

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 03 70
http://www.cgac.es
E- mail:
fundacion@cgac.es
consejo@cgac.es

Publicación al servicio de los Agentes Comerciales Colegiados

Número 36 - Abril 2004

AÑO IX - Tirada: 50.000 ejemplares

SUMARIO

ARTÍCULOS

6 y 7. **Real Decreto 296/2004**, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Régimen Simplificado de la Contabilidad.

8 y 9. **Obligación de Documentación** de las Operaciones a Efectos del IVA.

13. **Préstamos Hipotecarios.**

ENTREVISTAS

4. **María José Sánchez:** Directora de la Feria Internacional del Mueble de Madrid.

SERVICIOS

5. **Servicio Informático:** Nuevo Correo-Web

10 y 11. **Mercado del Agente.**

12. **Servicio Fiscal:** Extracto de Urgencia de la Nueva Ley General Tributaria.
Servicio Jurídico: La Incorporación de la Mujer al Mercado Laboral (I).
Circulares.

14 y 15. **Actos Colegiales**

José Moltó recibe la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo



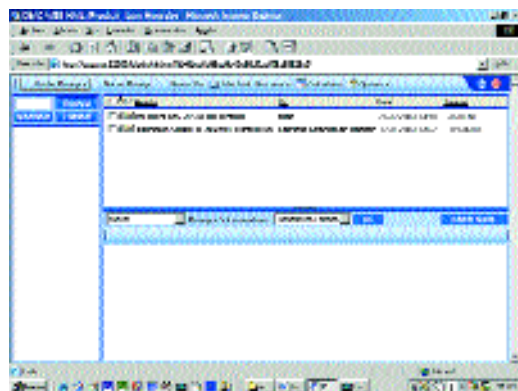
El Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España y Presidente de la Fundación de los Agentes Comerciales, recibió el 1 de marzo, de manos del entonces ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, Eduardo Zaplana, la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo.

El ministro ensalzó la figura de José Moltó Calatayud, del que dijo haber ayudado a "prestigiar su profesión".

José Moltó Calatayud afirmó que este premio es "el más importante al que puede aspirar cualquier trabajador" y manifestó su "enorme agradecimiento" al ministro de Trabajo, Eduardo Zaplana, por hacerle merecedor de este galardón. (Página 2)

Martínez Pujalte recibe la Medalla de Honor del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia

El portavoz de Economía del Grupo Popular en el Congreso de los Diputados, Vicente Martínez Pujalte, recibió la Medalla de Honor del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia en un acto presidido por el Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España y del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia, José Moltó Calatayud. (Página 2)



NUEVO CORREO WEB «CGAC.ES»

Los colegiados que utilizan el correo electrónico a través de nuestro servidor, pueden disfrutar de las nuevas posibilidades que, en el último mes, hemos introducido en el correo de la web. Los cambios realizados por el departamento del Servicio Informático del Consejo General están enfocados a facilitar al usuario el manejo de su correo, implantando un nuevo programa que resulta más operativo y fácil de usar.

En las imágenes que figuran en la página 5, hacemos un breve repaso de las posibilidades que las diferentes pantallas permiten al usuario. (Página 5)

VISÍTANOS EN:
www.cgac-cedac.org



El Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales y la Fundación de los Agentes Comerciales quieren mostrar su total repulsa a los terribles acontecimientos ocurridos el día 11 de marzo en Madrid, y desean hacer llegar a las víctimas y sus familias su solidaridad y condolencias en nombre de todo el colectivo de los Agentes Comerciales de España

Martínez Pujalte recibe la Medalla de Honor del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia



«El diputado expresó su deseo por continuar trabajando en la mejora de la profesión de agente comercial colegiado»



El portavoz de Economía del Grupo Popular en el Congreso de los Diputados, Vicente Martínez Pujalte, recibió la Medalla de Honor del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia en un acto presidido por el Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España y del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia, José Moltó Calatayud.

El galardonado afirmó que esta medalla es "un reconocimiento al esfuerzo por mejorar el marco de los agentes comerciales". Asimismo, Martínez Pujalte aseguró que "es una satisfacción haber contribuido a hacer más grande la profesión". A este homenaje tampoco quisieron faltar el Delegado del Gobierno en la Comunidad Valenciana, Juan Cotino, que fue el encargado de hacer la entrega de la Medalla de Honor; el presidente de la Cámara de Comercio de Valencia, Arturo Virosque; destacados representantes de la vida socioeconómica de la Comunidad Valenciana y un buen número de presidentes de Colegios de Agentes Comerciales.

"La persona de Martínez Pujalte ejemplifica lo que es un agente comercial", aseguró el presidente de la Cámara de Comercio de Valencia, Arturo Virosque, quien también afirmó que "la colegiación es sinónimo de calidad y de ética". Desde los despachos en la institución cameral valenciana o desde el Congreso de los Diputados, Vicente Martínez Pujalte siempre ha luchado por la profesión de agente comercial, con una "encomiable trayectoria en favor de la intermediación de los colegiados", tal y como señala el Acta Acreditativa que le hace merecedor de esta Medalla de Honor.

El diputado destacó el "esfuerzo" de los agentes comerciales colegiados, "siempre con una actitud positiva", y señaló que "los profesionales de la venta hacen una labor extraordinaria, adelantándose a las necesidades y adaptándose a las nuevas tecnologías". Del mismo modo, Martínez Pujalte indicó que los agentes comerciales "tienen que redoblar sus esfuerzos, necesitan todavía más formación, más dedicación y atención, para seguir estando a la cabeza".

José Moltó recibe la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo

Zaplana afirmó que el Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España ha ayudado "a prestigiar su profesión"



El ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, Eduardo Zaplana, entregó el lunes 1 de marzo, la Medalla de Oro al Mérito en el Trabajo a seis personalidades de la Comunidad Valenciana, entre las que destaca el Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, José Moltó Calatayud, de quien destacó su dedicación "por prestigiar su profesión". De los premiados, el ministro de Trabajo afirmó que han contribuido, con su "esfuerzo", a la "notable transformación" que la Comunidad Valenciana ha experimentado en los últimos años.

Zaplana entregó el pasado lunes 1 de marzo en Valencia estos galardones al presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, José Moltó Calatayud, al químico Eduardo Primo Yúfera, a los empresarios Francisco Ros Casares y Francisco Sanchiz Bonastre, al médico José Luis Bas Conesa, y al poeta Xavier Casp Vercher.

El ministro ensalzó la figura de José Moltó Calatayud, presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia, del que dijo haber ayudado a "prestigiar su profesión". El responsable de Trabajo destacó que hoy "la

Comunidad Valenciana, que no hace muchos años tenía dudas sobre su futuro, es dinámica, ofrece seguridad, crece y genera empleo".

A la finalización del acto, José Moltó Calatayud afirmó que este premio es "el más importante al que puede aspirar cualquier trabajador" y manifestó su "enorme agradecimiento" al ministro de Trabajo, Eduardo Zaplana, por hacerle merecedor de este galardón. Del mismo modo, Moltó aseguró que este reconocimiento es "el broche a toda una vida dedicada por completo a la profesión de agente comercial". Una profesión, continuó el presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, "que se tiene que ejercer con el corazón". Esta es, en opinión de Moltó, una de las características que debe poseer un buen agente comercial, unida al "sacrificio, la capacidad de escuchar, conocer al cliente y aprender de los compañeros".

Por su parte, Primo Yúfera, que habló en nombre de los premiados, afirmó que el mejor galardón que se puede recibir es "la satisfacción por el trabajo bien hecho". Yúfera también destacó que "la voluntad de trabajar por Valencia y por España aumenta con los años" y añadió que "esa satisfacción que se recibe por hacer bien el trabajo es el mejor premio".

PATRONATO DE LA FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Vicepresidente

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

Secretario

José A. Blanco de Lara

Tesorero

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

Patronos

Miguel Pardo Rey (Aragón),
Antonio Montero Vázquez (Asturias),
Roberto Soler Gomila (Balears),
Oscar Castro Mojica (Canarias)
Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha)
Josep 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 Larrumbide Moreno (País Vasco),
José Joaquín Gozalbo Oliver (Valencia)
Raúl Elvira de la Morena (Consejo General)

Con la colaboración del

CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Secretario

José Alejandro Blanco de Lara

Tesorero

Armando Escribano Molina

Contador

Raúl Elvira de la Morena

Vocales

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

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: ALTAMIRA

Depósito Legal: TO 992-1996

Publicidad, Redacción y Maquetación:
FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

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

No nos extraña ver anuncios en las páginas salmón de los periódicos con ofertas de trabajo. En muchos de ellos leemos con agrado la frase "Se busca agente comercial colegiado" y no es casualidad. Nuestra profesión no conoce el paro y eso es una realidad. Pero, si leemos con detenimiento esos anuncios nos damos cuenta de que aparece la palabra "colegiados", es decir, las empresas demandan profesionales de la venta que cuenten con el respaldo de los Colegios de Agentes Comerciales.

