

SUMARIO

ARTÍCULOS

2. Asamblea de Presidentes.
3. La Fundación Informa.
- 6 y 7. Jornada sobre Formación y Previsión de los Agentes Comerciales.
- 8 y 9. Normativa RETA 2004.
9. El Contrato de Agencia.
13. Préstamos Hipotecarios.

ENTREVISTAS

- 4 y 5. Carmen de Miguel:
Secretaria General de Empleo.

SERVICIOS

- 10 y 11. Mercado del Agente.
12. Servicio Fiscal:
Condiciones Generales de Contratación.
Servicio Jurídico: Nueva Ley de Firma Electrónica. Circulares.
- 14 y 15. Actos Colegiales

VISÍTANOS EN:
www.cgac-cedac.org

JORNADA SOBRE «EL AGENTE COMERCIAL: PREVISIÓN Y FORMACIÓN»

El Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España organizó el 27 de noviembre de 2003 esta Jornada, copatrocinada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, en el Salón de Actos del Ministerio de Economía en el Paseo de la Castellana de Madrid.

Contó con la presencia de insignes personalidades que participaron, tanto en los actos de apertura y clausura, como en el desarrollo de las diferentes ponencias especializadas. (páginas 6 y 7)



ASAMBLEA DE PRESIDENTES DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES



El 27 de noviembre, a continuación de la Jornada sobre "El Agente Comercial: Previsión y Formación", se celebró, en el Salón de Actos del Ministerio de Economía, la Asamblea de Presidentes que contó con la asistencia de representantes de cuarenta y dos colegios, así como los miembros del pleno del Consejo General. (página 2)

ENTREVISTA



CARMEN DE MIGUEL:
Secretaria General de Empleo.
(páginas 4 y 5)

ASAMBLEA DE PRESIDENTES



JESUS SILVA PORTELA.- Vicepresidente del Consejo General, **JOSÉ MOLTÓ CALATAYUD.-** Presidente del Consejo General, **CARLOS JIMÉNEZ AGUIRRE.-** Director General de Política Comercial del Ministerio de Economía, **JOSÉ A. BLANCO DE LARA.-** Secretario del Consejo General, **RAÚL ELVIRA DE LA MORENA.-** Contador del Consejo General, **ARMANDO ESCRIBANO MOLINA.-** Tesorero del Consejo General.

El día 27 de noviembre, a las 18.30 horas, a continuación de la Jornada sobre "El Agente Comercial: Previsión y Formación", se celebró en el salón de actos cedido por el Ministerio de Economía, en el Paseo de la Castellana de Madrid, la Asamblea de Presidentes de Colegios de Agentes Comerciales de España, presidida por el presidente del Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España, José Moltó Calatayud, y que contó con la presencia de representantes de 42 colegios, así como los miembros del Pleno del Consejo General.

Los temas del Orden del Día, además de la lógica lectura y aprobación en su caso del acta de la asamblea anterior celebrada también en Madrid el 23 de febrero de 2001, versaban acerca del Reglamento del Servicio Jurídico Nacional, el informe del Área Económica y presupuesto para el ejercicio 2004, y el Informe del Presidente, José Moltó Calatayud.

La reunión finalizó sobre las 21.30 horas, y el asunto que acaparó la mayor atención fue el referente al Reglamento del Servicio Jurídico Nacional, que tras una amplia intervención por parte del Letrado Asesor del Consejo General, Francisco Aparicio Valls, apoyada con exposición gráfica proyectada en sendas pantallas, ocupó la mayor parte de las intervenciones por parte de los asistentes. Asimismo, los presupuestos para el ejercicio 2004 fueron defendidos por el Tesorero, Armando Escribano Molina, y el Contador, Raúl Elvira de la Morena.



Una vista general de los asistentes, con la presencia en la primera fila de José Sanchidrián Fernández, Subdirector General de Precios de la Dirección General de Política Comercial, del Ministerio de Economía



Un momento de la asamblea con intervenciones de los asistentes

PATRONATO DE LA FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Vicepresidente

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

Secretario

José A. Blanco de Lara

Tesorero

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

Patronos

Miguel Pardo Rey (Aragón),
Antonio Montero Vázquez (Asturias),
Roberto Soler Gomila (Balears),
Oscar Castro Mojica (Canarias)

Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha)
Josep Rifà Sais (Cataluña), Saturnino Jimenez Díaz (Extremadura),
Orencio Martínez Conde (Galicia)
Juan José Lopez Sorrosal (La Rioja),
José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra)
Luis Larrumbide Moreno (País Vasco),
Enrique Rigo Medrano (Valencia)
Raúl Elvira de la Morena (Consejo General)

Con la colaboración del

CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Secretario

José Alejandro Blanco de Lara

Tesorero

Armando Escribano Molina

Contador

Raúl Elvira de la Morena

Vocales

Antonio Arroyo Escribano, Fernando Razola López,
Luis Parra Solouzan, Miguel Angel Rivero López de Orozco,
Miguel Angel Romeo Hernández, José Antonio Monllao Viña,
José Alberto Melero Pérez, Jesús Fernando Silva Portela,
José Luis Farinós Andrés, Darío Iribarnegaray Jado,
Juan Pedro López Olivares, Ramón Esteve Burgaya

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: ALTAMIRA

Depósito Legal: TO 992-1996

Publicidad, Redacción y Maquetación:

FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

Tel. 91 436 36 50 - Fax 91 577 3 70

La llegada del nuevo año nos provoca una serie de sensaciones y pensamientos sobre lo que hemos hecho en los 365 días que dejamos atrás y los proyectos y deseos que anhelamos que se cumplan en el año venidero. Balances, promesas y añoranzas se repiten con motivo de estas fechas. El reencuentro con la familia, la sensación de un trabajo bien hecho y el deseo que empezar el nuevo año con buen pie son una de las constantes de la Navidad. Sin embargo, vivimos en un mundo competitivo y globalizado en el que lo material le ha ganado el pulso a los aspectos inmateriales de la vida que tanta importancia tiene y que a menudo dejamos de lado.

Las relaciones humanas y la familia son dos componentes totalmente presentes en la vida de los Agentes Comerciales Colegiados. Nuestro trabajo se basa precisamente en la capacidad que tenemos para conocer qué necesitan nuestros clientes, una

cualidad que nos hace imprescindibles y que nos convierte en el mejor puente de unión entre las dos orillas de las relaciones comerciales. Pero, nuestras familias son el otro aspecto fundamental que nos mueve a diario y que nos ayuda a sobrellevar el sacrificio de nuestra profesión, siempre en la carretera. Ellos son un pilar fundamental en nuestro día a día.

Año de nieves, año de bienes

Desde que la profesión de agente comercial fuera reconocida oficialmente hace cerca de 80 años por un real decreto de Alfonso XIII, nuestra formación y preparación no han dejado de crecer, siempre de la mano de la incansable labor de los 68 Colegios

que engloban el Consejo General. Hoy en día somos más de 41.000 profesionales de la venta integrados en la red colegial de nuestro país que tenemos el orgullo de gozar de un intachable código deontológico y por nuestras manos pasa la práctica totalidad de las transacciones comerciales que se llevan a cabo en España.

Dejamos atrás otro año caracterizado por el éxito de nuestra profesión y comienza uno nuevo en el que tendremos que seguir demostrando nuestras cualidades, entre las que destaca nuestro carácter dinámico y emprendedor. Siempre adelantándonos a las necesidades de nuestros clientes, con el apoyo de la experiencia adquirida, una sólida formación y el respaldo de los Colegios.

José Moltó Calatayud
Presidente del Consejo General de Colegios de
Agentes Comerciales de España.

LA FUNDACIÓN INFORMA...

Como bien sabéis, la Formación del Agente Comercial y la Promoción de la Imagen Colegial, es el tema que más nos preocupa en nuestra Fundación, desde hace tiempo, y a él venimos dedicando numerosos e intensos esfuerzos para avanzar en este importante servicio para nuestros Colegiados y por ende para nuestra profesión.

Ha sido necesario superar numerosas barreras y dificultades previas que nos impedían avanzar decididamente por el amplio campo de la acción formativa. Pero con la aprobación por parte del Ministerio de Trabajo del Certificado de Profesionalidad de Agente Comercial, quedan fijadas y determinadas oficialmente las competencias mínimas que integran nuestra profesión, lo que facilita de cara a las empresas la contratación de verdaderos profesionales, definiendo el perfil requerido y por ellas deseado. De cara a la formación, se define la elaboración de itinerarios formativos, programas y textos, y en definitiva hace posible la carrera profesional.

Se hace preciso pues institucionalizar la formación como uno de los servicios más importantes a nuestro colectivo de Agentes Comerciales.

Por otra parte las consecuencias de la globalización y del progreso tecnológico hacen que las cualificaciones y las competencias profesionales envejecan mas rápidamente que nunca. La actualización permanente de los conocimientos profesionales se considera ya como una necesidad del buen profesional y, al mismo tiempo, un deber de la organización colegial.

Por todo ello se hace imprescindible apostar decididamente por la formación profesional del

Agente Comercial en dos vías:

1. Cursos de Iniciación: dirigidos a jóvenes que buscan su primer empleo y se sientan atraídos por la profesión de Agente Comercial. De ahí la importancia de la Formación Ocupacional, como un primer contacto con nuestra profesión.
2. Cursos de formación continua o de actualización: Dirigidos a los profesionales que desean actualizarse o profundizar en determinados ámbitos de su actividad profesional.

Para el desarrollo de los cursos podemos elegir entre dos modalidades complementarias, que no sustitutivas:

- Formación Presencial
- Formación a Distancia

Para la formación presencial, debemos aprovechar todos los recursos económicos que las administraciones central y autonómicas distribuyen a través de las correspondientes subvenciones públicas.

En cuanto a la Formación a Distancia, desde hace varios años la Fundación mantiene en Internet el Centro de Educación a Distancia del Agente Comercial (CEDAC), (www.cgac-cedac.org), esta plataforma educativa es propia de la Colegiación y nació con un espíritu de servicio a la misma, a ella pueden acceder los alumnos desde cualquier parte del mundo, si bien para lograr una mayor promoción y difusión del mismo necesitamos una mayor colaboración por parte de todos los colegios y colegiados.

