice de Comercio Minorista, medio punto más que en el mismo mes de 2008. Esto no evitó, sin embargo, que el resultado interanual se mantuviera en negativo, con una caída del 6,1%, la segunda más baja del año tras el 5,5% del pasado junio.

Además de unas temperaturas que no invitan a la renovación del guardarropa de invierno y la atonía del consumo privado a favor del ahorro, los comerciantes se ven afectados este otoño por el creciente desempleo, que afecta ya a las 3,8 millones de personas en España.

"Nuestra facturación ha caído hasta septiembre más de un 20% a raíz de la crisis, y lo peor es que ahora, cuando esperábamos remontar algo con la llegada del frío, la situación se ha agravado aún más", sintentiza Miguel Ángel Fraile, secretario general de la Confederación Española de Comercio, informa *El Economista*.

La patronal de los comerciantes sitúa en 130.000 los empleos que se han perdido en los cinco primeros meses del presente ejercicio en el sector comercial, una cifra a la que hay que añadir la paralización de las contrataciones eventuales previstas para las rebajas.

La débil demanda ha incentivado una estrategia agresiva de precios de la ropa, impulsada especialmente por grandes cadenas de distribución españolas e internacionales. Esto ha propiciado que el Índice de Precios al Consumo (IPC) de vestido y calzado bajara un 2,2% en septiembre en comparación con el mismo mes de 2008. El comportamiento bajista de los precios de los artículos de moda se ha mantenido durante todo el año.

Para el sector textil español, el extranjero es lo único que trae buenas noticias. En agosto, según los datos del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la exportación de manufacturas textiles aumentó un 21,3% en relación al mismo mes del año anterior, frente a la caída del 16,9% que se dio en términos generales en el sector exterior español.

"El paro y la atonía del consumo tambíen lastran la actividad de los comerciantes"

"Las ventas minoristas bajaron un 0,7% en la Zona Euro en septiembre"

❑ Ventas en la eurozona

El Eurostat desveló ayer que las ventas minoristas de todos los sectores descendieron un 0,7% en la Zona Euro durante el pasado septiembre, el descenso más acusado del año, mientras que en el conjunto de la Unión Europea la caída fue del 0,4%. En comparación con el mismo mes del año anterior, la reducción de las ventas fue del 3,6% en los países de la moneda únia del 2,5% entre los veintisiete socios minoritarios.

Los últimos datos difundidos por el Eurostat sobre las ventas minoristas del grupo textil, ropa y calzado, de agosto, indican que éstas bajaron muy por encima de la media del conjunto de sectores. La caída fue del 2,3% en la Eurozona (frente al 0,1% general) y del 2,1% en el conjunto de la Unión Europea (por encima del 0,3% general).

Textos extraídos de la página web: www.Modaes.es

Más de 30 años dedicados a la

Moda Infantil

DIFNI BABYDIF

CRI CRI

KIZ IDEAS Y DISEÑO

CA MINI TO

Mari Cruz MODA INFANTIL

Calcetines Carlomagno

Artesanía Manolita

M. RUEDAS

Artesanía "De la Torre"

HARO REPRESENTACIONES

Tlf. 954 93 28 35 – Fax: 954 93 28 36

Móviles: 653 86 51 36 ***José Carlos***

653 86 51 38 ***Nacho***

Email: haro_representaciones@hotmail.com

En homenaje a mi padre

José Carlos Haro Lucas

A la memoria de Antonio Haro

No podía dejar pasar la ocasión de agradecer a compañeros de profesión, clientes y representados, las muestras de apoyo y comentarios hacia la figura de mi padre, cuyo fallecimiento se produjo hace meses. Que mejor medio que una revista del colectivo de agentes comerciales a la que apoyó desde un primer momento.

Creo que ha sido un referente y un ejemplo a seguir como agente comercial para todos los que hemos tenido la oportunidad de tratarlo. Siempre fue generoso en el trabajo y en la colaboración con representados y clientes; tanto en momentos difíciles y delicados por circunstancias diversas, como cuando las cosas han rodado mejor.

"ha sido un referente y un ejemplo a seguir como agente comercial para todos los que hemos tenido la oportunidad de tratarlo"

Capaz de transmitir confianza en un doble sentido. A los fabricantes por la seriedad y responsabilidad con la que defendía los intereses de los representados. Y a sus clientes con su tono educado, cercano y elegante.

A sus hijos nos gustaría heredar sus cualidades y ejemplar comportamiento en la profesión y continuar esta dilatada trayectoria por la que tanto trabajó y se esforzó.

Esperamos no defraudarle …….

ANIZZIA ®
ANIZZIA
MODA
EN
BAÑO
www.anizzia.com
Textil Eltex, SL. - España
+34 93 757 65 28
+34 93 757 13 60
info@anizzia.com
Representantes para Sevilla y Huelva
Representaciones Cabral, SL. Tlf: 954 64 56 48 - 629 46 50 25
rcabralsl@infonegocio.com

Entrevista a Eustaquio Piñar Gallego

SEGUNDA GENERACIÓN DE UN NEGOCIO DE CASI MEDIO SIGLO

Establecimiento de la calle Marqués de Pickman, 31 Sevilla

Raúl Cabral: *Háblame de los orígenes de tu negocio, Eustaquio.*

Eustaquio Piñar: Los orígenes de este comercio se van gestando en un pueblecito de Jaén, concretamente en Jódar, cuando mi padre, Pedro José Piñar, decide abrir un negocio y, ¡dónde mejor que en Sevilla!, para lo cual pide ayuda a mi abuelo, que con mucho sufrimiento y esfuerzo logra juntar algunos "cuartos" para mandar a mi padre a dicha capital, encontrar un local y ponerlo en marcha. Todo esto transcurre durante la primera mitad de los años 60 y, concretamente se consigue inaugurar el negocio en 1965, lo cual fue un acontecimiento en la zona, ya que era un barrio humilde y situado a las afueras de la ciudad. De hecho el tranvía tenía su última parada en la Gran Plaza. A dicha inauguración asistieron el jefe de policía de aquel entonces, el párroco del barrio, así como un representante del Ayuntamiento. Yo me incorporo hacia finales de 1997, con el consiguiente cambio de titularidad al suceder a mi padre en la tienda, comenzando una nueva etapa en el negocio, y Puri nos acompaña en la empresa ya desde los últimos tiempos de mi padre.

R. Cabral*: Dinos cuál ha sido la evolución de tu negocio, y qué artículos habéis tocado tu padre y tú a lo largo de todo este tiempo.*

E. Piñar: Comenzó como una pequeña tienda donde se vendía todo tipo de artículos de confección e interior, tanto de señora como de caballero, niño y bebé, tejidos, etc. "El que entrara tenía que salir con una bolsa". Con el tiempo la tienda fue creciendo, sufriendo más de media docena de reformas, pasando de 15 metros cuadrados a 120. Conforme se iba agrandando se iban incorporando nuevos artículos como textil-hogar, lanas, más paquetería…

R. Cabral: *¿Cómo ves el mercado actual en comparación al que inició tu padre, y al que se nos avecina en estos difíciles momentos que vivimos?*

E. Piñar: La venta hoy día ha cambiado mucho respecto a los inicios del negocio. Ahora se requiere más especialización. Antes se podía tener de todo, y sin embargo ahora hay que centrarse en una o dos ramas de artículos y tocarlos bien, con variedad suficiente para que el cliente pueda elegir. Todo lo contrario que antaño. Antes se compraban grandes cantidades de género. Ahora, eso no se puede hacer por el continuo cambio del mercado. Pero éste sigue siendo en esencia, un negocio de barrio. Nosotros no podemos hacer escaparates minimalistas, ya que eso da sensación de "comercio caro", sino por el contrario, ponemos todo lo posible en dichos escaparates, aunque con cierto estilo. El negocio de una barriada es distinto al del centro o de zonas comerciales, donde el público es diferente, más juvenil, etc.

R. Cabral: *Cuéntanos alguna anécdota vivida a lo largo de estos años de trabajo.*

E. Piñar: Se me vienen varias a la cabeza; como la niña que se quedó encerrada en el probador tras echar el pestillo y se asustó no acertando a descorrerlo. La madre histérica, se tiró al suelo para hablarle por la rajita de la puerta con ánimo de tranquilarla y que no llorara. Finalmente logró abrir el pestillo del probador.