Si continuamos leyendo vemos que los empresarios necesitan agentes comerciales colegiados con conocimientos de informática, Internet, idiomas, marketing o técnicas de venta. Estos servicios, entre otros, los ponen a disposición de los agentes comerciales los Colegios, para mejorar la competitividad de nuestros profesionales. En un mundo cada vez

más complejo y competitivo como el que vivimos, los agentes comerciales deben estar continuamente reciclándose para no perder de vista las necesidades que dicta el mercado. Los empresarios buscan profesionales de la venta preparados, que conozcan a fondo los productos que representan y las necesidades de

Calidad garantizada

sus clientes, además de un código ético que sólo puede ofrecerle el respaldo de la institución colegial.

Desde el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, entidad que

engloba a todas las instituciones colegiales de agentes comerciales de nuestro país, luchamos día a día para ofrecerles a nuestros colegiados los mejores servicios para que sigan destacando por cualidades como la competitividad, la preparación o el espíritu de sacrificio. Estas tres características las poseen los agentes comerciales desde su origen. Aquellos "hombres del baúl" que iban de fonda en fonda con sus maletas no difieren, en la esencia, de lo que hoy entendemos por "agente comercial colegiado", pero a esas tres características antes enunciadas debemos añadir una muy importante, la del respaldo de los Colegios, que es en la actualidad garantía de trabajo bien hecho..

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

LA FUNDACIÓN INFORMA...

La vertebración de la sociedad pasa por la asociación de las personas que ejerciendo la misma profesión e intereses comunes, deciden agruparse para la defensa y promoción de sus valores e intereses. En este proceso nuestras corporaciones Colegiales son un ejemplo ya que están ya muy enraizadas en la sociedad desde el año 1926.

El hecho cierto es que a lo largo de todos estos años nuestras Corporaciones han respondido a lo que en cada momento se exigía de ellas, existiendo siempre personas dispuestas a realizar labores representativas y existiendo un aparato administrativo que cubrió las necesidades básicas de carácter reglamentario y estatutario. Nuestra arquitectura institucional se ha ido creando progresivamente: Colegios, Consejo General, Consejos Autonómicos y Fundación.

Muchos compañeros están ya involucrados en estas tareas, sin embargo nos atrevemos a decir que nunca son suficientes. La participación de más compañeros de profesión en nuestras estructuras corporativas es imprescindible para aunar esfuerzos y conseguir que nuestras Corporaciones no se conviertan organismos

puramente burocráticos sino que sean centros de recursos al servicio de los Agentes Comerciales Colegiados, poniendo a su disposición una serie de facilidades para el mejor cumplimiento de sus deberes profesionales.

El Estado de las Autonomías ha abierto el camino para que los Colegios, de acuerdo con la normativa vigente, se agrupen en Consejos Autonómicos. Naturalmente esto trae consigo modificaciones en las competencias de todos los implicados que deben encontrar nuevas vías de eficacia, siempre por supuesto con el objetivo único de servir a los Colegiados

Un principio básico reside en establecer criterios de subsidiariedad. En definitiva y en forma simple : que todo lo que pueda hacer el Colegio lo haga el Colegio; lo que no pueda hacer el Colegio y pueda hacerlo mejor el Consejo Autonómico que lo haga el Consejo Autonómico. Y lo que pueda hacer mejor el Consejo General que lo haga el Consejo General. Y además, tenemos la Fundación que puede abarcar ámbitos de actuación distintos y a su vez complementarios a los del resto de la organización colegial.

El hecho cierto es que cuanto más acerquemos a los usuarios a los servicios y recursos mucho mejor, y no olvidemos que para crear, potenciar y desarrollar servicios de calidad es absolutamente necesaria la unidad del colectivo y que solo la común coordinación y acción lo harán posible

Ni que decir tiene que, independientemente de que la acción colegial se apoye en multitud de personas que integran las diferentes estancias de la organización colegial, la responsabilidad del liderazgo en el día a día recae en los presidentes de los colegios, y solamente si nosotros damos ejemplo en nuestro grado de compromiso con la organización en su conjunto, podremos tener autoridad moral para reclamarle a los demás un mayor grado de compromiso. No debemos olvidar que el la fuerza del colectivo es lo que nos hace más grandes.

Ignacio Manzano Martín
Vicepresidente de la Fundación de los Agentes
Comerciales

MARÍA JOSÉ SÁNCHEZ

Directora de la Feria Internacional del Mueble de Madrid

La Directora de la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID, María José Sánchez, lleva al frente de este certamen desde su edición de 2001. Madrileña y licenciada en Derecho, está vinculada a IFEMA desde hace 14 años, donde comenzó su labor profesional como Directora Comercial de diversos salones, entre ellos precisamente la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID, hasta que en diciembre de 2000 es nombrada Directora de Certámenes. En la actualidad, además de la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID, dirige AULA, Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa; INTERDIDAC, Salón Internacional del Material Educativo; LIBER, Feria Internacional del Libro; SICI, Salón Internacional de Cocina Integral, y CASA PASARELA.



Los días 20 al 25 de abril se celebra en IFEMA la Feria Internacional del Mueble de Madrid. ¿Cual es a su juicio la evolución que ha tenido este certamen ferial y cuales son los cambios habidos desde que usted ha accedido al cargo que ostenta actualmente?

Han sido cuatro años de importantes cambios, de afianzamiento de la feria y, por supuesto de crecimiento en todos los sentidos. La participación se ha incrementado en torno al 16% y la superficie de exposición en más de un 21%. Hemos trabajado especialmente en el fortalecimiento de las acciones de captación de profesionales de toda España y del exterior, con campañas específicas, presencia en las principales ferias internacionales del sector y el Programa de Compradores Internacionales, que han propiciado un notable aumento de visitantes de todo el mundo.

Otra particularidad de esta etapa ha sido la perfecta integración en la feria de las diferentes presencias colectivas, caso de los grupos de Murcia, Córdoba, Madrid, Extremadura, Andalucía, Soria y, por primera vez Asturias, que de nuevo formarán parte activa de la oferta del salón.

Por otra parte, cada edición siempre plantea nuevos retos y aspectos que requieren una mayor atención y la puesta en marcha de proyectos constructivos que favorezcan un mejor servicio al sector y, por supuesto, que aseguren la consolidación de lo ya obtenido. Este es nuestro objetivo y la línea de trabajo que continuaremos desarrollando.

¿Qué influencia económica tiene en el sector del mueble español la existencia de un evento de estas características?

Las ferias son un importante motor de la actividad comercial del sector que representan un elemento dinamizador de la comunicación entre oferta y demanda, de ahí su valor estratégico en el actual panorama económico.

Esta singular reunión de la oferta y la demanda permite, a modo de resumen, a las empresas participantes consolidar mercados y abrir nuevas oportunidades de negocio; fortalecer las redes de distribución; analizar el mercado y a la competencia; obtener información de primera mano de los clientes; probar la aceptación de nuevos productos y servicios. Pero, sobre todo, permite tomar contacto cara a cara con los clientes. Permite mostrar el producto in situ.

Algo muy importante si consideramos particularmente algunos sectores como el del mueble.

En definitiva, esta unión periódica entre oferta y demanda hace posible intensificar de forma única los intercambios mercantiles, con el consiguiente ahorro de tiempo y costes. Además, desde la organización ferial comprometemos nuestros esfuerzos en generar un mercado efectivo en torno a la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID, con acciones concretas dirigidas a la captación de compradores, nacionales y extranjeros, de alto interés para las empresas participantes.

¿Cuál es el perfil en términos económicos y la procedencia geográfica de los expositores? ¿y de los visitantes a esta feria?

