



EDITA LA
FUNDACIÓN DE LOS
AGENTES COMERCIALES



“Sin Agente Comercial no hay Comercio”

La gaceta del Agente Comercial

Fundación de
los Agentes
Comerciales

C/ Goya, 55
Madrid-28001

91 436 36 50

Fax: 91 577 00 84

http://www.cgac.es

E-mail:

fundacion@cgac.es

consejo@cgac.es

Publicación al servicio de los Agentes Comerciales Colegiados

Número 32 - Abril 2003

AÑO VIII - Tirada: 50.000 ejemplares

SUMARIO

ARTÍCULOS

- 4, 5 y 7. **Diversos artículos con información de actualidad económica, empresarial y financiera.**
12. **Planes de Pensiones.**
14 y 15. **Tecnología móvil para el Agente Comercial: el PDA como herramienta de trabajo para llevar tu negocio en la palma de la mano.**

ENTREVISTAS

- 2 y 3. **Eduardo Zaplana, Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales**

SERVICIOS

6. **Servicio Fiscal: El vehículo como gasto deducible en el IRPF.**
Servicio Jurídico: Acercamiento de la Administración a los ciudadanos.
Circulares.
8 y 9. **CEDAC: Cursos Profesionales y de Empleo Público.**
10 y 11. **Mercado del Agente**
13. **Actos Colegiales**

ENTREVISTA CON EDUARDO ZAPLANA



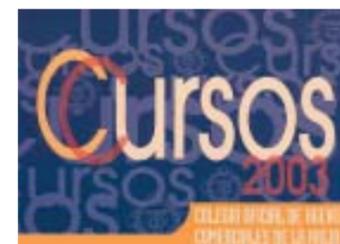
Reproducción literal de la entrevista concedida para el periódico del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia, Acción Colegial, I Trimestre de 2003 nº 7 (Páginas 2 y 3)



El 28 de marzo se celebró en Valencia las VII JORNADA DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL. El acto tuvo lugar en el Centro de Negocios Luis Vives, Cámara de Comercio de Valencia, ante un nutrido número de asistentes. (Pág. 7)



El Colegio de La Rioja ha comenzado a desarrollar el programa de cursos y conferencias 2003. Estos ciclos anuales, tienen como objetivo fomentar la formación de los profesionales de la Agencia



Comercial para responder adecuadamente a las demandas del mercado de trabajo, y la asistencia es gratuita para todos los Agentes Comerciales (Pág. 13)



EDUARDO ZAPLANA

Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales



"2003 es el año de los trabajadores autónomos"

El Ministro de Trabajo destaca la excelente situación de la economía valenciana

El Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, Eduardo Zaplana, destaca en las páginas de Acción Colegial el papel de la economía valenciana en España, caracterizada por su dinamismo, madurez y competitividad, que cuenta con la confianza de los mercados y con una importante horizonte de futuro. Zaplana desvela en esta entrevista las últimas novedades en materia laboral que afectan a los trabajadores autónomos y, en concreto, a los agentes comerciales colegiados.

Nacido en Cartagena el 3 de abril de 1956. Casado. Tres hijos.

Estudió Derecho en la Universidad de Valencia y en la Universidad de Alicante, donde se licenció. Como abogado se especializó en asesoramiento a empresas. Ejerció como abogado hasta 1991 en que pasó a dedicarse exclusivamente a la política.

En el período entre 1977 y 1982 estuvo dedicado a la política activa en el partido Unión de Centro Democrático (UCD). Y fue miembro de la Ejecutiva Nacional de la organización juvenil de UCD.

Fue elegido Secretario General y Secretario de Organización de UCD en la Provincia de Alicante.

Fue miembro del Gabinete Técnico del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones.

Tras la desaparición de UCD ejerció como abogado y mantuvo contactos con movimientos políticos liberales.

En 1990 fue elegido Presidente del Partido Popular en la Provincia de Alicante.

En 1991 se presentó a Diputado en las Cortes Valencianas por Alicante y también fue candidato a la Alcaldía de Benidorm.

En las Cortes Valencianas fue elegido Portavoz del Grupo Parlamentario Popular.

De 1991 a 1994 fue Alcalde de Benidorm, del que dimitió para dedicarse a la actividad del Partido Popular de la Comunidad Valenciana.

El 26 de noviembre de 1993, fue elegido Presidente Regional del Partido Popular de la Comunidad Valenciana.

El 13 de septiembre de 1993, fue elegido por unanimidad, Presidente y Portavoz del Grupo Popular en las Cortes Valencianas y candidato a la Presidencia del Partido Popular en la Comunidad Valenciana.

Fue Vicepresidente y luego Presidente de la Comisión de Turismo de la Federación Valenciana de Municipios y Provincias.

Fue Vicepresidente de la Comisión de Turismo de la F.E.M.P.

Se presenta como candidato a la Presidencia de la Generalitat Valenciana por el Partido Popular en las elecciones autonómicas del 28 de mayo de 1995.

Presidente de la Generalitat Valenciana (julio 1995 - julio 2002).

Desde septiembre de 1995 es Presidente de la Comisión 3 de Transportes y Redes de Comunicaciones del Comité de las Regiones.

Presidente de la Comisión I de Política Regional del Comité de las Regiones de la Unión Europea.

Es miembro de la Ejecutiva Nacional del PP.

Ponente del XIII Congreso Nacional del PP. "La España de las Oportunidades".

Presidente del XIV Congreso Nacional del PP en enero de 2002.

Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales desde julio de 2002.

Puede decirse que este año será el año de los autónomos, ¿cómo valora la medida por la que los autónomos cobrarán la baja por enfermedad a partir del cuarto día en lugar del dieciseisavo como hasta ahora?

Estoy totalmente de acuerdo. El 2003, sin ningún género de dudas, va a ser un año muy importante para avanzar en la protección de los trabajadores autónomos.

En el Gobierno pensamos que todos los ciudadanos y ciudadanas de este país, independientemente del sector o actividad en el que desarrollen su labor profesional, deben contar con un régimen de protección social semejante.

Por ello, la valoración que hago de la medida por la que usted me pregunta, y del resto de cuantas hemos adoptado, es muy positiva. Llevamos varios años apostando por la aproximación entre los regímenes de protección social, creo sinceramente que hemos avanzado mucho y que estamos corrigiendo una situación injusta.

Puede decirse que desde enero los autónomos han dejado de ser los grandes olvidados entre la ciudadanía, en este sentido ¿cuáles serán los ejes de la protección social este año?

Como le decía, desde que gobierna el Partido Popular se están tomando las medidas necesarias para corregir una situación de manifiesta injusticia como la que padecían los trabajadores autónomos. Hoy no puede decirse que éstos sean los grandes olvidados. Los autónomos han encontrado en éste a un Gobierno que responde a sus preocupaciones con soluciones. Por ello, el próximo año vamos a introducir dos medidas largamente reivindicadas por los autónomos: la incorporación de forma voluntaria de la cobertura por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y el reconocimiento de la prestación por incapacidad permanente total cualificada cuando el trabajador tenga 55 o más años y no ejerza una actividad ni sea titular de un establecimiento mercantil o industrial.

Dos medidas que se completarán con otras que está estudiando el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales como las destinadas a hacer más compatible el trabajo autónomo con el trabajo por cuenta ajena a tiempo parcial, las que tienen como objetivo hacer más fácil a los jóvenes ser autónomos o las que persiguen facilitar la contratación de familiares hasta

el segundo grado.

¿Qué requisitos necesitarán cumplir los autónomos para tener derecho a paro?

Sabe usted que la actual configuración de la prestación por desempleo parte de un concepto básico: proteger al trabajador por cuenta ajena cuando se extinga su relación laboral, un concepto que no es

PATRONATO DE LA FUNDACION DE LOS AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Vicepresidente

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

Secretario

José A. Blanco de Lara (Consejo General)

Tesorero

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

Patronos

Manuel Arrizabalaga García (Andalucía), 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 Rifá Sais (Cataluña), Saturnino Jimenez Díaz (Extremadura),

Orencio Martínez Conde (Galicia)

Juan José Lopez Sorrosal (La Rioja), Enrique Pintado Villa

(Madrid),

José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra)

Luis Larrubide Moreno (País Vasco), Enrique Rigo Medrano

(Valencia).

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

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 00 84

Los agenteCalamidades de todo tipo nos dan los buenos días cada mañana al leer los periódicos. Los Agentes Comerciales colegiados, siempre en las carreteras, de un lugar para otro, sabemos más que nadie de este tipo de desgracias porque vivimos expuestos a ellas. Cientos de viajes al año en tren, avión o coche para hacer nuestro trabajo. Muchas veces ni siquiera nos paramos a pensarlo porque llega un punto que no nos permite apreciarlo, pero lo cierto es que la sociedad se deteriora sin que la mayoría de las veces movamos un dedo para remediarlo.

Valores como la convivencia, la tolerancia o la paz, a veces nos suenan lejanos. En nuestra mano está poder hacer algo por cambiar el curso de la historia, por luchar para que dicha convivencia llegue a todos los rincones del mundo. Ese esfuerzo debe comenzar por la educación y el ejemplo a lo más pequeños, en sus manos está el futuro y ellos son los herederos de las consecuencias de las guerras, las injusticias y los desastres que nos sacuden en la actualidad. Debemos vigilar más todo lo que a estos niños les envuelve en su vida cotidiana. Horas y horas delante del televisor, bombardeados con mensajes bélicos, discriminatorios y agresivos. Videojuegos con contenido claramente violento. Un ambiente, en definitiva, nada prometedor. La educación es la base de todo y de nosotros depende.

Podemos aprovechar nuestra experiencia como viajeros y conocedores de mundo gracias a nuestro trabajo para abogar por que la paz llegue a todos los rincones del mundo. Nuestra profesión, desde hace siglos, con el baúl a cuestas y de fonda en fonda, hasta la actualidad, cada día en una ciudad distinta, en un mundo cambiante, nosotros sabemos lo importante que

es la convivencia. El agente comercial colegiado, siempre relacionándose con personas de distintos países, distintas culturas y razas, conoce la importancia de la convivencia. Los profesionales de la venta tenemos un importante pilar de nuestra profesión precisamente en la comunicación, la gran olvidada de la sociedad actual. Quizá, la receta de la paz empieza por la comunicación.

Los comerciales colegiados hemos pasado de ser los viajeros o los hombres del baúl, a ser el auténtico motor de la economía. La entrañable figura que recorría fondas y caminos a principios de siglo se ha convertido en un profesional que sabe adaptarse a los nuevos tiempos y al elevado grado de competitividad que exige un mercado cada vez más globalizado.

Más humanidad

Sin embargo, debemos luchar también por nuestra profesión y por la unión de todos los agentes comerciales colegiados de España, que por desgracia, no lo han estado hasta este momento. Por este motivo, en la medida de mis posibilidades voy a esforzarme por evitar los roces dentro del colectivo y luchar por la unión de los colegiados de las distintas Comunidades Autónomas como hermanos.

Espíritu de superación, carácter emprendedor o dinamizador de la economía. Estas son algunas de las cualidades de los agentes comerciales. No debemos olvidar otra característica

muy importante, la renovación constante. Ahora empieza una nueva etapa en el Consejo General, el pasado mes de diciembre cerró una época e inmediatamente a continuación dio comienzo otra que será muy importante en la vida de nuestro colectivo.

Debemos enfocar nuestros esfuerzos hacia el futuro de los agentes comerciales y el primer paso ya está dado. Desde diciembre el Consejo está democratizado, la piedra sobre la que se asentará el resto del edificio que debe ser el proyecto de los próximos años.

La llegada de un nuevo año también significa el comienzo de nuevas ilusiones y nuevas metas y, por supuesto el Consejo General que me honro en presidir trabajará por la profesión y por los colegiados. En primer lugar, los esfuerzos se centrarán en evitar los roces dentro del colectivo y en segundo lugar, en lanzar las autonomías, tan olvidadas en épocas anteriores.

En definitiva, se cierra una página de la historia de los agentes comerciales de España y otra se abre. No debemos conformarnos con lo que tenemos, todo lo contrario, debemos esforzarnos por estar cada día más unidos y seguir haciendo grande nuestra profesión.

Empecemos juntos de cero.

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

aplicable a los trabajadores autónomos, que realizan su actividad por cuenta propia, que no cotizan por desempleo y que, por tanto, no tienen derecho a percibir prestaciones por desempleo.

Se trata de una configuración que es la habitual en los países de la Unión Europea y de la OCDE, que hace que sea muy difícil extender la protección por desempleo a los trabajadores autónomos en tanto el actual sistema esté configurado con arreglo a estos principios.

Sería enormemente complicado acreditar determinadas circunstancias como la involuntariedad del cese en el trabajo, y por otro lado, los autónomos tendrían que cotizar por tal contingencia, produciéndose un incremento importante de los costes de su actividad.

¿Por qué los accidentes laborales de los autónomos no se incluyen en las cifras de siniestralidad laboral?

Pues por una cuestión puramente estadística. La información sobre accidentes de trabajo y enfermedades profesionales se refiere únicamente a los trabajadores que se encuentran afiliados a alguno de los regímenes de la Seguridad Social que cubren dicha contingencia, ya que son los únicos obligados a presentar los documentos que permiten elaborar dicha estadística.

No obstante, la Ley de Medidas fiscales, administrativas y del orden social, en el año 2003, incluye una modificación muy importante sobre esta cuestión, ya que el que los trabajadores autónomos puedan acceder voluntariamente a la protección de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, permitirá que los autónomos que decidan acogerse a este sistema de protección sí que aparezcan reflejados en los datos de siniestralidad laboral.

¿Cómo calificaría la situación en la que se encuentra en la actualidad el diálogo con los sindicatos?