El señor que entró con un pájaro en una caja recién comprado en la calle, y tras destaparla para ver cómo seguía, se le escapó. Menudo revuelo, (nunca mejor dicho), se formó en la tienda. Todos, incluidos los clientes, correteando para intentar cogerlo, la puerta cerrada, y esto duró toda una tarde…

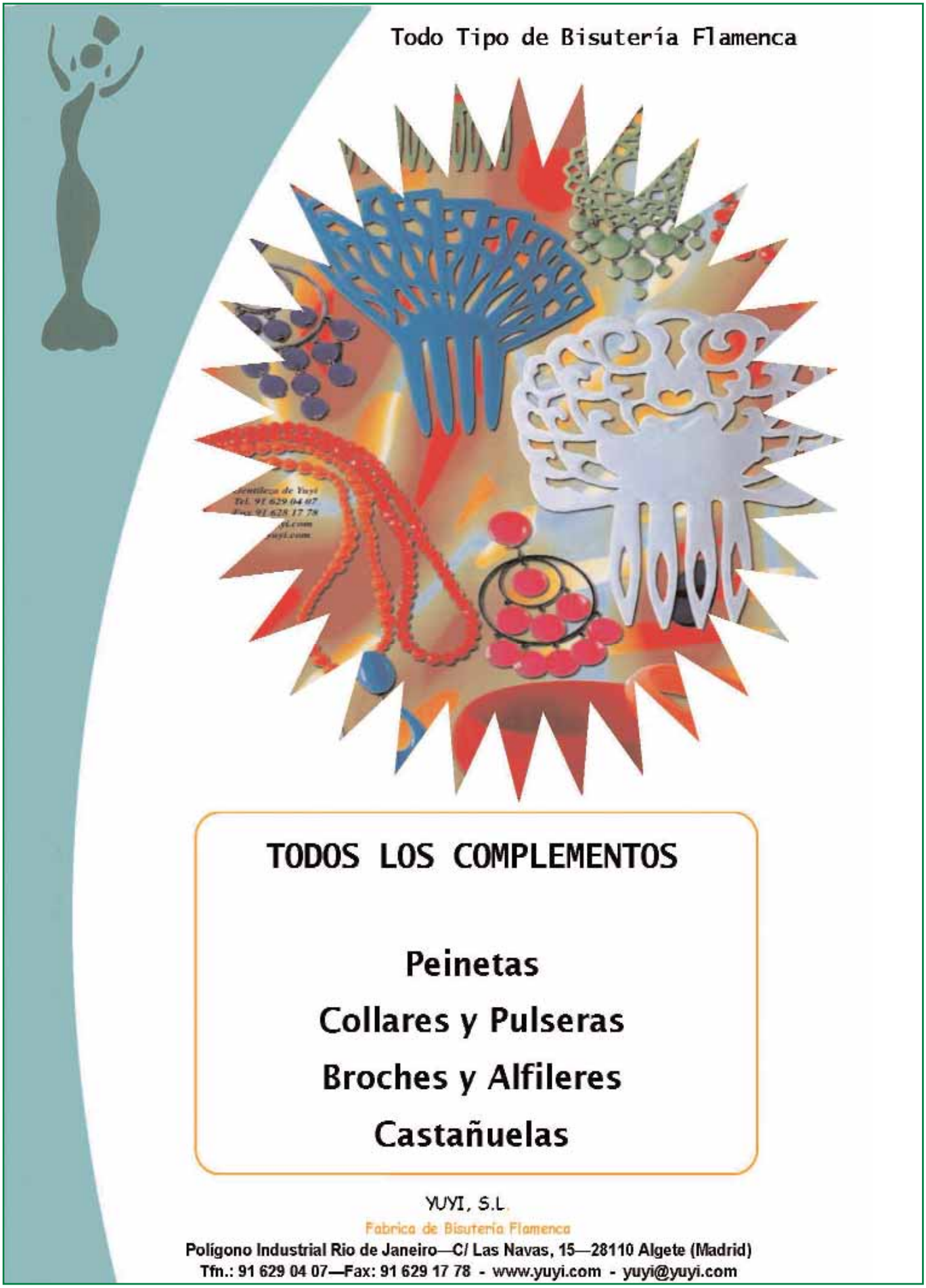
Recuerdo también el caballero que abrió la puerta del probador sin llamar encontrándose dentro una señora probándose un sujetador. Se lió una buena. La mujer salió diciéndole de todo al pobre hombre que sólo quería probarse unos pantalones… Y mil y una anécdotas más que contar a lo largo de todo este tiempo.

R. Cabral: *¿Podrías dar algún consejo a los empresarios noveles que empiezan?*

E. Piñar: No me considero nadie para dar consejos, pero si se me permite, diría a los noveles que hay trabajar prendas de calidad si se quiere durar en este mundillo, y eso sí; mucho tacto y paciencia a la hora de tratar al cliente, y a la vez hablarles claro, porque en ocasiones creen que sólo ellos tienen derechos, que todo va a su favor. Me refiero a cambios sin tickets, sin etiquetas, ropa manchada, etc.

R. Cabral: Muchas gracias, Eustaquio, por compartir con nuestros lectores tus experiencias, vivencias y conocimientos dentro de este gremio.

E. Piñar: Gracias a vosotros.


Todo Tipo de Bisutería Flamenca
TODOS LOS COMPLEMENTOS
Peinetas
Collares y Pulseras
Broches y Alfileres
Castañuelas
YUYI, S.L.
Fabrica de Bisutería Flamenca
Polígono Industrial Rio de Janeiro—C/ Las Navas, 15—28110 Algete (Madrid)
Tfn.: 91 629 04 07—Fax: 91 629 17 78 - www.yuyi.com - yuyi@yuyi.com

Monográfico de Pantys

Federico Pouzols Ríos

Vocal Sección 9ª "Textil"

El mundo de las medias y pantys es como ya sabido muy importante dentro del sector de la moda en complementos para el vestir de la mujer.

A lo largo de los últimos años la evolución dentro de la fabricación de estos productos han cambiado de manera, que se han actualizado tanto en su producción como en los materiales para confeccionarlos, a continuación me permito a exponerles los conceptos más comunes:

1º Fibras más comunes.

- **POLIAMIDA O NYLON:** Es una de las primeras fibras sintéticas que salió al mercado. Ampliamente utilizada en calcetería por su gran resistencia al roce, su recuperación elástica y solidez de colores frente a los lavados.
- **ESPUMA:** 100% Poliamida
- **MICROFIBRA:** Es una fibra sintética, normalmente de poliéster o poliamida. Utilizamos el término de microfibra porque las fibras individuales son extremadamente finas y compactas.
- **MULTIFIBRA:** La misma fibra sintética a la microfibra, pero su diferencia se basa en la cantidad de fibra individuales y su grado de compacticidad.
- **ELASTANO:** Son filamentos de caucho, se utilizan como laminado de tejidos o en el alma de cintas y cordones. Su característica principal es su gran elasticidad, que disminuye con la temperatura.

2º Acabados en las fibras.

Su diferenciación se basa en la cobertura o no de la fibra del Elastano.

- **VANISE:** El Elastano no va recubierto. Su aspecto es una malla más abierta y áspera.
- **MONORECUBIERTO:** Elastano recubierto por un filamento de Poliamida. El resultado es una malla una más cerrada y suave.
- **DOBLE RECUBIERTO:** La fibra de Elastano se cubre por dos filamentos de poliamida. Resultando una malla muy cerrada, homogénea y de un aspecto superior.
- **LYCRA 3D:** Cada pasada de fibra de Poliamida viene recubierta por Elastano. El resultado final es una malla extremadamente suave con una apariencia inferior de longitud recuperable en vestibilidad.

3º Elementos diferenciadores en un panty.

Su inorporación o no en la prenda determina la calidad final de ésta.

- **C/R (CON ROMBO):** Pieza de tejido que une las dos piernas con la braga del panty, dando mayor libertad de movimiento. Este puede ser de Algodón (mayor valor) o Poliamida.
- **C/P (CON PIEZA DORSAL):** Pieza extra que une las dos parte posteriores de la braga del panty y cuya función principal es dar mayor amplitud en dicha zona. Se aplica generalmente en tallas Súper Grandes y en Bebes.
- **COSTURA PLANA (4 AGUJAS):** Esta costura une el cuerpo del panty (frontal y dorsal). Da un aspecto más refinado y acabado a la prenda, y a su vez, mayor comodidad.
- **DEMARCACIÓN:** Se define panty con demarcación, cuando la parte correspondiente a la braga, está fabricada en diferente material (de mayor grosor) siendo visible la diferencia entre ambas partes. En ocasiones se utiliza para abaratar coste o para conseguir una funcionalidad.
- **SIN DEMARCACIÓN:** Ausencia de Demarcación.
- **PUNTERA:** Existen diferentes tipos o características de punteras:
- **Puntera Reforzada:** Dicha zona, está fabricada con una malla de mayor grosor a fin de dar mayor durabilidad a esta zona.
- **Puntera Semi-Nuda:** Puntera fabricada en un grosor ligeramente superior (casi imperceptible) a la utilizada en la pierna. Se utiliza en artículos finos y sutiles.
- **Puntera Nuda:** Fabricada con l mismo grosor a la pierna y con la costura invisible. Ofrece menor resistencia pero permite su vestibilidad con calzado descubierto.

4º Presentación final de un panty.

El acabado final de un panty, determinara la valoración y percepción final del producto.

- **ARRUGADO:** Cuando el producto se presenta sin planchar. Su finalidad es abaratar costes. Generalmente se presentan en productos de bajo coste.
- **SEMI-PLANCHADO:** Producto vaporizado sin plancha. Objetivo; abaratar costes. Se presenta en artículos de bajo precio.
- **PLANCHADO:** Se practica el proceso completo; vaporizado y planchado. El resultado final es un aspecto de mayor calidad.
- **PLANCHADO CON FORMA DE PIE:** Mismo proceso anterior, incorporando la horma del pie según tamaño a cubrir. Generalmente se aplica a productos de gama alta, como elemento diferenciador.