Los expositores son principalmente fabricantes, distribuidores, importadores y exportadores. La feria cuenta además con la presencia de prensa especializada, asociaciones y organismos oficiales. En lo relativo a su procedencia, junto a la destacada presencia de empresas de Madrid, Cataluña y País Valenciano, en esta edición, contaremos con expositores de las comunidades de Andalucía, Aragón, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla - La Mancha, Castilla León, Extremadura, Galicia, La Rioja, Murcia, Navarra y País Vasco, así como las participaciones regionales colectivas, antes mencionadas. Del ámbito internacional los países presentes serán Alemania, Bélgica, Estados Unidos, Francia, Irlanda, Italia, Malasia, Marruecos, México, Pakistán, Polonia, Portugal, Reino Unido y Siria.

En cuanto al desglose de visitantes según su actividad, en la pasada edición se registró la presencia mayoritaria de distribuidores, que significaron el 31,84% de los profesionales acreditados, así como grupos de compra, representantes, agentes comerciales e importadores. La feria recibe habitualmente visitantes de la práctica totalidad de Comunidades Autónomas y de más de 70 países, especialmente de Portugal, Francia, Italia u Alemania, así como países iberoamericanos, con México y Venezuela a la cabeza.

¿Cómo interactúa la feria internacional del mueble en los demás sectores que en mayor o menor medida le son complementarios?

Aparte del mueble, el otro sector contemplado en la oferta de la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID, es el de los complementos. Desde este punto de vista, precisamente la FERIA INTERNACIONAL DEL MUEBLE DE MADRID ha sido la pionera en esa fórmula de presentación basada en la decoración integral, y que ha sentado, de alguna manera, un precedente en arquitectura ferial. Una presentación que destaca la puesta en escena y la recreación de ambientes en los que, por supuesto, no pueden faltar todo tipo de complementos y accesorios decorativos, desde el textil, pasando por la iluminación, hasta alfombras, cuadros, figuras, etc. Un sector que, lógicamente, aumenta el interés de los visitantes y que responde a esa creciente tendencia del comercio por ampliar su oferta y mostrar al consumidor propuestas más cuidadas y completas.

¿Cual es periodo medio de maduración del trabajo de organización de una feria de estas características, y cuales son las fases o evolución de la organización de estos eventos?

Trabajamos a lo largo de todo el año. Desde que finaliza una edición, hasta la siguiente, mantenemos una constante comunicación con expositores, visitantes y prensa. Facilitamos balances, información de visitantes, resultados, etc., iniciamos las campañas de promoción de la siguiente convocatoria: publicidad, trabajo en colaboración con las delegaciones de IFEMA en el exterior, presencia institucional en ferias internacionales del sector y acuerdos de colaboración, como las establecidas este año con Maison & Object, Exporthome, Zow, Stockholm Furniture Fair, Index y la feria de Malasia; trabajamos en la contratación de la próxima edición, en la captación de visitantes nacionales y extranjeros, en la elaboración del programa de invitados internacionales, etc.

Los responsables de la Sección del Mueble integrada en el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España han mostrado su satisfacción por el buen trato que Vd, en nombre de IFEMA, les dispensa. Indíquenos por favor las facilidades que Vds. les dispensan y las razones que fundamentan estas buenas relaciones.

En el caso de la feria que nos ocupa, se ha establecido un acuerdo con la Coordinadora

Nacional de Agentes Comerciales, para facilitar el libre acceso de estos profesionales al certamen. La Coordinadora nos facilita los datos de los agentes y desde la organización de la feria se les hace llegar un pase especial. Por otra parte, se ha cedido un espacio a este colectivo, donde se ha previsto el desarrollo de su Asamblea General, el jueves, 20 de abril. En esa misma jornada se les ofrece un cocktail conmemorativo del Día del Agente Comercial en el marco de la feria

¿Cuál debe ser a su juicio la colaboración entre nuestra Organización Colegial y su departamento en IFEMA?

Nuestro deseo es mantener esa línea de apoyo y colaboración mutua. Consideramos que los agentes comerciales son uno de los elementos clave del sector; un eslabón fundamental en la comunicación entre fabricantes y distribuidores. En este sentido desarrollan, sin duda alguna, una labor estratégica que contribuye a fortalecer la actividad comercial del sector. Por ello, y dado que el objetivo de esta feria es ofrecer el mejor servicio y una herramienta comercial de máxima utilidad para expositores y visitantes, continuaremos trabajando en fomentar iniciativas que favorezcan su involucración en la feria.

Vd. dirige la organización de otras ferias. ¿Cuáles son y cual es el tipo de relación, si lo tiene, con los Agentes Comerciales de dichos sectores?

En los sectores representados en el resto de ferias que dirijo - AULA, Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa; INTERDIDAC, Salón Internacional del Material Educativo; LIBER, Feria Internacional del Libro; SICI, Salón Internacional de Cocina Integral, y, como novedad CASA PASARELA que celebrará su primera edición el próximo año, no mantenemos una relación tan estrecha. Sin embargo hay que destacar la consideración general de IFEMA hacia los Agentes Comerciales, en cuanto al conjunto de sus ferias. De hecho el Colegio de Agentes Comerciales cuenta con un espacio permanente para atender las necesidades de este colectivo tan importante para la actividad comercial de nuestros sectores. Un local situado en la Avda. Central del Parque Ferial Juan Carlos I, que precisamente ahora se está reformando.

NUEVO CORREO WEB «CGAC.ES»

Los colegiados que utilizan el correo electrónico a través de nuestro servidor, habrán observado que en el último mes hemos modificado el formato de la web de correo. Lógicamente, los cambios realizados por el departamento del Servicio Informático del Consejo General están enfocados a facilitar al usuario el manejo de su correo, implantando un nuevo programa que resulta más operativo y fácil de usar.

En las imágenes que figuran a continuación, hacemos un breve repaso de las posibilidades que las diferentes pantallas permiten al usuario.

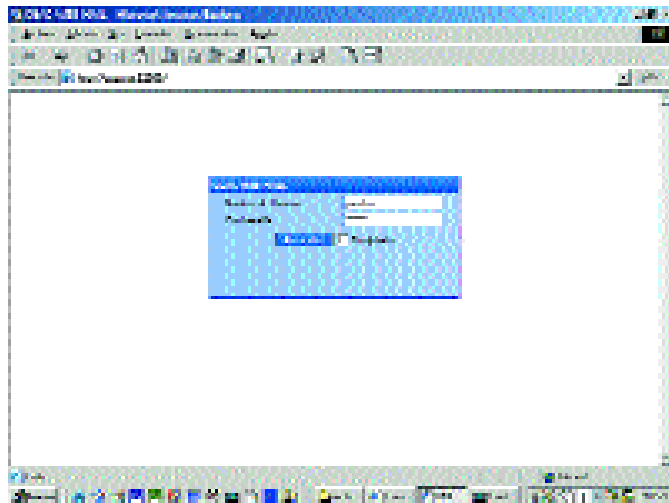


Imagen web1
El primer paso para acceder al buzón personalizado es, lógicamente, la identificación; datos que cada usuario debe conocer desde el día que solicitó el alta en el Servicio Informático del Consejo General.

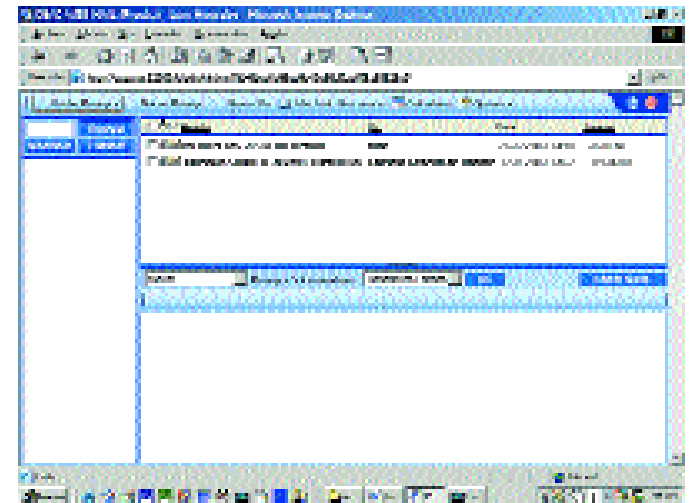


Imagen web2
Una vez identificado se accede a la página principal del correo-web, que muestra las diversas posibilidades de trabajo y manejo.

