

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 33 - Julio 2003

AÑO VIII - Tirada: 50.000 ejemplares

SUMARIO

ARTÍCULOS

- 4 y 7. **Buenas Vibraciones.**
Sociedad Limitada
Nueva Empresa.
9. **Crédito al Consumo**

ENTREVISTAS

- 2 y 3. **Celso Delgado Arce.**
La Legislatura de
Autónomos y
PYMES.

SERVICIOS

6. **Servicio Fiscal: El**
Proyecto de Ley
General Tributaria.
Servicio Jurídico:
Proyecto de Ley de
lucha contra la
morosidad.
Circulares.
10,11,12 **Mercado del Agente**
12 **Bonvenios de**
colaboración
Consejo General
con FERSOFT y
Tarjeta HEI
14. **Actos Colegiales**

El Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, junto con el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales organizan esta jornada para que los Agentes Comerciales y la sociedad en general, conozcamos más profundamente la realidad de la Agencia Comercial, y su papel en el campo de la intermediación mercantil, su manera de actuar y sus obligaciones en materia de Seguridad Social.

Igualmente, resulta interesante conocer los posibles campos en materia de formación ocupacional y en materia de formación continua actualmente vigentes, no solamente para los agentes comerciales, sino para todos los trabajadores autónomos.

Os animamos a participar en esta jornada, que celebraremos en Madrid el día 27 de noviembre, de la que ampliamos la información en la página 15 de esta Gaceta.



Jornada sobre

EL AGENTE COMERCIAL: Previsión y Formación

Madrid, Noviembre de 2003

* * * * *

Patrocinadores:
Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales
de España
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales



El pasado día 4 de abril tuvo lugar en Madrid la Asamblea Permanente del Autónomo en España, acto convocado por el Consejo Estatal del Autónomo, y en la que los Agentes Comerciales estuvimos presente a través del Consejo General. (Pág.8)

ENCUENTROS 2003 SOBRE AUTÓNOMOS

El pasado día 5 de mayo tuvo lugar, en el Hotel Meliá Castilla de Madrid, y organizado por la Secretaría de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), un Encuentro sobre Autónomos.

Se organizaron dos mesas redondas con la participación de diversas personalidades, organizaciones de autónomos y de la PYME y, por supuesto, estuvo presente el Consejo General. (Pág. 8)

VISÍTANOS EN:

www.cgac-cedac.org



CELSO DELGADO ARCE



LA LEGISLATURA DE AUTÓNOMOS Y PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Nacido en la Ciudad de Ourense, el 23 de febrero de 1958. 45 años. Casado. Dos hijos.

Estudios:

Licenciado en Derecho por la Universidad de Santiago de Compostela.
Master en Distribución Comercial por la Escuela Europea de Negocios.

Profesión: Abogado.

Actividad profesional y política:

Desde 1983 ejerce la actividad profesional de la abogacía en Ourense. Es asesor del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Ourense.

Fue Secretario adjunto de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Ourense y Secretario de la Fundación de Ferias y Exposiciones de Ourense, hasta su entrada en la actividad política en 1997.

En octubre de 1997 encabeza la candidatura del Partido Popular en Ourense, en las elecciones al Parlamento de Galicia, siendo elegido diputado.

En noviembre de 1997 resulta elegido por el Pleno del Parlamento, Vicepresidente Primero de la Mesa del Parlamento de Galicia, dedicándose desde esa fecha de modo exclusivo a estas funciones políticas.

En las elecciones generales de marzo de 2000, encabeza la candidatura del Partido Popular en Ourense, siendo elegido diputado en Cortes.

En el Congreso está integrado en las Comisiones de Infraestructuras, Economía y Hacienda y Mixta para las relaciones con el Defensor del Pueblo, siendo el portavoz en esta última en representación del G.P. Popular.

Dentro del Área de Economía del GP. Popular está especializado en los temas de pyme, comercio, emprendedores y autónomos.

En esta VII Legislatura ha sido ponente del Informe sobre la situación de las microempresas, emprendedores, pymes y autónomos, de la Ley de la Sociedad Limitada Nueva Empresa, de la Ley de Comercio Electrónico, de la Reforma de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista en materia de contratos de venta a distancia y de la de Garantías de bienes de Consumo.

Actividad partidaria:

Es miembro del Comité de Dirección del PP de Galicia siendo su coordinador de Estudios y Formación. Es vocal del Comité Nacional de Derechos y Garantías del PP nacional. Es coordinador de la Oficina Parlamentaria de Ourense

Dirección: celso.delgado@diputado.congreso.es

A los pocos meses de comenzar la VII Legislatura el Grupo Parlamentario Popular propició la creación en el Congreso de los Diputados de una Subcomisión para estudiar la situación de las microempresas, de los trabajadores autónomos y de los emprendedores.

Nuestro primer trabajo fue el de recibir comparecencias de autoridades, especialistas y representantes de organizaciones profesionales competentes en la materia, con el objeto de conocer la situación y poder evaluar globalmente las posibles medidas a plantear en el informe final.

Una de las comparecencias más interesantes fue sin duda la que tuvo lugar el 27 de marzo de 2001 en la que los diputados escuchamos al Secretario General del Consejo General de Agentes Comerciales de España, Don José Alejandro Blanco de Lara. Así pudimos conocer de primera mano la opinión de la genuina representación de los profesionales de la intermediación, unos 45.000 colegiados.

El 20 de junio de 2002 el Pleno del Congreso aprobó el Informe Final de esa Subcomisión, del que destacaríamos las setenta y nueve propuestas de actuación a favor de autónomos, microempresas y emprendedores, y que se referían al ámbito administrativo, fiscal, laboral, seguridad social, económico-financiero, innovación y desarrollo tecnológico y formación.

Decía en el debate de este informe que queríamos que se convirtiera en una auténtica guía de trabajo para los próximos años y que nos aplicaríamos a la tarea de convertir en realidad aquellas setenta y nueve propuestas.

Un año después podemos presentar ya un elenco importante de realidades que resumiré brevemente a continuación, citando en cada apartado algunos ejemplos:

Fiscalidad:

Se rebajaron las retenciones del IRPF de los profesionales entre los que se encuentran los Agentes Comerciales pasando de un 18 a un 15 %, lo que sin duda tiene relevancia ya que por la propia naturaleza de la actividad del Agente Comercial, debe anticipar gastos no despreciables en relación con sus ingresos

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),
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, Ramón Esteve Burgaya

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: ALTAMIRA

Depósito Legal: TO 992-1996

Publicidad, Redacción y Maquetación:
FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

Tel. 91 436 36 50 - Fax 91 577 00 84

antes de obtener beneficio alguno: desplazamiento, manutención, medios materiales, etc.

. Se ha suprimido el Impuesto de Actividades Económicas al 92 % de los contribuyentes: pymes, autónomos y profesionales. Ya no tendrán los Agentes Comerciales que tributar por el epígrafe 511 de ese Impuesto que gravaba la actividad económica con independencia de la obtención o no de beneficios, lo que resultaba sumamente injusto.

. En el IRPF los autónomos podrán deducir las primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente, el cónyuge y los hijos menores de 25 años que convivan con él, con un límite de deducción de 500 euros para cada uno de los miembros de la familia.

. En el Impuesto sobre sociedades se eleva de cinco a seis millones de euros el límite para la definición de empresa de reducida dimensión. Estas empresas tienen un tipo del 30% en lugar del 35 % además de otros incentivos fiscales.

Simplificación administrativa:

El día 2 de junio entró en vigor la Ley por la que se crea la Sociedad Limitada Nueva Empresa. Una modalidad societaria simplificada pensada

tanto para los nuevos emprendedores como para muchos empresarios y profesionales individuales que desean cambiar a una forma jurídica que permita separar su patrimonio empresarial del familiar. Puede ser muy interesante para los Agentes comerciales.

Se podrá constituir en 48 horas gracias a la utilización de las nuevas tecnologías. Dispone de unos órganos sociales muy sencillos y de una contabilidad simplificada. Además se han establecido importantes beneficios fiscales como por ejemplo el aplazamiento, sin aportación de garantías, del pago de la deuda tributaria del impuesto sobre Transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados y del impuesto sobre sociedades. Además se crea la cuenta ahorro-empresa para incentivar fiscalmente la constitución de este tipo de sociedades.

Seguridad Social del autónomo:

El objetivo del Gobierno del Partido Popular es equiparar la acción protectora de la Régimen Especial de Trabajadores Autónomos con el del Régimen General.

Así los autónomos podrán acceder a la posibilidad de cobrar por incapacidad temporal a partir del cuarto día de la baja, en lugar de esperar dieciséis días como en la

actualidad. En el caso de contingencias profesionales, la prestación se percibirá desde el primer día. Se reconoce a los autónomos la cobertura de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Se extiende a los autónomos la prestación de incapacidad permanente total cualificada cuando tenga 55 años o más y no ejerza una actividad, ni sea titular de un establecimiento mercantil o industrial.

Se reduce durante tres años, hasta el 75 % la base mínima de cotización para los trabajadores de nueva incorporación al Régimen de Autónomos que tengan hasta 30 años y además para las mujeres con 45 o más años.

Y seguimos comprometidos en la búsqueda de solución a otras cuestiones como la de la contratación de familiares del autónomo hasta el segundo grado.

Hasta que agotemos la legislatura en marzo de 2004 continuaremos en el ejercicio de nuestras responsabilidades a la búsqueda del cumplimiento del programa electoral especialmente ambicioso para profesionales, autónomos y pymes.

Ourense, a 30 de junio de 2003.

EDITORIAL

La economía española crece por encima de la media europea y lo seguirá haciendo en los próximos años. Este dato lo predecimos los agentes comerciales colegiados y ahora lo confirman con rotundidad los propios organismos e instituciones financieras de toda la Unión Europea.

Vamos por encima de la media, y para seguir sobresaliendo, nosotros, los profesionales de la venta, debemos seguir en el camino del esfuerzo, de la formación continua y adelantándonos a la demanda. Estos retos los pusimos de manifiesto en las Jornadas de Actualización Profesional que se celebraron en Valencia y que fueron un éxito absoluto y que pronto tendrán continuidad.

Debemos, pues, seguir esta senda que siempre nos ha caracterizado. Tenemos que prepararnos para el reto que significa la ampliación de la Unión Europea. La entrada

de nuevos países en el mercado único significa progreso y también mayores esfuerzos que no nos deben coger desprevenidos.

La ampliación de la Unión Europea nos exige ser más competitivos, conocer los entresijos de las economías de los nuevos países, saber cuáles son sus necesidades, debemos ir por

Con paso firme

delante en calidad y, en definitiva, en preparación. Estos mercados son ya uno de los principales destinos de nuestras exportaciones, que siguen creciendo.

A estos datos hay que añadir la bajada de los tipos interés en la zona euro y el descenso del Índice de Precios al Consumo el pasado mes

de mayo. Atrás quedan definitivamente los augurios de los más pesimistas y se confirma lo que nosotros llevábamos tiempo afirmando, muchas veces contra la opinión mayoritaria. En este sentido, todo parece apuntar a que a finales de este año y a principios de 2004, en consonancia con lo que defiende el Banco Central Europeo, se producirá la consolidación definitiva de la recuperación económica.

Por lo tanto, debemos continuar nuestro camino con paso firme, superándonos día a día para poder hacer gala de la competitividad que nos caracteriza desde hace casi 80 años, siempre con el respaldo del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales.

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

BUENAS VIBRACIONES

José Moltó Calatayud

(Reproducción literal del artículo publicado por el Diario de Valencia el 22 de junio de 2003)

La economía valenciana crece por encima de la media, las exportaciones siguen aumentando, el empleo va bien, y existen perspectivas que apuntan a que estos datos van a seguir por el buen camino. Con el fantasma de la crisis que nos sacudió el año pasado definitivamente olvidado, se confirman los datos de la recuperación económica que veníamos apuntando desde hace meses los agentes comerciales colegiados.