Es evidente que una buena cualificación profesional es

la mejor bandera para una óptima promoción de nuestra profesión. Y también es cierto que si todas las instituciones que conformamos la organización colegial (Consejo General, Fundación, Consejos Autonómicos y Colegios) unimos nuestros esfuerzos, los efectos seguro serán más notorios y eficaces. La sinergia en las actuaciones, la participación activa y concertada, permite una mayor efectividad y desde luego es la postura más inteligente.

Si además complementamos la formación con una mayor y permanente acción institucional, fomentando la aparición de nuestros representantes colegiales en los diferentes medios de comunicación escritos, y estrechando lazos institucionales con las diferentes administraciones públicas, (local, provincial, autonómica...), estaremos fomentando nuestra profesión por los dos pilares fundamentales: LA FORMACIÓN Y LA PROMOCIÓN.

Como ejemplo de todo lo dicho, la Fundación de los Agentes Comerciales, nuestra Fundación, vuestra Fundación, ha aprobado en la reunión del pasado día 26 de noviembre la creación de sendas Comisiones, la Comisión de Formación y la Comisión de Promoción, para poner en marcha proyectos en beneficio de la organización colegial, y agradecemos ya de antemano vuestra colaboración aportándonos vuestras ideas y vuestra ayuda, logrando entre todos la realización de proyectos, que iremos divulgando adecuadamente, y que nos gustaría fueran del agrado de todos los colegios y de los colegiados.

Ignacio Manzano Martín
Vicepresidente de la Fundación
de los Agentes Comerciales

CARMEN DE MIGUEL

Secretaria General de Empleo



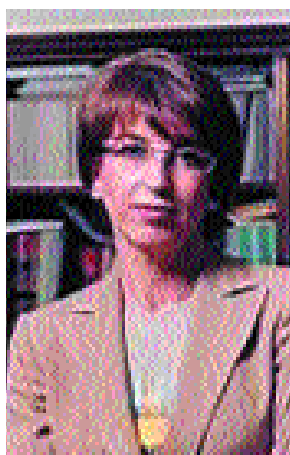
1. Cual es su valoración sobre cómo se ha comportado el mercado laboral en España durante el año 2003.-

Cuando todavía no ha finalizado el año la valoración que puedo hacer es muy positiva pues el comportamiento del mercado de trabajo en 2003 ha sido mucho mejor que el año pasado. Hemos pasado por un periodo de cierta desaceleración económica, que ha repercutido negativamente en muchos países de la Unión Europea, como Alemania y Francia, nosotros no sólo no hemos destruido empleo, sino que hemos sido uno de los países de nuestro entorno que más empleo ha creado. Según los últimos datos de la EPA correspondientes al tercer trimestre de 2003, en el último año se han creado cerca de 461.000 nuevos empleos. Si además tenemos en cuenta el importante incremento en el número de personas que se han incorporado como nuevos activos, y especialmente las mujeres, cuya tasa de participación, que se sitúa en el 43,52%, alcanzó en el último trimestre un máximo histórico, es fácilmente deducible que nuestro mercado de trabajo tiene un gran dinamismo. Insisto, creo que podemos sentirnos orgullosos de cómo ha evolucionado el mercado laboral, y eso quiere decir que las políticas puestas en marcha por este Gobierno durante los últimos años han dado resultados positivos.

2. Las mujeres han sido tradicionalmente las más perjudicadas. ¿Qué se ha hecho para favorecer su incorporación al mercado de trabajo?

Incrementar la tasa de participación femenina nos ha preocupado de especial manera. Antes de enumerar algunas de las medidas adoptadas para incrementar su tasa de empleo, le daré un dato que considero muy significativo. Si de los 461.000 nuevos empleos creados, 322.000 fueron ocupados por mujeres, quiere eso decir que nos hemos volcado en este colectivo, y que los resultados son más que buenos. En cuanto a las medidas que hemos llevado a cabo para elevar la contratación femenina son muchas, pero quiero resaltar que el sistema de bonificaciones de cuotas a la Seguridad Social por contrataciones, beneficia a las mujeres. Si se excluyen algunos grupos con riesgo de exclusión social, las mujeres son las más beneficiadas por el sistema de

incentivos, con aplicación de bonificaciones a cualquier edad, y siempre más elevadas que las de los varones. También las políticas activas del Plan de Acción para el Empleo 2003 continúan manteniendo la preferencia de las mujeres en las acciones de mejora de la ocupabilidad. El Programa de Renta Activa de Inserción para colectivos desfavorecidos, que se inició en el año 2000, se ha ampliado a nuevos beneficiarios, entre los que se encuentran las víctimas de la violencia doméstica. Asimismo, las medidas contenidas en la Ley de Conciliación de la Vida Laboral y



Familiar, como la denominada "doble coste cero", que consiste en eliminar la obligación de cotizar por la trabajadora que se encuentra disfrutando el permiso de maternidad, así como al que le sustituye.

3. Qué balance realizaría de la gestión llevada a cabo por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales en el área de su competencia, la Secretaría General de Empleo, durante este último año.

Creo sinceramente que podemos sentirnos orgullosos del trabajo que hemos hecho. Nos propusimos tres grandes objetivos y los tres se han alcanzado: la Ley de Empleo, la Ley de Reforma de la Prevención de Riesgos Laborales y la norma que regula el nuevo modelo de Formación Continua. A finales de 2002 el ministro Eduardo Zaplana asumió el compromiso de

reformular, mediante el diálogo con los representantes de los empresarios y de los sindicatos, las comunidades autónomas y las fuerzas políticas, la Ley de Empleo. Esta Ley ha sido aprobada el pasado día 27 de noviembre, y tengo que decir con satisfacción que nunca una Ley ha sido fruto de tanto diálogo y consenso como esta. Nuestro objetivo fue mejorar la intermediación laboral, mediante la modernización de los Servicios Públicos de Empleo, para ayudar a los desempleados a encontrar un puesto de trabajo, en particular, aquellos con especiales dificultades.

En cuanto a la Ley de Reforma de Prevención de Riesgos Laborales, aprobada también el pasado 27 de noviembre, con el apoyo de todos los grupos parlamentarios, modifica dos Leyes. Una de ellas es la de Prevención de Riesgos Laborales, cuya finalidad es favorecer la integración de la prevención en los procesos productivos, y otra, la de Infracciones y Sanciones en el Orden Social, para mejorar el cumplimiento de la normativa preventiva. Por lo que se refiere al nuevo modelo de formación continua, persigue beneficiar, fundamentalmente, a las empresas más pequeñas, que, en conjunto, son las que aglutinan la mayoría del tejido productivo de nuestro país. Lo que se pretende con el nuevo modelo es hacer más sencillos, menos burocráticos, y más transparentes los trámites que deben cumplir las empresas.

4. La reforma del sistema de Formación Continua era en principio un tema espinoso que parecía no iba a poder ser abordado y que, sin embargo, ha gozado de un amplio consenso, ¿cuáles son las grandes líneas de esa reforma?

Efectivamente, la reforma del sistema de formación continua, la que se ofrece a la población ocupada, ha sido uno de los grandes logros de este Departamento. El cambio fundamental cumple con la necesidad de hacer más eficaz la formación, eliminando trámites burocráticos y consiguiendo que llegue a las pequeñas y medianas empresas, que son las que forman la mayoría del sistema productivo en nuestro país. La formación de ocupados es una pieza clave dentro de la formación profesional, ya que proporciona a los trabajadores los conocimientos y prácticas adecuados a los requerimientos que en cada momento precisen las empresas.

De ahí la importancia de que sean las propias empresas las que elijan el modelo de formación, su contenido y cómo y cuándo quieren hacerla.

5. Un tema que preocupa a la sociedad es la siniestralidad laboral. Usted ha mencionado la reforma de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales ¿cree que con esas modificaciones legales podrán reducirse las cifras de siniestralidad?

Un cambio normativo no es la panacea pero puedo asegurarle que una vez implantadas las medidas que recoge la reforma de la Ley, se va a notar el descenso en unas cifras que son preocupantes, porque estamos hablando de la vida y la salud de los trabajadores. La importancia del tema es tal que el nuevo marco normativo, que tiene como objetivo prioritario combatir de manera activa la siniestralidad laboral de nuestro país, ha contado primero con el apoyo de empresarios y sindicatos a través de un acuerdo en la Mesa de Diálogo Social y, después, con todos los grupos parlamentarios. La aprobación de la reforma es muy reciente, por lo que todavía no podemos apreciar resultados, pero va a incidir, prioritariamente, en la prevención. A partir de su puesta en marcha, las empresas tienen que elaborar un Plan de Prevención de Riesgos, integrado en la gestión de la empresa, para evaluar los riesgos y planificar actividades preventivas.

6. La Cumbre de Lisboa fijó como objetivo para los países miembros de la UE el pleno empleo para el año 2010. A la vista de cómo va evolucionando el mercado laboral ¿puede nuestro país seguir manteniendo ese objetivo?

Como ya he mencionado, España ha conseguido en estos últimos años unos niveles de creación de empleo y reducción del desempleo muy por encima del resto de los países de nuestro entorno. No obstante, y aunque nos queda mucho camino por recorrer, teniendo en cuenta los esfuerzos que estamos realizando y los resultados obtenidos, podemos decir que en estos momentos estamos en mejores condiciones que algunos de los países miembros. Por lo tanto mantenemos ese objetivo y estamos seguros de poder alcanzarlo.

Trayectoria Profesional



CARMEN DE MIGUEL Y GARCÍA es Secretaria General de Empleo desde el 14 de febrero de 2003.

Nació el 3 de enero de 1959

Es Licenciada en Derecho por la Universidad de Valencia. Promoción 1976-1981, Técnico de la Administración General por oposición. 1983, y realizó el Curso de Dirección y Administración de Empresas. Centro de Formación Empresarial Lluís Vives. Valencia. 1993.

TRAYECTORIA PROFESIONAL:

Técnico del Departamento de Asesoría Jurídica de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia, especializándose en las áreas de derecho administrativo y mercantil. Desde 1985 a 1986.

Directora del Departamento Jurídico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia. Funciones de apoyo a la secretaría general y coordinación de los servicios de asesoría jurídica y fiscal y la Corte de Arbitraje. Desde 1986 a 1995.