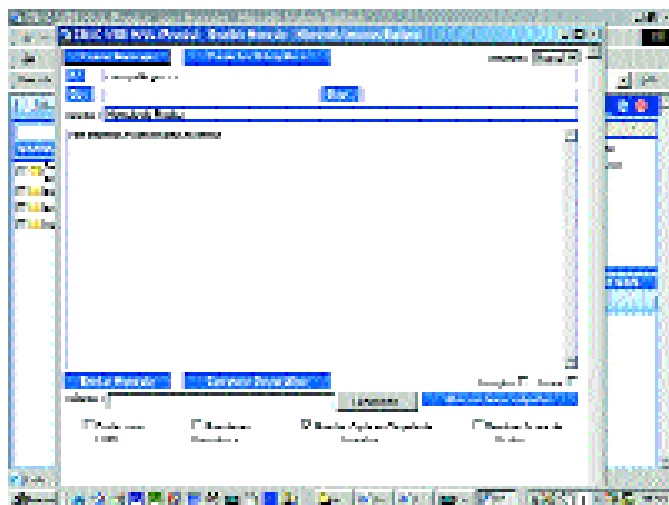


Imagen web3
Esta imagen muestra el proceso de escribir un nuevo mensaje, después de que se haya optado por esta opción en la página principal del correo-web.

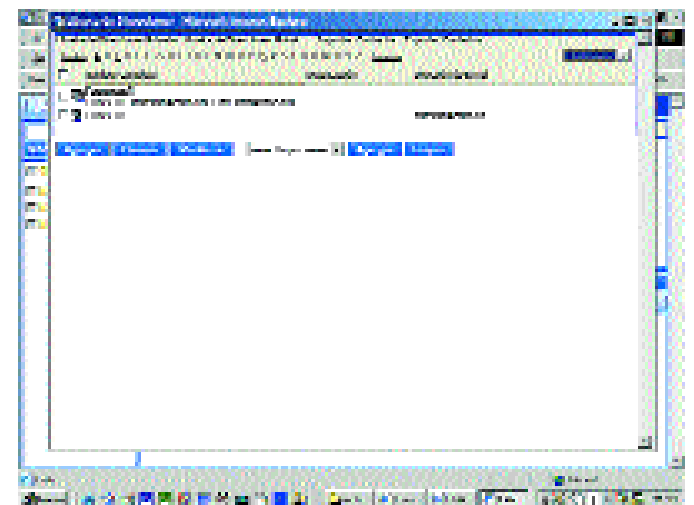


Imagen web4
Sobre estas líneas podemos observar la estructura de la libreta de direcciones, que permite, como si de una agenda se tratase, conservar los datos de los posibles destinatarios de los mensajes.

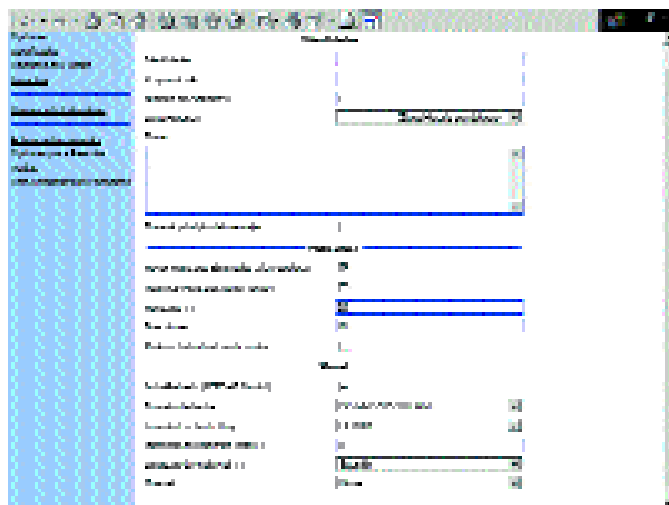


Imagen web5
Las "propiedades" de la cuenta permiten personalizar la forma de recibir y enviar los mensajes.

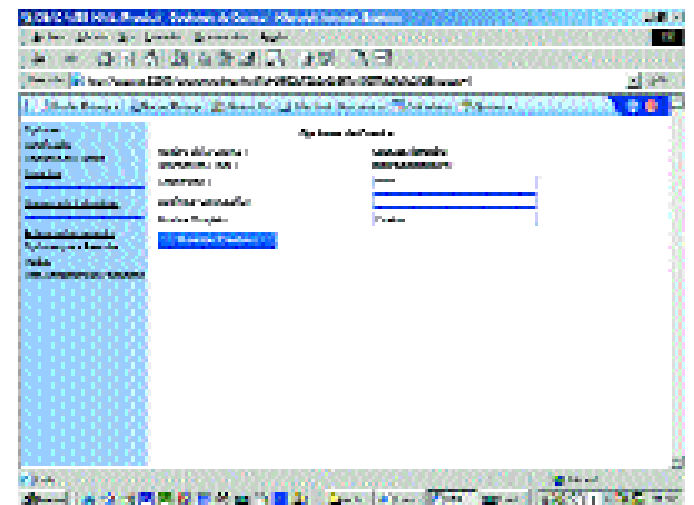


Imagen web6
Esta opción permite cambiar la contraseña de acceso sin necesidad de contactar con el Servicio Informático del Consejo General, lo cual proporciona autonomía de funcionamiento al usuario.

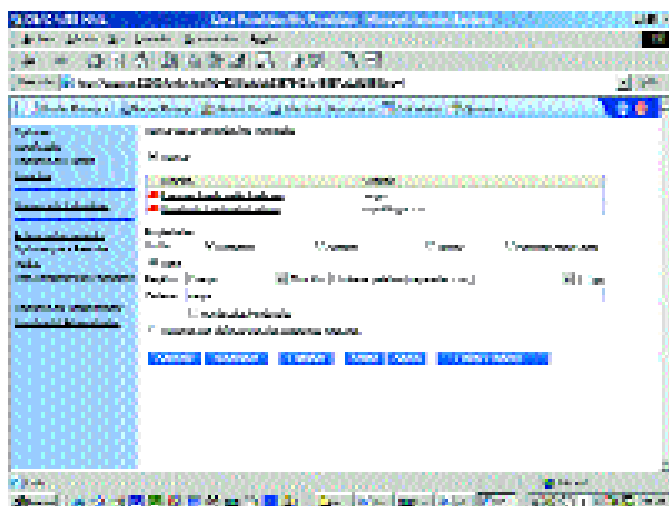


Imagen web7
La lista de permitidos/no permitidos proporciona al usuario la posibilidad de limitar la recepción de mensajes que provienen de un remitente indeseado que, por ejemplo, "bombardea" su buzón con mensajes no deseados.

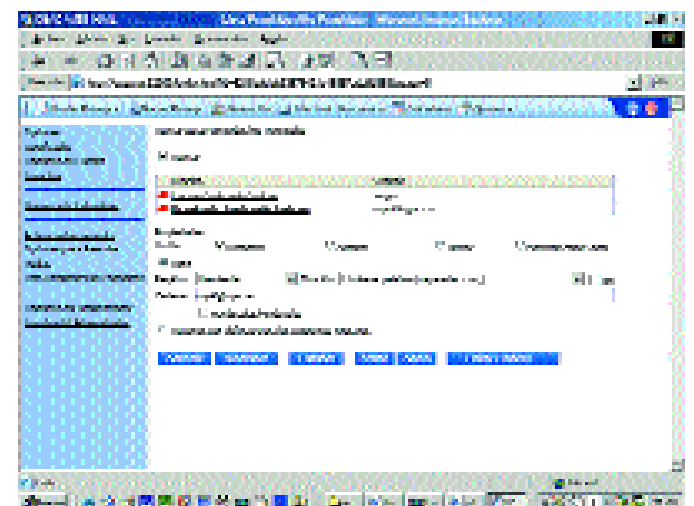


Imagen web8
También la opción permitidos/no permitidos facilita que el usuario pueda rechazar mensajes que contengan determinadas palabras que, de manera evidente, identifican el mensaje como no deseado.

Real Decreto 296/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el régimen simplificado de la contabilidad (B.O.E. nº 50 de 27 de febrero)

El 28 de febrero entró en vigor este Real Decreto cuyo fundamento parte del artículo 141 y la disposición adicional duodécima de la Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada, introducidos por la Ley 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada Nueva Empresa, que prevé la aprobación reglamentaria para estas formas jurídico-societarias de un modelo contable presidido por el principio de simplificación.

Asimismo, la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, incorpora una nueva disposición adicional decimocuarta en la Ley 2/1995, de 23 de marzo, ampliando el ámbito de aplicación del régimen simplificado a todas los sujetos contables, cualquiera que sea su forma jurídica, que debiendo llevar contabilidad ajustada al Código de Comercio, o a las normas por las que se rijan, cumplan con determinados límites. Y ello, en tanto la simplificación de las obligaciones contables se considera que debe responder a la dimensión de los sujetos contables que elaboran este tipo de información y no a otros condicionantes.