CARICIAS EN SU PIEL
diacar
Más de 50 años mimándoles en la infancia.
Diacar, empresa especializada en prendas interiores para bebés y hasta 16 años.
Disponible en tiendas especializadas y El Corte Inglés
Tel. información 93 803 57 00
www.diacar.com

Francisco Javier Curros Hormigo

Vocal de la Junta de Gobierno del Colegio de Córdoba

Estimados compañeros.

En primer lugar quiero agradecer a "Moda Hoy" la posibilidad que me proporciona para dirigiros unas líneas.

Hace un año tuve el honor de asistir al nacimiento del primer número, y como cualquier parto, estuvo envuelto de meses de arduos esfuerzos, sacrificios e ilusiones, sólo entendibles desde el amor a una profesión y las inquietudes por dignificarla.

La de Agente Comercial es una forma de vida que nos hace indispensables para cerrar el círculo entre empresas y clientes. Por ello y en un mercado globalizado como el que nos ocupa no podríamos comprender el sector sin la figura del Agente Comercial. Ahora bien, los vientos que soplan han hecho que hoy por hoy no sólo seamos vendedores, también tenemos que ser asesores y para ello tenemos que formarnos y reciclarnos permanentemente. Tenemos que ofrecer las mejores empresas a nuestros clientes.

La revista que hoy tenéis en vuestras manos es una herramienta muy importante para tal efecto. En ella se muestran noticias y datos de interés, se ofrecen empresas relacionadas con el sector, se dan a conocer las múltiples ferias de muestras y eventos próximos y permite acercar la figura del agente comercial para sumar un valor añadido a nuestra profesión.

Quiero elogiar la labor de las mujeres y hombres que componen la Sección 9ª "Textil" del Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, felicitando especialmente a vuestro presidente Miguel Arrebola Medina, sin el que, sin duda alguna a ejercido como "máquina de tren", consiguiendo transformar sus inquietudes en realidades. ¡Enhorabuena! Porque en la línea que estáis trabajando conseguís algo que ni siquiera nosotros podemos comprar ni vender que son: el compañerismo, la unión y el reconocimiento de los demás.

Por último quisiera trasmitiros mis mejores deseos para estas fiestas en compañía de vuestros seres queridos y un año venidero que sea fructífero en el que se puedan cumplir todas vuestras intenciones.

Un cordial saludo.

> *"La de Agente Comercial es una forma de vida que nos hace indispensables para cerrar el círculo entre empresas y clientes"*

Nuestros componentes de la Sección 9ª "Textil"

ANTONIO ALVARO CIFUENTES
Telf. 954630302
41010 SEVILLA
CONFECCION CABALLERO

MIGUEL ARREBOLA MEDINA
Telf. 954150819 – Móvil 649849392
41940 TOMARES (Sevilla)
miguelarrb@mixmail.com
PAQUETERIA-LENCERIA-MERCERIA

JOAQUIN AYALA PERNIA
Telf. 954942711 – Móvil 608767419
41015 SEVILLA
ayala72@hotmail.com

ANTONIO J. BARRERA PÉREZ
Telf. 954443169
41020 SEVILLA
garcialuna@pardos.es.telefonica.net
CONFECCION SEÑORA

RAFAEL I. BARRERO PRERA
Telf. 954766305 – Móvil 659606317
41927 MAIRENA ALJARF (Sevilla)
rafaelbarrero@hotmail.com
TEJIDOS CABLLERO

PEDRO BERMUDEZ GIJÓN
Telf. 954515854 – Móvil 628569763
41007 SEVILLA
pbermudez43@yahoo.es
CONFECCION SEÑORA

ROSA BUSTELO ACEVEDO
Telf. 954680014 – Móvil 619436995
41014 SEVILLA
rosam.bustelo@gmail.com

RAUL CABRAL POLO
Telf. 954645648 – Móvil 629465025
41018 SEVILLA
RCABRALSL@INFONEGOCIO.COM
PAQUETERIA-LENCERIA

MONIKA CABRAL POLO
Telf. 954645648 – Móvil 639219451
41018 SEVILLA
RCABRALSL@INFONEGOCIO.COM
PAQUETERIA-LENCERIA

JOSE CABRERA ANGUITA
Telf. 954155360
41940 TOMARES (Sevilla)

CARLOS CADENAS COSINOU
Telf. 954225148 – Móvil 607606124
41001 SEVILLA
carloscadenascosinou@yahoo.es
CONFECCION GENERAL

JOSE LUIS CAMPANARIO ROMERO
Telf. 954151196
41940 TOMARES (Sevilla)
jlcampanario@telefonica.net
CONFECCION ROPA INFANTIL

JOSE CARMONA MORILLA
Telf. 954861621 – Móvil 615942908
41710 UTRERA (Sevilla)
cartex@cartex.jazztel.es
GENERAL

JOSE M. CASTRO CUADRADO
Telf. 954171024 – Móvil 629477240
41927 MAIRENA ALJARF (Sevilla)
jkstro@telefonica.net
CONFECCION GENERAL

MIGUEL CHAS MARTINEZ
Telf. 954724383
41500 ALCALA DE GDA.(Sevilla)

Mª JOSE CORRALES DOMINGUEZ
Telf. 954658071
41018 SEVILLA

MIGUEL A. DE LEYVA PÉREZ
Telf. 954125248 – Móvil 653612074
41089 MONTEQUINTO (Sevilla)
miguelangeldeleyvaperez@hotmail.com

ALFONSO DIAZ RODRÍGUEZ
Telf. 954257131 – Móvil 629591300
41007 SEVILLA
KARILEX5CA@ONO.COM
TEXTIL-HOGAR

SERGIO ESTEBAN ZAMORANO
Telf. 954350357 – Móvil 647504701
41020 SEVILLA
ale_maska77@hotmail.com
CONF. INFANTIL-PUERICULTURA

FRANCISCO GAMEZ HURTADO
Telf. 954643048
Telf. 954921449
41018 SEVILLA
TEXTIL-HOGAR

DIEGO GARCIA BARRERO
Telf. 954404726 – Móvil 607514561
41020 SEVILLA
TEXTIL-HOGAR

MANUEL GARCIA LUNA
Telf. 954335348 – Móvil 670445253
41010 SEVILLA

JUAN C. GARCIA MALDONADO
Telf. 955686034 – Móvil 616305657
41500 ALCALA GUADAIRA (Sevilla)
juancarloscv34@yahoo.es
CONFECCION ROPA INFANTIL

MANUEL GARCIA REAL
Telf. 954335348
41010 SEVILLA

PEDRO GARCIA GARCIA
Telf. 954727343
41700 DOS HERMANAS (Sevilla)
PAQUETERIA-LENCERIA-MERCERIA

ANTONIO GARCIA MORON
Telf. 954419394
41003 SEVILLA

FRANCISCO GARCIA PELAYO MARQUEZ
Telf. 954317910 – Móvil 686763534
41018 SEVILLA
CONFFECCION ROPA INFANTIL

ANTONIO GIMENEZ NARVAEZ
Telf. 954676785
41020 SEVILLA

RAFAEL GONZALEZ NAVARRO
Telf. 954360313
41008 SEVILLA
CONFECCION GENERAL

JOSE C. HARO LUCAS
Telf. 954932835 – Móvil 653865138
41005 SEVILLA
haro_representaciones@hotmail.com
CONFECCION ROPA INFANTIL

PEDRO JIMENEZ NAVARRO
Telf. 954405891 – Móvil 609685896
41020 SEVILLA
PEDROJIMENEZ_6@hotmail.com
CONFECCION GENERAL

JAIME JIMENEZ HIDALGO
Telf. 954156483
41940 TOMARES (Sevilla)
jaime.jh@wanadoo.es

FERNANDO LANCHARRO ESCUDERO
Telf. 954160674 – Móvil 647528632
41950 CASTILLEJA CTA. (Sevilla)
ferlanes-1951@hotmail.com
CONFECCION SEÑORA

MANUEL LOPEZ VIDAL – Móvil 607444097
41710 UTRERA (Sevilla)
CONFECCION ROPA INFANTIL

JESUS MACHADO AREVALO
41010 SEVILLA

ALEJANDRO MARTIN DIAZ
Telf. 954350357 – Móvil 652616733
CONFECCION INFANTIL

JOSE L. MARTIN MONTERO
Móvil 619007596
41008 SEVILLA
PAQUETERIA-LENCERIA

FRANCISCO R. MOLINA FERRERO
Telf. 954961707 – Móvil 626978177
41080 MONTEQUINTO (Sevilla)
molinfer@hotmail.com

ANTONIO MORA CARAZO
Telf. 954722581 – Móvil 661268980
41700 DOS HERMANAS (Sevilla)
a.mora5@hotmail.com

JOSE LUIS MORENO MOLLANO
Telf. 954171533 – Móvil 639728122
41920 SAN JUAN AZNALF. (Sevilla)
ventasconexion4@vc4.es.telefonica.net
CONFECCIÓN CABALLERO Y SEÑORA

JOSE MORENO DE LA HERA
Telf. 954387199
41920 SAN JUAN AZNALF. (Sevilla)

NICOLAS NAVARRO RIQUENI
Telf. 954170796 – Móvil 656922542
41927 MAIRENA ALJARAFE (Sevilla)
ninamar_painter@hotmail.com
GENERAL