Secretaria Técnica del Consejo de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de la Comunidad Valenciana, coordinando las acciones a nivel autonómico

de estas instituciones y actuando de Secretaria de los órganos de gobierno. Desde 1992 a 1996.

Directora General en funciones del Consejo de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de la Comunidad Valenciana asumiendo la dirección y gestión de las actividades de esta entidad. Desde 1996.

Directora General del Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX). Desde 1999.

Directora General del Instituto de la Mujer. Desde 20 de septiembre 2002.

Ha sido profesora en la Universidad Nacional de Educación a Distancia en el Centro Asociado de Denia y en el Centro de Formación Empresarial de la Cámara Oficial de Comercio de Valencia, impartiendo cursos de Inversiones Extranjeras, Creación de Empresas, Derecho Societario.

Ha realizado, entre otros, los siguientes cursos y seminarios:

- Curso de Comercio Exterior.
- Curso de Competencias y Licencias Urbanísticas.
- Master de Asesoría Jurídica de empresas.
- Curso Monográfico de la Franquicia.
- Curso Superior de Iniciación al Derecho Comunitario.
- Curso de Derecho de la Competencia en la CEE.
- Curso Superior de Derecho Europeo de Sociedades.
- Seminario de Mercados Financieros.
- Curso sobre Gestión Empresarial.
- Seminario sobre Contrahechura.
- Seminario sobre privatización de empresas.
- Jornadas sobre Arbitraje.
- Curso sobre la Internacionalización de la empresa.
- Seminario sobre Marketing de Servicios.

Tiene las siguientes publicaciones:

"La Nueva Ley Cambiaria". Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

"Armonización con la Legislación de los países comunitarios: La nueva regulación de la Letra de Cambio". Revista Valenciana de Estudios Económicos.

"Inversiones Extranjeras en España". Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

Colaboración en la sección jurídica de la revista mensual de la Cámara de Comercio de Valencia.

HOTEL PALACIO DE AIETE

El Hotel Palacio de Aiete, se encuentra ubicado en un emplazamiento privilegiado en lo alto de la ciudad. Un lugar tranquilo y con fáciles accesos a cualquier punto de San Sebastián, destacando su proximidad respecto al Parque Tecnológico de Miramón y al Parque Empresarial Zuatzu.

El establecimiento de estilo vanguardista, cuenta con 75 habitaciones con teléfono directo, conexión a internet, almohadas a la carta, películas de pago y antena parabólica, además de habitaciones woman y para no fumadores.

También dispone de un amplio parking vigilado, un recién estrenado fitness centre con vistas panorámicas, sauna, restaurante, planta ejecutiva, business centre y salas de convenciones panelables con luz exterior, dotadas de la última tecnología que las convierten en un privilegio para sus reuniones, exposiciones y muestrarios.



info@hotelpalaciodeaiete.com



JORNADA SOBRE "EL AGENTE COMERCIAL: PREVISIÓN Y FORMACIÓN"

El 27 de noviembre tuvo lugar la Jornada sobre Formación y Previsión de los Agentes Comerciales, copatrocinada por el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España y el Instituto Nacional de Empleo (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales), en el Salón de actos del Ministerio de Economía, sito en el Paseo de la Castellana número 162, en Madrid.

La apertura corrió a cargo del Ilmo Sr. D. José Marí Olano, que fue introducido por el Sr. Moltó Calatayud, Presidente del Consejo General, quien agradeció su asistencia y le rogó transmitiese al Ministro Sr. Zaplana, su agradecimiento en nombre de toda la organización colegial.

El Sr. Marí afirmó sentir una gran satisfacción por representar al Ministerio de Trabajo en dicho acto, a la que debía añadir el orgullo de ser nieto, hijo y hermano de Agentes Comerciales, lo cual le hace gran conocedor de la profesión.

Seguía su intervención el Sr. Marí, afirmando que los Agentes Comerciales son un significativo valor añadido al crecimiento de la economía, ya que lejos de constituir una mera función de intermediación, facilita el incremento de la actividad económica, potencia los intercambios, incentiva las ventas en los diferentes sectores productivos, e incide en una clara disminución de los costes.

Expuso que el Ministerio de Trabajo apoya la formación académica para ejercer la profesión regulada a través del Certificado de Profesionalidad de Agente Comercial, el cual busca que los Agentes Comerciales dispongan de los requisitos de competencia profesional necesarias que esta labor exige.

El Ministerio de Trabajo, afirmó el Sr. Marí, es consciente de la labor de los Agentes Comerciales, la mayoría de los cuales se encardinan en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). El trabajo por cuenta propia, representa el 20% de la población activa, lo que en

términos absolutos significa 3 millones de trabajadores. Sector muy dinámico que crece de manera permanente. Expresó que su Ministerio legisla pensando en la mayor protección a estos trabajadores, tratando de acercarlos lo más posible a la protección del Régimen General. También la Cuenta Ahorro Empresa apoya la creación de pequeñas empresas.

Continuó el Sr. Marí su intervención recordando que el día 1 de enero de 2004 entraba en vigor el nuevo modelo de formación continua que busca que las Pymes y los autónomos accedan con mayor facilidad a la formación continua.

Terminó su alocución deseando que las jornadas fuesen fructíferas y rogando se le comunicasen las conclusiones alcanzadas al final de la jornada.

A continuación comenzaron las ponencias de acuerdo con el programa establecido.

JORNADA SOBRE «EL AGENTE COMERCIAL: PREVISIÓN Y FORMACIÓN

9'00 h. a 9'30 h. **ENTREGA DE DOCUMENTACION.**

9'30 h. a 10'00 h **INAUGURACION.**

Ilmo. Sr. D. José Marí Olano.- Subsecretario del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

10'00 h. a 12'00 h. **Primer Panel:**

AUTOEMPLEO Y PERSPECTIVAS DE FUTURO.

La Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Incentivos Fiscales.

D. Celso Delgado Arce.- Abogado. Diputado del Grupo Popular. Vocal de la Comisión de Economía y Hacienda. Miembro de la Subcomisión para impulsar el Estatuto de la Microempresa, del trabajador autónomo y del emprendedor.

EL AGENTE COMERCIAL ANTE LA SEGURIDAD SOCIAL.

El Agente Comercial ante el sistema español de la Seguridad Social:

- Régimen General de la Seguridad Social

- Régimen Especial de Representantes de Comercio.

- Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.

D. Julio Gómez Díaz.- Subdirector General de Inscripción, Afiliación y Recaudación en período voluntario, de la Dirección General de la Tesorería de la Seguridad Social.

12'00 h. a 12'30 h **PAUSA.**

12'30 h. a 14'30 h. **Segundo Panel:**

LOS CONTRATOS DE AGENCIA.

Los diferentes contratos de agencia: El Agente Comercial dependiente y el Agente Comercial independiente.

D. José Alejandro Blanco de Lara.- Secretario General del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España.

EL EMPLEO AUTÓNOMO Y FORMACIÓN OCUPACIONAL.

Situación actual de la formación ocupacional en España.

El Certificado de Profesionalidad del Agente Comercial.

El acceso a la formación ocupacional.

D^a María Dolores Gómez Penadés.- Subdirectora General de Gestión de Formación Ocupacional del INEM.

14'30 h. a 16'00 h **PAUSA.**

16'00 h. a 17'30 h. **Tercer Panel:**

LA FORMACIÓN CONTÍNUA

La formación continua en la empresa.

La formación continua de los trabajadores autónomos.

Soluciones de futuro.

D. José María Díaz Zabala.- Subdirector General de Formación Continua.

D^a Gloria Montilla Roa.- Directora de Formación Subvencionada de Grupo Centro de Estudios ADAMS

17'30 h. a 18'00 h. **CLAUSURA.**

Excmo. Sr. D. Francisco Utrera Mora.- Secretario de Estado de Comercio y Turismo.



MESA INAUGURAL
JOSÉ LUIS FARINÓS DE ANDRÉS, en representación del Consejo Autonómico Valenciano. JOSÉ ANTONIO MONLLAO VIÑA, Presidente del Consell de Catalunya. MIGUEL PARDÓ REY, Presidente del Consejo Autonómico de Aragón. JOSÉ MARÍ OLANO, Subsecretario del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. JOSÉ MOLTO CALATAYUD, Presidente del Consejo General. JOSÉ LUIS PÉREZ SAGRADO, Presidente del Consejo Autonómico del País Vasco. MANUEL JOSÉ DIÁNEZ MORÁN, Presidente del Consejo Autonómico Andalúz. JUAN PEDRO LÓPEZ OLIVARES, Presidente de la Región de Murcia.



JOSÉ MARÍ OLANO, Subsecretario del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales y JOSÉ MOLTO CALATAYUD, Presidente del Consejo General, en un momento de la inauguración de las jornadas



PRIMER PANEL:
JULIO GÓMEZ DÍAZ, Subdirector General de Inscripción, Afiliación y Recaudación en período voluntario, de la Dirección de la Tesorería de la Seguridad Social, MARÍA JESÚS CÁNTERA, Asesora Fiscal del Consejo General (moderadora) y CELSO DELGADO ARCE, Abogado, Diputado del Grupo Popular, Vocal de la Comisión de Economía y Hacienda. Miembro de la Subcomisión para impulsar el Estatuto de la Microempresa, del trabajador autónomo y del emprendedor



SEGUNDO PANEL:
José Alejandro Blanco de Lara, Secretario General del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, durante su intervención sobre "Los contratos de agencia".



SEGUNDO PANEL:
DOLORES GÓMEZ PENADÉS, Subdirectora General de Gestión de Formación Ocupacional del INEM, en su intervención sobre "El empleo autónomo y la formación ocupacional", junto a Francisco Aparicio Valls, Letrado Asesor del Consejo General (moderador), y José Alejandro Blanco de Lara, Secretario General del Consejo General y ponente en el segundo panel



TERCER PANEL:
JOSÉ MARÍA DÍAZ ZABALA, Subdirector General de Formación Continua, en su intervención sobre "La formación continua".