Muy positivamente. Este Gobierno siempre ha estado abierto al diálogo, con los agentes sociales, y no sólo con ellos, sino también con el resto de fuerzas políticas y con el conjunto de la sociedad española. He tenido la satisfacción de cerrar el año con la adopción de un acuerdo enormemente importante con los agentes sociales en materia de siniestralidad laboral, y en estos momentos estamos dialogando sobre otras cuestiones de indudable importancia como la formación continua.

Yo estoy convencido de que el mantenimiento de un clima de entendimiento adecuado con los agentes sociales es fundamental para poder seguir creando empleo y para que España alcance el pleno empleo. Por ello, este Gobierno, que ha hecho del diálogo una constante a lo largo de estas dos legislaturas, va a hacer todos los esfuerzos que sean necesarios para proseguir en la misma dirección.

Cada vez es más complicado conciliar la vida familiar con la profesional, en especial en el caso de los agentes comerciales por su movilidad ¿Cómo afectará a las familias la ley de familias numerosas que recientemente anunció?

Es evidente que uno de los retos a los que va a tener que hacer frente la sociedad española en los próximos años es el de hacer perfectamente compatible el ejercicio de las responsabilidades familiares y profesionales.

Es este un campo en el que venimos trabajando desde hace años. Una buena muestra es la Ley de conciliación de la vida familiar y laboral que reordenó los permisos de maternidad y paternidad y reguló la reducción de jornada y la excedencia por razones familiares. Asimismo, hemos establecido una bonificación del 100% de las cuotas empresariales a la Seguridad Social en la contratación de mujeres desempleadas tras la maternidad, y a partir del próximo 1 de enero 400.000 madres con hijos menores de tres años percibirán una paga de 100 euros al mes. Por su parte, el proyecto de Ley de

familias numerosas introducirá mecanismos para facilitar la contratación de personas dedicadas al cuidado de los hijos, en aquellas familias numerosas en las que los dos padres trabajen.

¿Qué supondrá la iniciativa de que los jubilados podrán trabajar a tiempo parcial?

El Gobierno está absolutamente comprometido con impulsar una nueva filosofía, que apuesta por la presencia social activa de los mayores en nuestra sociedad.

La nueva jubilación gradual y flexible que hemos dado en denominar "a la carta", permite compatibilizar el percibo de la pensión con la posibilidad de seguir en la actividad laboral, y así impedimos que se expulse del mercado de trabajo a aquellos que voluntariamente quieren seguir en activo, y respondemos a una demanda real reconociendo el importante papel que los mayores pueden seguir desarrollando en nuestra sociedad.

¿Cómo ha visto desde Madrid la situación de la economía de la Comunidad Valenciana?

Tengo la misma percepción que cuando ocupaba la Presidencia de la Generalitat Valenciana.

La economía valenciana es una economía abierta, dinámica, madura y competitiva, que cuenta con la confianza de los mercados y con un buen horizonte de futuro.

Ha sido mucho el trabajo desarrollado en los últimos años y muchas las reformas introducidas, unas reformas que nos han permitido crecer más que la media, crear más empleo que nadie y reducir nuestro diferencial de renta con Europa.

Hoy crecemos más que nuestros socios comunitarios en un clima de incertidumbre que, a buen seguro, vamos a superar a lo largo del año que viene. El futuro nos depara muchas más oportunidades que amenazas.

Internet se consolida como vía para buscar empleo y encontrar profesionales

Cinco millones de currículums esperan en los webs de empleo a la espera de ser reclutados. Un estudio de TMP Advertising & Communications refleja que el uso de los buscadores de empleo en Internet se extiende cada vez más entre la clase trabajadora para buscar un nuevo trabajo o mejorar el presente.

Hombre, entre 25 y 35 años, licenciado, con varios años de experiencia laboral, del sector de la informática y residente en Madrid. Este sería el perfil del usuario medio de las webs de empleo en España, según el último estudio realizado por la agencia de publicidad y comunicación de recursos humanos TMP Advertising & Communications.

La gran mayoría de los currículums -un 77 por ciento- pertenecen a profesionales entre 25 y 35 años, los menores de 24 años suponen un 10 por ciento y los mayores de 41 años tan sólo un 8 por ciento. La mayoría de estos profesionales posee titulación universitaria, un 75 por ciento del total, mientras que el resto no ha superado el BUP (13 por ciento) o no ha estudiado (12 por ciento).

Formación técnica para ser competitivo

Expertos, representantes públicos y especialistas del mundo de la empresa coinciden en la importancia de la Formación Profesional con vistas a la convergencia del mercado de trabajo

La formación es también un aspecto importante en el fenómeno de la globalización. Es más, la competitividad y la empleabilidad no se entienden si no se tiene en cuenta el factor formación. A mayor y mejor formación, mayor y mejor competitividad en la economía de mercado y en la sociedad del conocimiento en la que nos desenvolvemos.

La Formación Profesional se ha incrementado, aunque adolece de muchas deficiencias que se deberán corregir a medida que se avanza en la convergencia del mercado de trabajo.

Los expertos también están de acuerdo en que las personas necesitan formación continua, sin embargo el 76% de las empresas no cuenta con planes de formación. El objetivo sería en este caso las pymes, peor dotadas que las grandes empresas para ofrecer formación a sus empleados, y opinan que las pymes tienen que tener voz en los aspectos de flexibilidad e innovación del sistema.

El Poder Judicial creará un centro de formación económica para jueces

Que el mundo económico conozca mejor el mundo de la judicatura y que los jueces estén más próximos a la realidad de las empresas y sus relaciones mercantiles en un mundo económico cada vez más globalizado. Éste es el objetivo del Consejo General del Poder Judicial (CGPJ), que con la colaboración de organismos como las Cámaras de Comercio o el Colegio de Economistas, pretende ampliar los conocimientos de los jueces en materia jurídico-económica. La importancia que se da a la formación sobre el área económica ha llevado al Consejo a crear un centro de estudios jurídico-económicos en Valencia.

La entrada en vigor de la Ley Concursal (prevista para mediados de 2004), pero sobre todo la necesidad de acercar distancias entre el mundo de la judicatura y el mundo económico-financiero, ha movido al Consejo General del Poder Judicial (CGPJ) a invertir todo tipo de esfuerzos en fomentar e intensificar la formación de jueces y magistrados en materia jurídico-económica.

Los efectos de comercio impagados alcanzaron 6.925 millones en 2002

Según un informe del Instituto Nacional de Estadística (INE), el importe de los efectos de comercio devueltos impagados ascendió a 6.925 millones de euros el año pasado, un 1,1% más que en 2001. El número de efectos impagados se elevó a 4,39 millones, lo que supone un descenso del 9,9% respecto al año anterior.

Según el INE, en los bancos y cajas de ahorros el número de efectos impagados disminuyó respecto a 2001 el 11,8% y el 8,9%, respectivamente, mientras que en las cooperativas de crédito se produjo un incremento del 26,3%.

El importe medio del impago en los bancos ascendió en 2002 a 1.507 euros (un 12,3% más), en las cajas a 1.734 euros (un 12,5% más) y en las cooperativas de crédito a 2.026 euros (el 4,8% más).

La nueva ley tributaria amplía a un mes el plazo para presentar recursos

El Consejo de Ministros aprobó la remisión al Consejo Económico y Social (CES) del anteproyecto sobre la reforma de la Ley General Tributaria.

La que será nueva Ley General Tributaria prevé ampliar hasta un mes el plazo para presentar recursos contra las decisiones de Hacienda. En la actualidad, esta norma contempla un plazo general de 15 días. Tras el periodo de información pública, la norma volverá al Consejo de Ministros, donde se aprobará para iniciar su tramitación parlamentaria. El objetivo es que la nueva ley entre en vigor el 1 de enero de 2004.

Se estima que esta ley reducirá un 25% las sanciones siempre que se paguen en periodo voluntario.

Las empresas podrán deducir el 10% por las ayudas a discapacitados

El Gobierno aprobó el anteproyecto de Ley de Protección del Patrimonio de las Personas con Discapacidad. Nace así una nueva figura jurídica, con el ánimo de garantizar el futuro de más de un millón y medio de personas con diferente grado de minusvalía. Pueden constituir este patrimonio o bien la propia persona con discapacidad que vaya a ser beneficiaria del mismo o sus padres o tutores.

El texto permite que las empresas puedan realizar aportaciones, dinerarias o no, a los patrimonios protegidos de sus empleados discapacitados o a los parientes con minusvalías de los trabajadores, con un límite de 8.000 euros anuales para cada uno de ellos. Esta aportación da derecho a una deducción de un 10% en la cuota del impuesto sobre sociedades. Asimismo, se establecen bonificaciones fiscales para los familiares. Los parientes en línea directa o colateral hasta el tercer grado, el cónyuge y los tutores o acogedores de una persona con discapacidad podrán deducirse del IRPF un máximo de 8.000 euros anuales por las aportaciones que realicen a un patrimonio protegido.

La Zona Euro duplicó el excedente comercial en el 2002

El excedente comercial de la zona euro creció un 106,6% en 2002, hasta 102.300 millones de euros, beneficiado por el descenso de los pagos en las compras energéticas. En el conjunto de la UE, el saldo positivo de los intercambios comerciales se elevó a 6.100 millones de euros, frente a un déficit de 42.700 millones en 2001.

El actual escenario de ralentización económica internacional y de fuerte desaceleración en el comercio mundial no ha sido obstáculo para que la UE en su conjunto y la zona euro, especialmente, cerraran 2002 con uno de los mejores resultados de los últimos años en su balanza comercial.

Los datos provisionales de la oficina de estadísticas comunitaria, Eurostat, elevan a 102.300 millones de euros el saldo positivo de los 12 países de la zona euro en sus intercambios comerciales con el resto del mundo durante el último ejercicio, cifra que supone un aumento del 106,6% respecto a los 49.500 millones obtenidos en el año 2001.

A pesar de este dato, Bruselas rebaja de nuevo la previsión de crecimiento para la zona euro.

La Comisión Europea indicó su intención de revisar a la baja las previsiones de crecimiento de la zona euro para este año, que el pasado mes de noviembre cifró en un 1,8%. Todos los riesgos a la baja que apreciamos entonces se han materializado: encarecimiento del barril de petróleo, parálisis de la demanda interna, debilidad de las exportaciones y el estado inerte de la economía alemana.

Su último indicador apuntaba una horquilla de 0,1% a 0,4% durante el último trimestre de 2002, y de -0,1% a 0,3% durante el primero de este año. Y en la última reunión del Eurogrupo (ministros de Economía de la zona euro), celebrada el pasado 20 de enero, se auguró a la zona euro un crecimiento de sólo el 1,25% para este año. La guerra de Irak y la incertidumbre económica que está generando han sorprendido a la zona euro en un momento crítico de su coordinación económica, según reconocen los miembros del Eurogrupo.

El endurecimiento del acceso a la pensión gana terreno en Europa

En los últimos años, los sistemas de Seguridad Social de la Unión Europea están en constante ebullición, asistiendo a cambios que van desde meros retoques a reformas en profundidad como las llevadas a cabo en Alemania, Portugal o Suecia. En todos los casos pretenden hacer frente a los problemas financieros actuales y venideros que provocará el envejecimiento demográfico.

Pese a las numerosas particularidades de estos sistemas en cada país, un informe de la Comisión Europea que recoge las reformas hechas hasta 2002 en esta materia demuestra que la mayoría de los cambios incluyen las mismas tendencias. Tienden a endurecer tanto las condiciones de acceso a la pensión de jubilación como los sistemas de control y el cobro de las pensiones de invalidez, que en muchos países han sido utilizadas de forma fraudulenta como vía de salida del mercado laboral para

los trabajadores de más edad.

El principal mecanismo para endurecer el cobro de la pensión de jubilación es reformar la contributividad, teniendo en cuenta toda la vida laboral para calcular la cuantía de la pensión.

Los europeos necesitan 456.000 millones anuales para asegurar sus pensiones.

Según concluye un grupo de expertos financieros, una posible solución al problema de las pensiones sería crear un mercado único de servicios financieros.

La Mesa Redonda de Servicios Financieros Europeos -grupo empresarial representado por instituciones como Deutsche Bank, ABN-Amro, Axa and Barclays - se ha dirigido por escrito a los principales líderes europeos para pedirles que aceleren la flexibilización del sector en la Unión Europea.

¿ Tiene problemas para informatizarse ?



Llámenos tenemos todas las soluciones

- Facilidad de uso : No se requiere conocimientos de Windows para poder utilizar la aplicación, AMADEUS dispone de un interfaz de usuario intuitivo y de muy sencillo manejo.
- Rapidez : En breve tiempo usted podrá mecanizar su empresa .
- Gran adaptación informática de la Gestión del Agente Comercial.
- Calidad de software : AMADEUS utiliza las últimas versiones de creación de software para sus aplicaciones.
- Máxima exportabilidad : Exporte cualquier listado de AMADEUS y trabaje con su Hoja de Cálculo preferida.
- Excelente Rentabilidad : Con AMADEUS rentabilizará su tiempo delante de su ordenador.
- La Experiencia nos avata , 16 años a su Servicio

Microsoft

HEWLETT
PACKARD
Comwell

IBM

Master de
Popularidad



Atención telefónica personalizada



AMADEUS
AGENTES COMERCIALES

16
ANIVERSARIO
Nuestra experiencia
es su mejor garantía

PIDANOS UNA VERSIÓN DEMOSTRATIVA
TOTALMENTE GRATUITA
952 266 004
CONECTESE A WWW.LOAD.ES Y DESCARGUELA

C/ Compás de la Victoria Nº 20 - 29012 - Málaga
Telf. 952 26 60 04 - Fax 952 26 78 70
E-mail : amadeus@load.es <http://www.load.es>



AMADEUS
Empresarial
540 € *



AMADEUS
Profesional
360 € *



AMADEUS
Gestión Básica
240 € *

Load © es especialista en software a medida , compruébelo

Entre en la informática por la puerta grande



LOAD
SERVICIOS INFORMATICOS

(*) En los precios no está incluido 16 % Iva o el que esté legalmente establecido

Servicio Fiscal

El vehículo como gasto deducible en el IRPF

Volvemos a un tema "clásico" en las consultas que nos hacen los agentes comerciales y que por su interés y las constantes modificaciones de la legislación fiscal conviene refrescar: nos referimos a la consideración fiscal y contable del vehículo adquirido por el agente

El agente comercial que actúa como profesional declara sus ingresos y gastos en el apartado de actividades económicas. El vehículo destinado al desplazamiento del agente se considera elemento patrimonial afecto a la actividad por aplicación de lo dispuesto en el artículo 21.4.d) del Reglamento del IRPF, lo que no quiere decir que la Administración Tributaria no intente demostrar que el vehículo se utiliza para actividad privada e intente rebajar el gasto deducible.