Pero las cifras que respaldan estas afirmaciones no terminan ahí. Entre 1999 y 2002 se incrementó un 79% el número de empresas en funcionamiento en la Comunidad Valenciana, en concreto se pasó de 857 empresas en el año 1999 a 1.533 en 2002. Un dato que, sin duda, no deja indiferente a nadie. Además, no podemos olvidar que la inflación cayó en el mes de mayo hasta el 2,7%, el nivel más

bajo desde diciembre de 2001.

El año pasado la economía valenciana creció un 2% a pesar de la compleja situación internacional, tal y como se desprende de un informe del Comité Económico y Social (CES). Aunque fue un año muy duro, los empresarios continuaron apostando por la economía y el futuro de la Comunidad Valenciana. Ahora, se nos presenta un nuevo y difícil reto, la ampliación de la Unión Europea. Para hacerle frente con éxito debemos anticiparnos, ya que exigirá un incremento de competitividad, mayor calidad, diferenciación y preparación.

En este sentido, los agentes comerciales colegiados podemos ser la clave del éxito de las empresas valencianas ante la incorporación de nuevos socios a la Europa de los Quince. Desde 1926, año en

que se reconoció oficialmente nuestra profesión, ofrecemos calidad, seriedad, preparación y garantizamos un trabajo bien hecho. Siempre con el respaldo del Colegio de Agentes Comerciales, los profesionales de la venta contamos con un código ético y una formación que nos permite adelantarnos a la demanda, en definitiva, conocemos con detalle las necesidades de los nuevos mercados. Ahora, desde nuestra posición de termómetro de la economía, tenemos "buenas vibraciones" de cara al futuro, las exportaciones valencianas seguirán, sin lugar a duda, creciendo como hasta ahora y la economía de nuestra Comunidad continuará por encima de la media.

"Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia y del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España"

**David Villegas,
Agente Comercial
colegiado en el
Colegio de
Santander, ganador
del XXII Premio
de Literatura
"José Hierro"
en su modalidad
de poesía**



El pasado 14 de mayo, en Santander, David Villegas, de 28 años, fue distinguido con el primer premio del 'XXII Premio de Literatura José Hierro' en su categoría de poesía por su obra "Poemas a Bocajarro". En esta edición, por primera vez se entregaron los premios sin la presencia en el acto de José Hierro, fallecido el pasado mes de diciembre.

Su obra ha sido elegida entre las 25 de su modalidad que se presentaron al certamen, que está dotado de un premio en metálico de 1.500 euros, además de la publicación de la obra.

El presidente del jurado, Carlos Galán, señaló en rueda de prensa que esta edición del certamen se ha caracterizado por el "alto nivel" de los originales presentados, y que los premiados, "Poemas a bocajarro" y "Desde la arquitectura empedrada de un corazón arriesgado", primer premio y accesit respectivamente, han sido considerados por el jurado como manuscritos de un "gran nivel".

Por su parte, Lourdes Royano, miembro del jurado, destacó la importancia y consolidación que han adquirido estos premios José Hierro, y animó a los jóvenes a "seguir escribiendo" y alcanzando "logros" en la difusión de sus obras.

Desde estas páginas, y en nombre de la colegiación, manifestamos nuestro orgullo de contar en nuestra organización con compañeros que cultivan la poesía como complemento y enriquecimiento de su vida privada, lo que, sin duda, se verá reflejado en su vida profesional.

ENHORABUENA DAVID



NOTA DE PRENSA DE RECOL

La segunda fase de la ampliación de capital terminó el viernes 12 de julio

RECOL LIQUIDA PARTE DE SUS DEUDAS Y ULTIMA EL VISADO DIGITAL, CON LOS INGRESOS DE LA PRIMERA FASE DE LA AMPLIACIÓN

El 12 de julio se cerró el plazo para que los 2.500 accionistas y los Colegios que acudieron a la primera fase de la ampliación acudieran a la segunda, donde podría haber prorrateo, a la vista de las numerosas peticiones de acciones.

Recol ha liquidado ya 300.000 euros de su deuda financiera, liquidará otros 100.000 euros antes de fin del mes de julio y los 320.000 restantes antes de fin de año.

Se están cerrando los acuerdos con distintas empresas tecnológicas para poder ofrecer soluciones de firma digital, visado e infraestructura a los Colegios en septiembre.

Recol lanzará en septiembre un "economato intercolegial", con todo tipo de productos y servicios para los colegiados españoles.

En el primer semestre, RECOL ha mejorado sus ingresos, ha recortado sus gastos y ha cerrado con un EBITDA negativo que es la mitad al del primer semestre de 2002. El objetivo es cerrar el ejercicio con un EBITDA positivo de 9.680 euros, gracias al aumento de ingresos previsto en el segundo semestre.

AMPLIACIÓN DE CAPITAL

El viernes 12 de julio terminó la segunda fase de la ampliación de capital de RECOL, dirigida a los accionistas que acudieron a la primera fase de la ampliación de capital, cerrada el 12 de junio y en la que se cubrió un 68,02 % de la ampliación, acudiendo 2.500 accionistas particulares (uno de cada tres), los principales accionistas institucionales y la mayor parte de los Colegios accionistas. En total, la primera fase de la ampliación aportó a RECOL 1.224.313 euros.

Ahora, en la segunda fase quedaba pues disponible un 32% de las acciones (9.595.000 acciones), a un precio de 0,06 euros. Esta segunda fase de la ampliación fue una oportunidad única para que los accionistas bajen el precio de las acciones, como se puede ver en este EJEMPLO:

-Accionista que compró 1.000 acciones en 2.002: inversión 6.000 euros.

-Valor compra : 6 euros/acción.

-Acude a la 1ª fase ampliación: compra 2.000 acciones por 120 euros.

-TIENE 3.000 acciones por 6.120 euros. NUEVO VALOR COMPRA: 2,04 euros/acción.

-Acude a la 2ª fase ampliación: compra 3.000 acciones por 180 euros.

-TIENE 6.000 ACCIONES POR 6.300 EUROS. Nuevo valor de compra: 1,05 euros acción, un precio mucho más fácil de recuperar que 6 euros(o 2,04 euros).

Y si comprara más acciones, aún bajaría más el valor de compra. Por eso, hay colegiados que ya han empezado a pedir 10.000, 20.000 y 30.000 acciones cuando tenían 1.000, porque han echado estas cuentas y creen que invirtiendo ahora un poco más pueden recuperar mejor una parte de su inversión.

RECOL LIQUIDA SUS DEUDAS

La ampliación de capital tiene dos objetivos: conseguir recursos para liquidar las deudas del pasado y hacer las inversiones necesarias para asegurar más ingresos en el futuro. El éxito de la primera fase de la ampliación ha permitido ya que RECOL haya empezado a liquidar sus deudas, de acuerdo a este CALENDARIO:

-Devolución del crédito de 250.000 euros a su accionista principal, Catalana d'Iniciatives. Ya se ha devuelto.

-Devolución de 50.000 euros a empresas y acreedores varios. Ya se ha hecho.

-Liquidación de un leasing con Bancofar de 100.000 euros. Se hará antes de finales de julio. Con ello, se refinancia esta deuda, que estaba al 7% fijo a un tipo de euribor+0,25 y a 5 años más. Ello permitirá pagar 2.629 euros de gastos financieros al mes en vez de 8.866 euros al mes actuales.

-Los 320.000 euros de deuda restante (empresas y proveedores) se pagarán antes de fin de año, con lo que a 31 de diciembre, las deudas del pasado quedarán a cero, salvo la mensualidad de Bancofar.

RECOL AFRONTA INVERSIONES DE FUTURO

Por otro lado, RECOL está cerrando acuerdos con distintas empresas tecnológicas para tener listos en septiembre distintos servicios ligados al visado digital y que supondrán una inversión final de 250.000 euros. El objetivo es poder ofrecer a los Colegios y a

los colegiados tres soluciones tecnológicas:

- firma digital: Se está negociando con el Colegio de caminos y con Firma Profesional, para decidir cuál propuesta se elige.

- visado digital: Se ultima un acuerdo con Isoco-Fonocom (filial de Comunitel)

- infraestructura: Hay un acuerdo cerrado con Comunitel.

A partir de aquí, en septiembre se empezará a ofrecer el servicio a cada Colegio, siempre con dos ideas claras: será el Colegio el que certifica (a diferencia de otras opciones de firma digital) y se ofrecerá una solución adaptada a las necesidades de cada Colegio, con una primera experiencia piloto en septiembre..

RECOL PONE EN MARCHA EL "ECONOMATO COLEGIAL"

Recol está ultimando un viejo proyecto que surgió en los orígenes de la empresa y que no se había puesto en marcha: un economato intercolegial, para que los colegiados de los distintos colegios puedan comprar todo tipo de productos y servicios a partir de la web Recol.es : viajes, libros, cuentas corrientes, vinos, alquiler coches, material oficina, etc, etc. Este "economato intercolegial" estará en marcha en septiembre y será el origen de todo un abanico de servicios de comercio electrónico, donde RECOL pretende invertir 175.000 euros.

MEJORAN LAS CUENTAS DEL PRIMER SEMESTRE

A falta del cierre definitivo, RECOL ha mejorado sus cuentas en el primer semestre de 2003, gracias a unas mayores ventas (+36%) y a un recorte de los gastos operativos (-27%), lo que permite que el EBITDA negativo se reduzca a la mitad en este semestre sobre el primer semestre de 2002. Dado que el control de gastos se va a mantener y que los ingresos van a aumentar en el segundo semestre (por la entrada de nuevos Colegios y la venta de nuevos productos), se mantiene el objetivo de cerrar el año con un EBITDA positivo de 9.680 euros.

Para más información:

Javier Gilsanz
Comunicación RECOL
91.426.35.38
jg@recol.es



AGUSTIN ROVER EL NUEVO 4X4

Team Pocket es la herramienta que permitirá al **Agente Comercial**, desde su ordenador de mano en cualquier momento y en cualquier lugar, tener pleno control sobre su cartera de clientes y empresas representadas: **ventas, gestión de cobro, control de gastos, rutas, etc...**

Gracias a su manejo sencillo e intuitivo es el compañero ideal para el **Agente Comercial**.

Aprovecha la oferta de lanzamiento y
CONVIERTETE EN UN AUTÉNTICO "TODO TERRENO"

www.sellmaster.net/teampocket 902 190 189

Team Pocket es la adaptación móvil de Sellmaster Team Ac, el programa informático líder en gestión para el **Agente Comercial**, con más de 12 años de experiencia en el sector y aclamado por las revistas de informática más prestigiosas.



SELLMASTER TEAM AC para Windows PVP 420 Euros **PRECIO PROMOCIÓN 285 Euros**
SELLMASTER TEAM POCKET para PocketPC PVP 140 Euros **PRECIO PROMOCIÓN 95 Euros**

Promoción válida hasta el 30/9/2003 IVA no incluido. Esta promoción no es acumulable con ninguna de las existentes.

MOVILIDAD Y EFICACIA PARA EL NUEVO AGENTE COMERCIAL



Servicio Fiscal**El proyecto de Ley General Tributaria**

La actual Ley General Tributaria, (Ley 230/1963 de 28 de diciembre), evidentemente preconstitucional, ha sufrido durante estos años un sin fin de reformas de mas o menos profundidad (especialmente importantes fueron las de 1985 y 1995) para adaptarla a las nuevas situaciones y las nuevas necesidades que la sociedad ha ido demandando en cada momento. Sin embargo, hora era ya de acometer la elaboración de una nueva Ley que coordinara los principios tributarios básicos ya establecidos en los artículos 14, 31, 33 y 40, entre otros, de la Constitución.

Para ello está ya en las Cortes Generales en Proyecto de nueva Ley General Tributaria que se pretende entre en vigor en enero de 2004, y del que vamos a comentar algunas novedades significativas, si bien, el texto aún está en pleno proceso estudio y revisión que se producirá en el curso del debate parlamentario.