TERCER PANEL:
GLORIA MONTILLA ROA, Directora de Formación Subvencionada de Grupo Centro de Estudios ADAMS y CRISTINA CASTRO, Directora de Cursos on-line del Centro de Estudios ADAMS, en su ponencia sobre "La formación continua"



CARLOS JIMÉNEZ AGUIRRE, Director General de Política Comercial, FRANCISCO UTRERA MORA, Secretario de Estado de Comercio y Turismo y JOSÉ MOLTÓ CALATAYUD, Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España.



MESA DE CLAUSURA:
MANUEL JOSÉ DIÁÑEZ MORÁN, Presidente del Consejo Autonómico Andaluz, JOSÉ A. MONLLAO VIÑA, Presidente del Consell de Catalunya, MIGUEL PARDO REY, Presidente del Consejo Autonómico de Aragón, CARLOS JIMÉNEZ AGUIRRE, Director General de Política Comercial, FRANCISCO UTRERA MORA, Secretario de Estado de Comercio y Turismo, JOSÉ MOLTÓ CALATAYUD, Presidente del Consejo General, JOSÉ LUIS PÉREZ SAGRADO, Presidente del Consejo Autonómico del País Vasco, JOSÉ LUIS FARINÓS DE ANDRÉS, en representación del Consejo autonómico Valenciano



Vista general de la sala durante el acto de clausura de la jornada

A lo largo de la jornada asistieron el Ilmo. Sr. D. Pedro M. Pascual Fernández, Vocal Asesor de la Unidad de Apoyo y D^a María Jesús de Gonzalo Gamir, Jefe de Servicio de la Unidad de Apoyo de la Dirección General de Política Comercial, del Ministerio de Economía. Igualmente asistió a los actos de apertura y clausura de la Jornada el Ilmo. Sr. D. José M^a Sanchidrián Fernández, Subdirector General de Precios de la Dirección General de Política Comercial, del Ministerio de Economía.

El acto de clausura corrió a cargo del Excmo. Sr. D. Francisco Utrera Mora, Secretario de Estado de Comercio y Turismo, quién agradeció al Sr. Moltó, Presidente del Consejo General, y a todos los asistentes la realización de este acto en el Ministerio de Economía y dio lectura a un documento en el que se ponía de manifiesto la importancia de la profesión de Agente Comercial que entra en el siglo XXI casi octogenaria pero con un peso específico muy importante, utilizando las nuevas tecnologías para la mejora de la eficiencia y la productividad.

Destacó el Sr. Utrera que acontecimientos importantes de los últimos años, como es la incorporación a la Unión Europea, ha obligado a cambios normativos que se plasmarán en los nuevos estatutos del Consejo General de próxima aprobación por el Ministerio, pues el proyecto definitivo ha entrado ya en su recta final y está en fase de audiencia pública. Continuó indicando que los profesionales de la agencia comercial son hoy en día pieza fundamental del tejido empresarial español, ya que forman parte del numeroso grupo de pequeñas empresas motor de la economía española, que nos coloca en la misma posición competitiva que el resto de las pequeñas

empresas de las grandes economías europeas, a las cuales queremos emular y estamos cada día aproximándonos. No puede haber crecimiento ni desarrollo económico y social sin un tejido empresarial fuerte y emprendedor.

Continuó el Sr. Utrera manifestando que España está haciendo en los últimos años un esfuerzo extraordinario para colocarse a la cabeza de Europa en creación de empleo, fruto de unas tasas de crecimiento sostenido del PIB por encima de la media comunitaria, y otras reformas estructurales que nos han permitido crear el 52 ó 53 % del total del empleo de la Unión Europea en los últimos 6 años.

Señaló que ahora debemos seguir realizando esfuerzos de política presupuestaria del control del gasto público y en incorporar masivamente las nuevas tecnologías al mercado de trabajo. Por este motivo, esta jornada es un buen medio para que las nuevas tecnologías se fomenten en la Agencia Comercial. La ventanilla electrónica única acercará el usuario al Ministerio, ya que facilitará la creación de empresas y su vida futura.

Manifestó que los Ministerios de Economía y de Ciencia y Tecnología, colaborarán conjuntamente en el programa PYME.ES y ESPAÑA.ES para que el comercio electrónico sea mayor cada día.

Finalmente, se felicitó por la fluida relación de estrecha colaboración entre esa Secretaría General y el Consejo General, animó a los asistentes a celebrar un acto análogo en el año 2004, y transmitió sus mejores deseos para la profesión de la Agencia Comercial.

Finalizada la intervención del Sr. Utrera, el Sr. Moltó,

presidente del Consejo general, dio por clausurada una jornada en la que se alcanzaron las siguientes conclusiones:

Primera.- Fomentar el conocimiento de la sociedad limitada nueva empresa entre todo el colectivo de los Agentes Comerciales, como modo más exitoso para emprender acciones comerciales y fomentar el empleo.

Segunda.- Recabar de las autoridades administrativas y legislativas la puesta en marcha del Estatuto del Trabajador Autónomo y del emprendedor, por contemplar en el mismo antiguas reivindicaciones del colectivo de los trabajadores autónomos, que sirvan para dar una mayor eficacia a su gestión.

Tercera.- Solicitar de la autoridad laboral la equiparación en derechos y obligaciones de todos los regímenes existentes en el sistema español de la Seguridad Social.

Cuarta.- Solicitar la modificación de la Ley de Contrato de Agencia, en el régimen indemnizatorio, pudiéndose facultar, entre otros derechos, al Agente Comercial autónomo, el derecho a la jubilación en iguales condiciones que las existentes en la actualidad en el régimen laboral común.

Quinta.- Que se potencie la formación ocupacional, y dentro de ella el certificado profesional de Agente Comercial, como modo de acceso a la agencia comercial.

Sexta.- Solicitar el acceso de los Agentes Comerciales a la formación continua, a través de contratos programas suscritos por el Consejo General, como mejor forma de reciclar los conocimientos y actuaciones profesionales.

NORMATIVA RÉGIMEN ESPECIAL TRABAJADORES AUTONOMOS 2004

Cotización por contingencias profesionales

Únicamente los trabajadores que opten por la protección de la IT y las contingencias profesionales están obligados a cotizar por dichas contingencias.

La base de cotización ha de ser la misma que para las contingencias comunes, aplicando el porcentaje correspondiente de la tarifa de primas de cotización (RD 2930/1979).

En el supuesto de que los trabajadores queden excluidos de la obligación de cotizar por tener cumplidos 65 o más años de edad y acreditar 35 o más de cotización efectiva a la Seguridad Social (LGSS/94 disp.adic. 32ª), se mantiene la obligación de cotizar por IT y por las contingencias profesionales hasta la fecha de efectos de la renuncia a dicha cobertura o de la de baja en este régimen especial.

Cobertura de la incapacidad temporal (IT) y de contingencias profesionales

Con vigencia a partir del 1-1-2004 se producen las siguientes modificaciones:

A) IT contingencias comunes: Se modifica la regulación por la que el trabajador autónomo incluía en su cobertura la contingencia de IT. De manera que si antes debía manifestar al darse de alta su exclusión voluntaria de la cobertura de dicha prestación, con la nueva redacción debe manifestar que se acoge voluntariamente a la cobertura de la prestación económica de IT, surtiendo efectos desde la fecha de alta.

Si no hubiera optado por dicha cobertura en el momento de darse de alta, pueden optar por acogerse a dicha protección transcurridos 3 años naturales desde la fecha de efectos del alta. Para ello ha de formular solicitud por escrito antes del día primero del mes de octubre de cada año, surtiendo efectos desde enero del año siguiente. De nuevo esta redacción modifica la opción por la exclusión por la de acogimiento voluntario a la protección.

El periodo de 3 años durante los cuales son exigibles los derechos y obligaciones derivados de la opción ejercitada, no se ha modificado.

La cobertura de la prestación económica de IT debe formalizarse con una mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social. Si bien el RD 84/1996 art. 47.2, que ahora se modifica, recogía la posibilidad de formalizar la cobertura de dicha prestación en la entidad gestora correspondiente o en una mutua, ya la L 66/1997 disp.adic.4ª estableció la obligación de llevarse a cabo con una mutua.

B) Contingencias profesionales: Como desarrollo reglamentario de la posibilidad de los trabajadores autónomos de acogerse a la cobertura de las contingencias profesionales (establecida por L 53/2002 art. 40.4), se recoge que los trabajadores que hayan optado voluntariamente por la inclusión de la prestación económica por IT pueden también optar voluntariamente por incorporar la protección por las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales en los términos siguientes:

1. La opción de estos trabajadores a favor de la protección por contingencias profesionales debe formalizarse con la misma mutua con la que se formalice dicha cobertura de la IT.
2. La renuncia a la cobertura de la prestación por IT implica la renuncia a la protección por contingencias profesionales, pero la renuncia de esta última no conlleva la renuncia a la cobertura por IT.
3. La opción por la protección o renuncia frente a las contingencias profesionales se realiza en la forma, plazos y demás condiciones que la opción y la renuncia de la protección por IT con las particularidades siguientes:

- a) En los supuestos de cambio de mutua, la fecha de los efectos de la opción de cobertura por IT y por contingencias profesionales o los de la renuncia a su cobertura, es la de la fecha de efectos del cambio de mutua.

Si la fecha de efectos de las opciones no coincidiese con la fecha de efectos de las opciones de cobertura de la IT y de las contingencias profesionales o de su renuncia es, respectivamente, el día primero del mes de enero del año siguiente al de la formulación de la correspondiente opción, o el último día del mes de diciembre del año de presentación de la renuncia.

b) Cuando en la fecha de efectos de las opciones, las renuncias o los cambios de mutuas, el trabajador se encontrase en situación de IT, los efectos de la opción o del cambio se demoran al día primero del mes siguiente a aquel en que se produzca el alta médica, y la renuncia surte efectos el último día del mes en que dicha alta haya tenido lugar.

C) No obstante lo expuesto, las opciones para acogerse a la cobertura por IT que se hubiesen producido antes del 1 de enero de 1998, formalizadas con una entidad gestora o con una mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la Seguridad Social, mantienen su validez con la entidad con la que se hubiesen celebrado, a los efectos de la opción por las contingencias profesionales.