Para la determinación del rendimiento neto, el artículo 26 de la Ley 40/1998 del IRPF remite a las normas del Impuesto sobre Sociedades, que a su vez determina la base imponible por diferencia entre ingresos y gastos, considerando deducibles todos los gastos necesarios para la obtención de los ingresos que se declaran, y entre los que podemos incluir el gasto de adquisición de vehículo.

La compra de un automóvil se puede realizar bien al contado, bien a crédito o mediante las nuevas figuras del leasing y el renting. Veamos las cantidades deducibles una a una:

A) compra al contado: es gasto deducible el importe total de adquisición; es decir, el precio neto (sin IVA) del vehículo + impuesto de matriculación + otros gastos de matrícula.

B) compra a crédito: en realidad en vehículo se adquiere totalmente, solo que además del gasto deducible indicado anteriormente, también existe otro gasto por los intereses que se vayan pagando.

En ambos casos, se deberá registrar el vehículo en el "Libro Registro de bienes de inversión" para poder deducir las correspondientes amortizaciones por el valor

neto del vehículo, sin tomar en cuenta los intereses del préstamo que se vayan pagando.

También en ambos casos, es deducible la amortización del vehículo. El porcentaje máximo establecido en tablas a fecha de hoy es el 16%, con la posibilidad de elevarlo hasta el 24% en caso de contribuyentes con cifra de negocio inferior a 5 millones de Euros. (art. 125 LIS)

C) compra mediante leasing: actualmente son deducibles los intereses que se abonan en cada cuota, sin el IVA. Como amortización son deducibles las cuotas de amortización pagadas en el ejercicio, con el límite del doble del coeficiente máximo (32%) y del triple (48%) en caso de contribuyentes con cifra de negocio inferior a 5 millones de Euros. (art. 128 LIS). El mismo tratamiento tiene el precio que se paga como ejercicio de la opción de compra.

D) compra mediante renting: se trata en realidad de un alquiler, ya que al final del periodo no se ejerce la opción de compra, sino que se devuelve el automóvil. Por lo tanto son deducibles las cuotas periódicas en la medida en que se vayan devengando.

En este caso el bien no forma parte del patrimonio del sujeto pasivo, por lo que no procede gasto por amortización alguno.

Con la aplicación de los límites de amortización nos podemos encontrar frecuentemente con que las cantidades pagadas en cada ejercicio no coinciden con la amortización imputada como gasto. Debemos recalcar que los porcentajes de amortización indicados son máximos; es decir el sujeto pasivo debe estudiar cuál es el que mas le conviene aplicar.

Por otra parte hemos hecho mención a que los importes de IVA pagados en cada periodo no son gasto en el IRPF, pero naturalmente son IVA soportado por el contribuyente y como tal se pueden aplicar en cada una de las declaraciones correspondientes de este impuesto.

María Jesús Cantera

Asesora Fiscal del Consejo General

Servicio Jurídico

Acercamiento de la Administración a los ciudadanos

Con la publicación del Real Decreto 209/2003 de 21 de febrero por el que se regulan los registros y las notificaciones telemáticas, así como la utilización por medios telemáticos para la sustitución de la aportación de certificados por los ciudadanos, se da un gran paso en el acercamiento de la Administración a los ciudadanos.

La evolución tecnológica, los mayores recursos económicos y de medios tanto en la administración como en los administrados, y el impulso, lento pero constante, de la normativa comunitaria, reflejada a través de diversas Directivas comunitarias, han obligado a la Administración a hacer todo lo posible porque los términos Administración y modernización no sean términos opuestos, sino que deben buscarse los cauces que los hagan compatibles

En España, las bases para este proceso ya quedaron sentadas con la redacción del artículo 45 de la Ley 30/1992 de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas

y del Procedimiento Administrativo Común, cuyo literal señala: "Las Administraciones Públicas impulsarán el empleo y aplicación de las técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos, para el desarrollo de su actividad y el ejercicio de sus competencias, con las limitaciones que a la utilización de estos medios establecen la Constitución y las Leyes". Estas limitaciones son las que afectan a la seguridad y defensa del Estado, a la intimidad de las personas y a la averiguación de delitos.

A este respecto, existe una batería de legislación para preservar la gran cantidad de información confidencial que debe aportarse a la Administración por diversos medios y en diversos momentos en que el ciudadano entra en contacto con ella, y que va desde la Ley Orgánica 15/1999 que regula la Protección de datos de carácter personal, a la Ley 2/1984, General para la defensa de consumidores y usuarios, pasando por la Ley 34/2002 de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico, la Ley 6/1997 de Organización y Funcionamiento de la Administración General del Estado o la Ley 1/1998 que regula los Derechos y Garantías de los Contribuyentes.

Volviendo al citado RD 209/2003, es importante resaltar la relevancia que en su Exposición de Motivos se da a la implantación de la Administración electrónica como sistema que busca obtener:

- la simplificación de las relaciones entre usuario y administración
- la sustitución del soporte papel como medida de ahorro de espacio físico y económico
- una mayor eficacia y servicio al ciudadano, facilitados por la inmediatez de la comunicación
- mayor autenticidad, integridad, confidencialidad, disponibilidad y conservación de los documentos que por esta vía se generen.

Evidentemente, para alcanzar todos estos presupuestos es imprescindible un avance en los medios técnicos que posee tanto la Administración, y que se van previendo sucesivamente en las Leyes de Presupuestos, como el ciudadano, y sin

olvidar que la Administración mas cercana a éste es la local, en donde las soluciones son mas complejas y con infinidad de peculiaridades en función de las características de cada Ayuntamiento;

La Ley de Bases de Régimen Local, de 1985, simplemente enuncia principios básicos, como los derechos de los ciudadanos a la información y participación, sin mayor concreción, pero de forma suficiente para su desarrollo: en la práctica multitud de Corporaciones Locales se están poniendo a disposición de sus ciudadanos mediante páginas web ya no sólo con información, sino también con capacidad para realizar diversos trámites, con teléfonos automatizados de información e incluso recientemente y de modo experimental ha habido una prueba piloto de votación electrónica entre los habitantes de un pueblo de Avila, impulsada por la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre, y con el patrocinio del Ministerio de Ciencia y Tecnología y la coordinación del Ministerio del Interior, cuyo objetivo es estudiar la viabilidad de este sistema para futuras comicios electorales.

Francisco Aparicio Valls

Asesor Jurídico del Consejo

CIRCULAR Nº 1888: ELECCIONES CONSEJO GENERAL - ACTA ELECCION PRESIDENTE -

CIRCULAR Nº 1889: ASUNTO: ELECCIONES CONSEJO GENERAL- ACTA PROVISION CARGOS VACANTES

CIRCULAR Nº 1890: DESARROLLO DE LA LEY 35/2002 SOBRE SISTEMA DE JUBILACIÓN GRADUAL Y FLEXIBLE

CIRCULAR Nº 1891: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA- COLEGIO DE MALLORCA, IBIZA Y FORMENTERA -

CIRCULAR Nº 1892: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA- COLEGIO DE MALLORCA, IBIZA Y FORMENTERA -

CIRCULAR Nº 1893: : PUBLICACION ACTOS COLEGIALES - ENERO, FEBRERO Y MARZO/2003 -

CIRCULAR Nº 1894: COTIZACION POR ACCIDENTE LABORAL- REGIMEN DE TRABAJADORES AUTONOMOS -

CIRCULAR Nº 1895: LEY DE REFORMA PARCIAL DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FISICAS

CIRCULAR Nº 1896: CONSEJO GENERAL- TOMA DE POSESIÓN NUEVOS MIEMBROS -

CIRCULAR Nº 1897: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA - COLEGIO DE LUGO -

CIRCULAR Nº 1898: RESUMEN CIRCULARES DICIEMBRE/2002

CIRCULAR Nº 1899: INTRUSISMO PROFESIONAL

CIRCULAR Nº 1900: MODIFICACION FISCAL.- CAMBIO PORCENTAJE DE RETENCION

CIRCULAR Nº 1901: NOVEDADES FINANCIERAS PARA ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO

CIRCULAR Nº 1902: :NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALBACETE

CIRCULAR Nº 1903: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE

ALBACETE

CIRCULAR Nº 1904: AGENCIA DE PROTECCION DE DATOS

CIRCULAR Nº 1905: DEDUCCION POR MATERNIDAD

CIRCULAR Nº 1906: - CUOTAS COLEGIALES Y DERECHOS DE INGRESO PARA EL AÑO 2003

CIRCULAR Nº 1907: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CORDOBA

CIRCULAR Nº 1908: MODIFICACION IAE

CIRCULAR Nº 1909: DIMISION DE LA VOCAL DE LA ZONA TERCERA (BALEARES).-

CIRCULAR Nº 1910: CAMPAÑA DE RENTA 2002

CIRCULAR Nº 1911: INTRUSISMO PROFESIONAL

CIRCULAR Nº 1912: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LAS PALMAS

CIRCULAR Nº 1913: INFORME ASESORIA

FISCAL.- MODIFICACIONES IRPF 2003

CIRCULAR Nº 1914: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALCOY

CIRCULAR Nº 1915: RESUMEN CIRCULARES ENERO/2003

CIRCULAR Nº 1916: COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL

CIRCULAR Nº 1917: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CASTELLON

CIRCULAR Nº 1918: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- CONSEJO GENERAL

CIRCULAR Nº 1919: INFORME ASESORIA FISCAL: RETENCIONES DE CONTRIBUYENTES PERCEPTORES DE CLASES PASIVAS

CIRCULAR Nº 1920: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LUGO

Circulares

CIRCULAR Nº 1921: RELACION ACTUALIZADA DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES Y CONSEJOS GENERALES

CIRCULAR Nº 1922: GUIA DE HOTELES

CIRCULAR Nº 1923: AVIS

CIRCULAR Nº 1924: HERTZ

CIRCULAR Nº 1925: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SALAMANCA

CIRCULAR Nº 1926: CERTAMENES ORGANIZADOS POR IFEMA DE CARACTER PROFESIONAL. AÑO 2003

CIRCULAR Nº 1927: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE BARCELONA

CIRCULAR Nº 1928: ACTOS COLEGIALES: ABRIL, MAYO Y JUNIO DE 2003

La vivienda se encareció un 17% en 2002 y acumula un alza del 82,45% desde 1998

Tal y como temía el propio mercado, el año 2002 cerró con un incremento del precio de la vivienda en el último trimestre del 18% sobre el mismo periodo de 2001 y un encarecimiento medio anual del 17,1%, pese a que el pasado ejercicio iba a ser, según todas las previsiones, el principio del fin del actual boom inmobiliario. Con este fuerte incremento, desde 1998 los pisos acumulan una revalorización del 82,45%, según los datos que las tasadoras facilitan al Ministerio de Fomento.

Con esta subida media anual del 17,1% en 2002 son ya tres años consecutivos con incrementos de dos dígitos, siendo además 2002 un ejercicio de gran inestabilidad e incertidumbre económica a nivel mundial que parecen no haber afectado lo más mínimo al mercado residencial español.

Incluso para este año, en el que los expertos tampoco ven claro todavía el momento en el que se producirá la ansiada recuperación de la actividad económica, el sector espera que, salvo catástrofe, los precios finalicen el ejercicio con un aumento que sitúan entre el 10% y el 12%.

Las empresas con mujeres entre sus socios sobreviven más años

Las empresas más proclives a lograr la consolidación son las que nacen con un mayor tamaño inicial, tienen un socio único o mayoritario, cuentan con una mayor participación de mujeres como fundadoras y los socios tienen experiencia previa en gestión empresarial. Estos son algunos de los factores más relevantes para lograr la supervivencia de una empresa, según un estudio realizado por la Fundación Incyde, de las Cámaras de Comercio.

De las 339.162 empresas que se crearon en 1998, continúan vivas más de 207.800 (el 61%). Así lo aseguró ayer José Manuel Fernández Norniella, presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, durante la presentación de un informe sobre factores para consolidar una empresa.

Norniella destacó que las empresas con más posibilidades de consolidarse tienen mujeres entre sus fundadoras y aseguró que es necesario, por tanto, impulsar la vocación emprendedora de la población femenina. Otro de los factores que contribuyen a la supervivencia de las sociedades es, según el estudio, la motivación de sus socios.

El Parlamento europeo da luz verde a la directiva de fondos de pensiones

El Parlamento Europeo dio luz verde a la directiva sobre fondos de pensiones complementarias, que será aprobada en las próximas semanas por los ministros de Economía.

Esto permitirá la creación de un mercado europeo único, con un marco regulatorio lo suficientemente sólido para proteger los derechos de los pensionistas.

El comisario del Mercado Interior, Frits Bolkestein, declaró que "los fondos de pensiones e instituciones similares pueden desempeñar un papel esencial para resolver la bomba de relojería de las pensiones públicas". Según la Comisión Europea, este tipo de pensiones cubre ya al 25% de la población activa de la UE y gestiona activos por unos 2,5 billones de euros, un 29% del PIB de la UE.