ENRIQUE NEIRA CIFREDO
Telf. 955720727 – Móvil 670673395
41807 ESPARTINAS (Sevilla)
CONFECCION GENERAL

Mª JOSE OLMO DELGADO
Telf. 954275020
41011 SEVILLA
mjolmodelgado@hotmail.com
CONFECCION SEÑORA

FCO. JAVIER ORTIZ JAEN
Telf. 954571884 – Móvil 608655077
41007 SEVILLA

MANUEL PEDALAJAR JIMENEZ
Telf. 954334040
41940 TOMARES (Sevilla)

DAVID PEREZ PADURA
Telf. 954582998 – Móvil 629466111
41005 SEVILLA
D.PEREZ2@CGAC.ES
PAQUETERIA-LENCERIA

FRANCISCO PEREZ CRUZ
Telf. 954276542 – Móvil 649183070
41011 SEVILLA
fpc@telefonica.net
CONFECCION GENERAL

JULIO PIÑA RUIZ
Telf. 954833326 – Móvil 696330266
41400 ECIJA (Sevilla)
CONFECCION CABALLERO

FEDERICO POUZOLS RIOS
Telf. 954341428 – Móvil 627900785
41010 SEVILLA
federicopouzols@hotmail.com
PAQUETERIA-LENCERIA

JOSE ANGEL PUENTE ALFONSO
Telf. 954751969
41907 VALENCINA CONCEP. (Sevilla)

JOSE LUIS RAMIREZ BAEZA
Telf. 955767668 – Móvil 600539559
41111 ALMENSILLA (Sevilla)
TEXTIL HOGAR

MIGUEL A. RAMOS DOMINGUEZ
Móvil 629079745
41008 SEVILLA
m.a.ramos@ono.com
PAQUETERIA-LENCERIA-HOGAR

EDUARDO RIOS SANCHEZ
Telf. 954628663
41012 SEVILLA

JUAN M. RISCO OLIVA
Telf. 954632762 – Móvil 639201919
41005 SEVILLA
risolis@hotmail.com
TEXTIL-HOGAR

MANUEL FCO. RIVAS MORILLO
Telf. 954331706 – Móvil 609517305
41010 SEVILLA
manuelrivas1@hotmail.com

FCO. J. RIVAS FERNANDEZ
Telf. 954861396 – Móvil 615191540
41710 UTRERA (Sevilla)
babaes91@hotmail.com
CONFECCION GENERAL

MIGUEL RODRIGUEZ BERCIANO
Telf. 954563964
41004 SEVILLA
CONFECCION GENERAL

JUAN A. RUIZ PALMERO
Telf. 954164546 – Móvil 687666523
41950 CASTILLEJA CTA. (Sevilla)
juan220874@mixmail.com

MANUEL SANCHEZ DIEGUEZ
Telf. 954252762 – Móvil 669243692
41020 SEVILLA
ma_co_an2812@hotmail.com
TEXTIL-HOGAR

PRAXEDES SANCHEZ ROMERO
Telf. 954170239
41927 MAIRENA ALJARAFE (Sevilla)
PAQUETERIA-LENCERIA

PRAXEDES SANCHEZ VICENTE
Telf. 954281974 – Móvil 670759515
41010 SEVILLA
PAQUETERIA-LENCERIA

FRANCISCO SANZ VALLE
Telf. 954626383 – Móvil 600504940
41012 SEVILLA
JSANZVALLE@HOTMAIL.COM
CONFECCION ROPA INFANTIL

TOMAS VALLE URIBE
Telf. 954341782
41010 SEVILLA
TEXTIL HOGAR

JOSE V. VALLE URIBE
41807 ESPARTINAS (Sevilla)
TEXTIL HOGAR/INFANTIL

MANUEL VERDUTE DIAZ
Telf. 955723058 – Móvil 629538676
41930 BORMUJOS
COMERCIALVERDUTE@YAHOO.ES
TEXTIL-HOGAR

JOSE VILLAGOMEZ CERRATO
Telf. 954350280
41807 ESPARTINAS (Sevilla)

EDUARDO VILLANUEVA RIVERO
Telf. 954713848 – Móvil 629403849
41907 VALENCINA CONCEP(Sevilla)
e.villanueva@ya.com
CONFECCION ROPA INFANTIL

CANDELARIA YAÑEZ SÁNCHEZ
Telf. 954704381 – Móvil 678427755
41004 SEVILLA

CARLOS ZAMORANO RODRIGUEZ
Telf. 954622514
41020 SEVILLA

Composición de la Actual Junta Directiva de la Sección

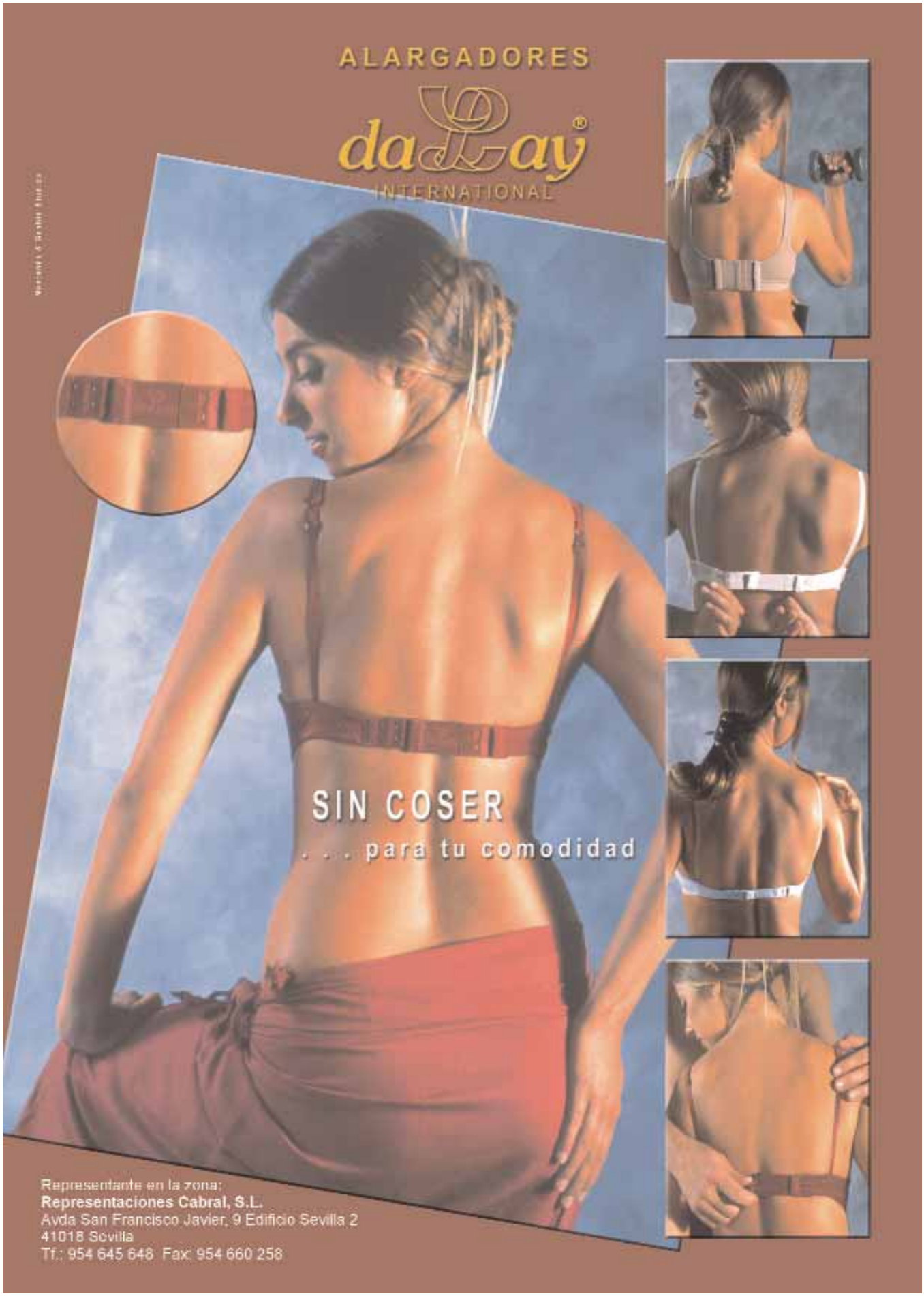
Presidente
Miguel Arrebola

Secretario
Raúl Cabral

Vocal
Federico Pouzols

Vocal
Sergio Esteban

* Para anunciarse en esta Revista contactar con el Colegio *(Sección Textil)*.
Tlf.: 954 56 03 36 – Fax. 954 56 06 16 – E.mail: sevilla@coac.es


ALARGADORES
dadlay®
INTERNATIONAL
SIN COSER
. . . para tu comodidad
Representante en la zona:
Representaciones Cabral, S.L.
Avda San Francisco Javier, 9 Edificio Sevilla 2
41018 Sevilla
Tf.: 954 645 648 Fax: 954 660 258

Historia de una Pasarela

Daniel Carrasco

Diseñador
Director de Proyecto del CEADE
Presidente de ADEMOS

Todo empieza y todo acaba, decía Machado, y es lo que ocurre con una pasarela. Al menos seis meses antes, el diseñador ha de contar con la inspiración que le permite pensar en las líneas maestras de una colección. Inspiración que llega en el instante más extraño. Puedes estar en la playa, la ducha o un taxi. En ese momento buscas a la desesperada un lápiz o un bolígrafo y plasmas una o dos ideas. A partir de ahí todo sale de corrido.