Requisitos para acceder a la prestación de IT

Para el reconocimiento del derecho a la prestación por IT se establecen, con vigencia a partir del 1-11-2003, los siguientes requisitos:

- a) Que el interesado se halle al corriente en el pago de las correspondientes cuotas a la Seguridad Social, sin perjuicio de los efectos de la invitación al ingreso de las cuotas debidas en los casos en que aquella proceda.
- b) Que presente ante la correspondiente entidad gestora o colaboradora, declaración sobre la persona que gestione directamente el establecimiento mercantil, industrial o de otra naturaleza del que sean titulares o, en su caso, el cese temporal o definitivo en la actividad. La falta de presentación de la declaración da lugar a que por la entidad gestora o colaboradora se suspenda cautelarmente el abono de la prestación.

La forma y periodicidad de presentación de la citada declaración ha de ser determinada por la entidad gestora o colaboradora. Al respecto, la forma y periodicidad estaba determinada por la Resolución 1-3-94, que venía a desarrollar la obligación de presentación de la declaración establecida por el RD 2319/94. Actualmente ha de entenderse que se mantiene en vigor lo dispuesto por dicha Resolución, ya que la nueva norma que deroga el RD 2319/1993 disp.adic. 10ª recoge en su propio articulado la obligación en los mismos términos que en ella se contenía, si bien adaptándolo a la entidad que gestione la prestación.

Cuantía de la prestación de IT por contingencias comunes y profesionales

Con vigencia a partir del 1-1-2003 se modificó la regulación de la IT de los trabajadores autónomos en el sentido siguiente:

La cuantía diaria del subsidio es el resultado de aplicar a la base reguladora unos determinados porcentajes.

A tal efecto, la base reguladora de la prestación está constituida por la base de cotización del trabajador correspondiente al mes anterior al de la baja médica, dividida entre 30. Dicha base se mantiene durante todo el proceso de IT, incluidas las correspondientes recaídas, salvo que el interesado hubiese optado por una base de cotización de cuantía inferior, en cuyo caso se tiene en cuenta esta última.

Los porcentajes a aplicar son los siguientes:

- a) Con carácter general, desde el día 4º al 20º de la baja, ambos inclusive, el 60%. A partir del 21º, el 75%.
- b) En los supuestos en que el interesado hubiese optado por la cobertura de las contingencias profesionales, lo cual podrá realizar con efectos a partir del 1-1-2004, o las tenga cubiertas de forma obligatoria, y el subsidio se hubiese originado a

causa de un accidente de trabajo o de una enfermedad profesional, el 75% desde el día siguiente al de la baja.

Cobertura de las contingencias profesionales de los trabajadores autónomos

Con vigencia a partir del 1-1-2004, se aplica el desarrollo parlamentario que exigía la posibilidad de los trabajadores autónomos de mejorar su acción protectora incorporando la correspondiente a las contingencias profesionales, según lo dispuesto en la LGSS/94 disp.adic.34ª, introducida por la L53/2002. A tal efecto, se publica la norma referenciada que regula la cobertura de las contingencias profesionales de los trabajadores incluidos en el régimen especial de autónomos, definiendo qué se considera accidente de trabajo y enfermedad profesional.

Ello supone, por una parte, la posibilidad de optar por la cobertura de la incapacidad temporal no solo derivada de contingencias comunes, sino también de contingencias profesionales, y por otro las prestaciones que de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales se puedan devengar, que se recogen a continuación:

A) Accidentes de trabajo: Se considera accidente de trabajo, siempre que tengan conexión con el trabajo:

- 1) Los acaecidos en actos de salvamento.
- 2) Las lesiones que sufra el trabajador en el tiempo y lugar de trabajo.
- 3) Las enfermedades, no incluidas en la lista de enfermedades profesionales
- 4) Las enfermedades o defectos padecidos con anterioridad por el trabajador, que se agraven como consecuencia de la lesión constitutiva del accidente.
- 5) Las consecuencias del accidente que resulten modificadas por el accidente o tengan su origen en afecciones adquiridas en el nuevo medio en que se haya situado el paciente para su curación.

No impide la calificación del accidente como de trabajo la concurrencia de la culpabilidad civil o criminal de un tercero, salvo que no guarde relación alguna con el trabajo.

En cambio, no tiene la consideración de accidente de trabajo:

- los que sufra el trabajador al ir o al volver del trabajo;
- los que sean debidos a fuerza mayor extraña al trabajo;
- los que sean debidos a dolo o imprudencia temeraria del trabajador

B) Enfermedad profesional: Se considera enfermedad profesional la contraída a consecuencia del trabajo ejecutado en la actividad por la que está incluido en el régimen especial, que esté provocada por la acción de los elementos y sustancias y en las actividades contenidas en la lista de enfermedades profesionales (Rd1995/1978).

C) Acción protectora: Los trabajadores que hayan mejorado voluntariamente la acción protectora, siempre que previa o simultáneamente hayan optado por incluir la prestación de IT, incorporando las contingencias profesionales, tienen derecho a las prestaciones originadas por las mismas en igual forma que en el Régimen General, con las particularidades que aquí se exponen. Así, tienen derecho a las prestaciones siguientes:

- asistencia sanitaria;
- subsidio por incapacidad temporal;
- prestaciones por muerte y supervivencia;
- indemnizaciones a tanto alzado por lesiones permanentes, derivadas de contingencias profesionales, que no causen incapacidad.

A estos efectos se entiende por incapacidad permanente parcial para la profesión habitual la que, sin alcanzar el grado de total, ocasione al trabajador una disminución no inferior al 50% en su rendimiento normal para dicha profesión, sin impedirle la realización de las tareas fundamentales de aquella.

En el caso de incapacidad permanente total para la profesión habitual, el beneficiario tiene derecho a una cantidad a tanto alzado equivalente a 40 mensualidades de la base reguladora, o a una pensión vitalicia en los mismos términos que en el Régimen General.

No se aplica a estos trabajadores el recargo de prestaciones económicas en caso de accidente de trabajo o enfermedad profesional por falta de medidas de prevención de riesgos laborales.

Es requisito imprescindible para acceder a las prestaciones estar afiliado y en alta o situación asimilada al alta, y hallarse al corriente en el pago de las cuotas a la Seguridad Social, salvo para auxilio por defunción, cursándosele invitación para su abono en caso contrario.

La base reguladora para las prestaciones de incapacidad permanente y muerte y supervivencia derivadas de enfermedades profesionales, es equivalente a la base de cotización del trabajador en la fecha del hecho causante de la prestación.

Los trabajadores autónomos en alta en el régimen especial de la Seguridad Social el 1-1-2004 y que hubieran optado en dicha fecha por la cobertura de la prestación económica por IT, pueden optar por la cobertura de las contingencias profesionales dentro del plazo de los 2 meses siguientes a dicha fecha, surtiendo efectos desde el día de dicha opción y hasta el día en que finalice la opción por IT por contingencias comunes, aunque no coincida con un periodo de 3 años.

COTIZACIONES AÑO 2004

Base Mínima:	755,40 euros mensuales
Base Máxima:	2.731,50 euros mensuales
Base Máx. Trab. mayor de 49 años:	1.416,00 euros mensuales
Tipo C.C. (con I.T.):	29,80 %
Tipo C.C. (sin I.T.):	26,5%
Tipo A.T. y E.P. (con I.T.):	S/Tarifa Primas Anexo 2 R.D. 2930/1979, de 29.12
(1) Trabajadores con 30 o menos años de edad o mujeres con 45 o más años de edad: Base Mínima: 566,70 euros mensuales (opción alta inicial)	
(2) Tipo de Contingencias Comunes (I.T.) de trabajadores mayores de 65 años y 35 años cotizados (D.A. 32 L.G.S.S.): 3,30 %	

El Contrato de Agencia

Resumen de la "Jornada Informativa" sobre la Ley 12/199, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia impartida el 6 de noviembre de 2003 por Miguel A. Burgada Sanz (Letrado Asesor del Colegio de Cantabria)

Se entiende como Contrato de Agencia su definición: "la manera continuada y estable en el tiempo, con remuneración (carácter oneroso), sin asumir el riesgo y ventura de la operación". Tiene Carácter Mercantil de empresario a empresario. Y su duración tiende a perpetuarse en el tiempo. Carácter no formal puede ser oral, no se necesita un contrato escrito para que se produzca la relación laboral en el art.1254 del contrato de agencia dice: "cuando uno o varios consienten en comprometerse para hacer un trabajo a cambio de una remuneración.

Hay excepciones: cuando se asume el riesgo y ventura tiene que estar plasmado en el contrato (carácter constitutivo) sino el pacto será nulo, además se tiene que cobrar una comisión especial. Y no se puede justificar de ninguna manera. En cualquier momento de la relación se podrá pedir que se realice por escrito.

SEPARACIÓN DE FIGURAS RELACIONADAS CON EL AGENTE COMERCIAL

Contrato de Agencia ≠ Contrato de comisión

Diferencias:

- La estabilidad y permanencia entre Agentes Comerciales y el empresario. Tracto sucesivo. En cambio en el contrato de comisión es un acto u operación concreta. Tracto único, y no tiene por que tener una estabilidad.

Agente Comercial ≠ Agentes de la Propiedad Inmobiliaria

Tienen en común la Mediación o Corretaje: Poner en relación entre sí a las partes. Y hay tres cuestiones que les diferencian:

- Estabilidad y permanencia: el Agente de la Propiedad Inmobiliaria se desvincula una vez que cobra la comisión.
- No tiene determinación territorial-Indeterminación
- Solo retribución por comisión.

Agente Comercial ≠ Concesionarios y distribuidores

Diferencias:

- La exclusividad y la retribución son las diferencias fundamentales, el concesionario compra la mercancía. Su beneficio está en la diferencia entre el precio de compra con el de venta. Y en el Agente Comercial su beneficio esta en la comisión que recibe por su trabajo.

Agente Comercial ≠ Representante de Comercio

Diferencias:

Aunque sus funciones se parezcan el Agente Comercial es libre se organiza su trabajo mientras que el Representante de Comercio depende del empresario con el que trabaja: Relación laboral. Y se rigen no por el Contrato de Agencia sino por el Código de Comercio o por el Régimen especial de Representantes de comercio.

NORMAS DEL CONTRATO DE AGENCIA

Carácter imperativo de las normas del Contrato de Agencia esta sometido a la ley de Agencia. Esto quiere decir que aunque se pacte una condición por escrito y vaya en contra de la ley no tiene valor.