La factura digital debe ser autorizada por el receptor

El nuevo marco jurídico de la firma digital en España exige el consentimiento del receptor para la utilización y validez de este sistema de emisión de facturas electrónicas, según se puso de manifiesto en la jornada sobre La nueva factura digital: una revolución administrativa y de gestión que organizaron en Madrid Aecoc, Cinco Días y el bufete de abogados Garrigues. En caso de que el cliente prefiera la factura en papel, no tendrá validez la firma electrónica. No obstante, se espera que a finales de este año más del 50% de las facturas EDI incluyan la firma electrónica.

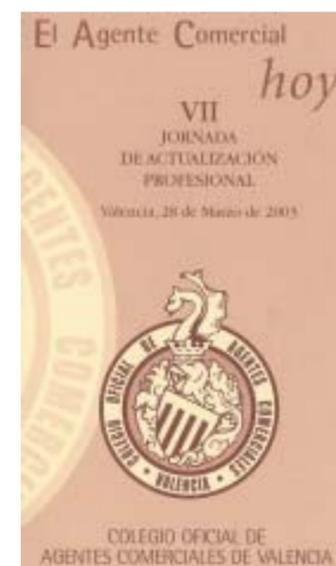
En este seminario, se explicó también que antes del 1 de enero de 2004 deberá estar redactado un real decreto que adapte la normativa actual a la directiva comunitaria.

En todo caso, los principios sobre la factura digital continuarán siendo los mismos, es decir, se basarán en la autenticidad y la integridad del documento.

Valencia acogió la VII Jornada de Actualización Profesional

Más de 250 agentes comerciales colegiados acudieron a la VII Jornada de Actualización Profesional que organizó en Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia y que cumplió con éxito el objetivo marcado de ahondar en la formación y el conocimiento de las herramientas de las que disponen los profesionales de la venta para hacer frente a un mundo globalizado.

Los representantes de los 68 colegios, encabezados por el presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, José Moltó Calatayud, acudieron a esta cita que tuvo lugar el pasado viernes 28 de marzo y que contó con la presencia de Vicente Rambla, conseller de Economía de la Generalitat Valenciana, Vicente Martínez-Pujalte, diputado del PP en las Cortes y Carmen de Miguel, Secretaria General de Empleo, entre otras personalidades.



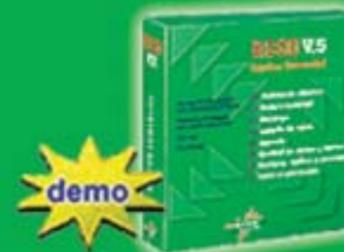
- Artículos, familias y precios
- Clientes, tipos de negocio
- Control de rutas, visitas y mailings
- Presupuestos, pedidos y albaranes
- Control de stocks y almacén
- Agentes, ventas y comisiones
- Facturación, IVA y cuenta resultados
- Envíos por fax, email de documentos

REGO V.5

Gestión Comercial

V.5 100 € + IVA

V.5 Plus 234,39 € + IVA



902 180 796 www.softrego.com

CIDSA, S.L. C/ Santema, 14 - 08393 CALDES D'ESTRAC Barcelona



Os recordamos que en nuestra página web seguimos poniendo a disposición de los colegiados y sus familias nuestro centro de formación on-line, con cursos profesionales y de empleo público impartidos por nuestros colaboradores del Centro de Estudios ADAMS.

Como ya hemos informado en sucesivas ocasiones, los Agentes Comerciales y sus familiares se benefician en todos los cursos de un **10 % de descuento** sobre el precio del curso.

Os esperamos en www.cgac-cedac.org

Actualización de Normativa Laboral (60 días). (195 euros; con 10 % descuento: 175,50 euros)

- Unidad didáctica 1: Introducción a la legislación laboral y de Seguridad Social
1. La normativa laboral vigente.
 2. La normativa de seguridad social vigente.
 3. Las reformas laborales.
 4. El Pacto de Toledo.
 5. El acuerdo sobre consolidación y racionalización del sistema de seguridad social.
 6. El acuerdo para la mejora y el desarrollo del sistema de la seguridad social.
- Unidad didáctica 2: Modificaciones en materia de contratación laboral
1. Modificaciones genéricas en materia de contratación.
 2. Nueva regulación de los contratos de duración determinada.
 3. El contrato de inserción.
 4. Nueva regulación del contrato para la formación.
 5. Nueva regulación de la contratación del personal investigador.
 6. El contrato de trabajo a tiempo parcial.
 7. El contrato de relevo.
 8. Bonificaciones de cuotas de seguridad social para los trabajadores en periodo de descanso por maternidad, adopción, acogimiento preadoptivo o permanente y riesgo durante el embarazo.
 9. El plan de fomento del empleo para el año 2003.
 10. El fomento del empleo de discapacitados.
 11. El contrato para el fomento de la contratación indefinida.
- Unidad didáctica 3: Modificaciones en materia de prestaciones
1. Regulación de las bonificaciones durante las sustituciones de las bajas por incapacidad temporal de discapacitados.
 2. Regulación de las bonificaciones durante las situaciones de maternidad y riesgo durante el embarazo.
 3. Regulación de los permisos de maternidad o paternidad en casos de nacimientos prematuros o que requieran hospitalización tras el parto.
 4. Regulación de la incapacidad temporal finalizado el contrato de trabajo.
 5. Regulación de la maternidad finalizado el contrato de trabajo.
 6. Supresión de la jubilación forzosa como instrumento para realizar una política de empleo.
 7. Nuevo cálculo de la jubilación anticipada.
 8. Nueva regulación de la jubilación parcial.
 9. Convenios con la seguridad social en expedientes de regulación de empleo.
 10. Nueva regulación de la jubilación gradual y flexible.
 11. Cuantía de la pensión de jubilación para trabajadores de sesenta y cinco o más años.
 12. Exoneración de cuotas para trabajadores mayores de 65 años.
 13. Reducción de cuotas para trabajadores de más de 60 años.
 14. Acreditación de la situación legal de desempleo.
 15. Los salarios de tramitación y la prestación por desempleo.
 16. Las vacaciones y la prestación por desempleo.
 17. Compatibilidad del subsidio por desempleo con el trabajo por cuenta ajena en el régimen general.
 18. Servicios públicos de empleo y compromiso de actividad.

Objetivos

Este curso plantea de manera didáctica y práctica los cambios que se han venido produciendo en la contratación laboral y en la acción protectora de la Seguridad Social como consecuencia de las últimas reformas laborales entre los años 2001 y 2003, muy especialmente los introducidos por las Leyes 12/2001, 35/2002, 45/2002 y las correspondientes leyes de Presupuestos y Acompañamiento a éstas en ese periodo.

Atención y Servicio al Cliente (duración 30 días) (90 euros; con 10 % descuento: 81 euros)

- Unidad didáctica 1: Conceptos básicos de calidad.
1. El concepto de calidad.
 2. El personal de primera línea.
 3. La satisfacción del cliente.
- Unidad didáctica 2: Comunicación.
1. Concepto de comunicación interpersonal.
 2. Elementos del proceso de comunicación.
 3. Importancia de la comunicación verbal.
 4. Comunicación no verbal.
 5. Estilos de comunicación con los clientes.
- Unidad didáctica 3: Elementos facilitadores y barreras.
1. La técnica de preguntar.
 2. La asertividad.
 3. La escucha activa.
 4. Barreras comunicativas.
- Unidad didáctica 4: Tratamiento de quejas.
1. La queja: Iceberg de Tard, causas, progresividad y resolución de quejas.
- Unidad didáctica 5: Importancia del teléfono en la gestión comercial.
1. Aspectos formales en el uso del teléfono: voz, tono, elocución, articulación, silencio, sonrisa, paralingüaje.
 2. Cómo atender al teléfono correctamente.

Objetivos

Este curso aborda la Atención al Cliente como una modalidad de gestión que empieza desde lo más alto de la organización, tratándose de una filosofía y una cultura empresarial que afecta a todos los componentes de la empresa por igual, y no sólo a los profesionales del departamento de atención al cliente.

Word XP (duración 30 días). Precio: 120 euros (con 10 % descuento: 108 euros)

- Módulo 1: Introducción al Word.
- Unidad didáctica 1: Técnicas básicas.
- Unidad didáctica 2: Formato de carácter.
- Unidad didáctica 3: Formatos de párrafo.
- Unidad didáctica 4: Formato de páginas.
- Unidad didáctica 5: Herramientas para editar y corregir.
- Unidad didáctica 6: Imprimir.
- Módulo 2: Composición de documentos extensos.
- Unidad didáctica 1: Notas al pie de página y notas finales.
- Unidad didáctica 2: Comentarios.
- Unidad didáctica 3: Columnas de texto periodístico.
- Unidad didáctica 4: Esquemas numerados.
- Unidad didáctica 5: Plantillas.
- Módulo 3: Rótulos y dibujos.
- Unidad didáctica 1: WordArt.
- Unidad didáctica 2: Imágenes.
- Unidad didáctica 3: Autoformas.
- Módulo 4: Combinar correspondencia.
- Unidad didáctica 1: Combinar correspondencia.

Objetivos

En esta acción formativa profundizamos en el conocimiento de las técnicas del procesador de textos Word 2002 y en cómo elaborar documentos profesionales muy completos, utilizando las funciones de esta aplicación.

Excel XP (duración 30 días). Precio: 120 euros (con 10 % descuento: 108 euros)

- Unidad didáctica 1: Técnicas básicas.
1. ¿Qué es una hoja de cálculo?
 2. Ejecución de Excel 2002.
 3. Elementos de la pantalla.
 4. Desplazamiento por la hoja de cálculo.
 5. Trabajo con las hojas de un libro de Excel.
 6. Tipos de datos.
 7. Introducción de datos.
 8. Modificación y borrado de datos.
 9. Selección de rangos.
 10. Copiar, mover y borrar rangos.
 11. Sintaxis de las fórmulas.
 12. Operadores.
 13. Direccionamiento absoluto y relativo.
 14. Guardar y cerrar un documento.
- Unidad didáctica 2: Formato de la hoja de cálculo.
1. Ancho de columnas.
 2. Alto de filas.
 3. Inserción y supresión de filas y columnas.
 4. Formato de celdas.
 5. Formatos numéricos.
 6. Alineación.
 7. Fuentes.
- Unidad didáctica 3: Columnas de texto periodístico.
8. Bordes.
 9. Fondo de celda.
 10. Protección de celda.
- Unidad didáctica 4: Esquemas numerados.
1. Configurar página.
 2. Encabezado y pie de página.
 3. Configuración de la hoja.
 4. Creación de páginas.
 5. Impresión de documentos.
- Unidad didáctica 5: Formatos de páginas.
1. Concepto de gráfico.
 2. Tipos de gráficos.
 3. Creación de gráficos.
- Unidad didáctica 6: Imágenes.
1. Concepto de función.
 2. Sintaxis de las funciones.
 3. Tipos de funciones.
 4. Funciones principales.
- Unidad didáctica 7: Gráficos.
1. Ordenar datos.
 2. Buscar y reemplazar.
 3. Filtrar.

Objetivos

Este curso facilita el manejo en profundidad de la hoja de cálculo, dotando de los conocimientos imprescindibles para desarrollar labores profesionales en departamentos contables financieros, así como poder emprender tareas de apoyo a la gerencia o dirección en las pequeñas empresas.

Técnicas de Venta (duración 30 días). Precio: 90 euros (con 10 % descuento: 81 euros)

- Unidad didáctica 1: Introducción.
1. Términos clave del marketing.
 2. La función de venta: Concepto.
 3. Elementos y reglas de la venta.
 4. La importancia de la fidelización.
- Unidad didáctica 2: La figura del cliente.
1. Tipología de clientes.
 2. Expectativas del cliente.
 3. Diagnóstico de necesidades.
 4. La personalización de la venta.
- Unidad didáctica 3: Técnicas de venta.
1. Fases de la venta.
 2. Principales técnicas de venta.
 3. Técnica AIDAS.
- Unidad didáctica 4: Fases en el diálogo de ventas.
1. Toma de contacto y presentación del objetivo.
 2. Argumentación.
 3. Demostración.
 4. Tratamiento de objeciones.
- Unidad didáctica 5: El cierre de la venta.
1. El cierre de la venta.
 2. Técnicas para cerrar la venta.

Objetivos

En este curso se transmiten conocimientos, actitudes y destrezas que son válidos para cualquier sector en el que se desarrollen actividades comerciales. Se trata de una acción con cierto grado de especialización que capacita para desarrollar competencias en puestos de trabajo a nivel comercial y de relación con clientes que llevan consigo la responsabilidad de la gestión de la venta.

Organización y Planificación del Trabajo (duración 30 días).

Precio: 90,15 euros (con 10 % descuento: 81,13 euros)

- Unidad Didáctica 1:
- Solventar con éxito las interrupciones diarias en el trabajo.
 - Disponer de una serie de estrategias para planificar y organizar el trabajo provechosamente y que las reuniones de trabajo resulten provechosas.
 - Conocer las pautas que favorezcan una conversación telefónica escueta y eficaz.
- Unidad Didáctica 2:
- Conocer las normas para el buen uso de la agenda de trabajo
 - Disponer de unas pautas a seguir a la hora de clasificar y archivar el material de oficina
 - Conocer un gran abanico de archivos existentes en el mercado, que ayudan en la planificación y organización de trabajo
- Unidad Didáctica 3:
- Conocer las pautas para organizar una reunión de trabajo
 - Disponer de estrategias para solventar los problemas que puedan surgir durante la reunión
 - Redactar la convocatoria y el orden del día
 - Conocer los puntos que integran el acta
- Unidad Didáctica 4:
- Conocer las pautas para organizar un viaje de trabajo
 - Conocer los detalles para las reservas de transporte y alojamiento
 - Elaborar un itinerario

Objetivos

El aula virtual del curso Organización y Planificación del Trabajo ha sido concebida con el propósito de ayudar a todas aquellas personas que disponen de un tiempo ajustado en su actividad diaria.