Entre los principales principios que inspira el Proyecto de Ley nos encontramos los siguientes:

- Refuerzo de las garantías y de la seguridad jurídica para el contribuyente, incorporando y desarrollando los principios ya recogidos en el Estatuto del Contribuyente y que se aprobó en la Ley de Derechos y Garantías del Contribuyente (Ley 1/1998)
- Ampliación de los plazos para presentación de recursos. Actualmente los plazos son, como regla general de 15 días y está previsto pasen a 1 mes.
- Las consultas tributarias escritas vuelven a ser vinculantes para la Administración Tributaria
- Se recogen y regulan los nuevos procedimientos tributarios que han ido surgiendo, como las comunicaciones de datos del modelo 104, las devoluciones, las verificaciones de datos o paralelas y el cumplimiento de las obligaciones tributarias por medios telemáticos

María Jesús Cantera

Asesora Fiscal del Consejo General

- Se reduce el recargo de apremio del 20% actual al 10%
- En la lucha contra el fraude fiscal, los aspectos mas destacados del nuevo régimen sancionador son éstos:

* Objetivización del régimen de infracciones y sanciones, reduciendo la discrecionalidad administrativa.

* Se establecen nuevos sistemas de clasificación de las infracciones y nuevos criterios de graduación de las sanciones

* Las sanciones se reducen en un 25% cuando se paguen en periodo voluntario y en un 50% en las nuevas actas de acuerdo que se crean.

* Se penaliza la obstrucción, negativa o resistencia a la actuación de la Administración, frente al mero error de hecho del contribuyente, creando una nueva sanción.

* Recae sobre la Administración la carga de probar que el obligado tributario actuó de forma culpable.

Debemos resaltar uno de los aspectos prácticos mas importantes desde ahora: a partir de la entrada en vigor de esta nueva Ley, y respecto de las sanciones tributarias derivadas de obligaciones tributarias que hayan nacido con anterioridad a su entrada en vigor, Hacienda deberá calcular la sanción mas favorable al contribuyente y sólo podrá exigir ésta, de acuerdo con los principios constitucionales. Para ello, es necesario que la sanción esté recurrida y pendiente de resolver a la fecha mencionada de entrada en vigor de la nueva Ley, lo que está previsto para 1 de enero de 2004, por lo que recomendamos que ante cualquier sanción de la Agencia Tributaria se agoten los plazos, sin dejar de contestar a los requerimientos de la Administración.

Servicio Jurídico**Proyecto de Ley de Lucha contra la Morosidad**

A finales del pasado mes de junio fue remitido a las Cortes Generales el Proyecto de Ley de medidas de lucha contra al morosidad de las operaciones comerciales, habiendo recibido el informe favorable del Consejo de Estado.

Se ha comprobado que la morosidad afecta por igual a todo tipo de empresas, sin distinción entre el sector de actividad, el origen del pagador o el tamaño de la empresa; sin embargo, las consecuencias no son iguales para unas que para otras, habiéndose demostrado que el 25% de las pequeñas y medianas empresas que entran en crisis es debido a los problemas de liquidez y rentabilidad que provocan estos retrasos.

Esta medida supone también la transposición de la Directiva comunitaria 2000/35/CE, y se adopta después de que la Comisión hiciera un requerimiento al Gobierno

español e iniciara un procedimiento de infracción por no haberse trasladado aún a nuestro ordenamiento jurídico, cuando España es, además, uno de los países en que la demora media en los cobros es mas alta, (74 días frente a los 53 de media de la UE) unido al reducido interés de demora que resulta para el caso de retraso del pago. La creación del procedimiento monitorio que se incorporó con la nueva Ley de Enjuiciamiento Civil 1/2000, sólo consiguió uno de los requisitos señalados en la Directiva como es que los acreedores pudieran obtener un título ejecutivo.

Quizá por ello se ha solicitado que el Proyecto sea tramitado en las Cortes por el procedimiento de urgencia.

El ámbito de aplicación de esta Ley excluye las operaciones en que intervengan consumidores finales, los pagos realizados por las compañías de seguros, los intereses relacionados con otros pagos (letras de cambio o cheque) y las deudas sometidas a procedimientos concursales, ya que tienen

tratamiento especial tanto en la legislación española como en la normativa comunitaria.

El Proyecto de Ley establece, frente a la libertad de pactos de las partes que existe actualmente, un plazo máximo de las obligaciones de pago de 30 días, aunque en el caso de las operaciones entre empresas y las Administraciones Públicas, el plazo se fija en 60 días. Este "privilegio" que se arroga está siendo duramente criticado, ya que frecuentemente el pago de la Administración es el primero de la cadena de contratación, y por lo tanto repercutiendo finalmente en los últimos subcontratistas.

Algunos de los principales aspectos recogidos por el Proyecto de Ley son los siguientes:

- Se establece el devengo automático de intereses de demora, sin necesidad de aviso de vencimiento.

- Aumenta el tipo de interés de demora a 7 puntos por encima del aplicado por el Banco Central Europeo en las operaciones de refinanciación del último semestre, con lo que actualmente pasaría del 4'25% al 9'7%, de manera que a la empresa no le resulte tan rentable retrasar el pago. Esto obligará también a las Administraciones Públicas, tradicionalmente malas cumplidoras de los plazos de pago.

- Se otorga al acreedor el derecho a reclamar al deudor una compensación razonable por los costos del cobro, aunque se fijará una cantidad máxima por tal concepto.

- Permite al Juez modificar los acuerdos entre las partes, si estos son menos beneficiosos para el acreedor que los previstos en la Ley, para evitar que la libertad de contratación provoque abuso de ley en contra de una de las partes. Est permitirá luchar al pequeño empresario contra las grandes cadenas de distribución y centros de compra.

Francisco Aparicio Valls

Asesor Jurídico del Consejo

Circulares

CIRCULAR Nº 1929: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VALLADOLID

CIRCULAR Nº 1930: RESUMEN CIRCULARES FEBRERO/2003

CIRCULAR Nº 1931: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LAS PALMAS.-

CIRCULAR Nº 1932: INFORME ASESORIA FISCAL: RELACIONES TELEMATICAS CON LA ADMINISTRACION

CIRCULAR Nº 1933: NUEVAS OPCIONES PARA EL PAGO DE LAS CUOTAS A LA SEGURIDAD SOCIAL

CIRCULAR Nº 1934: : NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LA RIOJA

CIRCULAR Nº 1935: INFORME ASESORIA FISCAL: DEVOLUCION RAPIDA DE IRPF

CIRCULAR Nº 1936: ARTICULO DE PRENSA.- COLEGIO DE LUGO

CIRCULAR Nº 1937: VII JORNADA DE ACTUALIZACION PROFESIONAL.- COLEGIO DE VALENCIA

CIRCULAR Nº 1938: ARTICULO DE PRENSA.- COLEGIO DE MALAGA

CIRCULAR Nº 1939: INFORME ASESORIA FISCAL.- MODIFICACION IMPUESTO DE SOCIEDADES

CIRCULAR Nº 1940: INFORME ASESORIA FISCAL.- DECLARACION ANUAL DE OPERACIONES CON TERCERAS PERSONAS. EJERCICIO 2002

CIRCULAR Nº 1941: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALAVA

CIRCULAR Nº 1942: REAL DECRETO 253/2003, DE 28 DE FEBRERO

CIRCULAR Nº 1943: RESUMEN CIRCULARES MARZO/2003

CIRCULAR Nº 1944: CIRCULARES.-

ENVIO CD 1ER TRIMESTRE 2003

CIRCULAR Nº 1945: INFORME ASESORIA FISCAL.- PLAZO PRESENTACION IRPF Y PATRIMONIO

CIRCULAR Nº 1946: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE JAEN-

CIRCULAR Nº 1947: CONDICIONES HIPOTECARIAS BANCO POPULAR

CIRCULAR Nº 1948: CONSEJO ESTATAL DEL AUTONOMO

CIRCULAR Nº 1949: MODIFICACION DEL REGLAMENTO DEL SERVICIO JURIDICO NACIONAL

CIRCULAR Nº 1950: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CORDOBA

CIRCULAR Nº 1951: CONVOCATORIA ELECCIONES PARA RENOVACION DE LA VOCALIA ZONA TERCERA (BALEARES)

CIRCULAR Nº 1952: SOFTWARE

GRATUITO DE REPRESENTANTE PROFESIONAL

CIRCULAR Nº 1953: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VALENCIA

CIRCULAR Nº 1954: RESUMEN CIRCULARES ABRIL/2003

CIRCULAR Nº 1955: MODIFICACIONES FISCALES

CIRCULAR Nº 1956: REGLAMENTO DEL SERVICIO JURIDICO

CIRCULAR Nº 1957: RECOL NETWORKS, S.A.

CIRCULAR Nº 1958: ENCUENTRO SOBRE AUTÓNOMOS 2003

CIRCULAR Nº 1959: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE MALAGA

CIRCULAR Nº 1960: PROCLAMACION DE CANDIDATOS PARA LA PROVISION DE LA

VOCALIA TERCERA (BALEARES) EN EL CONSEJO GENERAL

CIRCULAR Nº 1961: CONSEJO ESTATAL DEL AUTONOMO (CONTINUACION)

CIRCULAR Nº 1962: INFORME ASESORIA FISCAL.- SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA. LEY 7/2003 (BOE 2 DE ABRIL DE 2003)

CIRCULAR Nº 1963: ACTOS COLEGIALES.- JULIO, AGOSTO Y SEPTIEMBRE /2003

CIRCULAR Nº 1964: NUEVA DEFINICION PARA LAS MICROEMPRESAS Y LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EUROPEAS

CIRCULAR Nº 1965: INFORME DE LA COMISION SOBRE LA APLICACION DE LA CARTA EUROPEA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

CIRCULAR Nº 1966: RESUMEN CIRCULARES MAYO/2003

LA SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA

La Ley 7/2003, de 1 de abril, y publicada en el BOE de 2 de abril, introduce una nueva figura societaria en la legislación española, dando cumplimiento a las directivas comunitarias en materia de sociedades, mediante la regulación de la "sociedad limitada nueva empresa" (SLNE) como especialidad de las sociedades de responsabilidad limitada, a través de la inclusión de un capítulo añadido en la vigente Ley 2/1995 de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

Esto significa que en lo no dispuesto específicamente en la regulación de este nuevo modelo se regirá por las demás disposiciones que sean de aplicación general al resto de sociedades de responsabilidad limitada; Además, cualquier vulneración de las normas imperativas indicadas en este nuevo Capítulo XII dará lugar a la transformación de la SLNE en sociedad de responsabilidad limitada ordinaria.

Antes de ver las características principales de este nuevo modelo societario, conviene hacer referencia a varios elementos novedosos introducidos por la Ley y que agilizarán la puesta en funcionamiento de la empresa:

CIRCE: es el sistema de información para la tramitación a través de técnicas electrónicas de la constitución de la SLNE, y compuesto por los siguientes elementos:

- STT o sistema de tramitación telemática de expedientes electrónicos basado en el DUE.
- Portal PYME para proporcionar servicios de información y asesoramiento a los emprendedores a través de internet, desde la Dirección General de Política de la pequeña y mediana empresa.
- Red PAIT de puntos de asesoramiento e inicio de tramitación, dirigidos a los emprendedores en sus iniciativas empresariales y durante los primeros años de actividad de la sociedad.

DUE: es el documento único electrónico de naturaleza telemática que debe remitirse a los registros jurídicos y la Administraciones públicas en distintos momentos de la tramitación para la constitución de la sociedad y cumplimiento de las obligaciones tributarias y de Seguridad Social necesarias para el inicio de la actividad.

Las gestiones para la constitución y puesta en funcionamiento de la sociedad las puede realizar el emprendedor de la forma tradicional o bien utilizar las ventajas de los elementos mencionados para agilizar el sistema.