Hay normas exentas de imperatividad, son las que se negocian:

-Asunción o no del riesgo.

-Puede trabajar para varias empresas

-Exclusividad

-Plazos de preaviso en caso de extinción en el caso de tiempo indefinido un mes por cada año trabajado y como máximo seis meses.

Se pueden modificar las normas imperativas si las medidas se hacen en beneficio del agente como entrega de la comisión, plazo para el pago, reembolso de los gastos

no tendrá derecho dice la ley salvo que se pacte.

Aunque se haya firmado un papel en el que se renuncia a cualquier indemnización por clientela va contra la Ley de Agencia. Y no se aplicaría.

EXTINCIÓN DEL CONTRATO

Existen dos tipos de contratos referentes al periodo de duración:

- Contrato por Tiempo Determinado: no inferior al año de manera anticipada tres meses.

- Contrato Indefinido: sin límite de tiempo.

Los aspectos fundamentales:

*Se extingue cuando cualquiera de las dos partes da por zanjada la relación.

*Preaviso.

*Anticipada cuando se incumple por el empresario.

*Quiebra o suspensión no pierde sus derechos.

*Fallecimiento.

CONSECUENCIAS DE LA INDEMNIZACIÓN

Clientela se tiene que diferenciar entre contrato de duración determinada y de duración indefinida.

Indefinida si no se respeta el preaviso se aplica la Jurisprudencia indemnización equivalente a las comisiones de sumar las comisiones de los cinco últimos años y dividirlos entre cinco.

Daños y perjuicios de una inversión siguiendo ordenes del empresario (daño cesante).

Concesión equitativamente procedente de limitación de competencias, pérdida de comisión, otras circunstancias razonables y fundadas, antes hacía falta las tres pero ahora solo basta con una de ellas.

Servicio Fiscal

Condiciones Generales
de Contratación

La regulación de las condiciones generales de contratación pone de relieve la necesidad de para evitar abusos, y así, proteger los intereses económicos y sociales de las partes intervinientes en la contratación mercantil.

En principio, y ante la ausencia de regulación específica en esta materia, se tuvo que manifestar la Tribunal Constitucional, poniendo de relieve la competencia exclusiva del Estado para regularlas, y estableciendo que "se entienden que son abusivas las condiciones que entrañan en el contrato una posición de desequilibrio en el comportamiento contractual, en perjuicio de los consumidores y la regulación de las condiciones generales de contratación o de las modalidades contractuales, corresponde al legislador estatal."

Actualmente, en nuestro derecho, además del exhaustivo artículo 10 de la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios, que establece los requisitos que deben cumplir las cláusulas, condiciones o estipulaciones que, con carácter general, se apliquen a la oferta, promoción o venta de productos o servicios, incluidos los que faciliten las Administraciones Públicas y las entidades y empresas de ellas dependientes, tenemos la nueva Ley 23/2003 de Garantías en la venta de bienes de consumo.

Por el art. 10 de la LG defensa de consumidores y usuarios, los contratos entre las partes deben caracterizarse por su concreción, claridad y sencillez en la redacción, con limitaciones en los reenvíos que se realicen en el texto, debe entregarse justificante de la operación al interesado, y se excluyen expresamente las cláusulas abusivas.

Por otra parte, la Ley de Garantías en la venta de bienes de consumo tiene por objeto facilitar al consumidor distintas opciones para exigir el saneamiento cuando el bien adquirido no sea conforme con el contrato, dándole la opción de exigir la reparación por la sustitución del bien, salvo que ésta resulte imposible o desproporcionada. Cuando la reparación o la sustitución no fueran posibles o resulten infructuosas, el consumidor podrá exigir la rebaja del precio o la resolución del contrato.

La Ley afecta al vendedor que, en el marco de su actividad profesional, entregue al adquirente bienes destinados al consumo privado que sean conformes con el contrato de compraventa. Queda, pues excluida de esta Ley, la venta entre

particulares.

Se reconoce un plazo de dos años, a partir del momento de compra para que el consumidor pueda hacer efectivos estos derechos (en el caso de bienes de segunda mano se podrá pactar un plazo menor no inferior a un año) y un plazo de tres años, también contado a partir del momento de la compra, para que pueda ejercitar, en su caso, las acciones legales oportunas.

La reparación y la sustitución se ajustarán a las siguientes reglas:

a. Serán gratuitas para el consumidor.

b. Deberán llevarse a cabo en un plazo razonable.

c. Suspende el cómputo de los plazos a que se refiere el artículo 9 de la Ley. El período de suspensión comenzará desde que el consumidor ponga el bien a disposición del vendedor y concluirá con la entrega al consumidor del bien ya reparado. Durante los seis meses posteriores a la entrega del

bien reparado, el vendedor responderá de las faltas de conformidad que motivaron la reparación, presumiéndose que se trata de la misma falta de conformidad cuando se reproduzcan en el bien defectos del mismo origen que los inicialmente manifestados.

d. La sustitución suspende los plazos de reclamación.

e. Si concluida la reparación y entregado el bien, éste sigue siendo no conforme con el contrato, el comprador podrá exigir la sustitución del bien, dentro de los límites establecidos en la propia Ley, o la rebaja del precio o la resolución del contrato en los términos de la misma.

f. Si la sustitución no lograra poner el bien en conformidad con el contrato, el comprador podrá exigir la reparación del bien, dentro de los límites establecidos en la propia Ley, o la rebaja del precio o la resolución del contrato en los términos de la misma.

g. El consumidor no podrá exigir la sustitución en el caso de bienes no fungibles, ni tampoco cuando se trate de bienes de segunda mano.

Por lo que se refiere a la garantía comercial, debe figurar en un documento escrito en el que se establezcan, de manera clara, los elementos esenciales necesarios para su aplicación. La publicidad relativa a la garantía se considera que forma parte integrante de las condiciones de ésta.

**María Jesús
Cantera**

Aesora Fiscal del Consejo General

Servicio Jurídico

Nueva Ley
de Firma Electrónica

El próximo 20 de marzo de 2004, entrará en vigor la nueva Ley de Firma Electrónica, (Ley 59/2003), que puede consultarse en el B.O.E. de 20 de diciembre de 2003.

En breve, esta Ley tiene por objeto ampliar la eficacia jurídica de la firma electrónica y la prestación de servicios de certificación, promoviendo un uso mas generalizado de la firma electrónica como instrumento generador de confianza en las comunicaciones telemáticas y como dinamizador de la Administración y comercio electrónicos.

Como ya conocemos, y de forma extremadamente resumida, la firma electrónica es un conjunto de caracteres alfanuméricos elaborados por un programa

informático, que junto a otros datos, también de carácter electrónico, permiten la identificación del firmante exclusivamente por el correcto y legítimo destinatario del mensaje, al poseer éste último la clave pública para la descryptación de la firma.

Para el Agente comercial tiene múltiples aplicaciones, ya que puede ser utilizada tanto en sus relaciones con la Administración Pública, por ejemplo en la presentación y pago de impuestos, como para el desarrollo del comercio electrónico, la realización de pedidos o la emisión de facturas.

Destacamos algunos aspectos de esta Ley:

- Se atribuye a la firma electrónica reconocida los mismos efectos jurídicos que a la firma manuscrita. Esta firma electrónica reconocida es, en la práctica, la que la anterior Ley denominaba firma electrónica avanzada, reservándose ahora esta denominación de firma electrónica avanzada para aquella firma que sin ser reconocida permite identificar al firmante y detectar cualquier cambio ulterior en los datos firmados.

Sin embargo, no se negarán efectos jurídicos a los documentos con firma electrónica no reconocida y no avanzada que será admisible en juicio como prueba documental, aunque su valor será el que el Juez le otorgue, como cualquier otro tipo de prueba.

- Se regula el llamado Documento Nacional de Identidad Electrónico, que no sólo permite acreditar la identidad del titular sino que posibilita la firma digital de documentos electrónicos. En él está trabajando el Ministerio de Interior, encargado de su paulatina implantación en todo el territorio nacional.

- Se permite que las personas jurídicas posean certificados electrónicos, posibilidad vetada en la anterior Ley, excepto para el pago de tributos. Este nuevo tipo

de certificado va a permitir extender el uso de la firma electrónica a las pymes.

Como resortes de seguridad jurídica, la Ley exige una especial legitimación a las personas físicas que soliciten expedición de certificados y les obliga a responsabilizarse de la custodia de datos de creación de firma electrónica asociados a dichos certificados, sin perjuicio de que puedan ser utilizados por otras personas físicas vinculadas a la sociedad.

- Flexibiliza y abre al mercado la prestación de servicios de certificación, remitiendo la Ley de protección de datos de Carácter personal en lo relativo al tratamiento de éstos por parte de los prestadores de los mismos.

La Ley se completa con un sistema de supervisión y control de los prestadores de servicios de certificación y de infracciones y sanciones. Finalmente "aprovecha" como ya es costumbre en el legislador, para realizar algunos retoques en la Ley 32/2002 de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico, tipificando nuevas infracciones y sanciones.