Prevención de Riesgos Laborales (nivel básico) (30 días). (90 euros; con 10 % descuento: 81 euros)

- Módulo I. Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo.
- a. El trabajo y la salud: los riesgos profesionales. Factores de riesgo.
- b. Daños derivados del trabajo. Los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales. Otras patologías derivadas del trabajo.
- c. Marco normativo básico en materia de prevención de riesgos laborales. Derechos y deberes básicos en esta materia.
- Módulo II. Riesgos generales y su prevención
- a. Riesgos ligados a las condiciones de seguridad
- b. Riesgos ligados al medio-ambiente de trabajo
- c. La carga del trabajo, la fatiga y la insatisfacción laboral
- d. Sistemas elementales de control de riesgos. Protección colectiva e individual
- e. Planes de emergencia y evacuación
- f. El control de la salud de los trabajadores
- Módulo III. Riesgos específicos y su prevención en el sector correspondiente a la actividad de la empresa
- Módulo IV. Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos
- a. Organismos públicos relacionados con la seguridad y salud en el trabajo.
- b. Organismos del trabajo preventivo: "rutinas" básicas
- c. Documentación: recogida, elaboración y archivo
- Módulo V. Primeros auxilios
- Objetivos**
- Desarrollar acciones básicas de seguridad y prevención de riesgos laborales en empresas que no entrañen riesgos especiales. El contenido del curso ha sido desarrollado de acuerdo con el Anexo IV.b del Reglamento de Prevención de Riesgos Laborales.

Gestión y Desarrollo de los RRHH (150 días). (343 euros; con 10 % descuento: 308,70 euros)

- Cap. 1: Gestión y Desarrollo de los Recursos Humanos.
- Cap. 2: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (1): Gestión de las competencias.
- Cap. 3: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (2): Gestión del conocimiento.
- Cap. 4: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (3): Gestión del Desempeño.
- Cap. 5: La Organización de los Recursos Humanos.
- Cap. 6: Cultura Empresarial.
- Cap. 7: Clima Organizacional.
- Cap. 8: La Comunicación en la Empresa.
- Cap. 9: Motivación Laboral.
- Cap. 10: Liderazgo y Dirección en la Empresa.
- Cap. 11: El Trabajo en Equipo.
- Cap. 12: Dirección de Reuniones.
- Cap. 13: Negociación.
- Cap. 14: Toma de Decisiones.
- Cap. 15: El Proceso de Selección del Personal
- Cap. 16: Estrategia Retributiva.
- Cap. 17: Valoración de Puestos de Trabajo como Instrumento de Política Salarial.
- Cap. 18: El Trabajo y la Formación.
- Cap. 19: Planificación de la Formación en la Empresa.
- Cap. 20: Metodología de la Formación Empresarial.
- Cap. 21: Descripción de Puestos de Trabajo y Profesiogramas.
- Cap. 22: Planificación de Carreras. Rotación de Personal. Planificación de los Recursos Humanos en la Empresa.
- Cap. 23: Evaluación del Rendimiento y del Desempeño.
- Cap. 24: Auditoría Laboral.
- Objetivos**
- Este curso ha sido creado respondiendo al hecho de que hoy en día el factor humano es una pieza clave en el engranaje de las organizaciones empresariales para alcanzar una posición de liderazgo. Por este motivo, las empresas necesitan de profesionales bien preparados y especializados que sepan dirigir y gestionar con éxito los Recursos Humanos.

El CEDAC ofrece a las familias de los Agentes Comerciales la posibilidad de seguir con un 10% de descuento y las tutorías del Centro de Estudios ADAMS los cursos para opositar a la oferta de Empleo Público 2003.

En el Boletín Oficial del Estado del 22 de febrero de 2003, se ha publicado la Oferta de Empleo Público de la Administración del Estado para el año 2003.

Se trata de la mayor Oferta de Empleo Público de la Administración del Estado de los últimos 10 años.

Las características fundamentales de esta Oferta son:

- El número de plazas de nuevo ingreso ya no tiene como límite el 25% de la tasa de reposición de efectivos, sino que es el 100%.
- Las convocatorias se publicarán antes del 7 de junio de 2003.
- Las pruebas selectivas se iniciarán antes del mes de agosto de 2003.

Os esperamos en www.cgac-cedac.org

EEMI SILICONA AUTOMOTIVE AGENTE(S) COMERCIAL PARA TODA ESPAÑA y LATINOAMERICA

**Fabricantes de Manguitos y mangueras de caucho para el entorno del Motor, Industrial y Automóvil:
Camiones, Autobuses, Generadores, Barcos, Maquinaria Agrícola, Aviación...**

**Ya sea en primer Equipo o Recambios,
fabricantes o distribuidores de recambios.**

Agentes Introducidos en este sector. Se proporcionará una lista de clientes.

**Llamar en Castellano al: 00 33 437 460460.
e-mail: eemi@wanadoo.fr . Web: www.eemi-fr.com**

Plazas Ofertadas

Teniendo en cuenta el número de plazas aprobadas en dicha Oferta y pertenecientes a los diferentes Cuerpos, cabe destacar las siguientes:

Grupo E. Titulación: Certificado de Escolaridad

- Agentes Judiciales: 510 plazas (*)

Grupo D. Titulación: Graduado escolar o equivalente

- Auxiliares de Justicia: 717 plazas (*)

- Auxiliares de la Administración del Estado: 1.166 plazas (La convocatoria para el ingreso en el Cuerpo General Auxiliar podrá realizarse de forma descentralizada).

- Policía Nacional: 4.200 plazas (Escala Básica).

Grupo C. Titulación: BUP o equivalente

- Oficiales de Justicia: 181 plazas (*)

- Agentes de Hacienda Pública: 95 plazas

- Ayudantes Instituciones Penitenciarias (Escala masculina): 414 plazas

- Ayudantes Instituciones Penitenciarias (Escala femenina): 186 plazas

- Técnicos Auxiliares de Informática: 46 plazas

Grupo B. Titulación: Diplomados Universitarios o equivalentes

- Gestión de la Administración Civil del Estado: 186 plazas

- Secretarios Interventores: 75 plazas

Promoción Interna

- Promoción Interna (C al B): 345 plazas

- Promoción Interna (D al C): 2.793 plazas

(*) Administración de Justicia

Del total de plazas de Agentes, Auxiliares y Oficiales de la Administración de Justicia, corresponden:

- Al Ministerio de Justicia: 161 plazas de Agentes, 95 de Auxiliares y 50 de Oficiales. (territorio "Resto de Península y Baleares").

- A las Comunidades Autónomas que han recibido trasposos de medios personales: 349 plazas de Agentes, 622 de Auxiliares y 131 plazas de Oficiales.

- Aunque será en la convocatoria donde se concrete oficialmente el reparto de estas plazas, le adelantamos a continuación el reparto previsto (según fuentes sindicales) de estas plazas entre los diferentes ámbitos territoriales:

ANDALUCÍA: 18 Oficiales, 210 Auxiliares y 143 Agentes

CANARIAS: 38 Oficiales, 118 Auxiliares y 33 Agentes

CATALUÑA: 20 Oficiales, 30 Auxiliares y 10 Agentes

MADRID: 11 Oficiales, 197 Auxiliares y 121 Agentes

NAVARRA: 1 Oficiales, 5 Auxiliares y 15 Agentes

PAIS VASCO: 23 Oficiales, 42 Auxiliares y 10 Agentes

VALENCIA: 20 Oficiales, 20 Auxiliares y 17 Agentes

Calendario Previsto

Convocatorias antes del 7 de junio

Tal y como establece el Artículo 1.3 de la Oferta de Empleo Público, las convocatorias de pruebas selectivas derivadas de la presente Oferta, deberán publicarse en el Boletín Oficial del Estado antes del día 7 de junio de 2003. Asimismo, en el artículo 1.4, se establece que con el objeto de agilizar las pruebas selectivas derivadas de la presente Oferta y que, con carácter general, los nuevos efectivos tomen posesión de sus plazas en el ejercicio 2003, las convocatorias deberán establecer un calendario de realización de las pruebas selectivas que permita finalizarlas dentro del año 2003.

Primer examen: antes de agosto

También dispone del artículo 1.4 que, salvo excepciones autorizadas por la Dirección General de la Función Pública, las pruebas contempladas en el calendario mencionado deberán iniciarse antes del mes de Agosto y así deberá aparecer recogido en la respectiva convocatoria.

Oferta de Empleo Público de la Comunidad de Madrid

Plazas Ofertadas

Personal Funcionario. Cuerpos de Administración General

GRUPO A (Licenciados, Ingenieros, Arquitectos):

- Técnicos Superiores...75 plazas(*)

GRUPO C (Bachiller o equivalente):

- Administrativos...131 plazas

GRUPO D (Graduado Escolar o equivalente):

- Auxiliares...364 plazas

(*) Este es el número de plazas de Técnicos Superiores aprobadas en esta Oferta. No obstante, quedan pendientes de convocar 85 plazas pertenecientes a la OEP de 2001 (36 plazas) y OEP del 2002 (49 plazas). Según establece el artículo 9 del Decreto por el que se aprueba la OEP del 2003, las convocatorias derivadas de la presente Oferta podrán acumularse a las convocatorias derivadas de Ofertas anteriores, cuyos Tribunales no se hubiesen constituido.

Personal Estatutario (IMSALUD)

- ATS/DUE...500 plazas

- Auxiliares de Enfermería...200 plazas

- Auxiliares administrativos...500 plazas

- Celadores...350 plazas

Promoción Profesional de Funcionarios de Administración General

Del grupo C al B...100 plazas

Del grupo D al C...50 plazas

Convocatorias antes del Verano

Tal y como establece el Artículo 11.1 del Decreto por el que se aprueba la Oferta de Empleo Público para el año 2003, los procesos selectivos derivados de esta Oferta deberán estar concluidos en un plazo máximo de doce meses desde la publicación de la misma en el Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid.

Esto implica que en febrero del año 2004, deberán haber finalizado todos los procesos y por tanto en este plazo se deberá publicar la convocatoria, plazo de presentación de instancias, listas de admitidos y excluidos provisional y definitiva, celebrarse todos y cada uno de los exámenes y publicar los resultados definitivos de aprobados.

Para poder dar cumplimiento a este calendario, la publicación de la convocatoria, según intención de la Comunidad de Madrid, se espera para antes del verano y la celebración de exámenes en el año 2003.

Sistemas de preparación

- Clases Presenciales

- Cursos por Internet

- Cursos a Distancia

- Textos

Oferta de Empleo Público Parcial 2002 y 2003 de la Generalitat de Catalunya

Acumulación de plazas

En el Diario Oficial de la Generalitat de Catalunya de 13/01/03 se publicó la Oferta de Empleo Público parcial para el año 2002 de 200 plazas para Cuerpos y Escalas de funcionarios de Administración General y para Cuerpos de funcionarios de Administración Especial de la Generalitat de Catalunya.

Además, en el D.O.G.C. de 14 de febrero de 2003 se ha publicado la Oferta de Empleo Público Parcial para el año 2003 de 98 plazas para la escala superior de administración general del cuerpo superior de administración de la Generalitat de Catalunya.

Es de esperar que las convocatorias de pruebas selectivas acumulen las plazas incluidas en ambas ofertas. Se trata de un número muy interesante de plazas que, en el caso del Cuerpo Superior de Administración de la Generalitat alcanza las 239.

Distribución de plazas

Cos superior d'administració de la Generalitat

- Escala superior d'administració general: 137 (70+67) places.

- Escala superior d'administració general, àmbit jurídic: 68 (40+28) places.

- Escala superior d'administració general, àmbit econòmic: 11 (10+1) places.

- Escala superior d'administració general, juristes criminòlegs: 24 (22+2) places.

Cos de titulats superiors de la Generalitat

- Inspectors de seguretat nuclear i protecció radiològica: 1 plaça.

Cos de diplomats de la Generalitat

- Arquitectes tècnics: 14 places.

- Enginyers tècnics industrials: 13 places.

- Enginyers tècnics de mines: 3 places.

- Enginyers tècnics d'obres públiques: 4 places.

Cos de tècnics especialistes de la Generalitat

- Analistes de laboratori: 3 places.

- Delineants: 13 places.

Cos d'auxiliars tècnics de la Generalitat

- Auxiliars de laboratori: 7 places.

En relación con las plazas del Cuerpo Superior de Administración y sus diferentes Escalas, según información sindical, los interesados podrán presentarse a todas las especialidades (siempre y cuando se posea la titulación), el primer examen será el mismo para todas las escalas y se realizará el mismo día y el examen específico se realizará en días diferentes.

Institut CATALA de la Salut

Previsión de más de 1.000 plazas

Según fuentes sindicales, en relación con el Personal Sanitario no facultativo en los distintos Hospitales (Bellvitge, Vall d'Hebró, Can Ruti i Viladecans) y más concretamente, en relación con ATS/DI y Auxiliares de Enfermería, la previsión de plazas es la siguiente:

- ATS/DI: 428 plazas (256 de turno libre, 86 de promoción interna y 86 para traslados)

- Auxiliar de Enfermería: 324 plazas (194 de turno libre, 65 de promoción interna y 65 para traslados)

En relación con el Personal no Sanitario, la previsión es la siguiente:

- Técnicos: 37 plazas (19 de turno libre y 18 de promoción interna)

- Gestión: 29 plazas (8 de turno libre, 16 de promoción interna y 5 para traslados).

- Administrativos: 155 plazas (35 para turno libre y 120 para promoción interna).

La publicación de las convocatorias en el DOGC está prevista para finales de abril o primeros de mayo de 2003.

Disponemos de clases presenciales y textos.