El paso siguiente es la elección de los tejidos. Sin ponernos de acuerdo los diseñadores solemos apostar por una gama determinada de color. Desconozco como lo hacemos, pero son gajes del oficio. Después llega la confección y aquí muchas de las ideas iniciales cambian o se transforman. Todo ello va dirigido a conseguir la unidad. Esta última es esencial en toda colección.

Y llegan los días anteriores. Todo son prisas. Hay que ultimar la confección. Buscar los zapatos y los complementos. Las pruebas. Es cuando ves si las ideas del momento de la inspiración han merecido la pena. Siempre se producen cambios de última hora. El modelo debe sentirse a gusto con la prenda. Disfrutar de ella, lo cual resulta esencial para que la pasarela sea un éxito.

El día del evento no es apto para cardíacos. Una pasarela es fruto de un equipo de muchas personas. El trabajo de todos la hacen posible. Los montadores dan los últimos detalles a la estructura. El personal de limpieza pasa la aspiradora para eliminar cualquier mota de polvo. Los electricistas retocan la iluminación. Se hacen las pruebas de sonido una y otra vez. Los relaciones públicas repasan, una y otra vez, la lista de invitados y los lugares asignados. Las azafatas se colocan sus uniformes. Las cámaras se sitúan al final de la pasarela.

Dentro el trajín es, si cabe, aún mayor. Las perchas con la foto de cada modelo están llenas de ropa en el orden de salida. Los peluqueros ultiman los peinados y los maquilladores dan los últimos retoques. El regidor no para de dar órdenes. Las planchadoras y vestidoras no dan abasto. En todo este pequeño caos el diseñador y su personal se multiplican.

> “El día del evento no es apto para cardíacos. Una pasarela es fruto de un equipo de muchas personas.

Y llega la hora. En la pasarela no hay telón. Sólo se hace el silencio. El negro da pasa al blanco, pues las luces hacen su papel. Comienza la música y la primera salida. Así hasta la última. Mientras, el diseñador y el regidor tienen la cara pegada a la pantalla. Todo sale perfecto. El público aplaude una y otra vez. Está disfrutando al igual que los modelos. Lo ves en sus caras. Por último le llega el momento al diseñador, que sale solo o acompañado a la pasarela arropado por los modelos. Otra vez más aplausos. Todo acaba en unos pocos minutos, casi siempre de gloria. Es su vida. Pasar de una pasarela a otra y siempre con la soledad de un corredor de fondo. ¡Hasta la próxima!

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

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

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

Desde la actividad *empresarial*

Isabel Moreno

Directora gerente del grupo SAMO TEXTIL

Juan Moreno Jurado

La empresa de género de punto exterior para caballero, fundada por los hermanos Moreno Jurado, está ubicada en la localidad de Herrera (Sevilla). Sus comienzos fueron en el año 1960, (anteriormente habían trabajado en el mundo textil al poseer un comercio de ropa y hogar), donde todas las máquinas eran manuales, y los sistemas más modernos no habían hecho su aparición. En aquellos años se crearon numerosos talleres de confección en distintos puntos de la comarca y el producto fue conociendo nuevos territorios hasta nuestros días, extendiéndose por todo el territorio español.

Fuimos avanzando según los tiempos y en los años ochenta empezaron a llegar a nuestra empresa las nuevas tecnologías, sin apoyo alguno por parte de las administraciones públicas, con la introducción de los procesos informáticos en la industria del género de punto, en donde se han sustituido los recursos mecánicos de reglaje y control por otras de selección electrónica.

Estas premisas mencionadas tienen un propósito claro: elaborar productos de vestir diferentes de los que puedan ser suministrados por países de mano de obra barata, con un gran componente de moda, realizados en series cortas, que puedan suministrarse "justo a tiempo" y con facilidad de reposición dentro de un completo ámbito de automatización y robotización.

En el desarrollo de nuestra actividad durante estos años siempre hemos contado con la profesionalidad de los Agentes Comerciales, de hecho forman parte de nuestro equipo desde el origen. Hemos comprobado como su figura resulta imprescindible para la cadena comercial. Su conocimiento y presencia en el mercado resulta de gran valor para nosotros y nos sirven de guía informativa de cara a las campañas de presentación de productos novedoso. Una empresa como la nuestra siempre ha confiado la venta a profesionales cualificados como lo son los Agentes Comerciales.

"Las condiciones del mercado son fluctuantes y es preciso dar una rápida respuesta a todas las demandas. De esta forma es más fácil reducir al máximo los stocks e incorporar las tendencias más sofisticadas"

❑ Calidad total:

Las condiciones del mercado son fluctuantes y es preciso dar una rápida respuesta a todas las demandas. De esta forma es más fácil reducir al máximo los stocks e incorporar las tendencias más sofisticadas.

Todas las materias que usamos son de alta calidad, con composiciones nobles, como lanas, alpacas, lambswool, viscosas, etc... Entendemos que todo ello puede significar la senda que conduzca a alcanzar un buen nivel de competitividad, frente a estos mercados tan difíciles en estos momentos de crisis.

En este sentido también nos parece una idea extraordinaria la presencia de la "Sección Textil", en la que tengan cabida todos los profesionales y desde la cual puedan surgir las mejores ideas en beneficio común, tanto de los Agentes como de los Fabricantes. Os deseamos los mayores éxitos a la Sección y a su Revista "Moda Hoy" para que desde ella se puedan captar nuevos mercados.

forgarella
tfno:941437230
forgarella@forgarella.es
www.forgarella.es

Lienzo de Mujer
tfno:941486497
lienzodemujer@lienzodemujer.es
www.lienzodemujer.es

Inmaculada Balda
confección infantil
P.I.San Rafael
C/ Alfarería nº10
41620 Marchena (Sevilla)
955846528
955846529
inmagiavanz@hotmail.com
NUEVA FIRMA CREADA PARA VESTIR A LOS MAS PEQUEÑOS DE LA FAMILIA.
NO DUDE EN PONERSE EN CONTACTO CON NOSOTROS, NO SE ARREPENTIRA.

BKB

Baskel

Laviaga Castillo 22 - 50100 La Almunia de Doña Godina - (Zaragoza) SPAIN - e-mail: contacto@almuniatextil.com - Tel. 0034 976600250 - Fax 0034 976812613

Historia de la Sección

Salvador González Morgado

Me solicita el Sr. Arrebola que colabore en la elaboración del nº 2 de la Revista "Moda Hoy", y me pide que lo haga haciendo un pequeño artículo sobre la historia y la función de las Secciones de Especializados en el ámbito del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, más concretamente sobre la Sección nº 9 "Tejidos, Confección, Paquetería y Mercería".

Las funciones de las Secciones en el seno del Colegio, básicamente vienen siendo las mismas desde su fundación a comienzos del s. XX, y que como recoge el artículo 75 del Reglamento de nuestro Colegio bien pudieran resumirse en su apartado a) *"Reunirse periódicamente para celebrar cambios de impresiones sobre el mercado del artículo o artículos a que se refiere el contenido de la Sección, aportando las experiencias recogidas, así como la situación y fluctuaciones de dicho mercado"*.

En cuanto a la historia de la "Sección Textil" no se me ocurre mejor forma de mostrarla que reproduciendo algunos documentos donde puedan apreciarse tanto las personas que la conformaban, así como los asuntos de que trataban. Desde la década de los años 40 han ocupado la presidencia de la Sección nº 9, entonces Sección 12ª *"Tejidos, Mercería, Paquetería y Quincalla"* los siguientes Colegiados:

D. Miguel Torres de los Heros
D. Salvador Diánez Benítez
D. Ángel Benítez de Paz
D. Manuel Velázquez Villalba

ya en la década de los 60 ocuparían el cargo:

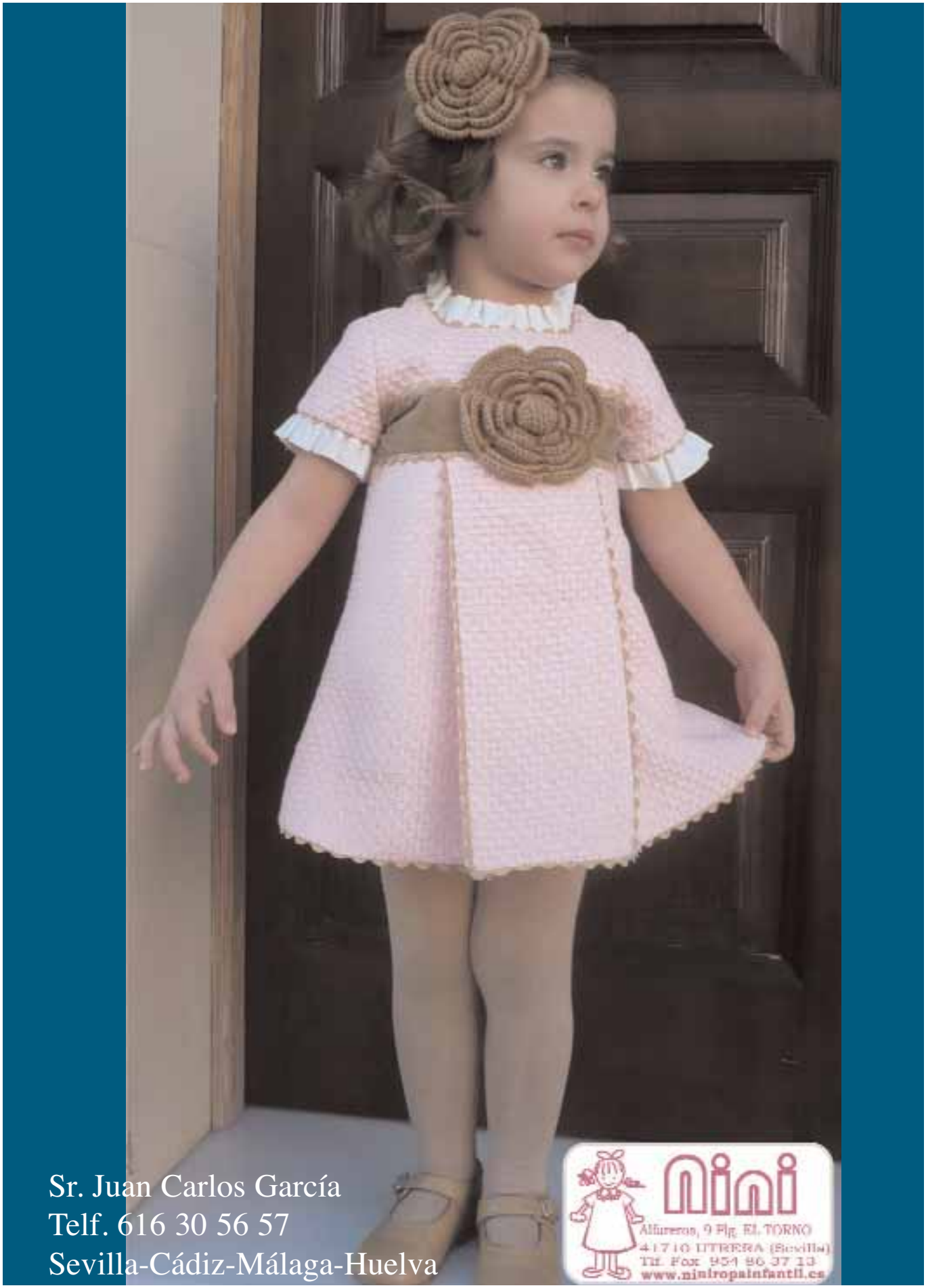
D. José Molas Palerm
D. Rafael Eguino Oller
D. Miguel Muñoz Dóyegas

Tras un periodo de inactividad, en Septiembre de 1995 se retomará el interés por reactivar a la "dormida" Sección Textil desde la iniciativa del compañero D. Alfonso Díaz Rodríguez, quien convocará a los compañeros del sector bajo las siguientes premisas y según se recoge en el propio libro de Actas: *"ante la problemática por la que atraviesa el sector textil, como quiera que se vienen celebrando reuniones informales de compañeros fuera del ámbito colegial, originadas sin duda por la inquietud existente y por las dificultades del mercado.....considerando la necesidad de aglutinar estos grupos y coordinar las acciones que se estiman necesarias en defensa de nuestros intereses profesionales..."*, se consideró pertinente pues y de interés general, organizar y unificar criterios en torno a la Sección 9ª por parte de todos los Agentes Comerciales especializados en el Sector Textil de Sevilla y su provincia.

> "andar un camino, no es sino seguir los pasos de otro

Me parece relevante dejar constancia de los asistentes a esa Reunión refundadora, fueron: Alfonso Díaz, Francisco Bech, José L. Ramírez, Juan R. López, Manuel Caro, Juan L. Sánchez, Miguel Arrebola, Rafael I. Barrero, Fermín Chinchilla, Santiago Escudero, María J. Corrales, Manuel J. Diánez, Fco. García Pelayo, Fernando Hornillo, Joaquín Mª Moreno, Práxedes Sánchez Romero, Práxedes Sánchez Vicente, Tomás del Valle, José V. del Valle, Amalio F. Yánez, Francisco Gámez, José M. Castro y Juan Coll; gracias al interés de estos compañeros y por que no, gracias a su responsabilidad profesional, gracias al designado entonces Presidente Alfonso Díaz Rodríguez, y gracias como no, a tantos y tantos compañeros anónimos que nos precedieron y sufrieron momentos con toda seguridad, mucho más difíciles que los actuales, gracias por último al verdadero "alma mater" de esta iniciativa, Miguel Arrebola, gracias a **TODOS** ellos es posible, entre otras cosas, la existencia de esta prometedora Revista y su futuro inmediato.

Gracias a todos (andar un camino, no es sino seguir los pasos de otro).


Sr. Juan Carlos García
Telf. 616 30 56 57
Sevilla-Cádiz-Málaga-Huelva
Nini
Alfareros, 9 Plg. EL TORNO
41710 UTRERA (Sevilla)
Tlf. Fax 954 86 37 13
www.niniropainfantil.es

Ferias y Eventos 2010

• **CERO A CUATRO**
Del 22 al 24 de Enero de 2010
Feria Internacional de Puericultura
VALENCIA/Feria Valencia

• **FIMI (edición otoño/invierno)**
Del 22 al 24 de Enero de 2010
Feria Internacional de la Moda Infantil-Juvenil y Pasarela FIMI
VALENCIA/Feria Valencia

• **THE BRANDERY, Post fashion Circus**
Del 27 al 29 de Enero de 2010
Salón de marcas de moda masculina y femenina en Barcelona
BARCELONA/Fira Barcelona

• **BISUTEX (dentro de la Semana Internacional del Regalo y la Bisutería)**
Del 04 al 08 de Febrero de 2010
Salón de la Bisutería y Complementos
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **INTERGIFT (dentro de la Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería)**
Del 04 al 08 de Febrero de 2010
Salón Internacional de la Bisutería y Complementos
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **SIMM**
Del 04 al 06 de Febrero de 2010
Salón Internacional de Moda de Madrid
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **PUERTA DE EUROPA**
(*) Del 01 al 30 de Mayo de 2010 (por confirmar fecha)
Encuentro Internacional de Moda Nupcial
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **BCN BRIDAL WEEK PASARELA GAUDÍ NOVIAS**
Del 18 al 21 de Mayo de 2010
DESFILES COLECCIONES MODA NUPCIAL-
BARCELONA/Fira Barcelona

• **BCN BRIDAL WEEK: SALÓN NOVIAESPAÑA**
Del 21 al 23 de Mayo de 2010
Salón de la Moda en Trajes de Novia, Comunión, Ceremonia y Complementos/
BARCELONA/Fira Barcelona

• **FIMI (edición primavera/verano)**
(*) Del 01 al 30 de Junio de 2010 (por confirmar fecha)
Feria Internacional de la Moda Infantil y Juvenil
VALENCIA/Feria Valencia

• **SIMM**
Del 22 al 24 de Julio de 2010
Salón Internacional de Moda de Madrid
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **BISUTEX (dentro de la Semana Internacional del Regalo y la Bisutería)**
Del 09 al 13 de Septiembre de 2010
Salón de la Bisutería y Complementos
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **MODACALZADO IBERPIEL**
Del 23 al 25 de Septiembre de 2010
Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **CIBELES MADRID FASHION WEEK**
(*) Del 01 al 31 de Octubre de 2010 (por confirmar fecha)
MADRID/IFEMA/Feria de Madrid

• **EXPOHOGAR OTOÑO**
Del 09 al 11 de Octubre de 2010
Salón Internacional del Regalo y Artículos para el Hogar
BARCELONA (Recinto Ferial Gran Vía)/Fira Barcelona

• **HOSTELCO**
Del 05 al 09 de Noviembre de 2010
Salón Internacional del Equipamiento para Restauración, Hotelería y Colectividades
BARCELONA/Fira Barcelona