Si el emprendedor opta por la tramitación no telemática, tendrá que obtener el código ID-CIRCE a través del sitio web <http://www.circe.es> o del sitio <http://www.ipyme.org>. El resto de datos habrá de facilitárselo al Notario autorizante y posteriormente realizar la tramitación ya conocida para todo tipo de empresas. Si opta por la tramitación telemática, deberá incorporar la información necesaria en el DUE y mediante el Notario autorizante o representante designado al efecto se realizarán las diligencias oportunas de forma que en un muy breve espacio de tiempo, la sociedad pueda iniciar sus actividades. La tramitación de la constitución de la SLNE mediante el DUE permite incluso obtener confirmación de la cita con el Notario autorizante de la escritura de constitución que hayan elegido los socios.

Este sistema implica y coordina a las diversas administraciones públicas a las que hay que acudir a la puesta en funcionamiento de una sociedad: Notario, Registro Mercantil, Registro de la Propiedad, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Agencia Tributaria, Ministerio de Economía, etc.

En cualquier caso, el primer paso para la constitución de la sociedad es la obtención de la **denominación social**, que debe estar compuesta por los dos apellidos y el nombre de uno de los socios fundadores seguido de la indicación "sociedad limitada nueva empresa" o las siglas "SLNE" y un código alfanumérico de diez caracteres, que será generado

por el Sistema STT-CIRCE. Este código alfanumérico se denomina ID-CIRCE y no supone en ningún caso la reserva automática de la denominación social, sino que el emprendedor deberá realizar los trámites legalmente establecidos para solicitar la reserva en el Registro Mercantil Central, teniendo en cuenta que la certificación debe expedirse a favor del socio cuyo nombre constituirá la denominación.

La sociedad tendrá como **objeto social** todas o alguna de las actividades que se enumeran en el artículo 132 de la LSRL, y entre las que se encuentra la de actividad comercial; de intermediación; de profesionales o de servicios en general. Además podrá incluirse cualquier otra actividad singular distinta, pero ésta podrá ser objeto de calificación negativa por el Registrador Mercantil, sin que ello frene la constitución de la sociedad respecto al resto de actividades. Quedan excluidas las actividades para las que la Ley haya reservado la forma de sociedades anónimas, aquellas cuyo ejercicio implique objeto único y exclusivo y aquellas a las que resulte de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales.

Como **requisitos subjetivos**, debemos señalar que sólo pueden ser socios las personas físicas, y en el momento de la constitución en número máximo de 5, número que puede superarse posteriormente por transmisión de participaciones. Esto quiere decir que también se puede constituir una SLNE como sociedad unipersonal, pero con la limitación de que ninguna persona física puede ser socio único en dos SLNE. La transmisión de participaciones sociales sólo podrá hacerse a favor de personas físicas y comunicarse al Organismo de Administración, que a su vez deberá notificarlo inmediatamente al resto de los socios.

Requisitos de constitución son que la sociedad lo haga en Escritura Pública que debe inscribirse en el Registro Mercantil correspondiente, y que incorpora los **Estatutos sociales** respecto a los que la Ley prevé un modelo muy breve de 15 artículos, aprobado por Orden JUS/1445/2003, que tiene carácter meramente orientativo y cuya utilización facilitará la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil en el plazo de 24 horas.

Durante toda su vida social, la SLNE deberá tener un **Capital Social** no inferior a 3.012'00 Euros y no superior a 120.202'00 €, siendo obligatorio que la cifra de capital mínimo indicada deberá estar desembolsada mediante aportaciones dinerarias. Por otra parte, por aplicación subsidiaria de la Ley de sociedades de responsabilidad limitada, no caben los desembolsos pendientes de capital.

Veamos ahora cómo quedan regulados los **Organos Sociales**:

A) Se establece la posibilidad de convocatoria de **Junta General** mediante correo certificado o por correo electrónico, siempre con acuse de recibo del mensaje, de forma que no es necesaria la publicación de anuncios en el BORME ni en diarios de gran circulación.

B) Respecto al **Organismo de Administración**

a. Se prohíbe la existencia de Consejo de Administración, pudiendo encomendarse la administración a un administrador único o varios administradores que actuarán solidaria o mancomunadamente (en este último caso, bastará con la firma de dos cualesquiera de ellos)

b. El cargo de administrador exige la condición de socio y podrá ser remunerado por acuerdo de la Junta General.

c. El nombramiento ha de hacerse en Junta General y será por tiempo indefinido, salvo que posteriormente a la constitución de la SLNE la Junta General fije un periodo de tiempo determinado

d. Para la remoción de administradores, es necesario

acuerdo de Junta General, sin que los Estatutos puedan exigir una mayoría superior a 2/3 de votos y sin que el socio afectado por la remoción pueda ejercer su derecho a voto.

En cuanto a los **Libros sociales**, se simplifica mucho el sistema de seguimiento de la sociedad, no precisándose Libro Registro de Socios y preveyéndose una contabilidad muy sencilla basada en el Libro Diario. Respecto a las cuentas anuales, también está previsto la publicación de modelos que tengan en cuenta a la SLNE.

La Ley prevé la necesidad de modificar los Estatutos para adaptar la denominación social al nombre de uno de los socios, en caso de que el titular pierda esta condición. Asimismo, cualquier otra **modificación estatutaria** debe respetar los límites establecidos para la constitución de la SLNE, pues de otra forma, la sociedad sólo continuará sus operaciones en forma de sociedad de responsabilidad limitada ordinaria o de cualquier otra forma social que se acuerde por los socios.

También se prevén los supuestos de **disolución de la SLNE** cuando las pérdidas dejen reducido el patrimonio contable a menos de la mitad del capital social durante 6 meses o por resultar de aplicación el régimen previsto en el Impuesto sobre sociedades para las sociedades patrimoniales.

Todo esta construcción jurídica, al servicio de la agilidad societaria, se impulsa también mediante determinadas medidas fiscales, que, sin embargo, devengarán intereses de demora:

- Posibilidad de aplazamiento por un año del ITP y AJD por la constitución de la sociedad SLNE, son que sea necesaria la aportación de garantías para ello.
- Posibilidad de acogerse al aplazamiento de las deudas tributarias derivadas del Impuesto sobre sociedades durante los dos primeros ejercicios sociales. La deuda correspondiente al primer año deberá liquidarse en los 12 meses siguientes a la finalización periodo voluntario de pago y la del segundo año en los 6 meses siguientes.
- Exención de la obligación de efectuar los pagos fraccionados del Impuesto sobre sociedades durante los dos primeros periodos impositivos concluidos desde su constitución.
- Posibilidad de aplazamiento o fraccionamiento del ingreso de cantidades derivadas de retenciones o ingresos a cuenta del IRPF que se devenguen el primer año de constitución.

Por último vamos a hacer referencia a la relación de trámites que pueden ser realizados con el documento único electrónico (DUE):

- obtención de denominación social
- obtención de NIF provisional y definitivo
- autoliquidación de ITP y AJD
- declaración censal de inicio de actividad
- inscripción de empresario y apertura de CCC en la Seguridad Social
- afiliación y alta de trabajadores en el sistema de la Seguridad Social
- formalización de cobertura de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y prestación económica por IT por contingencias comunes para los trabajadores de la sociedad
- alta en el Impuesto de Actividades Económicas.

Para mas información, acude a la página <http://www.circe.es>

CONSEJO ESTATAL DEL AUTÓNOMO



Un momento de la celebración de la primera Asamblea Permanente del Autónomo



Acto de clausura por parte del Secretario de Estado para la Seguridad Social, Excmo. Sr. D. Gerardo Camps Devesa

El pasado día 4 de abril tuvo lugar en Madrid la Asamblea Permanente del Autónomo en España, acto convocado por el Consejo Estatal del Autónomo, y a la que el Consejo General asistió como invitado.

El acto de apertura fue a cargo de la Ilma. Sra. D^a María Isabel Barreiro Fernández, Directora General de Política de la PYME del Ministerio de Economía. A continuación se celebró una mesa redonda en la que se analizó la situación de los profesionales autónomos y de las microempresas en España.

Se puso de manifiesto que aunque el Congreso de los Diputados aprobó una serie de directrices dentro de la subcomisión de economía dedicada al profesional autónomo y al emprendedor, y estando en tramitación la aprobación de un estatuto del autónomo, que contendrá normas de carácter básico y fundamental en aspectos fiscales y jurídicos para los profesionales autónomos y las microempresas, éste todavía no está en vigor, siendo fundamental para los profesionales autónomos que se regularice por parte de la Administración Pública un

sistema paritario de prestaciones protectoras igualando los regímenes general y especial de trabajadores autónomos actualmente existentes.

Igualmente se estudió la conveniencia de que los familiares colaboradores del autónomo puedan integrarse en el régimen general de la Seguridad Social, con el mismo sistema de subvenciones y prestaciones complementarias existentes en la actualidad para la contratación de terceras personas.

Participaron en el acto Josep Sánchez Llibre, diputado de CIU; Francisco Amarillo Doblado, diputado del PSOE, y Celso Delgado Arce, diputado del PP, todos ellos miembros de la Comisión de Economía del Congreso de los Diputados, Comisión en la cual se tramitó el Estatuto del Profesional Autónomo y del Emprendedor. Igualmente se manifestó por todos los grupos parlamentarios su interés en que las iniciativas contenidas en el mencionado Estatuto pudieran estar en vigor antes del término de la presente legislatura.

A esta primera Asamblea Permanente acudieron un total de 88 asociaciones de diversos sectores y territorios, representados por más de 150 personas, y fue clausurada por el Secretario de Estado para la Seguridad Social, Excmo. Sr. D. Gerardo Camps Devesa, quien reconoció públicamente el papel desarrollado por la Plataforma y anunció la convocatoria de un proceso inmediato de reuniones con sus representantes con la finalidad de dar a conocer el contenido de los reglamentos para el desarrollo de los compromisos incluidos en la Ley de Acompañamiento a los Presupuestos, en especial el acceso a las prestaciones por accidente laboral, y a la incapacidad Permanente con carácter de cualificada a los 55 años.

En el futuro la Asamblea, con periodicidad mínima anual, y de la cual formará parte de manera permanente el Consejo General, tendrá un carácter más congresual, constituyendo Grupos de Trabajo por temarios y recogiendo las resoluciones que se adopten en el propio encuentro.

ENCUENTROS 2003 SOBRE AUTÓNOMOS

El pasado día 5 de mayo tuvo lugar, en el Hotel Meliá Castilla de Madrid, y organizado por la Secretaría de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME), un Encuentro sobre Autónomos.

Al mismo asistieron el Vicepresidente Segundo del Gobierno para Asuntos Económicos y Ministro de Economía, Excmo. Sr. D. Rodrigo Rato y Figaredo; el Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, Excmo. Sr. D. Eduardo Zaplana Hernández-Soro y el Secretario de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, Excmo. Sr. D. José Folgado Blanco, que fueron los encargados de abrir el acto.

Con posterioridad se celebraron dos mesas redondas:

En la primera participaron representantes de las siguientes Asociaciones de Autónomos: de la Confederación Española de Organizaciones de Panadería (CEOPAN), Sr. D. José M^a Fernández del Vallado; de la Federación Española de Peluqueros, Sr. D. Ricardo Jarque Vidal; de la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos (UPTA), Sr. D. Sebastián Reyna Fernández; de la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), Sr. D. Lorenzo Amor

López; de la Organización de Profesionales de Autónomos (OPA); y de la Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa (OMEGA), Sra. D^a Begoña Morales Blanco, y como Moderador de la misma intervino, el Diputado del Grupo Parlamentario Popular en el Congreso, y Letrado del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Orense, Excmo. Sr. D. Celso L. Delgado Arce. En la cual se mostraron distintas iniciativas que en distintos puntos de la geografía nacional se están llevando a cabo.

En la segunda mesa, participaron la Secretaria General de Empleo, Ilma. Sra. D^a Carmen Lucía de Miguel y García; el Director General de Tributos, Ilmo. Sr. D. Miguel Angel Sánchez Sánchez; la Directora General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Ilma. Sra. D^a M^a Isabel Barreiro Fernández; de la Dirección General Empresa de la Comisión Europea, Sra. D^a Sonia Herrera Rada, el Presidente de CEPYME, Sr. D. Jesús Bárcenas López, y como Moderador de la misma intervino, el Director General para el Desarrollo de la Sociedad de la Información del Ministerio de Ciencia y Tecnología, Ilmo. Sr. D. Leopoldo González-Echenique Castellanos de Ubao.