**Francisco
Aparicio Valls**

Aesor Jurídico del Consejo

Circulares

CIRCULAR Nº 2001: IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS
CIRCULAR Nº 2002: CONCURSO EXPOSICIÓN DE CERÁMICA.- Colegio de Castellón
CIRCULAR Nº 2003: DÍA DEL AGENTE COMERCIAL EN VALLADOLID
CIRCULAR Nº 2004: MEJORAS EN EL SERVICIO DE CORREO ELECTRÓNICO
CIRCULAR Nº 2005: CURSO FORMACIÓN NUEVOS AGENTES COMERCIALES.- Colegio de Burgos
CIRCULAR Nº 2006: LEY DE GARANTÍAS EN LA VENTA DE BIENES DE CONSUMO
CIRCULAR Nº 2007: EXENCIÓN PRESENTACIÓN IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
CIRCULAR Nº 2008: MEJORAS EN EL SER-

VICIO DE CORREO ELECTRÓNICO.- CONTINUACIÓN
CIRCULAR Nº 2009: INFORME ASESORÍA FISCAL.- FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA (CONTINUACION)
CIRCULAR Nº 2010: NO OPERATIVIDAD REGISTRO DE MOROSOS
CIRCULAR Nº 2011: RESUMEN CIRCULARES SEPTIEMBRE/2003
CIRCULAR Nº 2012: - CIRCULARES - ENVÍO CD 3er Trimestre 2003
CIRCULAR Nº 2013: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- Colegio de OVIEDO
CIRCULAR Nº 2014: RECOL NETWORKS, S.A. (CONTINUACIÓN)
CIRCULAR Nº 2015: MODIFICACION DEL REGLAMENTO DEL SERVICIO JURIDICO

NACIONAL Y TRABAJOS PARA LA MODIFICACIÓN DE LA LEY DE AGENCIA
CIRCULAR Nº 2016: VI CONCURSO EXPOSICION DE PINTURA "JOSE LUIS CABEZON".- COLEGIO DE ALICANTE
CIRCULAR Nº 2017: MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DEL SERVICIO JURIDICO NACIONAL
CIRCULAR Nº 2018: MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DEL SERVICIO JURIDICO NACIONAL.- RECTIFICACION
CIRCULAR Nº 2019: - CURSO SUPERIOR DE AGENTE COMERCIAL.- COLEGIO DE SALAMANCA
CIRCULAR Nº 2020: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SALAMANCA
CIRCULAR Nº 2021: INFORME ASESORIA FISCAL.- MODIFICACION REGIMEN ESPE-

CIAL DE TRABAJADORES AUTONOMOS
CIRCULAR Nº 2022: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LUGO
CIRCULAR Nº 2023: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CÓRDOBA
CIRCULAR Nº 2024: INCORPORACIÓN A LA COLEGIACIÓN DE COLECTIVOS
CIRCULAR Nº 2025: INFORME ASESORIA FISCAL.- MODIFICACIÓN REGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS.- CONTINUACIÓN
CIRCULAR Nº 2026: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VALENCIA
CIRCULAR Nº 2027: INFORMACION

FISCAL -IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS
CIRCULAR Nº 2028: INFORME ASESORIA FISCAL -APLICACIÓN PRÁCTICA A LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE LA LEY ORGANICA DE PROTECCION DE DATOS
CIRCULAR Nº 2029: RESUMEN CIRCULARES MES OCTUBRE/2003
CIRCULAR Nº 2030: JORNADA SOBRE EL CONTRATO DE AGENCIA.- COLEGIO DE SANTANDER
CIRCULAR Nº 2031: SERVICIO JURIDICO NACIONAL
CIRCULAR Nº 2032: ASAMBLEA DE PRESIDENTES DE COLEGIOS

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

La Constitución Española, de la que se ha celebrado recientemente su 25º aniversario, proclama en su **Artículo 47**, correspondiente al **Título I** dedicado a los derechos y deberes fundamentales, que **Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada**. Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación. La participación en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos.

No cabe duda de que en estos momentos el contenido del artículo 47 más que una realidad es una utopía, debido a los precios que actualmente tienen las viviendas ya que si la compra de nuestra vivienda dependiera de nuestra capacidad de ahorro no podríamos alcanzar este propósito nunca. Por esta razón, la mayor parte de los ciudadanos ha de recurrir a terceros para poder financiar su compra, especialmente a través de entidades financieras dedicadas expresamente a prestar dinero a través de préstamos hipotecarios.

Con todo ello y a pesar del precio de las viviendas, el volumen de préstamos hipotecarios solicitado por los consumidores españoles ha crecido en el último trimestre del año a un fuerte ritmo. Este crecimiento supone un incremento del 22,8% en relación con el mismo periodo del año pasado. Y todo ello a pesar de las advertencias de los expertos sobre una posible subida de los tipos de interés.

Las épocas de bonanza económica de un país y la confianza en el futuro favorecen el incremento del consumo hipotecario. Además, a esto hay que añadirle el momento económico por el que pasan los tipos de interés que se encuentran en mínimos históricos por lo que son asumibles fácilmente y suponen una ventaja añadida a la hora de tomar la decisión de adquirir una vivienda.

Ante esta demanda, las entidades financieras, de acuerdo con la ley vigente, disponen de diferentes posibilidades de préstamos hipotecarios que se adaptan a las necesidades particulares de cada persona. Cada entidad define su estrategia, bien comercializando productos novedosos facilitando la entrada y salida de los clientes en la operación y adaptando su oferta a las posibilidades reales de pago, o bien proporcionando precios atractivos.

Así, han aparecido en el mercado diversos tipos de hipotecas: sin cuotas el primer año, 14 cuotas anuales, posibilidad de congelar los pagos por ciertos periodos de tiempo a lo largo de su vigencia, retrocesión de parte del nominal al vencimiento, hipotecas mixtas (interés fijo los primeros años y variable el resto) que son las grandes apuestas de los Bancos, etc.

Ante esta proliferación de ofertas, merece la pena considerar otros factores que pueden incidir en el coste total de la hipoteca, como pueden ser los costes iniciales, las revisiones posteriores o la penalización por la cancelación anticipada de la operación. De estos factores, el más importante es el citado en segundo lugar; las revisiones de los tipos son la arquitectura que marcará el futuro de la operación, mientras que los otros dos solo aparecen una vez.

Para acertar, lo más importante es negociar un tipo de referencia que sea esencialmente ajustado a la situación real del mercado y que recoja sus oscilaciones lo antes posible. Con este criterio, no sería temerario decir que la referencia más interesante para el firmante es el EURIBOR.

Además de la posibilidad de formalizar un nuevo préstamo hipotecario, la Ley 2/94 sobre Subrogación de Hipotecas permite modificar el préstamo hipotecario existente con el fin de aliviar la parte dedicada al coste de la financiación de la vivienda que soporta la economía familiar.

Esta Ley, a la vez que permite el cambio de deudor sin afectar a la garantía, incide sobre varios aspectos del contrato hipotecario. Por una parte, reduciendo los gastos e impuestos que afectan al cambio de préstamo. Por otra, limitando las comisiones que aplican las entidades para evitar la fuga de operaciones. Igualmente abre la posibilidad de mejorar las condiciones de la operación dentro de la misma entidad tanto en el precio como en el plazo del vencimiento.

Formalización del Préstamo

Los pasos a seguir para obtener un préstamo hipotecario son sencillos. Hay que dirigirse a una entidad financiera y formular la solicitud, concretando el importe solicitado. El plazo se establece dependiendo generalmente del importe de las cuotas a pagar mensualmente, debiendo adaptarse a las posibilidades reales de pago para no sentirnos agobiados.

La documentación que hay que aportar suele ser una declaración de bienes, certificado de ingresos y copia de la declaración de la renta al objeto de analizar la petición con objetividad. Las entidades financieras solicitan realizar una tasación de la vivienda para conocer su valor de mercado. La cantidad que establece la tasación será fundamental para determinar la cantidad solicitada. Generalmente las entidades suelen conceder hasta un 80% del valor de tasación. Una vez analizada la operación (el plazo para ello debe ser lo más breve posible) se comunicará la decisión adoptada. Si ha sido aprobada, se señalará día y hora para realizar la compraventa o subrogación y firmar la minuta contractual correspondiente ante fedatario público.

Es conveniente advertir que en la negociación de un préstamo hipotecario es muy importante conocer, antes de firmar la operación, las características y condiciones del mismo, así como los gastos que comporta.

Así, el **Grupo Banco Popular** (Banco Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Castilla, Banco de Galicia, Banco de Vasconia y Banco de Crédito Balear) con el que el Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España mantiene un acuerdo de colaboración, nos ofrece su nueva modalidad de préstamo denominada Hipoteca Oro Plus Colectivos dirigida a los Agentes Comerciales.

Hipoteca Oro Plus Colectivos

Elige como quieres vivir y el Grupo Banco Popular te lo pone fácil con la Hipoteca Oro Plus Colectivos ya que se trata de un préstamo hipotecario mixto con un interés fijo los tres primeros años y variable el resto revisable anualmente, permitiendo devolver el capital solicitado en un plazo máximo de 30 años. Y además:

- Facilitan hasta el **80%** del valor de tasación.
- Interés fijo durante los tres primeros años del **2,75%**
- Resto de años, interés variable: **Euribor + 0,75 puntos** (revisión anual, tipo mínimo 3,25%), si domicilias tu nómina o seguros sociales, tres recibos de suministros, suscribes el Plan de Pensiones de Agentes Comerciales, contratas el seguro Allianz Hogar y la tarjeta Visa Agentes Comerciales.
- Comisión única de apertura del **0,90%**.
- Exento de comisión por cancelación total o parcial.

Si contratas la hipoteca antes del 31 de marzo de 2004, **el Banco se hace cargo de los gastos de la tasación de la vivienda.**

Además, nos ofrece unas excelentes condiciones para la Subrogación de nuestro préstamo:

- Facilitan el mismo importe de tu actual hipoteca.
- Interés variable desde el primer año: **Euribor + 0,75 puntos** (revisión anual, sin mínimos), si domicilias tu nómina o seguros sociales, tres recibos de suministros, suscribes el Plan de Pensiones de Agentes Comerciales, contratas el seguro Allianz Hogar y la tarjeta Visa Agentes Comerciales.
- Sin comisión de apertura.
- Exento de comisión por cancelación total o parcial.

Y si estas condiciones son mejores que las que tienes contratadas en otra entidad financiera, **el Grupo Banco Popular te lo pone fácil ya que ahora y hasta el próximo día 31 de marzo de 2004, se hace cargo de todos los gastos que ocasione la subrogación de tu préstamo: tasación, notario, registro y gestoría.**



ELIJA
CÓMO
QUIERE
VIVIR

HIPOTECA ORO PLUS

Oferta dirigida al
COLECTIVO DE
AGENTES COMERCIALES



ELIJA
CÓMO
QUIERE
VIVIR

HIPOTECA ORO PLUS

Oferta dirigida al
COLECTIVO DE
AGENTES COMERCIALES

SE LO PONEMOS FÁCIL

INFÓRMASE EN CUALQUIER SUCURSAL
DEL GRUPO BANCO POPULAR
O EN EL TELÉFONO 902 301 000

GRUPO BANCO POPULAR

BANCO POPULAR ESPAÑOL BANCO DE ANDALUCÍA BANCO DE CASTILLA
BANCO DE CRÉDITO BALEAR BANCO DE GALICIA BANCO DE VASCONIA

www.bancopopular.es

Actos Colegiales

COLEGIO DE A CORUÑA.