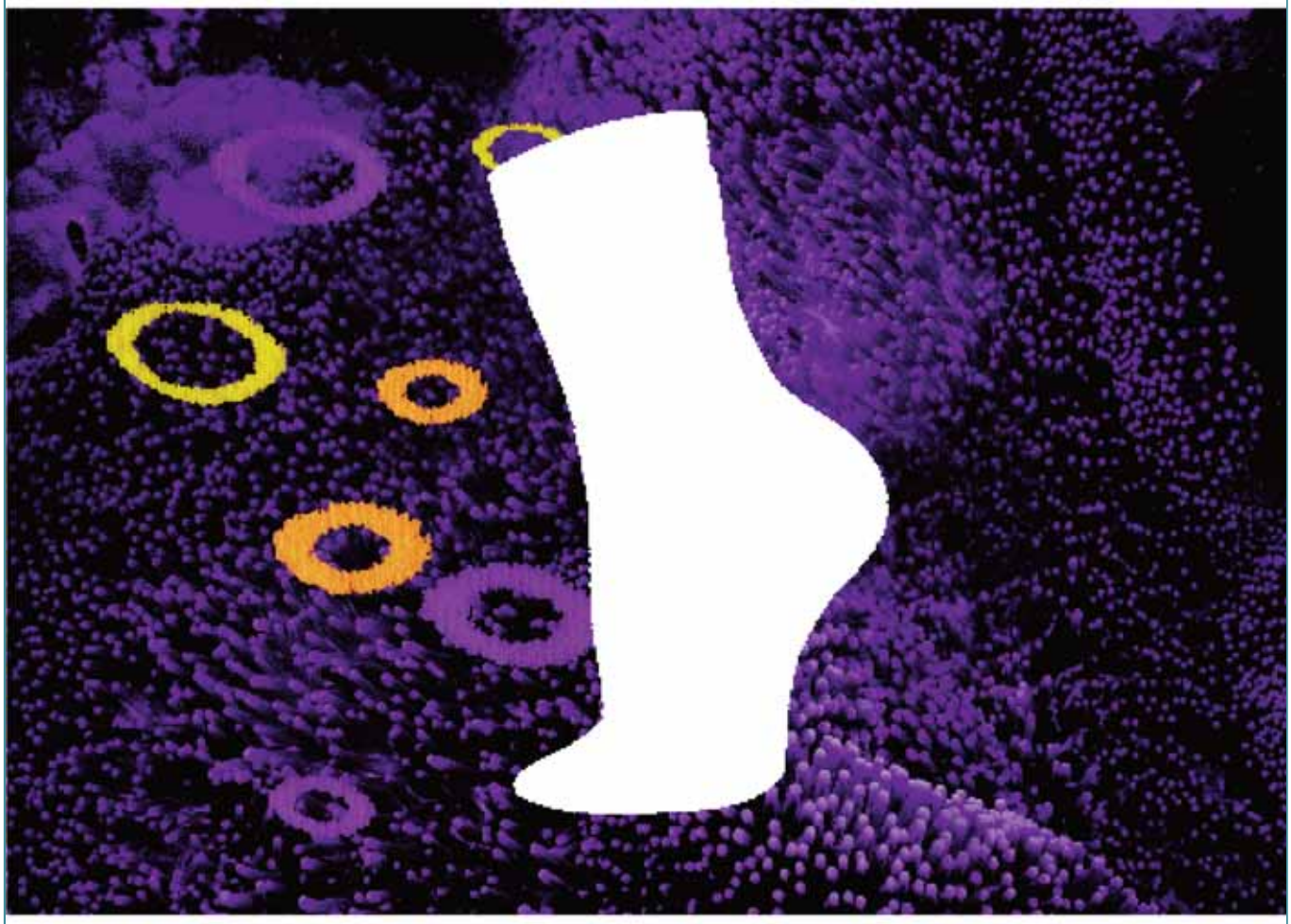
• **BODAS &BODAS**
Del 27 al 28 de Noviembre de 2010
Todo para tu Boda
BARCELONA/Fira Barcelona

Presentación del número 1 de la revista de la Sección 9ª "Tejidos, Confección, Mercería y Paquetería"

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

Moda Hoy

Santa Paula, 18 - 08700 IGUALADA (Barcelona) Tel. 938 030 555 Fax 938 032 798
info@calcetinescarlomagno.com www.calcetinescarlomagno.com



CALCETINES CARLOMAGNO

Sin Agente Comercial no hay Comercio

Tienes tu Colegio

- Título de Agente Comercial
- Asesoría Jurídica
- Asesoría Informática
- Asesoría Fiscal
- Teneduría de Libros Contables
- Secciones de Especializados
- Cursos de Formación
- Servicio de Representaciones
- y muchos más servicios

Acércate y aprovéchalo y si conoces a alguien que venda y no esté colegiado, ínvitalo a que lo sea

COLÉGIATE

Eva Martínez Artesanía

C/ Segovia y Merceditas, 16
14120-Fuente Palmera
Córdoba
Tl. 957 71 20 66 Fax. 957 71 04 18

PÁGINAS WEB DE INTERÉS

AGENCIA ESTATAL TRIBUTARIA
www.aeat.es
• información tributaria
• oficina virtual
• modelos oficiales
• programas de ayudas

CÁMARA DE COMERCIO
www.camaradesevilla.com
• servicio de estudio
• oportunidades de negocio
• promoción y desarrollo empresarial
• ayudas y subvenciones

CONSULTORÍA FISCAL-FINANCIERA
www.megaconsulting.net
• noticias económicas
• consultas fiscales, financieras e inmobiliarias
• temas prácticos
• fichas de interés

FORMACIÓN EMPRESARIAL
www.campusesine.com
• cursos prácticos empresariales a distancia
• creación de empresas
• tutor personal
entrega de documentación adicional

INSTITUTO NACIONAL DE EMPLEO
www.minhac.es
• plan de empleo
• preguntas frecuentes
• normativa vigente contratos

MINISTERIO DE HACIENDA
www.inem.es
• seguro y fondo de pensiones
• financiación internacional
• normativa y doctrina
• otras informaciones de interés

REVISTA EMPRENDEDORES
www.emprendedores.wanadoo.es
• reportajes
• planes de negocio
• guía de negocio
• servicio de ayudas

AYUDAS GRUPO ECO-NET
www.ayudas.net
• servicio de ayudas
• búsqueda de subvenciones
• solicitud de subvenciones
• asesoramiento-consultoría

DATADIAR
www.datadiar.com
• información legal
• soluciones practicas
• formación
• base de datos

UN MUNDO DE NEGOCIO JUNTA DE ANDALUCÍA
www.extenda.es
• asesoramiento nuevos retos

UNIÓN PROFESIONAL
www.unionprofesional.com
• Web de referencia informativa y documental del ámbito colegial
• información referente a tu mercado
• participar en acciones de promoción directa

SUBVENCIONA
www.subvenciona.es
• Ayuda y subvención a la pequeña y mediana empresa
• lineas de financiación
• tramitación y seguimiento

COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE SEVILLA
http://sevilla.cgac.es
• título Agente Comercial
• asesoría jurídica
• asesoría fiscal
• teneduría de libros contables
• cursos de formación
• servicio de representaciones y otros

COELCO
www.coelco.net
• ayudas a equipamiento informático
• hasta un 60% en subvenciones en equipos fijos y portátiles.
• acceso y presencia en Internet
• formación y bolsa de empleo

INSTITUTO DE CRÉDITO OFICIAL
www.ico.es
• líneas de ayudas y subvenciones para autónomos y pymes.
• prestamos a largo plazo

REDK.NET
www.redk.net
• Ayudas y subvenciones
• Soluciones informáticas y programas Informáticos

GESCASEREM SERVICIOS EMPRESARIALES
www.serviciosparalaempresa.com
• subvenciones y gestión
• atención especial a comerciales

OFERTAS DE EMPLEO Y TRABAJO
www.infoempleo.com
www.infojobs.net
www.laboris.net
www.portalopsiciones.com

Sucesores de EMILIANO SANCHEZ, S.L.

BORDADOS - PUNTILLAS
ENCAJES - NOVEDADES

Bordados Valencia

Juan de Mena, 27 acc.
46008 VALENCIA

Tels. 96 391 10 75 - 96 391 82 18
Fax 96 391 82 18
bordadosvalencia@gmail.com

D'heymar
Zapatos de loneta, piel lavable, estampados,
zapatilla deportiva colegial
Tallas comprendidas entre el 19 al 39
Tfno. 965 45 63 50
www.d'heymar.com

Noticias de la Sección

El pasado Noviembre del 2008 presentamos en nuestras sede colegial, la primera revista de sección especializada "MODA HOY", que conto en ese día tan importante con la presencia, del presidente del Colegio D. Francisco Pérez Morón, el presidente del consejo Andaluz D. Manuel Maestre Barrajon, el presidente de la sección infantil y puericultura del Colegio de Córdoba D. Fransico Javier Curros Hormigos y D. Rafael Martínez Gómez miembro de la misma seccion, presidentes anteriores, la Junta Directiva de la Sección y numerosísimos compañeros inscritos en la misma.

Nuestro presidente D. Miguel Arrebola Medina, estuvo presente en la pasada feria del niño FIMI y CERO A CUATRO celebrada los días 16,17 y 18 de Enero en Valencia, donde mantuvo reuniones ,con la directora de la feria DªPepa Ortiz, con el fin de poder presentar alguno encuentro con motivo de la celebración de FIMI y CERO a CUATRO, en nuestra sede colegial, con D. Francisco Javier Curros Hormigos presidente de la sección infantil y puericultura del colegio de Córdoba, para colaborar conjuntamente las secciones, en aspectos que impliquen a las partes, proponiendo posibles colaboraciones, con Dª Yolanda Aguirre responsable del área de atención al asociado (Asepri), en la que se le expuso la necesidad del Agente Comercial de contar un contrato tipo para el sector.
En dicho encuentro se expuso también la necesidad de crear una Coordinadora Nacional de Secciones de especializados en Confección, por dicho motivo se mantuvo una reunión con el Presidente del Consejo General D.Ignacio Manzano Martin.

El pasado 6 de Febrero celebramos otra reunión de la sección 9ª, donde en la misma ,el Sr. Presidente nombro como nuevo vocal de su Junta Directiva a D.Sergio Esteban Zamorano, con la misión de coordinar a los compañeros del sector Infantil y Puericultura ,acudimos un buen numero de compañeros y debatimos temas como, la actualización de nuestros listados de clientes, la buena acogida que tuvo la presentación de "MODA HOY", entre la clientela, fabricantes e instituciones o la posterior presentación a cargo del Sr. Juan Brachi de cómo poder hacerse una página WEB a través del Colegio, para terminar ofrecimos a los allí presentes las distintas ofertas de representación recibidas.