Por lo tanto, también es aplicable a las entidades sin ánimo de lucro, si bien exclusivamente, sin perjuicio de lo previsto en la disposición final primera, respecto a la llevanza de la contabilidad, es decir, al libro diario simplificado.

En este sentido, en virtud de la disposición final primera del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, y en aras de incorporar el principio de simplificación contable al amparo de la Cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, el régimen simplificado se configura como la posibilidad de optar por el modelo de libro diario que se incorpora en el anexo I, y por los modelos de cuentas anuales simplificadas que se incorporan en el anexo II conjuntamente con los criterios de registro simplificados para ciertas operaciones. Para ejercitar esta última opción, modelos de cuentas anuales simplificados y criterios de registro simplificados, se requiere adicionalmente que el sujeto contable cumpla con determinados requisitos respecto a la actividad que realiza.

Con este proyecto se acomete el compromiso de reforzar el espíritu innovador y emprendedor que permita a las pequeñas empresas afrontar los retos que plantea el mercado único, estableciendo un marco normativo capaz de estimular la actividad empresarial y mejorar la posición competitiva de las pequeñas y medianas empresas en el mercado, dando cumplimiento a la Carta Europea de las Pequeñas Empresas y a los objetivos del Programa Plurianual 2001-2005 de la Unión Europea. El régimen simplificado de la contabilidad se aprueba para alcanzar estos objetivos, y en cualquier caso en sintonía con la flexibilidad que a favor de determinadas sociedades en razón de su escasa importancia económica y social (individualmente consideradas) contempla la Cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, relativa a las cuentas anuales de determinadas formas de sociedad.

La regulación que ahora se aborda está en sintonía con los pronunciamientos que en el ámbito internacional han realizado determinados organismos con el fin de simplificar las obligaciones contables de las pequeñas empresas; en particular, con los pronunciamientos del ISAR (grupo de trabajo intergubernamental de expertos en normas internacionales de contabilidad y presentación de informes). En un futuro habrá que considerar igualmente los trabajos en este ámbito del IASB (International Accounting Standards Board), en tanto conjunto de normas

o marco normativo, que las instituciones comunitarias han considerado las más adecuadas para el proceso de homogeneización europea de la información financiera emitida por determinados sujetos contables.

La imagen fiel de las cuentas anuales de la empresa es el corolario de la aplicación sistemática y regular de los principios contables contenidos en el artículo 38 del Código de Comercio, y en la primera parte del Plan General de Contabilidad, aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, que, a su vez, son desarrollados en la quinta parte, Normas de valoración del indicado texto. Para alcanzar este fin primordial, el plan en su segunda y tercera parte dispone con carácter facultativo un cuadro de cuentas, así como las principales definiciones y relaciones contables.

El Plan General de Contabilidad va dirigido a una amplia y variada gama de sujetos que desarrollan actividades en el sistema económico, razón por la cual una de sus características es la flexibilidad. No obstante, para las pequeñas empresas como pueden ser aquellas de carácter emergente, la aplicación de las normas contables resulta a veces complicada y difícil de interpretar, por lo que sería conveniente delimitar un modelo de llevanza de la contabilidad que facilitase el cumplimiento de sus obligaciones.

Dicho plan, junto con sus adaptaciones sectoriales y las resoluciones que ha venido aprobando hasta la fecha el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, constituyen el desarrollo en materia contable de la normativa mercantil; en particular, de la sección II del título III del Código de Comercio, y del texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1564/1989, de 22 de diciembre, que en los artículos 171 y siguientes delimita los principios y normas de elaboración de las cuentas anuales.

La cuestión que se suscita en estos momentos, como anteriormente se ha señalado, es determinar si es posible establecer un modelo de llevanza de la contabilidad (modelo de libro diario) que permita cumplimentar con facilidad las distintas partidas integrantes de las cuentas anuales. Este es el objetivo que se pretende alcanzar con el modelo propuesto en el que las partidas descritas deberán adaptarse convenientemente por los sujetos contables que opten por este modelo de llevanza cuya normativa de desarrollo específica así lo exija.

Sobre la base de todo lo expuesto, este Real Decreto delimita las pautas de registro en el mencionado documento, de forma que por suma de sus columnas se obtengan las principales masas patrimoniales, y el resultado de la actividad.

Régimen simplificado de la contabilidad

El régimen simplificado de la contabilidad que articula este Real Decreto permite a los sujetos contables que cumplan determinados requisitos optar por la utilización:

- del modelo de libro diario descrito en el artículo 3, y
- de los modelos de cuentas anuales a que se refiere el artículo 4 y de los criterios de registro simplificados incluidos en el artículo 5, siempre y cuando cumplan adicionalmente con los siguientes requisitos:
 - que el capital no esté constituido por varias clases de acciones o participaciones.
 - que la entidad no sea socio colectivo de otra.
 - que no pertenezca a un grupo de empresas vinculadas

en los términos descritos en la norma 11 Operaciones intersocietarias, incluida en la cuarta parte del Plan General de Contabilidad, salvo que la suma del activo, del importe neto de la cifra de negocios y del número medio de trabajadores del conjunto de las entidades vinculadas no superen los límites contemplados en el apartado 1 del artículo 2.

- que no conceda créditos no comerciales ni sea una entidad que deba suministrar información periódica a alguno de los centros directivos, entes o instituciones con competencias en materia de ordenación y supervisión del sistema financiero.

- que no realice las operaciones reguladas en el párrafo g) de la norma de valoración 5. a Normas particulares sobre el inmovilizado inmaterial, incluida en la quinta parte del Plan General de Contabilidad.

- que no realice operaciones de arrendamiento financiero que tengan por objeto terrenos, solares u otros activos no amortizables.

En cualquier caso, deberá aplicarse el Plan General de Contabilidad, aprobado por el Real Decreto 1643/1990, de 20 de diciembre, y las restantes disposiciones de desarrollo en materia contable del ordenamiento jurídico mercantil, sin perjuicio de lo previsto en los artículos 4 y 5 de este Real Decreto.

Ámbito subjetivo de aplicación

El régimen simplificado de la contabilidad podrá ser aplicado por todos los sujetos contables, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, que debiendo llevar contabilidad ajustada al Código de Comercio, o a las normas por las que se rijan, durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las siguientes circunstancias:

- que el total de las partidas del activo no supere un millón de euros. A estos exclusivos efectos, el total activo deberá incrementarse en el importe de los compromisos financieros pendientes derivados de los contratos descritos en las Normas de Valoración;
- que el importe neto de su cifra anual de negocios sea inferior a dos millones de euros;
- que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a 10;

Los sujetos contables no perderán la facultad de aplicar este régimen si no dejan de reunir, durante dos ejercicios consecutivos, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, dos de las circunstancias a que se refiere el apartado anterior.

En el ejercicio social de su constitución, en el inicio de sus actividades, los sujetos contables podrán aplicar este régimen si reúnen, al cierre de dicho ejercicio, al menos dos de las tres circunstancias expresadas en el apartado anterior. En este sentido, la llevanza y registro en los términos indicados en los próximos puntos, debe condicionarse al previsible cumplimiento de los citados requisitos.

Libro diario simplificado

El libro diario de los sujetos incluidos en el ámbito de aplicación de este Real Decreto podrá ajustarse al modelo del anexo I, en el que por la suma de sus columnas se obtienen las principales masas patrimoniales y por diferencia entre los ingresos y los gastos el resultado del ejercicio.

Los principales motivos de anotación en el libro diario se

corresponden con los incluidos en la tercera parte del Plan General de Contabilidad. Adicionalmente, en el modelo propuesto figuran las partidas que, atendiendo a la naturaleza de las operaciones realizadas por los sujetos contables de pequeña dimensión económica a los que va dirigido, se considera que pueden aparecer con carácter general en sus cuentas anuales.

Deberán abrirse tantas columnas como resulten necesarias para proporcionar el oportuno y adecuado detalle de las partidas incluidas en las cuentas anuales.

Cuentas anuales simplificadas

Las cuentas anuales simplificadas comprenden el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y la memoria. Estos documentos forman una unidad y deben ser redactados con claridad y mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del sujeto contable.

Las cuentas anuales de los sujetos contables incluidos en el ámbito de aplicación del régimen simplificado de la contabilidad deberán adaptarse a los modelos simplificados incluidos en el anexo II.