EMPRESA DE PLACAS
CONMEMORATIVAS Y OBJETOS DE
REGALO EN CRISTAL, PRECISA

AGENTES COMERCIALES

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR,
PARA LAS ZONAS DE:
ARAGÓN, GALICIA
CASTILLA Y LEÓN
CASTILLA LA MANCHA

INTERESADOS LLAMAR AL
933528935 O MANDAR UN
EMAIL: jmplacas@wanadoo.es

**TOALLITAS
PERFUMADAS
ARTICULOS CORTESIA
PARA HOTELES**

**Necesitamos Agentes en
varias provincias**

**Apartado 1.057
26080 LOGROÑO
www.perfumhotel.com**

IMPEX Mallorca S.L.,

Distribuidor Oficial de
relojes "BARBIE" precisa:

Delegados de Ventas

para cada Comunidad
Autónoma de España.

Telefono: 669 48 18 29

empresa fabricante de plásticos
(fabricación de film industrial, bolsas,
sacos, láminas e impresiones
flexográficas) y fabricante de
embalaje (precinto, precinto impreso,
film extensible, etc.); necesita
vendedores
introducidos en cualquier tipo de
sector (industria varia, construcción,
tapicería, textil, etc)

Interesados, enviar curriculum vitae:
E-mail: plastigis@plastigis.com
Fax: 96 559 11 11

Se busca

representante

para diversas zonas de
España en el Sector de
la motocicleta.

www.esac.es

Contactar con el
Sr. Garrido
Tel.: 91 404 87 98

Empresa alemana del sector de
Técnica para la eliminación de
aguas residuales, busca

representante

en España para sus productos
(bombas y sistemas
completos de eliminación
de aguas residuales)

Tel.00496974348113
Fax 00496974348155
mail@spanische-handelskammer.es
Cámara de Comercio española
en Alemania

FARAME es una empresa que exporta el 75% de su producción.

Fabrica una amplia gama de productos para el transporte y almacenaje
(contenedores y carros), pretende para el territorio español

AGENTES COMERCIALES

para poner a la venta contenedores desmontables y plegables
para botellas de vino (Bordelesa y Borgoña).

FARAME S.A.

Alto do Forte Ap. 77 - 2636-901 Rio de Mouro - Portugal

Tel/Fax: 351219266120/1

e-mail: farame@farame.pt



Empresa Italiana de vanguardia en el sector de bomboneras y regalos
para eventos especiales, está buscando agentes motivados introducidos
en este campo. Se ofrece: comisiones altas, muestrario muy completo,
incluidas líneas con licencia Walt Disney, contrato escrito.

Car Bomboniere Spa; Via Senna, 39-49
50019 Sesto Fiorentino - Firenze - Italia
Fax (+39) 055 308 359

e-mail: export@carbomboniere.it; www.carbomboniere.it
attn: Lorenzo Cellerini

Empresa líder en
Electrónica de Potencia
busca

Agentes Comerciales

para venta de SAIs

Interesados por favor
contacten:
Tel: 943376400
e-mail: jema@grujema.com

**BODEGA EN RIOJA ALTA CON VINOS CRIANZA,
RESERVA Y GRAN RESERVA,
de Alta Calidad y con Denominación
de Origen Calificada Rioja,
desea ponerse en contacto con
Agentes Comerciales
distribuidoras en toda España de sus productos.**

Interesados dirigirse a:

BODEGAS OLARTIA

Plaza de la Asunción nº 8 - 26222 RODEZNO (LA RIOJA)

Tfno: 941338296/ Fax: 941340387



LE CREUSET (hierro fundido vitrificado) y
SCREW PULL (complementos del vino)

son marcas que están experimentando un significativo crecimiento
en España; con sede central en Barcelona, Le Creuset SL distribuye
su productos por todo el territorio español a través de mayoristas y minoristas.

Dado la prestigio de las marcas y la creciente demanda
del mercado, buscamos agentes comerciales (% pagado) en toda la geografía
española con el fin de promocionar nuestros productos y ofrecer a nuestros
clientes un excelente servicio y una
marca/producto diferenciado el cual aporta alta rentabilidad
a través de visitas regulares.

Los interesados deberán enviar CV a LE CREUSET SL; c/ Carreras Candi 31-
08028 BARCELONA; a la atención de Aranzazu González

METROTECNIA S.L.
Precisa para toda
España:

REPRESENTANTES

Introducidos en distribución:
Electricidad, Ferreterías
Informática, Hobby
Bricolage, Kioscos

Tel 93 723 43 29
Fax 93 723 81 49
cial@metrotecnica.com

OPORTUNIDAD PARA TIENDAS Y
COMERCIALES DEL SECTOR DEL
MUEBLE Y DECORACIÓN
SE LIQUIDAN
A EXCELENTE PRECIO
LOTES DE HAMACAS
COLGANTES PARA JARDÍN Y
TERRAZA.
GRAN TAMAÑO
Y ESTUPENDA CALIDAD.

INFORMES: 971881961 e-mail:
ceyma@vianwe.com

**NECESITAMOS
AGENTES COMERCIALES
PARA VENTA DIRECTA:
JOYERÍA, BISUTERÍA,
FIGURAS DE PLATA,
MARROQUINERÍA... Y
TAMBIÉN PARA PRIMER
CATÁLOGO DE LENCERÍA.**

**RECIBIRÁ CATÁLOGO
SIN COMPROMISO:
913733862 - 658274810**

Empresa Nacional
con muy interesantes
catálogos
en mueble de teca,
precisa

REPRESENTANTES
para algunas provincias

Interesados llamar al
902.181.559

Empresa comercial de
**DISTRIBUCIÓN DE MATERIAL
ELÉCTRICO E ILUMINACIÓN**
busca

AGENTES COMERCIALES

diversas zonas de
España y Portugal
para continuar su expansión

INTERESADOS CONTACTAR VIA
E-MAIL: jvila@luzimport.com

Fare visitors from Teneriffa confirm:

"Out of the Blue" fun&trend products will have best chances in the Canarian market too.

As one of the leading companies for

fun and trend products in Germany and other European countries we look for a

SALES MANAGER (m/f)

to set up our distribution on the Canarian Islands on an autonomous basis.

You must have profound relations to specialized gift- and trendshops and at the beginning visit
your customers on your own. In addition experience in leadership will help to establish a sales organisation
by the time being. Communication with the company only will be in English or German language.

Starting from the very beginning you will hold all chances
for a very positive development of income and responsibility.

Please send your complete application to:

Klaus G. Vogel Consult, Lauterstr. 25, D-73265 Dettingen-Teck/Germany,
Tel.++49-7021-95 98 19, Fax ++49-7021-95 98 20, Mail: klaus_g.vogel_consult@worldonline.de

**Bodega y Crianza Vinos.
Fábrica de Licores.**

Importadora:

"The Best Whiskey in the World".

Ron Venezuela. Mezcal México.

Selección

Agente Comercial Exclusivo

para Madrid y provincias.

Alta comisión + incentivos.

CENTRAL HISUMER S.L.

FAX 96 674 11 76

TFNO. 96 530 23 40

EMPRESA LÍDER EUROPEA, PRECISA**AGENTES COMERCIALES**

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE **GARDEN CENTERS** PARA VENTA DE ARTÍCULOS DE JARDINERÍA Y RIEGO. OFRECEMOS MARCA DE RECONOCIDO PRESTIGIO, PRODUCTO DE ALTA CALIDAD Y EXCELENTE SERVICIO INTERESADOS CONTACTAR CON EL SR. FERNANDEZ DE LUNES A VIERNES DE 9:00 -16:00 HORAS
TELEFONO: 609 618503.

EMPRESA FABRICANTE DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS Y LIDER EN EL MERCADO ESPAÑOL PRECISA**AGENTES COMERCIALES**

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE **ALMACENES DE CONSTRUCCION.** OFRECEMOS MARCA DE RECONOCIDO PRESTIGIO, PRODUCTO DE ALTA CALIDAD Y EXCELENTE SERVICIO INTERESADOS CONTACTAR CON EL SR. FERNANDEZ DE LUNES A VIERNES DE 9:00-16:00 HORAS.
TELEFONO: 609 618503

Independent Sales Agent Required**The Company:**

We are Ireland's leading wholesaler of branded consumer goods. To increase our sales force we are offering a suitably motivated candidate an exciting opportunity.

The Candidate:

- * Self starter with his/her own car and full driving license
- * Proven track record in sales environment
- * Preferably with experience in dealing with Supermarkets, Cash & Carries
- * Excellent communication skills and well organised

The Position:

Independent Sales Agent (Commission based Only)

This is an excellent opportunity for a committed sales driven candidate to make substantial earnings - company will offer lucrative commission.

Interested in this exciting challenge? If so, send your cv to:

Judy O'Sullivan; Akay Ireland Ltd.
Stonehall Business Park, Newmarket on Fergus,
County Clare, Ireland
Fax: 00 353 61 363310
judy@akay.ie

Empresa fabricante de tejidos para decoración precisa representantes multicartera a comisión

Especializados en el sector textil - hogar para Guipuzcoa - Aragón - La Rioja - Murcia - Castilla La Mancha y Extremadura

Interesados enviar CV al fax 93.770.28.52

Líder europeo en reparación electrónica, queremos desarrollar nuestra filial de Barcelona. Buscamos

AGENTES COMERCIALES

Introducidos en el sector industrial

Tel: +33 3 24 37 00 50

Fax: +33 3 24 37 45

17cecile@repelectronic.com

Empresa líder en Europa en la Fabricación de Equipos de Telefonía fija y móvil,

precisa:

AGENTES COMERCIALES

introducidos en el sector o afines para la implantación y desarrollo de su red de ventas en las zonas de Cataluña, Andalucía, Levante, Norte y Centro.

Se ofrece:

Altas comisiones
Productos exclusivos sin competencia
Tecnología alemana
Contrato de agente

Enviar curriculum indicando referencia: Agente

Trust Zaragoza S.L.
Paseo de Pamplona nº 5, 7ª planta
50004 ZARAGOZA

MONTERIAS CENCERRA S.A.

Sala de tratamiento de caza silvestre (ciervo, jabalí, etc), almacén y distribución precisa **Agentes Comerciales** para toda España.

Pol. Estación, nave 4-B
23740 Andújar (Jaén)
Tfno: 953501938
Fax: 953501943

Fabricante de mamparas de baño, solicita**AGENTES LIBRES
artículos de saneamiento**

a) introducidos en comercios de baños, para: Asturias-Cantabria-Aragón-Barcelona-Murcia-La Mancha-Andalucía

b) introducidos en hoteles, residencias, hospitales..., para: todas las provincias

Interesados contactar en el 91 613 85 35

Empresa de nueva implantación, dedicada a la comercialización y distribución de **HERRAMIENTAS MANUALES**, perteneciente a grupo europeo, quiere contactar con

AGENTES COMERCIALES

preferiblemente introducidos en el sector ferretero, suministro industrial y bricolaje para la implantación y desarrollo de su red de ventas en todo el territorio nacional.

Se ofrece: contrato de agente y comisiones a convenir

Interesados contactar en 91 809 22 97 (Sr. Díaz Regañón) o enviar CV al no. fax : 91 809 4933 / e-mail: comherradis@futurnet.es

**Norias de entrenamiento**

Hemos realizado estudios de mercado llegando a la conclusión que España ofrece muchas posibilidades para la adquisición de nuestros productos de alta calidad. Es por ello que buscamos:

**empresa / agente comercial
acreditado en el mundo ecuestre**

Rogamos que los interesados se dirijan en inglés o alemán a:

Rob van Herpen,
info@liberty-nl.com
Tel: 0031 73 5324860



Ana Nebot López, 48
12540 Vila-Real
Tel.: 964 53 77 29
Fax: 964 53 77 82

Líder europeo en perfiles para la decoración y construcción (pavimentos, revestimientos, etc)

BUSCA Agentes comerciales para mercado Español (todas zonas disponibles).

IMPRESINDIBLE Estar introducido en alguno de los siguientes sectores: Decoración/pintura, madera laminados/parquet, bricolaje, materiales de construcción

y estar dispuesto a ofrecer productos de calidad.

**SI QUIERE CRECER CON NOSOTROS
696 91 95 95 (Sr. Menéndez)**

**FESA-FILIAL ESPAÑOLA S.A.
PRECISA****AGENTES COMERCIALES**

PARA DIVERSAS ZONAS ESPAÑA Y PORTUGAL. INTRODUCIDOS PRINCIPALMENTE EN ALGUNO DE LOS SIGUIENTES SECTORES:

-SUMINISTROS INDUSTRIALES
-EQUIPAMIENTOS DE HOSTELERIA

-FERRETERÍA Y BRICOLAJE

¡¡PRODUCTOS MUY COMPETITIVOS!!

Empresa nacional de **Grifería Sanitaria** precisa

Agentes Comerciales en varias zonas del país. Se ofrece gama de alta calidad, cartera de clientes, seriedad y apoyo comercial.

Interesados dirijan CV al Apdo. Correos 1491 (El Plà) de Sant Feliu de Llobregat (Barcelona)

PLANES DE PENSIONES

AHORRE HOY Y GARANTICE EL MAÑANA

¿Por qué es importante contratar un plan de pensiones?

En España las pensiones de la Seguridad Social se rigen por el "sistema de reparto" que parte del principio de solidaridad entre generaciones. Es decir, las cuotas que pagamos a la Seguridad Social los trabajadores actuales sirven para financiar las pensiones de los que ya están jubilados.

Del mismo modo, las aportaciones que cada trabajador realiza a la Seguridad Social durante toda su vida laboral no tienen como finalidad garantizar su propia pensión de jubilación, sino que serán los futuros trabajadores con sus aportaciones los que financien nuestras pensiones.

En este sentido, el progresivo envejecimiento de la población española producido por el crecimiento de la esperanza de vida y el notable descenso de la natalidad, hace que el número de pensionistas aumente más rápidamente que la población activa, situación que se estima se agudice en los próximos años y que podría llegar a poner en dificultades la sostenibilidad del actual Sistema Público de Pensiones.

A la vista de esta situación, resulta evidente que si queremos mantener nuestro actual nivel de vida cuando llegue la jubilación debemos contar con un sistema privado de pensiones que complemente nuestra futura pensión pública.