En la reunión celebrada el 5 de Junio del 2009, el Sr. Presidente procedió a informar de las actuaciones emprendidas por el, como la reunión mantenida con la secretaria de la Asociación de empresarios de la confección(Aecon), donde unos de los puntos más importantes era dar a conocer la figura del Agente Comercial a través de la asociación. Repasamos la lista de posibles anunciantes para la próxima revista de MODA HOY, siendo la previsión de anuncios bastante importante. Igualmente repasamos los listados de clientes de las zonas, Cádiz, Córdoba y Huelva, donde considerables compañeros pudieron tomar nota de las distintas anotaciones efectuadas.

El pasado día 23 de octubre se hizo entrega de Títulos Profesionales a los compañeros que recientemente se han iniciado en el ejercicio activo de la profesión y en donde hubo algunos compañeros del sector textil, nuestro Presidente estuvo presente en dicho acto acompañado por nuestro vocal el Sr. Federico Pouzols. Igualmente el pasado día 24 de Octubre y con motivo del "día del AGENTE COMERCIAL", nuestro Presidente acudió al almuerzo de convivencia.

Nuestro próxima reunión será el 5 de Febrero de 2010.

C/. Tesalónica, s/n
P.I. Pagusa,
C/ Sabueso, nave 24
Telf: 954 67 23 88
Fax: 954 52 16 19
gemamaricruz@hotmail.com

Índice de Anunciantes

Pág. nº 1
GÉNEROS DE PUNTO SAMO, S.A
C/ Santo Domingo, 17
41567-Herrera Sevilla
Tl. 0034/954013300-Fax. 0034/954013375
www.gpsamo.com

Pág. nº 2
BOTONES Y ABALORIOS DISGOSA
Ronda Guinardo, 76-78 bajos
Barcelona-08025
Tl. 934356100
www.disgosa.com

Pág. nº 3
MANUFACTURAS ALFOMAR
Calzado infantil C/ Cañada 64B
Villena (Alicante)
Tallaje del 15 al 23
Tl y Fax: 965348385

Pág. nº 4
PORTALMERCERÍA
Av. Paralelo 56-58, entlo. 2ª
Barcelona-08001
Tl. 934413465
www.portalmerceria.com

Pág. nº 8
ALMACENES VEYMA, S.L.
Mayor de Mercería
Sebastián Recasen, 23
Sevilla-41007
Tl. 954584616-Fax 954571599
almacenesveyma@terra.es

Pág. nº 10
CÁMARA DE COMERCIO
Idustria y Navegación de Sevilla
Edif. Galia Puerto
Ctra.de la Esclusa,11 Acc.
Sevilla-41011
Tl. 902932320
www.camaradesevilla.com

Pág. nº 12
FIMI & CERO A CUATRO
Feria de Valencia
0034/902747330-Fax0034/902747345
www.feriadevalencia.com

Pág. nº 14
PALOMA DE LA O
Pol. Ind. Virgen de la Salud, 19 2-B
46950 Chirivella (Valencia)
Telf. 96 370 22 77 Fax: 96 383 22 03
e-mail: palomadelao@tecnobyte.com

Pág. nº 16
HARO REPRESENTACIONES
Tlf. 954932835-Fax. 954932836
Móviles: 653865136/37/38

Pág. nº 18
ANIZZIA TEXTIL
Via Sergia, 69
Mataro-08302
Barcelona
Tl. 937571360
www.anizzia.com

Pág. nº 20
YUYI INDUSTRIAS, S.L.
Pol. Ind. Río de Janeiro
C/ Las Navas, 15
28110-Algete (Madrid)
Tl. 916290407
www.yuyi.com

Pág. nº 22
GAMMA TEXTIL S.A.
"DIACAR"
Avd. de Europa,37
08700-Igualada
Barcelona
www.diacar.com

Pág. nº 26
DALAY-VIDAL AIMERICH
Nápoles, 268
08025-Barcelona
Tl. 34/933019442-Fax. 34/933189840
www.vidalaymerich.com
dalay@vidalaymerich.com

Pág. nº 28
CIERVO MODULAR S.L.
Alejandro Collantes, 33/37
41005-Sevilla
Tl. 954583132-Fax. 954583132
ciervomodular@retemal.es

Pág. nº 30
FORGARELLA
Avd. del Ebro, 61
Pol. Ind."El Sequero"
26150-Agoncillo (La Rioja)
Tl. 34/941437230-Fax. 34/941486493
forgarella@forgarella.es

Pág. nº 31
INMACULADA BALDA
P.I. San Rafael
C/ Alfarería nº 10
41620 Marchena (Sevilla)
Tl. 955 84 65 28- 955 84 65 29
inmagiovane@hotlmail.com

Pág. nº 32
ALMUNIA TEXTIL, S.A.
Avd. Laviaga-Castillo, 22
La Almunia de Dña. Godina
Zaragoza-50100
Tl. 976600250
www.almuniatextil.com

Pág. nº 34
NINI ROPA INFANTIL
Torres de Las Alcantarillas, 25
41710 Utrera (Sevilla)
Telf. Fax. 954 86 37 13
miniropainfantil@gmail.com

Pág. nº 35
COTEXVA, S.A.
La Forreria
Cuidad de Lliria, 42
Pol. Fuente del Jarro
46988-Paterna (Valencia)
Tl. 961324875-Fax. 961324372
www.cotexva.es

Pág. nº 38
CARLOMAGNO
C/ Sta Paula, 18
Igualada-08700
Tl. 938030555
www.carlomagnosa.com

Pág. nº 40
ARTESANÍA EVA MARTÍNEZ
"MODAS TRES GLOBOS "
C/ Segovia y Merceditas, 16
14120-Fuente Palmera
Córdoba
Tl. 957712066-Fax. 957710418

Pag. 42
D'HEYMAR
Partida de la Hoya, nº 1
03294 Elche (Alicante)
Tl. y Fax 965456350
e-mail: dehymar@hotmail.com

SUCESORES DE EMILIANO SÁNCHEZ S.L.
"BORDADOS VALENCIA"
Juan de Mena, 27 acc.
46008-Valencia
Tl. 963911075-Fax. 963918218
bordadosvalencia@gmail.com

Pág. nº 44
MARICRUZ
C/ Tesalónica, s/n. P.I. Pagusa
C/ Sabueso, nave 24 41007 Sevilla
Tl. 9546723 88 Fax 954521619
gemamaricruz@hotmail.com

Pág. 47
MANUFACTURAS MOLINA S.L.
GÉNEROS DE PUNTO MOLGOY
Lardero, 27
26002-Logroño (La Rioja)
Tl. 941228915-Fax. 941228915
www.molgoy.es

Decálogo de intenciones de nuestra revista profesional Moda Hoy

Hacer una revista profesional de la sección textil ¿para qué?

1. Una revista donde podamos los Agentes Comerciales exponer nuestras inquietudes profesionales.
2. Promocionarnos colectivamente.
3. Poder encontrar los compañeros nuevas oportunidades de negocio.
4. Poder encontrar nuevos colaboradores para nuestra labor.
5. Establecer nuevos contactos, tanto a nivel de clientes como de fabricantes.
6. Poder encontrar nuevos cliente a través de la revista y así poder potenciar nuestra cartera de clientes.
7. Intentar acercar nuestra revista a sectores y zonas todavía por descubrir.
8. Tratar de impulsar con nuestra nueva herramienta nuevos servicios.
9. Donde las empresas puedan promocionarse y a la vez tomar contactos comerciales.
10. En donde se pueda coordinar acciones con organismos, instituciones y asociaciones.

Adonde y a qué campos va dirigida la publicación de nuestra revista "Moda Hoy"

1. A los clientes de las zonas visitadas por los compañeros de la sección. (todos los posibles y sobre todo a esos mostradores).
2. A todos los anunciantes de nuestra revista.
3. A todas las instituciones participantes en la misma.
4. A los distintos colegios comerciales y consejos generales y autonómicos.
5. Y por último a las distintas empresas del sector independientemente de la zona de distribución que tengan y mercado que ocupen.

La sección

MOLGOY

DESDE 1954

Desde 1954 y dedicada a la fabricación de géneros de punto, MANUFACTURAS MOLINA S.L vende sus productos con la marca MOLGOY, por toda la geografía española.

www.molgoy.es

Es en 1974, cuando la firma se introduce en el mercado andaluz y a partir de ese momento, empieza a constituir una cartera de clientes fieles a la marca MOLGOY.
Con una trayectoria de CALIDAD y SERVICIO ha llegado hasta el día de hoy, en el que MOLGOY sigue siendo, aún en los tiempos difíciles en los que se encuentra el mercado, muy apetecible para los comercios minoristas.

molgoy@molgoy.es

MANUFACTURAS MOLINA S.L
C/ Lardero, 27 bajo
26002 -Logroño (La Rioja)

Representante para Sevilla, Córdoba, Cádiz y Huelva: Candela Yañez 678 42 77 55

otoño/invierno 09
www.senoretta.es
señoretta
HOMEWEAR