Deberá indicarse cualquier otra información no incluida en el modelo de memoria simplificada que sea necesaria para facilitar la comprensión de las cuentas anuales objeto de presentación.

Normas de valoración simplificadas

Los sujetos que opten por los modelos de cuentas anuales y criterios de registro simplificados deberán aplicar, respecto a las operaciones descritas a continuación, las siguientes normas de valoración:

- contratos de arrendamiento financiero y otros: los arrendatarios de los contratos de arrendamiento financiero u otros contratos que desde el punto de vista económico reúnan características similares contabilizarán las cuotas devengadas en el ejercicio, como gasto en la cuenta de pérdidas y ganancias. En su caso, en el momento de ejecutar la opción de compra, se registrará el bien en el activo con arreglo al principio del precio de adquisición;

- en la memoria de las cuentas anuales deberá incluirse la información descrita en el anexo II;

- Impuesto sobre beneficios: el gasto por impuesto sobre sociedades se contabilizará, en la cuenta de pérdidas y ganancias, por el importe a pagar. A tal efecto, al cierre del ejercicio, el gasto contabilizado por los importes a cuenta ya realizados deberá aumentarse o disminuirse en la cuantía que proceda, registrando la correspondiente deuda o crédito frente a la Hacienda pública;

- en la memoria de las cuentas anuales deberá incluirse la información descrita en el anexo II.

- los empresarios individuales al no estar sujetos al Impuesto sobre Sociedades deberán saldar al final del ejercicio los importes que tuvieran registrados por los pagos a cuenta del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas con cargo a la cuenta corriente con el titular de la explotación.

Cuentas que deben utilizarse

1. La cuenta 621. Arrendamientos y cánones, prevista en la segunda parte del Plan General de Contabilidad, se desagrega en las siguientes cuentas de cuatro cifras:

6210. Arrendamientos y cánones.

6211. Arrendamientos financieros y otros.

El movimiento de la cuenta 6211 es el siguiente:

Se cargará: por el importe devengado por las cuotas del arrendamiento financiero y otros similares, con abono, normalmente, a cuentas del subgrupo 57.

Se abonará: con cargo a la cuenta 129.

2. La cuenta 630. Impuesto sobre beneficios, prevista en la segunda parte del Plan General de Contabilidad, se desarrolla en las siguientes cuentas de cuatro cifras:

6300. Impuesto sobre beneficios.

6301. Impuesto sobre beneficios (régimen simplificado).

El movimiento de la cuenta 6301 es el siguiente:

Se cargará:

Por los pagos a cuenta realizados, con abono, generalmente, a cuentas del subgrupo 57.

Por la cuota a ingresar, resultante de la correspondiente liquidación tributaria, con abono a la cuenta 4752.

Se abonará por los pagos a cuenta a devolver con cargo a la cuenta 4709.

Se abonará o cargará con cargo o abono a la cuenta 129.

Aplicación del modelo simplificado de llevanza de la contabilidad por las fundaciones y asociaciones

El modelo simplificado de llevanza de la contabilidad descrito podrá ser aplicado por las fundaciones y asociaciones incluidas en el ámbito de aplicación, respectivamente, de la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, de Fundaciones, y de la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación, cuando al cierre del ejercicio cumplan al menos dos de los siguiente límites:

- que el total de las partidas del activo no supere 150.000 euros. A estos efectos, se entenderá por total activo el total que figura en el modelo de balance.

- que el importe del volumen anual de ingresos por la actividad propia más, en su caso, el de la cifra de negocios de su actividad mercantil sea inferior a 150.000 euros.

- que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cinco.

Estas circunstancias se aplicarán teniendo en cuenta los criterios incluidos en el artículo 2. 2 y 3, de este Real Decreto.

Ajustes derivados de contratos de arrendamiento financiero

Cuando al inicio del primer ejercicio en que el sujeto contable deje de aplicar los modelos de cuentas anuales y los criterios de registro simplificados exista algún contrato de arrendamiento que cumpla las condiciones establecidas en el artículo 5, el arrendatario deberá reflejar los activos y pasivos existentes a esa fecha como si hubiese aplicado el criterio incluido en la norma de valoración quinta. f) del Plan General de Contabilidad, desde el inicio de la operación.

En este caso, la diferencia de valoración, que surja para el arrendatario, se inscribirá en cuentas de reservas dentro de los fondos propios, una vez deducido el impuesto sobre beneficios diferido que deberá mostrarse en la correspondiente partida del pasivo.

Este mismo criterio será aplicable para el ajuste que resulte de contabilizar el efecto impositivo con arreglo al criterio incluido en la norma de valoración 16. a Impuesto sobre Sociedades, del Plan General de Contabilidad.

Cumplimiento de las obligaciones formales tributarias

La llevanza del libro diario simplificado descrito en el artículo 3, de acuerdo con lo establecido en los artículos 28 y 29 del Código de Comercio, por los sujetos incluidos en el ámbito de aplicación de este Real Decreto, permitirá atender el cumplimiento de los requisitos de información en materia contable exigidos por la normativa tributaria, siempre y cuando de su contenido pueda obtenerse con claridad la información exigida por dicha normativa y en los términos que ésta la

requiere.

No obstante, los sujetos pasivos del Impuesto sobre el Valor Añadido deberán cumplimentar, en su caso, los cuadros 1 (bienes de inversión) y 2 (operaciones intracomunitarias) anexos al citado libro diario. Aquellos que tributen en los regímenes especiales de este impuesto deberán cumplimentar las obligaciones formales específicas requeridas en el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, aprobado por el Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre.

En el ámbito de los impuestos especiales, los sujetos pasivos deberán atender los requerimientos de información exigidos en el artículo 50.1 del Reglamento de Impuestos Especiales, aprobado por el Real Decreto 1165/1995, de 7 de julio.

El apartado anterior no será de aplicación a los sujetos pasivos del IVA incluidos en el régimen especial de los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección.

Saldos derivados de operaciones pendientes de vencimiento

Los saldos derivados de las operaciones reguladas en el artículo 5 pendientes de vencimiento a la fecha de entrada en vigor de este Real Decreto deberán contabilizarse de acuerdo con los criterios utilizados en ejercicios anteriores.

En la memoria de las cuentas anuales, se deberá informar acerca del tratamiento contable de cada uno de los contratos de arrendamiento financiero suscritos.

Cálculo de los límites de aplicación

En el primer ejercicio que se cierre con posterioridad a la fecha de entrada en vigor de este Real Decreto, los sujetos contables que hubiesen iniciado sus actividades o que se hubiesen constituido en un ejercicio anterior, a los efectos de aplicar los límites incluidos en el apartado 1 del artículo 2, podrán considerar el último ejercicio cerrado con anterioridad a la entrada en vigor de esta disposición.

Habilitación normativa

El Ministro de Economía, a propuesta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y mediante orden ministerial, aprobará los modelos de cuentas anuales simplificados para las distintas adaptaciones sectoriales y normas específicas de determinados sujetos contables.

Entrada en vigor

28 de febrero de 2004

HOTEL PALACIO DE AIETE

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

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

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

palacio de Aiete

Hotel

Goiko Galtzara Berri, 27
20009 Aiete - San Sebastián
Tfno: 943 21 00 71
Fax: 943 21 43 21
www.hotelpalaciodeaiete.com



OBLIGACIÓN DE DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES A EFECTOS DEL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

La evolución que han sufrido las prácticas empresariales desde el 1-1-1986 (fecha de entrada en vigor del RD 2402/1985 que regulaba hasta ahora el deber de sus empresarios y profesionales de expedir y entregar factura), y la aprobación de la Dir2001/115/CE, de obligada transposición antes del 1-1-2004, que regula para el ámbito comunitario una serie de cuestiones relativas a la facturación y simplifica y armoniza la expedición de facturas en el IVA, ha hecho necesario una revisión del citado deber de expedición y entrega de facturas, que será de aplicación también al IGIC y al IPSI (RD 1496/2003 Anexo disp.adic.segunda).

Por ello, con efectos desde el 19-12-2003, el RD 1496/2003 art. 1 ha aprobado el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, que deroga el RD 2402/1985.

A continuación se exponen las líneas básicas del citado Reglamento, si bien deben tenerse en cuenta también las siguientes novedades:

1. Documentos sustitutos de las facturas (RD 1496/2003 Anexo art. 4).

Se establecen las operaciones en las que la expedición de factura puede ser sustituida por la expedición de tique y copia de éste, siempre y cuando su importe no exceda de 3.000 euros.