Ilma. Sra. D^a María Isabel Barreiro Fernández, Directora General de Política de la PYME del Ministerio de Economía

En esta segunda mesa se informaron de los distintos proyectos que han sido aprobados en materia fiscal y socio laboral para las PYMES, así como de las líneas de crédito existentes para la puesta en marcha de nuevas empresas, haciéndose especiales menciones en la recientemente aprobada Ley de la Nueva Empresa, y de la aprobación de una nueva cuenta de crédito para empresas, con incentivos fiscales similares a las cuentas ahorro vivienda.

Cerraron el acto, el Secretario de Estado de Hacienda, Excmo. Sr. D. Estanislao Rodríguez-Ponga y Salamanca; el Secretario de Estado de la Seguridad Social, Excmo. Sr. D. Gerardo Camps Devesa; y el Secretario de Estado de Energía, Desarrollo Industrial y de la Pequeña y Mediana Empresa, Excmo. Sr. D. José Folgado Blanco.

CRÉDITO AL CONSUMO

Disfrutar de bienes de consumo hoy y pagarlos mañana sería la frase que sintetiza la función esencial del crédito al consumo.

No cabe duda de que si cada vez que necesitáramos o deseáramos acceder a la compra de un nuevo coche, cambiar el mobiliario o electrodomésticos de nuestro hogar, realizar el viaje deseado o reformar nuestra vivienda tuviésemos que esperar a reunir por medio del ahorro la cantidad necesaria, alcanzaríamos tarde este propósito o, sencillamente, no podríamos lograrlo nunca. Por esta razón, la mayor parte de los ciudadanos ha de recurrir a alguien cuando quiere que le financie la adquisición de un bien de consumo.

La financiación de la adquisición de un bien o servicio puede realizarse por diversos medios: pagando a plazos al proveedor, si este admite ese pago; mediante disposiciones periódicas de nuestras inversiones; acudiendo a favores de otras personas; o a través de entidades financieras dedicadas expresamente a prestar dinero.

La confianza en el futuro y las épocas de bonanza económica de un país, favorecen el incremento del consumo, una vez cubiertas las necesidades primarias, tal como está ocurriendo actualmente en España.

La financiación del consumo

Según la Ley 7/95, el Crédito al Consumo tiene por finalidad satisfacer necesidades personales, al margen de la actividad empresarial o profesional que pueda tener el prestatario.

En este sentido, las entidades financieras disponen de las más variadas posibilidades de crédito, que se adoptan a las necesidades particulares de cada persona.

El Crédito al Consumo se formaliza para permitir la financiación de bienes y servicios, siendo el instrumento que posibilita la adquisición de esos productos de coste superior, fraccionándolo en un periodo variable con un pequeño coste de intereses y comisiones.

Actualmente, considerando la situación de los mercados financieros, los tipos de interés aplicables a los créditos y préstamos se encuentran en unos niveles bajos, asumibles fácilmente y suponen una ventaja añadida a la hora de tomar la decisión de adquirir este tipo de artículos o servicios (en estas fechas: un viaje de vacaciones, el aire acondicionado, el coche...).

Formalización del Crédito

Los pasos a seguir para obtener un crédito al consumo o personal son sencillos. Hay que dirigirse a una entidad financiera y formular la solicitud, concretando importe y destino del crédito. El plazo se establece de mutuo acuerdo dependiendo generalmente del importe de las cuotas a pagar mensualmente, debiendo adaptarse a las posibilidades reales de pago para no sentirnos agobiados.

La documentación a aportar depende de la cantidad solicitada que, normalmente, suele ser una declaración de bienes, certificado de ingresos o copia de la declaración de la renta al objeto de analizar la petición con objetividad. Una vez analizada (el plazo para ello debe ser lo más breve posible) comunicará la decisión adoptada. Si ha sido aprobada, se fijará día y hora para firmar el documento contractual, comúnmente denominado "póliza".

A partir de ese momento la entidad correspondiente procederá al abono en cuenta corriente del nominal del crédito, descontando seguidamente los gastos iniciales que se hayan convenido. Ya puede disponer a su comodidad del importe del crédito.

Es conveniente advertir que en la negociación de un crédito es muy importante conocer, antes de firmar la operación, las características y condiciones del mismo, así como los gastos que comporta. La Ley 7/95 sobre Crédito al Consumo determina las exigencias más significativas para que el usuario conozca verazmente la realidad de la operación concertada. Entre las más importantes citamos las siguientes que obligan a la entidad financiera:

- Entrega del contrato.
- Proporcionar con el contrato la tabla de pagos que deba realizar el prestatario para su total reembolso, así como el importe total de los intereses y demás gastos, cuando sea posible.
- Hacer figurar en el contrato la TAE resultante de la operación.
- Detallar explícitamente el diferencial que se aplicará al índice de referencia para determinar el nuevo coste en las revisiones, cuando se contrate un tipo de "interés variable".

Modalidades

Las modalidades de créditos personales para el consumo son diversas y se distinguen por las distintas formas de pago, por la forma de disposición del capital e incluso por el destino del crédito.

Así, el Grupo Banco Popular (Banco Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Castilla, Banco de Galicia, Banco de Vasconia y Banco de Crédito Balear) con el que el Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España mantiene un

acuerdo de colaboración, nos informa de la nueva modalidad de Crédito al Consumo Bonificado dirigido a los Agentes Comerciales.

Crédito al Consumo Bonificado

El Crédito al Consumo Bonificado que nos ofrece el Grupo Banco Popular es un crédito a nuestra medida, con un interés variable revisable anualmente, se puede solicitar desde 3.000 euros a devolver en cómodas cuotas mensuales o en 14 cuotas al año, en un plazo máximo de 8 años. Y además:

- Ofrece un tipo de interés nominal para el primer año del 6,86% TAE
- Referencia BER* + 1 p.p. (*Tipo de préstamos personales de Bancos a 3 años o más publicado en el Boletín Estadístico del Banco de España)
- Comisión única de apertura del 1,50%.
- Posibilidad de ahorrar hasta un 1% de interés mediante las siguientes bonificaciones:
 - un 0,25% por tener domiciliada la nómina o pensión.
 - un 0,25% por ser titular de un Plan de Pensiones.
 - un 0,25% por tener un Seguro de Vida.
 - un 0,25% por ser titular de la Tarjeta 4B y de Bankonline.

Con este nuevo producto, de una manera sencilla y cómoda, podremos satisfacer nuestras necesidades de financiación de bienes de consumo cuyo coste no queremos o podemos asumir de una sola vez.

Crédito Personal Bonificado

Tenemos su crédito

para viajar...

para su hogar...

para el coche...

...para lo que quiera

GRUPO BANCO POPULAR

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



EMPRESA DE **REGALOS PUBLICITARIOS** CON COBERTURA NACIONAL
BUSCA

**AGENTES COMERCIALES
JUBILADOS AMBOS SEXOS**
CUALQUIER PERSONA CON APTITUDES PARA LA VENTA
OFRECEMOS
EL MEJOR CATÁLOGO DEL MERCADO
EL MEJOR PRECIO
PRECIOS COMPETITIVOS
CONDICIONES ECONÓMICAS INMEJORABLES
DENTRO DEL SECTOR
(ESTUDIAMOS CUALQUIER PROPUESTA)

**INTERESADOS ENVIAR CV CON FOTO RECIENTE AL
APARTADO 185 06400 DON BENITO (BADAJOZ)**

FÁBRICA DE JAMONES Y EMBUTIDOS
BLANCOS E IBÉRICOS, BUSCA
REPRESENTANTES Y DISTRIBUIDORES

**CON EXPERIENCIA. ZONAS: ARAGÓN, LA RIOJA,
PAÍS VASCO, CASTILLA-LEÓN, GALICIA, CANTABRIA,
CÁCERES, CASTELLÓN, ALICANTE, MURCIA,
ALMERÍA, GRANADA, CASTILLA LA MANCHA,
CANARIAS, CEUTA Y MELILLA.**
MILES DE PRODUCTOS DE GRAN CALIDAD
CON PRECIOS MUY COMPETITIVOS.
AOPRTAR REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIAS.

SR. JORGE
TEL.: 921 49 61 54 / FAX: 921 49 64 36

HALGO'S

Empresa de importación, distribución
y fabricación de productos
(adhesivos, siliconas, pilas, lámparas de
bajo consumo, bombillas incandescentes, soportes
de televisión, mandos a distancia, p.a.e., etc)
destinados al sector ferretería, suministros
industriales, beicolaje, electricidad,
electrodomésticos, etc.,
precisa para ampliar y potenciar su actual red
comercial en toda España
AGENTES COMERCIALES
Enviar CV y foto reciente a: P.I. Benifitá, parcela 5,
46722 Benifitá (Valencia) o bien por e-mail:
info@hidalgos.es o al fax: **962 899 121**
Se contactará sólo con los preseleccionados

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
-CALEFACCION
-FERRETERÍA Y BRICOLAJE

¡¡PRODUCTOS MUY COMPETITIVOS!!
INTERESADOS CONTACTAR EN
TEL. 902195119 FAX: 916570648
Fesa@filial.espanola.com

Empresa lider en su sector busca

AGENTES COMERCIALES

en todas las Comunidades
con Cartera de Clientes e introducido en el Sector del
Automóvil: Tuning , Auto-radios, Cristalería
del Automóvil, Talleres.

Enviar Curriculum, indicando Referencia: Agente
Apdo. de Correos 2231
28080 Madrid

**TOALLITAS
PERFUMADAS
ARTICULOS CORTESIA
PARA HOTELES**

**Necesitamos Agentes en
varias provincias**

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

Empresa italiana, líder en el sector
de cubre-asientos
y tapetes para auto, busca

AGENTES REPRESENTANTES

para todo el teritirio español.
Muchas zonas libres.

Para informes :Instituto Italiano
para el Comercio Exterior
e-mail: spagna.barcellona@ice.it
tel: 93 4153838
fax: 93 2370904

FINCA ARCADIA S.L.
Empresa pionera a nivel
nacional en la elaboración de
pastas alimenticias ecológicas
al huevo (frescas y secas)
precisa:

**Agentes Comerciales y
Representantes a comisión
para toda España**

Tel: 956 35 37 48
Fax: 956 35 31 73
E-mail:

Fincaarcadia@eresmas.com


Empresa comercial de materiales
de construcción (mármoles,
cerámicas, herramientas y
maquinaria para la construcción),
precisa
AGENTES COMERCIALES
de ámbito nacional e internacional
- CARTERA DE PRODUCTOS
INTERESANTE
- REMUNERACIÓN ATRACTIVA
- APOYO CONTINUO DE LA EMPRESA
+034 902 361 334
info@equipexinternational.com

EMPRESA FRANCESA FABRICANTE DE
MOLDES, MAQUINAS Y ACCESORIOS
PARA LOS PREFABRICADOS DE
HORMIGON BUSCA PARA
REPRESENTAR SUS PRODUCTOS
EN ESPAÑA

AGENTES COMERCIALES
INTRODUCIDOS EN EL MERCADO DEL
PREFABRICADO E INTERESADOS DE
COGER UNA REPRESENTACION
SUPLEMENTARIA.

ENVIAR CV A
METALLERIE DU BETON
79 RUE MATEL
F-42300 ROANNE (FRANCIA)

Empresa Belga
especializada en **recipientes isotérmicos** busca

AGENTES COMERCIALES

Para diversas zonas
en el sector de **menaje** y de **hostelería**
Productos exclusivos, larga gama
Precios competitivos

Ya **tenemos un mercado en España**
después de la feria Hostelco 2002



www.isobel.be

isobel@isobel.be

Tel : + 32 4 263 75 38
Sr. Philippe Tomson

SE PRECISAN

REPRESENTANTES

PARA DIVERSAS ZONAS DE
ESPAÑA INTRODUCIDOS
EN SUMINISTROS
Y FERRETERIAS INDUSTRIALES.