¿Qué tipo de plan de pensiones se debe contratar?

La edad, los años que restan hasta la jubilación, la capacidad de ahorro o las preferencias de inversión de cada persona son factores a tener en cuenta a la hora de contratar un plan de pensiones. Por ello, las distintas gestoras ponen a disposición de todos sus clientes una gama de planes de pensiones que van desde los planes más conservadores que invierten en renta fija hasta los más agresivos que pueden invertir hasta el 100% de su cartera en activos de renta variable. Asimismo, en los últimos años algunas entidades han lanzado al mercado planes de pensiones garantizados.

De este modo, cada partícipe tiene la posibilidad de escoger la combinación de planes que más le interese pudiendo contratar uno o varios planes y realizar traspasos entre ellos.

¿Qué ventajas ofrecen los planes de pensiones en la Declaración de la Renta?

Hoy en día, los planes de pensiones cuentan con la mejor fiscalidad de cuantos productos de ahorro existen en el mercado porque las aportaciones al plan se reducen directamente de la base imponible del IRPF con los siguientes límites máximos de aportación y reducción (1):

Edad del partícipe	Límite máximo de aportación y reducción
Hasta 52 años (límite general)	8.000 euros
Mayores de 52 años	24.250 euros*
A partir de 65 años	24.250 euros

* Este límite se obtiene incrementando en 1.250 euros el límite general por cada año de edad que el partícipe exceda de 52 años. Así, será de 9.250 euros para partícipes de 53 años, 10.500 para 54 años, etc.

(1) Según Legislación Fiscal vigente.

¿Existen otras ventajas adicionales si se contrata o traspasa un plan de pensiones?

El gran atractivo fiscal de este producto hace que el periodo de las Declaraciones de la Renta sea una época muy propicia para la contratación de los planes de pensiones. Por ello, algunas entidades aprovechan los meses de mayo y junio para promocionar su oferta de planes con la realización de diferentes acciones comerciales, que tienen como objetivos incentivar la contratación de este producto y potenciar la realización de aportaciones extraordinarias.

PLANES DE PENSIONES POPULAR



SU FUTURO EMPIEZA HOY

**PARA MÁS INFORMACIÓN
ACUDA A CUALQUIER SUCURSAL
DEL GRUPO BANCO POPULAR
O LLAME AL 902 10 17 10**

EUROPENSIONES
Entidad Gestora de Fondos de Pensiones

Allianz

POPULAR

Actos Colegiales

COLEGIO DE A CORUÑA.- Conferencia "Novedades legislativas para el agente comercial en el año 2003":

El 20 de enero tuvo lugar en el Salón de Actos una conferencia de RICARDO PALLEIRO, asesor fiscal del Colegio sobre la incidencia de las novedades legislativas del año 2003 en la actividad del agente comercial.

Conferencia "Poesía galega e a cultura po la paz": Continuando con el "Ciclo de debates abiertos por la justicia y la tolerancia" organizado por el Club Unesco de A Coruña, el día 20 de febrero tuvo lugar en el Salón de Actos una conferencia sobre "Poesía galega e a cultura pola paz" a cargo del EXCMO. SR. D. MANUEL MARÍA.

Exposición colectiva de pintura de los alumnos del taller de Angela Ocaña: Del 13 al 28 de marzo tuvo lugar en el Salón de Actos una exposición colectiva de Pintura del taller de ÁNGELA OCAÑA, en la que presentarán sus obras 30 alumnos.

Exposición individual de pintura de Paco Casal: Continuando con el ciclo de exposiciones, del 25 de abril al 9 de mayo, tendrá lugar en el Salón de Actos una exposición individual de Pintura del artista PACO CASAL.

Charla sobre la cooperación internacional: Continuando con el "Ciclo de debates abiertos por la justicia y la tolerancia" organizado por el Club Unesco de A Coruña, en el mes de abril tendrá lugar en el Salón de Actos una charla sobre la cooperación internacional en la que se proyectará un vídeo sobre la pobreza en el mundo. Entre los colaboradores se encuentra D. XOAN GARCÍA.

Semana verde de Galicia: Del 30 de abril al 4 de mayo tendrá lugar en Silleda la Feria Internacional Semana Verde de Galicia, en la que el Colegio forma parte del Comité asesor.

Curso de inglés: Hasta el 30 de mayo el profesor Javier Catoyra imparte un curso de inglés básico para agentes comerciales.

Cursos de informática e internet: A partir del mes de abril, tendrán lugar en la Academia Ainco cursos de informática e Internet, subvencionados para el agente comercial y sus familiares.

COLEGIO DE ALAVA: El Colegio organiza un curso para formar 27 profesionales ya que cuenta con 500 ofertas de trabajo anuales que no logra cubrir, tal como publicó en el diario DEIA.



COLEGIO DE BURGOS.

10 de Mayo: Ruta guiada de senderismo al "Cañón del Río Lobos" por gentileza de "Correcaminos" con 12 kms. Parox. De recorrido, para colegiados, familiares y amigos

7 de junio: Día del Agente Comercial:

- Junta General ordinaria.
- Actividad programada: Iniciación al Golf y Almuerzo de Hermandad para Colegiados, familiares y amigos.

COLEGIO DE CANTABRIA.-

ABRIL:

Reunión con el Presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Cantabria para la búsqueda de vías de colaboración.

Reunión en el Ayuntamiento de Santander para buscar una solución al aparcamiento de los Agentes Comerciales en Santander.

MAYO:

Asamblea General Ordinaria

COLEGIO DE LA RIOJA.- El pasado día 12 de febrero tuvo lugar la inauguración del ciclo de cursos y conferencias para este año 2.003, dando así pistoletazo de salida a una serie de jornadas organizadas para que todos vosotros, agentes comerciales, disfrutéis de ellas.



El presidente este Colegio, D. Juan José López Sorrosal y el Secretario, D. Juan Ángel Arana Idiaquez tuvieron el honor de presentar este novedoso ciclo, compartiendo mesa presidencial con autoridades tan destacadas en el ámbito Autonómico como el Sr. Muñoz, Consejero de Hacienda y el Sr. Galán, Director de la Consejería de Industria y Comercio de La Rioja, además de compañeros y asistentes relacionados con el Colegio.



A su término, el Colegio ofreció un Vino de Honor a los asistentes dando la oportunidad de disfrutar de la convivencia entre los mismos

COLEGIO DE MALAGA.- Con motivo del XXV Aniversario de la bendición de la imagen de Nuestro Padre Jesús de los Pasos en el Monte Calvario, el Colegio de Málaga hizo entrega, en nombre del Consejo General, de la Medalla de Oro de la Colegiación a la Real Hermandad del mismo nombre.



Actos del día 5 de abril con motivo del Día del Agente Comercial:

- Entrega de Emblemas de Oro (Bodas de Plata) a los colegiados en activo de más antigüedad en el censo del Colegio Fernando Recio Agüera, Migueñ Trujillo Zambrano y Francisco Soto Cortés, colegiados desde 1963.
- Entrega de Diploma (Mención de Honor) a los colegiados en activo cuya fecha de alta ha tenido lugar en el año 1977: Juan Jesús Alvarez Gómez, José M^a Bustamante Rodríguez, José Luis Corcoles de la Osa, Manuel Hernández Jimenez, Francisco A. Jiménez García, José Manuel Navarro Sánchez, José Manuel Polo Rodríguez, Tomás Baños Candela, Francisco Camacho Martín, Miguel Gómez Gómez, Juan Jaramillo de Contreras León, Rafael Merino Gómez, José Palacios Moya y José Suárez Rodríguez.
- Entrega Placa Homenaje a la Vda. Del inolvidable compañero Miguel Olivares Ureña (q.e.p.d.)
- Mención de Honor a las empresas Grupo Infoprom y Centro Estudio 1, creadas por José Luis García Chacón.

COLEGIO DE OVIEDO.-

- Celebración de la Asamblea General Ordinaria
- Promoción de Cursos varios: Informática, etc.
- Reuniones con los Colegios Profesionales de Asturias de otras profesiones
- Reuniones con Ayuntamientos y otros organismos oficiales

COLEGIO DE SEVILLA.-

En un sencillo acto celebrado el pasado mes de noviembre, se procedió a la entrega de la Medalla del Consejo Andaluz a nuestro ex-Presidente del Colegio y primer Presidente del citado Consejo Andaluz, Don Antonio Díaz Curado. Tanto el acto en sí como la concesión de dicha medalla, sirvió como reconocimiento público de la actividad e impulso con que D. Antonio supo dotar a esta iniciativa regional.

Como no podía ser de otra forma, en dicho acto se vió acompañado tanto por sus compañeros del Colegio de Sevilla, como por el resto de colegios andaluces los cuales asistieron en representación del colectivo, dejando patente el reconocimiento y cariño hacia el homenajeado.



El Secretario del Consejo General D. José Alejandro Blanco de Lara, en el momento de la imposición a D. Antonio Díaz Curado de la medalla del Consejo Andaluz. También en la instantánea su esposa y nuestro Presidente D. Manuel José Diánez.

COLEGIO DE VALLADOLID.-

En el mes de mayo se celebrará la Asemblea General.

Tecnología para el agente comercial móvil

PDA, ¿es una agenda electrónica? No, es mucho más, es todo un ordenador con capacidades un poco más reducidas, de muy sencillo manejo y con tamaño de bolsillo. Es tu secretaria particular con tareas programadas, es tu grabadora, es tu visor de fotos, es tu sistema de posicionamiento GPS, es tu procesador de textos Word y tu hoja de cálculo Excel, es tu fax, es tu acceso a internet y tu gestor de correo electrónico... y ahora, también es toda la información y gestión de tu negocio en la palma de la mano, estés donde estés, con el software especializado **Representante Mobile**.



Alberto Cabal
 Director
 MultiSoft Business Solutions

En su inicio los asistentes personales digitales (PDA), u ordenadores de mano, estaban únicamente en manos de ejecutivos con deseos de mostrar su estatus al organizar su agenda y manejar sus contactos; hoy en día las PDA's son imprescindibles en el ámbito de los negocios y sobremano en el área comercial.

La columna vertebral de cualquier empresa o profesional es la información, y este es el campo que mejor manejan las PDA's. Es lógico entonces pensar que los encargados de tomar decisiones comerciales estratégicas o cotidianas, cuenten con las PDA's como una herramienta efectiva y eficaz para mejorar sus resultados, sin importar el giro o tamaño de las empresas con las que colaboran.

La penetración de las PDA's en las empresas y profesionales, radica en dos fortalezas, la facilidad de uso y el poder que ofrece un programa especializado para la gestión de su negocio, proporcionando in situ información determinante en el momento de decidir la estrategia comercial a seguir con cada cliente.

Las PDA's unidas a un programa especializado no son un lujo, son una herramienta, una **necesidad** para el agente comercial que quiera seguir siendo competitivo y continuar en el mercado.

PDA & REPRESENTANTE MOBILE. SOLUCION PERFECTA PARA LA GESTION DEL AGENTE COMERCIAL.

Centrándonos en el ámbito del agente comercial, las PDA's en conjunción con el innovador software Representante Mobile, permiten al agente tener en un ordenador de mano la información en el momento que la necesite sin importar dónde se encuentre, actualizar esa información directamente en los puntos de venta o donde se produzca cada incidencia y sincronizar automáticamente los datos entre la PDA y el ordenador de su oficina.

Representante Mobile, además de proporcionar información total, es todo un avance en comodidad, hasta el punto de llegar a la oficina con el trabajo administrativo finalizado.

Representante Mobile, como todo software de gestión empresarial para dispositivos móviles, es el complemento que da movilidad al software para ordenador de sobremesa que gestiona de forma integral el negocio. El software base de Representante Mobile es Representante Profesional, del cual, más adelante en este artículo se hace una muy interesante mención.

El enlace o sincronización de datos entre Representante Profesional (PC) y Representante Mobile (PDA) se realiza de forma automática mediante el módulo de enlace Representante DataLink, es decir, la información introducida o modificada en el PC se actualiza en la PDA y viceversa, ya sea en un entorno de agente único o de varios agentes sincronizando de forma remota con el servidor central.

Después de realizar la sincronización, cada agente dispone en su PDA de la información necesaria para llevar a cabo su estrategia comercial pudiendo partir de la agenda enlazada directamente con la ficha completa de cada cita o acceder libremente a cada uno de los módulos incluidos en el programa.

EL VALOR DE LA INFORMACION EN VIAJE Y EN EL PUNTO DE VENTA.

El gran valor de esta herramienta se encuentra en el poder de información que ofrece al agente comercial en el punto de venta (total información del cliente, cobros y documentación pendientes, fabricantes relacionados, condiciones comerciales, tarifas, seguimiento de ventas...), así como, la capacidad de gestionar cada incidencia en el momento que se produce (recogida de pedidos, registro de cobros y entregas de documentación, gastos, pagos...)

No obstante, Representante Mobile está diseñado para ir aún más allá, facilitando el control en viaje, tanto de clientes, como de gestiones pendientes, obtenidas por población, ruta y provincia, que dará como resultado una óptima planificación y reconducción de las visitas y gestiones a realizar.

Ya en el punto de venta, además de disponer de información total del cliente, sus consumos y la gestión de cobro y entrega de documentación, como se apuntó anteriormente, cabe destacar la agilidad y sencillez con que se efectúa la recogida de pedidos. Para la introducción de productos en el pedido utiliza el sistema conocido como "cesta de la compra", mediante el cual, se reduce el tiempo de toma de pedidos con numerosas referencias, incluso con variaciones en las mismas en cuanto a acabados y observaciones.

Muy a tener en cuenta es la tecnología propia de acceso a datos que utiliza MultiSoft B.S. y que permite la carga de tarifas de más de 5.000 productos de forma casi instantánea, lo que resulta realmente sorprendente tratándose de ordenadores de bolsillo.