2. Admisión de la posibilidad de que la factura o el documento sustitutivo sea expedida por el destinatario de la operación o un tercero, aun cuando el empresario, profesional o sujeto pasivo obligado seguirá siendo responsable del cumplimiento de las obligaciones de expedir factura o documento sustitutivo (RD 1496/2003 Anexo art.5).

Obligación de expedir factura y copia

Con la aprobación del nuevo Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, han de tenerse en cuenta las siguientes reglas para determinar cuando existe obligación de expedir factura y copia de esta:

I. Los empresarios y profesionales están obligados a expedir factura y copia por todas las prestaciones de servicios y entregas de bienes que realicen en el desarrollo de su actividad, incluso en los supuestos de no sujeción y exención.

Como novedad, se establece la obligación de expedir factura y copia para los pagos recibidos antes de la realización de entregas de bienes y prestaciones de servicios por las que deba cumplirse la obligación citada en el párrafo anterior, a excepción de las entregas de bienes exentas por estar destinadas a otros estados miembros.

II. Al igual que hacía el RD 2402/1985 art. 2.3, el nuevo Reglamento de facturación recoge una relación de los supuestos en los que existe obligación de facturar, con las principales novedades respecto a la anterior normativa:

a) Se establece como regla general la obligación de expedir factura y copia cuando el destinatario:

- sea un empresario o profesional que actúe como tal (con independencia del régimen de tributación del empresario o profesional que realice la operación); o
- lo exija para el ejercicio de cualquier derecho de naturaleza tributaria

b) Se incluyen en la relación de operaciones en las que existe obligación de expedir factura:

1. Las entregas de bienes a que se refiere la LIVA art.68.tres y cinco, cuando se entiendan realizadas en el territorio de aplicación del impuesto.
2. Las entregas de bienes que han de ser objeto de instalación o montaje antes de su puesta a disposición (LIVA art.68.dos.2ª)
3. Aquellas en las que las destinatarias sean personas jurídicas que no actúen como empresarios o profesionales (antes se exigía que estuvieran domiciliadas en otro Estado miembro)

c) Se excluyen de la relación de operaciones en las que existe obligación de expedir factura, ciertas operaciones que sí se

incluían en la relación del RD 2402/1985, en concreto:

- las ejecuciones de obra de albañilería realizadas en edificios destinados a viviendas que tributan al tipo impositivo reducido, en los términos en los términos establecidos en la LIVA art.91.Uno.2.15º.
- Las entregas de oro de inversión exentas (LIVA art.140).

III. Los sujetos pasivos en las operaciones en las que se produce la inversión del sujeto pasivo (LIVA art.84.uno.2º y 3º) y en las entregas de oro de inversión que resulten gravadas por haberse efectuado la renuncia a la exención (LIVA art.140.quinques) están obligados a expedir factura por las operaciones de las que sean destinatarios en las que sean sujetos pasivos del IVA.

IV. El nuevo Reglamento de facturación recoge una lista de excepciones a la obligación de expedir factura, con las siguientes novedades respecto al RD 2402/1985:

1. Se mantiene la excepción para los empresarios o profesionales en el desarrollo de actividades a las que sea aplicable el régimen de recargo de equivalencia, pero se establece como único supuesto en el que han de expedir factura, las entregas de inmuebles en las que el sujeto pasivo haya renunciado a la exención de la LIVA art.154.dos.

2. Se mantiene en términos parecidos la excepción para los empresarios o profesionales en el desarrollo de actividades a las que sea aplicable el régimen simplificado del impuesto, salvo que la determinación de las cuotas devengadas se efectúe en atención al volumen de ingresos.

3. Se introduce una nueva excepción a la obligación de facturar para los empresarios o profesionales por las operaciones realizadas en el desarrollo de las actividades acogidas al régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca (REAGP), sin perjuicio de ciertas particularidades que se establece en el RD 1496/2003 Anexo art.14.1 (empresarios o profesionales que han de efectuar el reintegro de las compensaciones al adquirir los bienes y servicios a personas acogidas al citado régimen especial). En todo caso deberá expedirse factura por las entregas de inmuebles a que se refiere la LIVA art.129.uno.párrafo segundo.

4. Desaparecen los siguientes supuestos de la relación de excepciones a la obligación de expedir factura recogida en el RD 2402/1985 art.2.2:

- utilización de autopistas de peaje;
- las operaciones realizadas por sujetos pasivos del IVA en el ejercicio de actividades que estuvieran en régimen de estimación objetiva

V. Se establece la obligación de emitir facturas y copia de las mismas para (RD 1496/2003 Anexo art.26 a 27):

- los contribuyentes por el IRPF que obtengan rendimientos de actividades económicas por las operaciones que realicen en el desarrollo de su actividad en estimación directa, con independencia del régimen a que estén acogidos a efectos del IVA;
- contribuyentes acogidos al régimen de estimación objetiva en el IRPF que determinen su rendimiento neto en función del volumen de ingresos.

Facturas electrónicas

Al regular los medios de expedición de las facturas o documentos sustitutos, se establece la posibilidad de hacerlo por cualquier medio, en papel o soporte electrónico, siempre que permita tener constancia de su fecha de expedición, así como su consignación en el libro de facturas expedidas y su conservación.

Hasta la aprobación de una nueva OM, se mantiene la regulación vigente en esta materia recogida en la OM HAC/3314/2002 y el RD 2402/1985.

Requisitos de la factura

Desde el 19-12-2003, se regula de forma más exhaustiva el contenido mínimo de una factura y sus copias, que han de reco-

ger los siguientes datos:

1. Número y, en su caso, serie
2. La fecha de su expedición
3. Nombre y apellidos, razón o denominación social completa, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.
4. NIF atribuido por la Administración española o, en su caso, por la de otro Estado miembro de la Comunidad Europea, con el que ha realizado la operación el obligado a expedir la factura.

Asimismo, será obligatoria la consignación del número de identificación fiscal del destinatario en los siguientes casos:

- a) Que se trate de una entrega de bienes destinados a otro Estado miembro exenta conforme al artículo 25 de la Ley del impuesto.
- b) Que se trate de una operación cuyo destinatario sea el sujeto pasivo del Impuesto correspondiente a aquélla.
- c) Que se trate de operaciones que se entiendan realizadas en el territorio de aplicación del impuesto y el empresario o profesional obligado a la expedición de la factura haya de considerarse establecido en dicho territorio.

5. Domicilio, tanto del obligado a expedir factura como del destinatario de las operaciones.

Cuando el destinatario de las operaciones sea una persona física que no actúe como empresario o profesional, no será obligatoria la consignación de su domicilio.

6. Descripción de las operaciones, consignando todos los datos necesarios para la determinación de la base imponible del impuesto, y su importe, incluyendo el precio unitario sin impuesto de dichas operaciones, y cualquier descuento o rebaja que no esté incluido en dicho precio unitario.

7. El tipo impositivo o tipos impositivos aplicados a las operaciones.

8. La cuota tributaria que se repercuta, que debe consignarse por separado.

9. La fecha en que se haya recibido el pago anticipado, siempre que se trate de una fecha distinta a la de expedición de la factura.

Emisión y remisión de la factura o documento sustitutivo

Desde el 19-12-2003, deben tenerse en cuenta las siguientes reglas respecto a la emisión y remisión de las facturas o documentos sustitutos:

a) Emisión. Como regla general, ha de efectuarse en el momento de realizarse la operación y si el destinatario es un empresario o profesional que actúe como tal, en el plazo de un mes desde el citado momento.

En todo caso, antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación del impuesto en el que se hayan realizado las operaciones.

En el supuesto de emisión de una factura recapitulativa (inclusión en una sola factura de distintas operaciones realizadas en distintas fechas para un mismo destinatario, siempre que aquellas se hayan realizado en el mismo mes natural), se aplican las mismas reglas expuestas anteriormente, pero no existe la obligación de expedir la factura en el momento de realizarse la operación, sino como máximo, el último día del mes natural en que se hayan realizado las operaciones.

b) Remisión. Se deben remitir por los obligados a su expedición o en su nombre a los destinatarios de las operaciones, en el mismo momento de su expedición, o cuando el destinatario sea un empresario o profesional que actúe como tal, en el plazo de un mes a partir de la fecha de su expedición.