CONTACTAR:
E-mail: tehos@tehos.es
Telef: 932 413 000

FABRICANTE DE MAMPARAS DE BAÑO, SOLICITA

AGENTES LIBRES
artículos de saneamiento

a) introducidos en comercios de baños, para:
Asturias-Cantabria-Aragón-Barcelona-La Mancha-Andalucía
b) introducidos en hoteles, residencias, hospitales..., para:
todas las provincias

Interesados contactar en el 91 613 85 35



Leuchtturm

Agente Comercial para España

Como líder en el mercado mundial en la producción y venta de accesorios filatélicos y numismáticos, distribuimos de forma directa desde nuestra fábrica en Hamburgo en establecimientos mayoristas y minoristas de Europa.
En España distribuimos nuestros productos desde hace muchos años en establecimientos especializados de Filatelia y Numismática, Librerías, Papelerías así como Grandes Almacenes.

Ahora nuestro actual crecimiento y óptimo desarrollo de las ventas en España necesita ser apoyado por un Agente Comercial para atender nuestra actual cartera de clientes y captar nueva clientela.

¿Domina usted la lengua alemana y/o inglesa y está interesado/a en las tareas propuestas?
Dirijase a nosotros para más información y detalles

LEUCHTTURM ALBENVERLAG GmbH & Co. KG
Am Spakenberg, 45 · D-21502 Geesthacht · Tel. +49-4152801-251 · Fax +49-4152801-351
Email: info@leuchtturm.com · www.leuchtturm.com /es

Ola Internet es un operador de Telefonía Fija e Internet que ofrece sus servicios exclusivamente a pymes, a nivel nacional.

Buscamos:

**DISTRIBUIDORES/JEFES DE EQUIPO/
AGENTES COMERCIALES AUTÓNOMOS**

Ofrecemos:

**Contrato de agencia/distribución, comisiones, cartera,
formación y amplio soporte de marketing.**

Por favor, contactar exclusivamente profesionales con experiencia en venta de servicios de telefonía fija.

**Si está interesado, póngase en
contacto con nosotros llamando
al 902 18 06 84 o bien a través de
e-mail: distribuidor@olainternet.com
indicando la REF.: GA01**

Ola
Internet



LA BELLE HISTOIRE / LBH

**Empresa de prêt-à-porter
femenino, moda, creativa, tendencia
busca**

AGENTE COMERCIAL

Su misión:

**Representar e implantar nuestra colección
en el mercado español.**

**Ponemos a su disposición una colección
completa con catálogos, PLV.**

**Para el seguimiento de sus pedidos, nuestro
servicio export está a su disposición.**

Interesante remuneración.

**Venga a colaborar con nuestra empresa
para un "partenariado" duradero.**

**Contacto: Fatiha Assal, Servicio Export
al : 01 42 36 78 54
o por mail: fatiha.assal@free.fr**

Matsushita Electric Works España, S.A miembro del grupo National, Panasonic y Technics, selecciona: **AGENTES COMERCIALES** para diferentes zonas y

continuar su expansión en nuestra línea de **P.A.E**, cuidado de la salud y belleza con productos tales como: Tensiómetros, Aparatos Masajeadores, Depiladoras, Cepillos Dentales Eléctricos, Sillones de Masaje...
Ref: Agentes HA Tel: 902/41/41/40. Fax: 91.329.29.76.
E-mail: mew-e@euro.de.mew.com. www.matsushita.es

Smart Solutions by NAIS

Matsushita Electric Works España, S.A miembro del grupo National, Panasonic, y Technics, selecciona **AGENTES COMERCIALES** para diferentes zonas de la Península Ibérica para nuestra línea de **ILUMINACIÓN**, con productos tales como Elevadores de Luminarias, Reflectores para Focos Halógenos y Accesorios de Iluminación para Ordenadores Portátiles. Interesados contactar indicando,
Ref: Agentes LD Tel: 902/41/41/40. Fax: 91.329.29.76
E-mail: mew-e@euro.de.mew.com. www.matsushita.es

Smart Solutions by NAIS

SONY PILAS
(DISTRIBUIDOR OFICIAL)
NECESITA

AGENTES COMERCIALES

DE DISTINTOS SECTORES
(FERRETERÍA, PAPELERÍAS,
ALIMENTACIÓN,
ELECTRÓNICA, ETC..)
PARA CUBRIR VARIAS
PROVINCIAS A NIVEL NACIONAL

**INTERESADOS CONTACTEN AL
FAX 952 36 42 46**

**EMPRESA ITALIANA
FABRICANTE DE PUNZONES**

BUSCA

**AGENTES LIBRES Y
DISTRIBUIDORES**

**INTERESADOS EN VENDER SUS
PRODUCTOS EN ESPAÑA**

**TFNO: +39 02 33502925
FAX: +39 02 33502931**



Accessori per l'industria dell'abbigliamento
etichette - cartellini - cartelle colori - raccoglitori
portabiti - copriabiti - buste - scatole armadio

COMO RESULTADO DE UNA EXPERIENCIA DE VEINTE AZOS EN EL MERCADO, EN 1995 NACE LA MARCA "SIAM ITALIA".

LA COMPAZÍA, EN NOTABLE EXPANSIÓN, OPERA CON ÉXITO EN ITALIA Y EN EL EXTERIOR Y DISPONE DE UNA SÓLIDA RED COMERCIAL AVALADA POR EXPERTOS Y CUALIFICADOS AGENTES, LISTOS A DAR UNA INMEDIATA Y CONSTANTE DISPONIBILIDAD. LA INVESTIGACIÓN CONTINUA DE NUEVOS MATERIALES Y TÉCNICAS DE FABRICACIÓN, LA ATENCIÓN CONSTANTE A LA EVOLUCIÓN DEL SECTOR DE LA MODA Y DE LA CONFECCIÓN NO SÓLO NOS PERMITEN SEGUIR LOS ASPECTOS, SINO SOBRETUDO EL PRONOSTICAR LAS TENDENCIAS.

DE AQUÍ RESULTA CONSEGUIR CON ÉXITO EL CAPTAR LA ATENCIÓN DEL COMPRADOR POR LA ORIGINALIDAD EN LAS IDEAS Y EL REFINAMIENTO ESTILÍSTICO. LA ORGANIZACIÓN SIAM TIENE COMO OBJETIVO PRINCIPAL LA ASISTENCIA AL CLIENTE EN LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO, DESDE EL MÁS CUIDADO DETALLE, AL CONTROL MÁS RIGUROSO DE LAS VARIAS ETAPAS DE FABRICACIÓN, A FIN DE OBTENER UNA EXCELENTE RELACIÓN ENTRE CALIDAD-PRECIO Y ASEGURAR LA MÁXIMA RAPIDEZ EN EL PLAZO DE ENTREGA.

POR LO TANTO, ALCANZAR UN ACUERDO SOBRE LA APROBACIÓN DEL PROTOTIPO Y SOBRE CUALQUIER OTRO DETALLE, SI LO HAY, SERÁ LA PRIORIDAD MÁS ALTA. ESTO GRACIAS A LA INFORMATIZACIÓN DE CADA SECTOR EMPRESARIAL QUE TIENDE A ANULAR LOS TIEMPOS DE ESPERA TAMBIÉN A GRANDES DISTANCIAS. SIAM ES POR LO TANTO UNA REALIDAD DINÁMICA AL SERVICIO DE UNA CLIENTELA ATENTA Y AL PASO CON LOS TIEMPOS.



CON EL OBJETIVO DE CONSOLIDAR LA EXPANSIÓN DE LA COMPAÑÍA EN EL MERCADO ESPAÑOL,

**BUSCAMOS
AGENTES COMERCIALES
(HOMBRES Y/O MUJERES)**

CON SENSIBILIDAD POR EL SECTOR MODA Y CONFECCIÓN, PERSONAS AMBICIOSAS, CONSTANTES Y ORGANIZADAS, HABITUADAS A TRABAJAR DE FORMA AUTÓNOMA, POR OBJETIVOS Y CON CAPACIDAD PARA SUPERARLOS. DISPUESTAS A ALCANZAR GRANDES ÉXITOS E IMPORTANTES INGRESOS. SI NUESTRA PROPUESTA LE RESULTA ATRACTIVA, ENVÍENOS SU C.V. JUNTO CON UNA FOTOGRAFÍA SUYA RECIENTE Y UNA CARTA DE MOTIVACIÓN A:

E-MAIL: info@siamitalia.it
FAX: 00 39 059 652583
REFERENCIA: "AGES"

AZIENDA CON SISTEMA QUALITÀ CERTIFICATO DA DNV
=UNI EN ISO 9001/2000=



Via della Ricerca Scientifica, 13int. 15/A - 41012 CARPI (MO) - ITALY
INFO: Tel. +39 059 652589 - Fax +39 059 652583
E-mail: info@siamitalia.it - www.siamitalia.it

AIRCUSHION TRANSPORT

For our material handling equipment, we are looking for an active representation, who is already in this branch and can also give technical advice to customers.

For more information about us:
www.aerofilmsystems.com

**Empresa Española
Sector Alimentación Especial
(Dietética - Deporte - Farmacia)**

**BUSCA AGENTES
COMERCIALES**

(Red nacional)
Alta comisión, sector
de enorme desarrollo
y futuro, marcas reconocidas

Enviar Curriculum:
medina.antonio@telefonica.net
Contacto tel: 943 63 01 42

Importante **EMPRESA DISTRIBUIDORA** de firmas multinacionales de máxima reputación, fabricantes de materias primas y aditivos para la industria, con presencia en el mercado español y portugués desde 1980, precisa para su división de mercados de consumo

AGENTE COMERCIAL

para la zona centro de España.
Se busca persona con formación técnica, preferiblemente químico/a o farmacéutico/a con experiencia en alguno de los sectores de los que se haría cargo: cosmética, dietética-alimentación, farmacia y detergencia.
Dispondrá de apoyo técnico desde la central en Barcelona.
Conocimientos de inglés necesarios para el desarrollo de su tarea.

ZEUS QUIMICA S.A.; Att. Yolanda Valenzuela
Santalo 152-154 bajos 08021 Barcelona
Tfno: 932402222; Fax: 932402223; e-mail: zeus@zeusquimica.com

**Su anuncio en la
sección**

**MERCADO DEL
AGENTE**

**llega directamente
a más de**

**50.000
LECTORES**

**Anúnciese AQUÍ en
«La Gaceta
del Agente Comercial»
LE SERÁ MÁS RENTABLE
CONTACTANDO AL FAX:
91-577 00 84
gaceta@cgac.es**

**SE PRECISA
AGENTE COMERCIAL**

**PARA DIVERSAS
ZONAS DE ESPAÑA,
INTRODUCIDO EN EL
SECTOR DE LA LIMPIEZA
INDUSTRIAL O
DOMÉSTICA.**

**orbival@orbival.es
Palmira Marco - 963773293**




**BUSCAMOS VENEDORES
 PARA EL MERCADO ESPAÑOL**
**PARA UNO DE LOS LÍDERES MUNDIALES EN LA
 PRODUCCIÓN DE HERRAMIENTAS ESPECIALIZADAS.**
**INDUSTRIAS: AUTOMOCIÓN, AERONÁUTICA,
 HIDRÁULICA, M/C TOOL-BUILDER**
**ES NECESARIO ESTAR
 INTRODUCIDOS EN EL SECTOR.**
CONTACTAR EN : dwhyte@mohawkeuropa.com
PIRS, Sociedad Francesa

especializada en la construcción de domos en concreto armado para el almacenaje de productos a granel de gran volumen busca un agente experimentado introducido en el sector de productos a granel (cereales, granos, fertilizantes, azúcar, cemento, etc.) con buena reputación y buenos contactos.