PRIMER TRIMESTRE 2004

CONFERENCIA "HISTORIA DE LA CORUÑA A TRAVÉS DEL TIEMPO".

La tercera semana del mes de enero tendrá lugar en el Salón de Actos del Colegio, en colaboración con el Club Amigos de la Unesco, una conferencia a cargo de D. Felipe Senén, arqueólogo, técnico de Cultura de la Diputación de A Coruña y expresidente del Museo Arqueológico de A Coruña.

CHARLA-COLOQUIO A CARGO DE D. ANTÓN POMBO RODRÍGUEZ.

En el mes de febrero tendrá lugar en el Salón de Actos del Colegio una charla - coloquio a cargo de D. Antón Pombo Rodríguez, Presidente de la Asociación Galega de Amigos del Camino de Santiago. Fecha sin determinar.

CONFERENCIA "NOVEDADES IMPOSITIVAS DEL 2004".

El asesor fiscal del Colegio, D. Ricardo Palleiro, impartirá en el mes de marzo una conferencia sobre las novedades impositivas del 2004 y su influencia en la actividad económica del agente comercial.

V FERIA PROFESIONAL DEL MUEBLE DE GALICIA.

El Colegio estará representado en la V Edición de la Feria Profesional del Mueble de Galicia que tendrá lugar en A Estrada del 25 al 28 de marzo.

COLEGIO DE ALCOY:

El 17 de diciembre, con motivo de la festividad de la Patrona, la Virgen de la Esperanza, el Conseller de Industria, Comercio y Turismo, Miguel Peralta, inauguró un monumento del escultor José Candela, en homenaje al Agente Comercial. Al acto asistieron el alcalde de Alcoy, Jorge Sedano, y el presidente del Colegio de Alcoy, Roberto Blanes, quién ante numerosos representantes del colectivo calificó la jornada de "histórica" y definió al Agente Comercial como "una figura imprescindible para la economía".

Al finalizar el acto, el Colegio celebró una comida en el transcurso de la cual se hizo entrega al empresario de Banyeres, Jorge Mataix Sempere, del diploma que le acreditaba como Colegiado de Honor. Esa misma tarde se celebró una misa en honor de la Patrona.

COLEGIO DE CÁCERES:

El 13 de diciembre, en los locales de un conocido restaurante, el Colegio de Cáceres celebró, como todos los años, la cena de gala, en honor la Patrona la Virgen de la Esperanza.

En un ambiente de fraternidad y compañerismo, se unieron un gran numero de Colegiados con sus respectivas familias para celebrar dicho acto. Al finalizar la cena, el Presidente D. Saturnino Jiménez Díaz, dirigió unas palabras muy sentidas a los que se encontraban presentes y a continuación hizo entrega de una placa al Colegiado más antiguo del Colegio, como celebración por los cincuenta y cinco años de antigüedad en la Colegiación, y que este año le correspondió a Don Jerónimo Sánchez Solís, de Torrecilla de la Tiesa.



Asimismo, también se le hizo entrega de un Diploma y Emblema del Colegio en Plata, por sus veinticinco años de antigüedad en la Colegiación a Don Ángel Delgado Gil, querido compañero de Plasencia.



Al finalizar todos estos actos tan entrañables, se realizó un sorteo de numerosos regalos, entre los asistentes a la cena, lo que logro realzar aun más dicho Acto.

COLEGIO DE CÁDIZ:

ACUERDO CON EL AYUNTAMIENTO DE SAN FERNANDO.

El Alcalde de la Ciudad de San Fernando recibió en fechas pasadas a una representación de la Junta directiva del Colegio de Agentes Comerciales, de la cual recibió las peticiones referentes a las necesidades del colectivo en la ciudad y sobre la capacidad del Colegio como fuente generadora de empleo.

Estas gestiones se han traducido en un posterior encuentro con el responsable del Instituto Municipal de Promoción Isleña, IMPI. En este encuentro se estudió la aportación que el Colegio puede hacer a la generación de profesionales y las perspectivas de desarrollo profesional que nuestra profesión tiene.

Fruto de todo ello es la materialización de un acuerdo de colaboración tanto a nivel formativo como de selección de personal y promoción del colegio entre el colectivo de personas que buscan su incorporación al mundo laboral.

REVISTA COLEGIAL

Se consolida la publicación colegial "PROFESIONALES DE LA VENTA", con la aparición de su segundo número, esta publicación de tirada semestral, es la ventana pública por la que el Colegio Provincial de Cádiz, se muestra a la sociedad con el fin de dar a conocer nuestra profesión, las actividades que realizamos y todas las ventajas que nuestra profesión tiene.

En este número podemos destacar los artículos referentes a la mesa redonda celebrada en la UNED, con el título "El Agente Comercial, Un mundo sin fronteras", los artículos desarrollados por las distintas asesorías, fiscal, jurídica e informática, así como los distintos artículos de compañeros y colaboradores que con su participación hacen que esta publicación tenga una gran riqueza de contenidos.

Agradecer desde estas líneas la carta de nuestro presidente D. José Moltó, llena de palabras de apoyo y aliento.

Esperamos que esta publicación llegue a hacerse un hueco entre todos los compañeros y sirva de referente a los que quieran acercarse a nuestra profesión y convertirse en verdaderos "PROFESIONALES DE LA VENTA".

WEB COLEGIAL

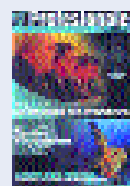
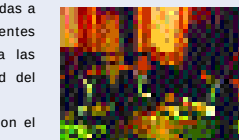
Está ya a disposición de toda la Colegiación el sitio web del Colegio de Agentes Comerciales de la Provincia de Cádiz.

Esta web nace como complemento a las acciones de promoción que este colegio esta realizando para el conocimiento y difusión de nuestra profesión.

En este sitio se pretende dar a los colegiados herramientas útiles para el desarrollo de la profesión como una lista de las fiestas en las localidades de la Provincia, enlaces con el Instituto Nacional de Meteorología y con la Dirección General de Tráfico para las previsiones del tiempo y el estado de carreteras, un enlace con un antivirus gratuito en línea y una serie de servicios que estan en constante crecimiento.

Esperamos que este sitio web sea de utilidad para todos y poder contar con la colaboración de todos los compañeros.

<http://www.cgac.es/colegios/cadiz>



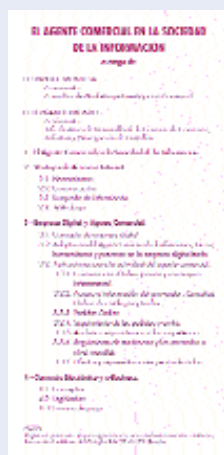
COLEGIO DE CANTABRIA:

El 6 de noviembre, en colaboración con la Cámara de Comercio de Cantabria, el Colegio organizó una jornada informativa sobre "El Contrato de Agencia, Ley 12/1992, de 27 de mayo", impartida por D. Miguel A. Burgada Sanz, letrado asesor del Colegio, con una participación de asistentes. (El resumen de la misma se reproduce en las páginas interiores de esta Gaceta).

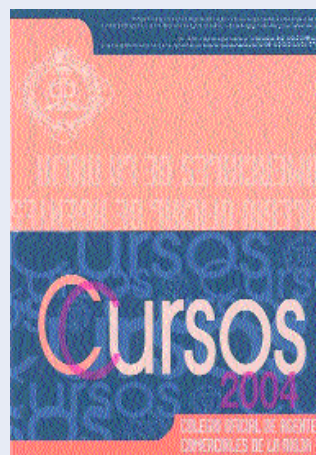


COLEGIO DE CASTELLÓN:

El 24 de octubre, el Colegio organizó una charla-coloquio sobre el Agente Comercial y la Sociedad de la Información.



2004: Cursos



Curso	Fecha	Horario	Curso	Fecha	Horario
ENERO	17 de 18	Curso West Berlin	ENERO	17 de 18	Curso West Berlin
FEBRERO	17 de 18	Curso West Berlin	FEBRERO	17 de 18	Curso West Berlin
MARZO	17 de 18	Curso West Berlin	MARZO	17 de 18	Curso West Berlin
ABRIL	17 de 18	Curso West Berlin	ABRIL	17 de 18	Curso West Berlin
MAYO	17 de 18	Curso West Berlin	MAYO	17 de 18	Curso West Berlin
JUNIO	17 de 18	Curso West Berlin	JUNIO	17 de 18	Curso West Berlin
JULIO-AGOSTO	LIBRE		JULIO-AGOSTO	LIBRE	
SEPTIEMBRE	17 de 18	Curso West Berlin	SEPTIEMBRE	17 de 18	Curso West Berlin
OCTUBRE	17 de 18	Curso West Berlin	OCTUBRE	17 de 18	Curso West Berlin
NOVIEMBRE	17 de 18	Curso West Berlin	NOVIEMBRE	17 de 18	Curso West Berlin

En noviembre, se entregaron los premios del Concurso de Cerámica que anualmente viene celebrando el Colegio. En esta edición, la exposición de los concursantes se celebró en la Librería Argot de Castellón.



COLEGIO DE VALENCIA:



COLEGIO DE GIJÓN:

El 1º de enero de 2004 entra en vigor un convenio con la agencia de viajes Marsans consiguiendo un descuento del 4 % para los Agentes Comerciales de Gijón.

Dentro de la acción formativa del Colegio también se convino con la Empresa Tecnogestión Principado SL en firmar un acuerdo de colaboración referente a promocionar la formación de nuevos agentes con el Certificado de Profesionalidad de Agente Comercial, subvencionados por el plan ForMin, Formación comarcas Mineras, y organizar acciones para reciclar a los colegiados ejercientes.

Igualmente en el ámbito de las comunicaciones, la empresa Amena hace una oferta especial a los Agentes Comerciales Colegiados de Gijón.

COLEGIO DE LA RIOJA:

Diciembre 2003: a lo largo del mes el Colegio realizó una exposición abierta al público con obras del artista logroñés Fernando Buzarra.