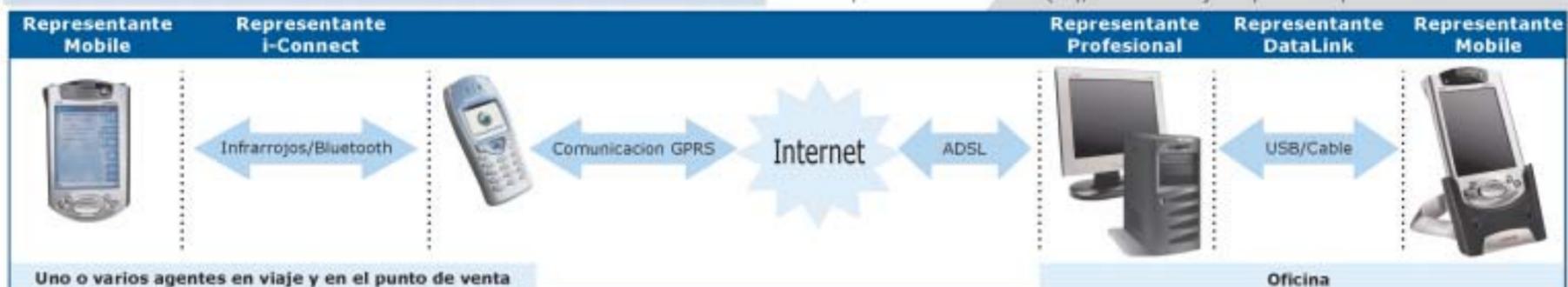
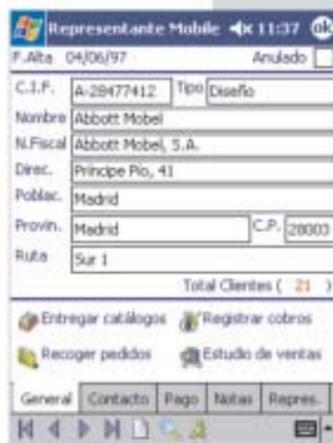
FAX, INTERNET Y CORREO ELECTRONICO INTEGRADO

Además de ofrecer acceso a la web y envío de correo electrónico o fax a cada cliente y fabricante directamente desde su ficha, estos servicios de comunicación avanzados también están incluidos en la gestión de pedidos.

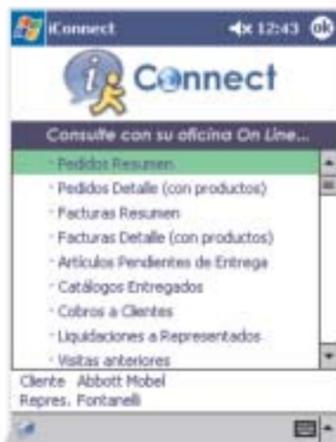
Esta realidad posibilita al agente ofrecer a sus clientes inmediatez de respuesta en la tramitación de sus pedidos, remitiéndolos in situ al fabricante vía email o fax, e incluso, dejar una copia impresa del pedido a los clientes que lo requieran sin necesidad de cargar con una impresora portátil.

REPRESENTANTE ICONNECT CONEXION CON LA OFICINA EN TIEMPO REAL.

El módulo Representante iConnect, complemento de Representante Mobile (PDA) y Representante Profesional (PC), tiene como objetivo poner a disposición del usuario un enlace



TU NEGOCIO EN LA PALMA DE LA MANO



entre la PDA y el ordenador de la oficina, facilitando la descarga a la PDA de información estadística adicional en cuanto a pedidos, facturas, cobros, liquidaciones, entregas, visitas, etc., lo que supone, **disponer de información global, "viva" e histórica, sin importar donde se encuentre.**

La estructura básica para estar comunicado permanentemente con el ordenador servidor, es disponer de línea ADSL en la oficina y teléfono móvil con línea GPRS. Las líneas de datos de banda ancha ADSL y GPRS permiten estar conectado las 24 horas del día a internet sin ocupar línea de voz, ni en la oficina, ni en el móvil.

El coste de estas líneas es muy reducido teniendo en cuenta el potencial comercial que proporciona la PDA conjuntamente con el software 3 en 1, Representante Mobile (PDA), iConnect (PDA/PC) y Profesional (PC).

ADSL requiere una cuota fija mensual y puede ser usada por más personas en la oficina a la vez que uno o varios agentes descargan información. GPRS se abona por cantidad de información descargada, pudiendo contratar bonos que minimizan este coste y rentabilizan aún más el uso de sistemas de información móviles.

Si la PDA utilizada integra el sistema de comunicación por radio Bluetooth (recomendada la PDA IPAQ 3970 o superior) es muy interesante que el teléfono disponga también de Bluetooth para no depender de tener enfrentados el teléfono y la PDA para establecer la comunicación, como es requerido vía infrarrojos, sino que, teniendo el teléfono a menos de 11 metros, por ejemplo en el bolsillo de la chaqueta, se iniciará la transmisión de información automáticamente al realizar las peticiones desde Representante iConnect.

Para optimizar la información a transmitir, este módulo incluye opciones de filtrado que facilitan la selección de los datos relevantes y valiosos a recibir en el dispositivo móvil en cada momento.

REPRESENTANTE PROFESIONAL GESTION INTEGRAL DE LA OFICINA COMERCIAL.

Representante Profesional es el software que hace de base de la solución completa (PC/PDA), gestionando el negocio de forma integral. Incluye los procesos que integra Representante Mobile más la facturación de pedidos, gestión de cobro a cliente y liquidaciones a fabricantes, facturación de comisiones, cobros de comisiones, gastos, control de pagos, informes fiscales, integración de los módulos económicos con Excel, cartas y mailings enlazados con Word, informes y gráficas estadísticas de venta, personalización de documentos, etc.

Representante Profesional es una solución multisectorial, líder del mercado desde 1997, siendo a día de hoy el producto recomendado por la Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales del Mueble y por el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Oviedo.

Como ayuda a la profesionalización y gestión móvil del agente comercial, MultiSoft Business Solutions da el primer paso y ofrece el software base para PC de forma gratuita (P.V.P. 475 €) hasta el 31 de Diciembre de 2003, exclusivamente para agentes comerciales colegiados, abonando únicamente 15 € contrarrembolso, en concepto de manipulado y envío.

No dejes pasar esta oportunidad de estar al día en la gestión de tus procesos comerciales y administrativos y solicítalo a través de la web www.cgac.es/softwaregratis, via email softwaregratis@cgac.es o mediante fax nº 915 770 084, indicando tu nombre comercial, nombre fiscal, dirección, código postal, población, provincia, teléfono, móvil, fax, email y sector de comercio.

**MultiSoft B. S. es business partner de HP
para desarrollo de soluciones móviles.**

REFERENCIAR:

PDA
WWW.HP.ES
GPRS
WWW.AULADATOS.HQVISTAR.COM
BLUETOOTH
WWW.ZONABLUEBTOOTH.COM

REPRESENTANTE PROFESIONAL Y MOBILE
WWW.MSBS.ORG / MSBS@MSBS.ORG
TEL. 985 208 238



Los ordenadores de bolsillo en el mercado profesional.

Deberíamos marcar una clara diferencia entre lo que se debe entender como agenda electrónica y un ordenador de bolsillo, más cuando hablamos del mercado de empresas.

Actualmente, podemos encontrar disponibles una gran variedad de estas agendas electrónicas que, obviamente, cubren a esa parte de usuarios que, básicamente, necesitan un dispositivo móvil con unas funcionalidades limitadas como calendario, agenda, contactos, etc.

Sin duda alguna, estos equipos tienen su nicho de mercado pero, cuando entramos en el ámbito profesional, vemos que requiere unas funcionalidades que solamente pueden ofrecer los verdaderos ordenadores de bolsillo.

Estos últimos nos ofrecen la posibilidad de realizar prácticamente las mismas actividades que cualquier ordenador ya sean de sobremesa o portátil. Si, además, a esto le sumamos que la gran mayoría de los usuarios están acostumbrados a manejar SO de Microsoft, y que el sistema incorporado en estos dispositivos es Pocket PC de MS, nos encontramos con la ventaja de facilidad de uso desde el primer momento.

Una vez centrados en los ordenadores de bolsillo existe una amplia gama de productos. Al igual que como hemos mencionado anteriormente refiriéndonos al mercado profesional, siempre son necesarias unas prestaciones mínimas.

Para HP, lo mínimo sería una memoria RAM de 64 MB, que es donde se guardaría la información, y 48 de ROM que nos permitirá poder realizar un back-up de 20 MB de la información más crítica en esta memoria no volátil, como sucede en el IPAQ Pocket PC H5450.

Por otro lado, igualmente importante es la calidad de la pantalla ya que, no nos olvidemos, es un dispositivo móvil y usado en condiciones de luz, en muchos casos, precarias, ya sea por exceso de luz o por falta de la misma.

No nos debemos olvidar de las comunicaciones. En mi opinión, cada vez tenemos una mayor necesidad de poder acceder a la información estemos donde estemos y, por ello, es crítico tener en el propio equipo comunicaciones integradas. Dentro de la IPAQ Pocket PC, ofrecemos diferentes alternativas de comunicación que van desde infrarrojos, pasando por Bluetooth y, terminando con wireless LAN o Wi-Fi y, todo ello, integrado. La serie IPAQ H3900 fue el primer dispositivo que hubo en el mercado con Bluetooth integrado lo que posibilitó conexión con un teléfono móvil y, por tanto, acceso a la información corporativa.

Actualmente, podemos decir que el IPAQ H3900 es el ordenador de bolsillo multimedia más vendido del mercado. El IPAQ H5450 es el equipo más avanzado del mercado. Incorpora todo lo mencionado anteriormente, añadiendo además, lector de huella dactilar y control remoto. Todo ello le hace ser único.

Para terminar, no nos debemos olvidar que el dispositivo es sólo una parte de la solución de movilidad. En consecuencia, una de las grandes ventajas competitivas de HP es contar en su portafolio de soluciones con las mejores empresas de desarrolladores en Pocket PC.

El binomio IPAQ Pocket PC y solución es lo que le hace ser a HP líder absoluto en el mercado profesional de ordenadores de bolsillo. Un claro ejemplo de ello es el software **Representante Mobile** de la empresa **Multisoft Business Solutions**, especializado en la gestión del agente comercial.

Carlos Prieto
Director de Tecnologías Emergentes
HP



LO QUE OTROS VENDEN NOSOTROS LO REGALAMOS

Representante Profesional (PC)

Programa informático recomendado por la **Coordinadora Nacional** de agentes del Mueble y por el **Colegio Oficial** de Agentes Comerciales de Oviedo.

GRATIS

~~475 €~~

Multisectorial:
Mobiliario.
Iluminación.
Suministros. Ferrería.
Maquinaria.
Joyería. Regalo.
Juguetes.
Otros materiales...
Y ahora, también
Textil y calzado.

Solicítalo en:
www.cgac.es/softwaregratis
softwaregratis@cgac.es
Fax 915 770 084
Contrarreembolso 15 €

Promoción válida hasta el 31/12/2003



CARACTERÍSTICAS GENERALES

- Informes de clientes por población, provincia, ruta, tipo de cliente, grupo asociado, con posibilidad de adjuntar los fabricantes relacionados, artículos y catálogos pendientes de entrega, así como, recibos pendientes de cobro.
- Parametrización de las condiciones con cada fabricante y cliente para su inclusión automática en pedidos y facturas (% de comisión, tipo de cálculo para comisionar, descuentos, comisión según descuento aplicado, forma de pago, portes, valor del punto...).
- Importación automática de tarifas.
- Los pedidos, y cualquier informe, pueden ser enviados por fax o vía internet de forma individual o agrupados.
- Seguimiento de entregas de catálogos y documentación.

- Realiza la gestión y seguimiento del estado de cobros a clientes, sus reclamaciones y las liquidaciones a representados.
- Facturación inteligente de pedidos. Cuando registre ventas, el programa le avisará de la existencia de pedidos relacionados sin facturar y facilitará su facturación en un solo paso.
- Completo estudio de ventas, mediante el cual, se obtienen distintos informes combinando estas variables: facturas por canal de venta; por tipo de pedido (directo o indirecto); por tipo de gestión; por periodo de tiempo; por periodo comisionable; por zona/ruta; por provincia; por cliente; por grupos; por fabricante; por intermediario, ...
- Las facturas de comisiones son generadas de forma manual o automática.
- Gestión de cobros de comisiones.
- Registro de gastos, pagos y control de pendientes de pago.

- Exportación de todos los módulos económicos a Microsoft Excel.
- Confecciona el libro contable de gastos e ingresos, I.V.A., I.R.P.F. y el modelo 347.
- Se incorpora un editor de textos que facilita la creación de cartas, etiquetas y mailings a demanda, mediante plantillas configurables, exportables a Microsoft Word.
- Agenda diseñada especialmente para el agente comercial, en la que se facilita el registro de cada visita concertada con control de cobros y catálogos pendientes.
- Gráficas de venta, diseño a medida de documentos...
- **SINCRONIZA DATOS AUTOMÁTICAMENTE CON REPRESENTANTE MOBILE (PDA).**

creamos
SOFTWARE
para personas



¿Te consideras un buen profesional?

**Sin agente comercial no hay comercio,
sin Representante Mobile no hay profesional**

La gestión de ventas en la palma de la mano

Representante Mobile (PDA)

Con la adquisición de **Representante Mobile**, te importamos gratuitamente los datos de otros programas para agentes comerciales... **para ganar movilidad**

**¡AHORA AL COSTE DE UN PROGRAMA CONVENCIONAL!
MAS 10% DTO. ADQUIRIENDOLO CONJUNTAMENTE CON LA PDA**

*Impuestos no incluidos

msbs.org
multisoft
BUSINESS SOLUTIONS

business partner 
invent

TFNO. 985 208 238 - WWW.MSBS.ORG - MSBS@MSBS.ORG