Interesados, visitar nuestro sitio web y escribirnos.

www.domepirs.com

 tel.: +33 498 106767; email: sgelinas@domepirs.com

Industria del sector de la madera, dedicada a la fabricación y comercialización de Herramientas de diamante y con servicio de afilado / reparación en Sevilla necesita:

DELEGADO COMERCIAL PARA TODO EL TERRITORIO ESPAÑOL
SE REQUIERE:

- Persona organizada, con gran capacidad de trabajo, dinamismo y habituada a trabajar por objetivos.
- Experiencia demostrada en el sector.
- Vehículo propio.

SE OFRECE:

- Excelente oportunidad de desarrollo profesional en empresa líder de su sector.
- Continuo proceso de formación.
- Retribución compuesta por fijo - comisiones.

 Enviar Curriculum Vitae : C/ Conde de Ibarra, 23 - 1B - 41004 Sevilla.
 Telf.: 955 63 14 08 / Fax: 955 63 04 17; e-mail: elenap@ibercruing.com
**Buscamos los mejores AGENTES
 Para convertirlos en ASOCIADOS**
**Que quieran utilizar su potencial
 en el sector inmobiliario con las
 mayores garantías de desarrollo
 personal y profesional y sin
 inversión económica**
**Si te interesa conocer el proyecto
 de negocio que ofrecemos
 llámanos al**
91 677 00 00
**y recibirás información sin
 compromiso**

EMPRESA ESPAÑOLA FABRICANTE DE MUEBLES DE BAÑO EN MADERA, DE ESTILOS RUSTICO Y MODERNO

PRECISA

AGENTES COMERCIALES

 INTRODUCIDOS EN EL SECTOR.
 OFRECEMOS PRODUCTOS DE ALTA
 CALIDAD Y EXCELENTE SERVICIO

 Contactar con Sr. Pedro Marín de lunes a viernes.
pemar@pemar.info 967410151

Empresa Francesa en plena expansión dedicada a producir y comercializar embalajes precisa para su desarrollo:

AGENTE COMERCIAL AUTONOMO
 Para toda España

Clientela: mayoristas y distribuidores en floristería y regalo

 Mandar solicitud a:
 Guérin - A/ Sra CHAUSSONTO
 rue Clapeyron - 75008 Paris (FR) o vía:
www.s.chausson@guerin-createur.com
 website: www.guerin-createur.com
**Su anuncio en la
 sección**
**MERCADO DEL
 AGENTE**
**llega directamente
 a más de**
**50.000
 LECTORES**
**Anúnciese AQUÍ en
 «La Gaceta**
**del Agente Comercial»
 LE SERÁ MÁS RENTABLE
 CONTACTANDO AL FAX:**
91-577 00 84
gaceta@cgac.es
**CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE
 FERSOFT INFORMÁTICA Y EL CONSEJO GENERAL**

El pasado mes de Junio, el Consejo General firmó un convenio de colaboración con la empresa FERSOFT Informática Sociedad Limitada.

Esta empresa ha desarrollado una aplicación, denominada SEGURPLUS versión 7.30, para operar bajo sistemas operativos WINDOWS que ayuda a su titular a cumplir con la normativa obtenida en la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de Carácter Personal, siempre que se tengan bases de datos que contengan datos de carácter personal.

Este convenio se ha firmado debido a la multitud de consultas que hemos recibido de los Colegios y de nuestros colegiados.

El precio del proyecto completo para sistemas de información con datos de carácter personal y a nivel básico será de 240 euros por implantación hasta tres puestos de terminales, añadiéndose 20 euros por cada puesto adicional.

En el caso de que los datos de carácter personal sean de nivel medio alto, será de 450 euros hasta tres puestos o terminales, añadiéndose 30 euros por cada puesto adicional.

A estos precios deberá añadirse el IVA en vigor.

El servicio de mantenimiento será gratuito durante el primer año, a partir del segundo año el contrato de mantenimiento tendrá un precio de 90 euros por tres terminales y 15 euros más por puesto adicional si el nivel es básico, y de 225 euros por tres terminales y 20 euros más por puesto adicional si el nivel es medio alto.

FERSOFT realizará el siguiente proyecto a cada uno de los colegiados que voluntariamente lo soliciten:

- Recabar telefónicamente los datos necesarios con objeto de cumplimentar los documentos requeridos por la Agencia de Protección de Datos y personalizar el Documento de Seguridad y las obligaciones de registro. Los costes de las llamadas correrán por cuenta de FERSOFT. En el supuesto de que los datos almacenados correspondan a nivel de seguridad medio o alto, el trabajo de implantación se realizará en la sede social de cada colegiado.
- Enviar al colegiado el documento original a firmar para notificar los ficheros a la Agencia de Protección de Datos. Estos documentos serán devueltos a FERSOFT una vez firmados.
- Dar de alta ante la Agencia de Protección de Datos los ficheros que contengan datos de carácter personal, que se encuentren en el sistema informático del colegiado, en conformidad con la Ley Orgánica 15/1999.
- Entregar la aplicación SEGURPLUS 7.30, que contiene el Documento de medidas de seguridad y las obligaciones de registro, definidas en el Real Decreto 994/1999 de 11 de Junio, una vez personalizado a cada colegiado.
- Realizar la auditoría en el supuesto de datos de nivel medio o alto.

A continuación os detallamos la dirección de FERSOFT INFORMÁTICA:

C/ Historiador Dozy, 18 - 14011 - Córdoba.

Tel.: 957-463-547 - Fax.: 957-463-548

 E-mail: ventas@segurplus.com

 Web: <http://www.segurplus.com>
**CONVENIO DE COLABORACIÓN
 ENTRE
 EL CONSEJO GENERAL
 Y LA TARJETA HOTEL EXPRESS
 INTERNACIONAL**

El Consejo General, en su continua búsqueda de prestaciones para los colegiados, ha suscrito un Convenio de Colaboración con la empresa W21 LEADERNET.S.L., que comercializa para España la tarjeta HEI (Hotel Express Internacional).

HEI es una empresa fundada en 1987 en EEUU, siendo el primer club de viajes en ofrecer descuentos en hoteles de todo el mundo, así como descuentos en alquiler de vehículos a motor.

La tarjeta HEI permite obtener un descuento del 50% sobre la tarifa normal al público en más de 4.000 hoteles en el mundo, y 135 en España, igualmente con la misma se puede obtener un descuento del 40% en alquiler de coches con Europcar y del 25% en el alquiler de furgonetas de esa misma compañía.

La tarjeta HEI podrá ser obtenida por los agentes comerciales colegiados que la soliciten al precio de 60 € más IVA, cuando su precio de venta al público en la actualidad es de 150 € más IVA.

 Si el colegiado desea obtener la tarjeta HEI, la podrá solicitar directamente, bien rellenando el modelo existente en la página web www.hotelexpress-es.com o bien mediante fax o escrito dirigido a W21 LEADERNET.S.L., calle Camí de Valls, 81/87, en Reus (C.P. 43204), Tarragona.

El precio de la tarjeta lo podrá hacer efectivo mediante tarjeta de crédito, usando la pasarela de pago existente al efecto en la página web antes mencionada o contra reembolso al recibo de la tarjeta.

 Para poder tener un mayor conocimiento de las prestaciones de la tarjeta HEI, os recomendamos visitéis la página web www.hotelexpress-es.com. En esta web encontraréis toda la información que preciséis al respecto

Los expertos piden que se defina y se acote el concepto de accidente de trabajo

Los especialistas en prevención de riesgos laborales consideran que debe acotarse el concepto de accidente de trabajo. Un concepto que la jurisprudencia, en su intención de proteger al trabajador, ha ido ampliando. Los expertos afirman que más de la mitad de estos accidentes se producen de camino o de regreso del trabajo y por problemas cardiovasculares, algo no siempre imputable a la empresa. Entre las medidas que proponen para reducir la siniestralidad laboral destaca la de intervenir directamente sobre el 4% de las empresas, que acumulan el 50% de los accidentes laborales en España. También piden el fin del trato preferencial de los accidentes laborales y que se equiparen a los comunes.

La realidad no se cambia con normas jurídicas. Así de tajante se mostró Federico Durán, ex presidente del CES (Consejo Económico Social), catedrático y coordinador del departamento laboral del bufete Garrigues durante la celebración del desayuno La siniestralidad laboral: situación actual y perspectivas, organizado por la empresa de trabajo temporal Adecco y Cinco Días.

Durán, autor del informe sobre salud laboral en España, cuyas escalofriantes cifras llevaron al Gobierno, patronal y sindicatos a alcanzar un acuerdo el pasado diciembre para rebajar la siniestralidad, aseguró que hay que simplificar las normas que sobre riesgos laborales existen en este momento. En opinión del catedrático también se debería tratar de que desaparezca el trato preferencial de los riesgos profesionales frente a los accidentes comunes. 'Eso permitiría luchar contra el absentismo y los fraudes', según Durán.

190.000 personas se beneficiarán de la nueva 'cuenta empresa'

Hacienda estima que unos 190.000 personas se beneficiarán anualmente de la nueva cuenta ahorro-empresa destinada a favorecer la inversión en las nuevas compañías, según dijo ayer el secretario de Estado del Departamento, Estanislao Rodríguez-Ponga.

Con esta cuenta, los nuevos empresarios podrán deducirse del Impuesto de la Renta hasta el 15% de sus aportaciones anuales destinadas a la creación de una nueva sociedad, con un límite máximo de 9.015 euros por ejercicio. El modelo es muy similar a la cuenta ahorro-vivienda.

Rodríguez-Ponga intervino en un acto organizado por el Gobierno con las asociaciones de empresarios y trabajadores autónomos, en vísperas de las elecciones autonómicas y municipales del 25 de mayo, para explicar nuevamente las últimas medidas que ha tomado el Ejecutivo últimamente para favorecer la actividad de este colectivo.

Cualquier español podrá reservar su nombre como dominio en la Red

La entrada en vigor de la nueva normativa del Plan Nacional de Nombres de Dominio permitirá a partir de hoy a cualquier ciudadano inscribir su nombre y apellidos como identificación en Internet bajo el sufijo .es, el código indicativo correspondiente a España. Esta reserva, según la entidad pública Red.es, adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología, garantiza el derecho exclusivo a la utilización de este identificativo.

La reserva de inscripción, que puede solicitarse incluso para los menores de edad, implica el pago de una tasa de 72,12 euros. Para ello, sólo será necesario rellenar un formulario en la página electrónica del Registro Delegado de Internet en España (www.nic.es).

El sistema permitirá también a los profesionales autónomos y a todas aquellas personas que ejerzan una profesión liberal presentar sus actividades como complemento al nombre de dominio.

Trabajamos sin descanso para usted En Septiembre Amadeus renueva todas sus versiones

- **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 avala** , 16 años a su Servicio

- ★ ENTORNO GRÁFICO TOTALMENTE RENOVADO
- ★ MODIFICACIÓN DE IMPRESOS POR EL USUARIO
- ★ GESTIÓN TEXTIL AMPLIADA, GESTIÓN DE COOPERATIVAS
- ★ NUEVA EXPORTACIONES, NUEVOS LISTADOS
- ★ NUEVAS Y MEJORES UTILIDADES, ETC.

CONFÍE en nuestra experiencia, más de 16 años realizando software de gestión y dando servicios informáticos completos: instalaciones, mantenimientos, redes, equipos informáticos, periféricos, etc.



1024x768 de resolución*



Atención telefónica personalizada

Fábricas - Clientes - Artículos - Pedidos - Subagentes
Control de cobros - Control de depósitos - Agenda
Facturas de comisiones - Envíos Email y Fax - Mailing
Informes y estadísticas - Albaranes - Nueva Agenda
Etiquetas y Sobres - Importación de tarifas Excel
Generador de listados personalizados - Catálogos
Tallas, Colores, Libro de fax, Control de Gastos
Captadores de datos - Trabajo remotamente*



Próximamente Amadeus versión Pda/Pocketpc



**Amadeus
Empresarial
Elite**
540 € *



**Amadeus
Profesional
Elite**
360 € *



**Amadeus
Básica
Elite**
240 € *

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

PIDANOS UNA VERSIÓN DEMOSTRATIVA
TOTALMENTE GRATUITA
952 266 004

LOAD es especialista en software a medida, compruébelo
Entre en la informática por la puerta grande



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



Actos Colegiales

COLEGIO DE A CORUÑA.- CURSOS DE INFORMÁTICA E INTERNET

Tendrán lugar en la Academia Ainco cursos de informática e Internet, subvencionados para el agente comercial y sus familiares. También existe la posibilidad de impartir dichos cursos en Santiago de Compostela, si se llega a un mínimo de asistentes.

SOLICITUD DE HOMOLOGACIÓN DE AULAS PARA LOS CURSOS DE FORMACIÓN DEL PLAN F.I.P. Trámites de homologación de la sede social como centro para impartir cursos de formación ocupacional y homologación del curso de agente comercial como curso de formación.

COMIDA EXTRAORDINARIA EN LA COCINA ECONÓMICA DE A CORUÑA.

El Colegio ofrecerá el día 25 de julio una comida extraordinaria en la Cocina económica de A Coruña.

ASISTENCIA A LA FERIA INTERNACIONAL DE MUESTRAS DE ASTURIAS.

El Presidente asistirá en el mes de agosto a la Inauguración de la XLVII Feria Internacional de Muestras de Asturias.

ASISTENCIA A LA APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 2003-2004.

El Presidente del Colegio asistirá en el mes de septiembre al Acto Inaugural de Apertura del Curso Académico 2003-2004 de la Universidad de A Coruña.

COLEGIO DE CADIZ: CON NUESTRA PATRONA

Un año más, el pasado Miércoles Santo, el Colegio de Agentes Comerciales de la Provincia de Cádiz, acompañó a nuestra patrona, LA VIRGEN DE LA ESPERANZA, por su recorrido por las calles gaditanas.

Durante la estación penitencial, que se desarrolla durante aproximadamente unas ocho horas y que partiendo de la Iglesia conventual de Santo Domingo, recorre alrededor de 2.630 mts, Nuestra Señora María Stma. de la Esperanza, fue acompañada por los miembros de la Junta Directiva del Colegio Provincial de Cádiz, con D. Manuel Maestre, presidente del mismo a la cabeza, además de D. Raúl Elvira de la Morena, Contador del Consejo General, que ya nos acompañara el año pasado, D. Carmelo González de la Torre, Presidente honorario del Colegio Provincial de Cádiz y compañeros de este colegio.

La historia que nos une a María Stma. de la Esperanza, se remonta a 1952, año en el que comienza su patronazgo para con este colegio, cumpliéndose el pasado 2002 su 50 aniversario, concediéndosele por este motivo la medalla del Consejo General en su categoría de oro.

No podemos dejar de mencionar la dignidad y decoro con que la sección de mantillas portaron el banderín que conmemora el mencionado aniversario, que el pasado año fue donado a la cofradía por suscripción popular entre los colegiados y que desde entonces esta presente en las salidas procesionales del Miércoles Santo.

Sirvan estas escasas líneas para agradecer a todos su asistencia a este acto, que cada año alcanza mayor raigambre e importancia entre los colegiados y con el que no hacemos mas que agradecer



a nuestra patrona su constante velar y la ayuda que nos presta cada día.

COLEGIO DE CASTELLON.

El Colegio de Castellón organizó el día 23 de mayo una charla-coloquio sobre el CONTRATO DE AGENCIA a cargo de su Letrado Asesor D. Sergio Claramonte Baltanás, y en la que los colegiados asistentes pudieron debatir las controversias más frecuentes que se les presentan en el día a día de su trabajo.

COLEGIO DE CIUDAD REAL.

El Colegio estará presente en la Feria FERCATUR, que se celebrará los días 19, 20 y 21 de septiembre en el Pabellón Ferial de Ciudad Real.

COLEGIO DE LA RIOJA.- GRAN ACOGIDA DE LOS CURSOS OFERTADOS ENTRE LOS COLEGIADOS DE LA RIOJA. Por primera vez en la historia del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja se ha organizado un ciclo de Cursos para este año 2003, todos ellos de forma gratuita y resultando de gran interés para nuestros colegiados.



Ya se han impartido cursos de Word, Excel y Windows 98. Todos ellos completos y con una larga lista de espera.

A partir de mayo se ofertaron otros nuevos: TÉCNICA Y PSICOLOGÍA DE LA VENTA, PLANIFICACIÓN COMERCIAL Y PERSONAL e INTERNET BÁSICO, que han tenido la misma aceptación.



COLEGIO DE LLEIDA.-

- Cursos de informática (julio)
- Día del Agente Comercial en el marco de la Feria de San Miguel (septiembre)

COLEGIO DE OVIEDO.-

El Colegio celebrará el próximo 7 de agosto, en el marco de la Feria Internacional de Muestras de Asturias, y con la colaboración de los Colegios Hermanos de Gijón y Avilés, el "Día del Agente Comercial", con diversas ponencias y una Comida de Hermandad.

COLEGIO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE.-

- III Jornadas de Agentes Comerciales de La Palma (julio)
- Homenaje en la sede colegial a D. José Manadé Servent, por ser el más antiguo del censo (septiembre)



VISÍTANOS EN:
www.cgac-cedac.org



Jornada sobre EL AGENTE COMERCIAL: Previsión y Formación

Madrid, Noviembre de 2003

* * * * *

Patrocinadores:
**Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales
de España**
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

PROGRAMA (provisional)

Día 27 de noviembre de 2003

9.00 Introducción y recogida de la documentación.

9.30 Apertura oficial con asistencia de autoridades.

10.00 PRIMER PANEL:

Los Contratos de Agencia. El Agente Comercial ante la Seguridad Social.

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

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

- * Régimen General de la Seguridad Social; Régimen Especial de Representantes de Comercio
- * Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

Situación actual y problemática.

12.00 Café

12.30 SEGUNDO PANEL:

La formación ocupacional.

Situación actual de la formación ocupacional en España.

Los certificados de profesionalidad.

El certificado de profesionalidad del agente comercial.

El acceso a la formación ocupacional.

14.00 Almuerzo.

16.00 TERCER PANEL:

La formación continua.

La formación continua en la empresa.

La formación continua de los trabajadores autónomos.

Soluciones de futuro.

17.45 CONCLUSIONES

18.00 CLAUSURA

JORNADA SOBRE EL AGENTE COMERCIAL: PREVISIÓN Y FORMACIÓN (27 de noviembre 2003) UNA JORNADA PARA CONOCERNOS Y QUE NOS CONOZCAN

Los Colegios de Agentes Comerciales, creados por Real Decreto-Ley de 8 de Enero de 1.926 por el que se aprueba el Reglamento Provisional de los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales de España y su Junta General, con posteriores modificaciones, se rigen en la actualidad por el Real Decreto 3595/1977, de 30 de Diciembre (BOE de 13 de Febrero de 1978), agrupan en su censo a los profesionales de la mediación mercantil privada.

Desde la publicación del vigente Real Decreto 3595/1977, que aprobaba el Estatuto General de Colegios de Agentes Comerciales, se han producido modificaciones sustanciales en nuestro ordenamiento jurídico, que afectan específicamente a los Colegios Profesionales.

La incorporación al derecho interno español del contenido normativo de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de Diciembre (DOCE de 31 de Diciembre), relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes, y dado que la agencia mercantil había permanecido hasta el momento al margen del Código de Comercio, planteó el marco propicio para colmar una laguna en la legislación mercantil, regulando el contrato de agencia, dotándole de una regulación legal en consonancia con las necesidades actuales así como las exigencias comunitarias.

Bajo estos condicionamientos se dota al ordenamiento jurídico español de la Ley 12/1992, de 27 de Mayo (BOE del 29), de régimen jurídico del contrato de agencia, la cual recoge, como así lo hacía la Directiva de origen, la definición legal de la figura de agente comercial siendo éste definido como el intermediario independiente, persona natural o jurídica que se obliga frente a otra de manera permanente a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

En otro sentido, cabe citar el Real Decreto-Ley 5/1996, de 7 de Junio (BOE de 8 de junio), sobre medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios Profesionales, que introduce diversos aspectos novedosos en la Ley 2/1974, de 13 de Febrero (BOE de 15 de Febrero), de Colegios Profesionales, reconociendo la sujeción del ejercicio de las profesiones colegiadas al régimen de la libre competencia, estableciendo que el requisito de colegiación deberá únicamente realizarse en el Colegio territorial correspondiente al domicilio del profesional y eliminando la potestad de los Colegios Profesionales para fijar honorarios mínimos.

Más tarde el Real Decreto 1754/1998, de 31 de Julio, (BOE de 7 de Agosto), por el que se incorporan al derecho español las Directivas 95/43/CE y 97/38/CE y se modifican los anexos

de los Reales Decretos 1665/1991, de 26 de Octubre (BOE de 22 de Noviembre) y 1396/1995, de 4 de Agosto (BOE de 18 de Agosto), relativos al sistema general de reconocimientos de títulos y formaciones profesionales de los Estados miembros de la Unión Europea y demás Estados signatarios del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, adapta en su artículo 2 los anexos del Real Decreto 1396/1995, de 4 de Agosto, por el que se regula un segundo sistema general de reconocimiento de formaciones profesionales de los Estados miembros de la Unión Europea y de los demás Estados signatarios del Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo y se complementa lo establecido en el Real Decreto 1665/1991, de 25 de Octubre, atribuye en su Anexo IV la profesión de agente comercial al sector económico administrativo, y en su Anexo V dispone la autoridad competente para el reconocimiento de la formación obtenida en otros Estados miembros de la Unión Europea o asociados al Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo, así como para la acreditación de la formación obtenida en España, adscribiendo la profesión de agente comercial al Ministerio de Economía y Hacienda.

En cuanto a la regulación de la formación académica que faculte para el ejercicio de la profesión de agente comercial se contempla en el Real Decreto 330/1999, de 26 de Febrero (BOE de 17 de Marzo), por el que se establece el certificado de profesionalidad de la ocupación de agente comercial, regulación que contiene las menciones configuradoras de la referida ocupación, tales como las unidades de competencia que conforman su perfil profesional, y los contenidos mínimos de formación idóneos para la adquisición de la competencia profesional de la misma ocupación, así como las especificaciones necesarias para el desarrollo de la acción formativa.

El futuro Real Decreto que apruebe los Estatutos del Consejo General, cumple con el objetivo de adecuar la estructura interna y el funcionamiento de los órganos colegiados de los Agentes Comerciales, tanto a la realidad actual, como a los nuevos esquemas de funcionamiento a que deben adaptarse los Colegios Profesionales para actuar con arreglo a unos principios democráticos y a un sistema que permita la libre competencia en el ejercicio de la actividad de mediación.

Por todo lo anterior, se hace necesario la realización de esta Jornada, en la que los Agentes Comerciales y la sociedad en general, conozcamos más profundamente la realidad de la Agencia Comercial, y su papel en el campo de la intermediación mercantil. Conociendo su manera de actuar y sus obligaciones en materia de Seguridad Social.

Igualmente, resulta interesante conocer los posibles campos en materia de formación ocupacional y en materia de formación continua, actualmente vigentes no solamente para los agentes comerciales, sino para todos los trabajadores autónomos.

Por todo lo anterior, os animamos a participar en esta jornada que, patrocinada conjuntamente por el Consejo General y el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, celebraremos en Madrid el día 27 de noviembre, y de la que en el próximo número de La Gaceta del Agente Comercial ampliaremos información, pero que os lo anticipamos ahora para que reservéis un espacio en vuestra agenda.

LO QUE OTROS VENDEN NOSOTROS LO REGALAMOS

Representante Profesional

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. Ferretería.
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

TODOS LOS MODULOS INCLUIDOS (IMPORTADOR DE TARIFAS, TRABAJO EN GRUPO, AGENDA,...)

¿Te consideras un buen profesional?

LA GESTION DE VENTAS EN LA PALMA DE LA MANO

Representante Mobile

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

P.V.P. 445 €

* Ordenador de bolsillo e impuestos no incluidos



business partner  invent

 **multisoft**
BUSINESS SOLUTIONS

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