Se establece la posibilidad de que esta obligación se cumpla por cualquier medio, incluso por medios electrónicos, siempre que en este último caso:

- el destinatario haya dado su consentimiento de forma expresa; y

- los medios electrónicos utilizados en la transmisión garanticen la autenticidad del origen y la integridad de su contenido, ya sea a través de firma electrónica avanzada, intercambio electrónico de datos (EDI) o los elementos propuestos por los interesados y autorizados por la AEAT.

Facturas o documentos sustitutivos rectificativos

Desde el 19-12-2003, es obligatoria la expedición de facturas o documentos sustitutivos en los siguientes supuestos:

- incumplimiento de alguno de los requisitos en relación al contenido de las facturas o documentos sustitutivos;
- determinación incorrecta de las cuotas impositivas repercutidas
- concurrencia de circunstancias que dan lugar a la modificación de la base imponible.

La rectificación debe efectuarse tan pronto como el obligado a expedirlos tenga constancia de las circunstancias que obligan a su expedición, siempre que no hayan transcurrido cuatro años a partir del momento en que se devengó el impuesto o, en su caso, se produjeron las circunstancias que obligan a la modificación de la base imponible.

No será necesaria la expedición de una factura rectificativa, cuando la modificación de la base imponible sea consecuencia de la devolución de envases y embalajes, y por la operación en la que se entregaron se hubiese expedido factura. En este caso se puede practicar la rectificación en la factura que se expida por una operación posterior que tenga el mismo destinatario.

Conservación de facturas y documentos sustitutivos

Los empresarios o profesionales deben conservar, durante el plazo previsto en la LGT, entre otros, los siguientes documentos:

- a) Las facturas y documentos sustitutivos recibidos
- b) Las copias o matrices de las facturas expedidas conforme al RD 1496/2003 Anexo art.2.1 y 2 y las copias de los docu-

mentos sustitutivos expedidos.

c) Las facturas expedidas de acuerdo con el RD 1496/2003 Anexo art.2.3, así como sus justificantes contables, en su caso.

Se prevé la conservación de las facturas o documentos sustitutivos por medios electrónicos.

Libros Registro del IVA

En consonancia con las modificaciones que produce la aprobación del Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, en vigor desde el 19-12-03, se procede a la revisión de las obligaciones existentes en materia de libros registro a efectos del IVA.

Los empresarios o profesionales y otros sujetos pasivos del IVA deben llevar, con carácter general y en los términos dispuestos por el RIVA, los siguientes libros registros:

- Libro registro de facturas expedidas
- Libro registro de facturas recibidas
- Libro registro de bienes de inversión
- Libro registro de determinadas operaciones intracomunitarias

Como novedad, tales libros registros no deben llevarse respecto de las actividades acogidas al régimen especial aplicable a los servicios prestados por vía electrónica, con las salvedades establecidas en la regulación de dicho régimen especial.

A. El libro registro de facturas expedidas debe llevarse y conservarse por los empresarios o profesionales y por aquellos que, sin tener tal condición a efectos de IVA, sean sujetos pasivos del impuesto.

En dicho libro se registrarán las facturas y documentos sustitutivos que se hayan expedido, anotado, con la debida separación, el total de los referidos documentos, y reflejando el número y, en su caso, la serie, fecha de expedición, identificación del destinatario, base imponible, o importe de las operaciones y, en

su caso, el tipo impositivo y cuota tributaria.

Se eleva a 6.000,00 euros el importe total conjunto, IVA no incluido, hasta el cual pueden realizarse asientos resúmenes referidos a varias facturas o documentos sustitutivos numerados correlativamente y expedidos en la misma fecha.

Las facturas o documentos sustitutivos rectificativos deben anotarse por separado.

B. Respecto al libro registro de facturas recibidas, la numeración de las facturas y documentos de aduanas correspondientes a los bienes adquiridos o importados y a los servicios recibidos, puede realizarse mediante series separadas siempre que existan razones que así lo justifiquen.

En particular, se anotarán en el libro registro de facturas recibidas, las facturas correspondientes a las entregas que den lugar a las adquisiciones intracomunitarias de bienes sujetas al IVA efectuadas por los empresarios o profesionales. En este caso, las cuotas tributarias correspondientes a estas operaciones habrán de calcularse y consignarse en la anotación relativa a dichas facturas.

Se eleva también a 6.000,00 euros el importe total conjunto, IVA no incluido, hasta el cual puede realizarse un asiento resumen global de las facturas recibidas en una misma fecha, siempre que el importe de las operaciones documentadas en cada una de las facturas no supere los 500,00 euros, IVA no incluido.

Plazo de práctica de asientos en los Libros registro del IVA

Se da nueva redacción al RIVA art. 69 con el fin de eliminar del mismo la referencia a "otros documentos equivalentes". Esta modificación, puramente formal, no hace sino adecuar el artículo a la supresión operada desde 1-1-2003 en el impuesto de las expresiones "documento equivalente a la factura", fórmula mediante la cual hasta entonces había denominado a la "autofactura". Así pues, la modificación es terminológica, sin alcance sustantivo alguno.

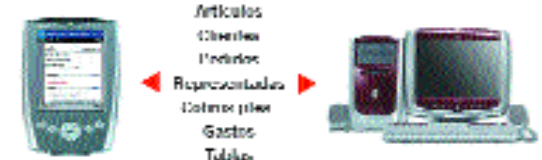
Software para equipos de venta



Gestión informática **completa** para el agente comercial



team AC + **team Pocket**
para PC para Pocket PC



Artículos
Clientes
Medidas
Reservaciones
Colores pines
Gastos
Tubos

team AC 320 €
team Pocket 120 €

PROMOCIÓN

team AC + team Pocket

Por 380

pagos en 3 plazos **sin intereses**
IVA no incluido



- ▀ Gestión documental. Adjunte archivos a cualquier ficha.
- ▀ Tallas y colores.
- ▀ Ofertas/Presupuestos.
- ▀ Objetivos.
- ▀ Comparativas de ventas Gráficas.
- ▀ Contactos.
- ▀ Vendedores. Ampliado y mejorado.
- ▀ Panel de trabajo con artículos.

Y otras muchas mejoras...

Descubra porqué las revistas de informática más importantes recomiendan **team AC**

Descargue **team AC** en:

www.sellmaster.com





Empresa italiana

www.lidlong.it

Líder en el sector de fundas de asientos y alfombrillas para coche, busca representantes.

Muchas zonas libres.

Informes: Instituto Italiano para el Comercio Exterior spagna.barcellona@ice.it

tel: 934153838

fax: 93 2370904

BUSCAMOS AGENTES Y PRODUCTOS

Mariana Experience Ltd
FINLANDIA

Tlf 00 358 400 705 196 (5-8 PM)

mariana.exp@kolumbus.fi

www.kolumbus.fi/mariana.exp

Compañía Portuguesa especializada en exportaciones de artículos decorativos variados, hechos de cerámica, de vidrio, da tercota y de madera... desea contactar con agentes comerciales, introducidos en el sector de la decoración y de la iluminación,

para distribución de sus productos en España. Somos el líder en la fabricación de lámparas y de pantallas. Nuestra colección tiene más de 3.500 artículos... como lámparas, pantallas, jarrones, macetas y muchos otros más.

Los interesados pueden enviar sus datos al fax número: 00351.262.540.051

o por e-mail: clara.nandos@mail.telepac.pt

RAMOS, MARTÍN Y MORA S.L., empresa comercializadora de productos para telecomunicaciones, distribuidora en exclusiva de:



Porteros electrónicos y videoporteros. Sistemas domóticos y de detección de incendio y robo.



Cables coaxiales para Radiofrecuencia

BETACAVI

Precisa **AGENTES COMERCIALES** en toda España, introducidos en el sector eléctrico, para la representación y comercialización de ambas líneas de productos.

Interesados enviar curriculum a la atención de Carlos Galiana, bien por fax: 952 329 375 o bien por correo electrónico: cgaliana@antenasmalaga.com.



SOLUCIONES DE ALMACENAJE

Empresa industrial, líder en su sector, integrada en importante multinacional europea, fabricante y comercializadora de productos de manutención, precisa incorporar:

AGENTES COMERCIALES

Para diversas Provincias de España

Dependiendo del Director de la Delegación correspondiente se responsabilizará del mantenimiento, potenciación y ampliación de la cartera de clientes asignada.

Pensamos en una personas dinámicas, con gran capacidad de trabajo, fuerte perfil comercial y con coche propio. Se valorará, Formación técnica Industrial del tipo FP1 Ó FP2 ó similar. Comercialización de productos de manutención o Mercados afines. Conocimientos a nivel usuario de Office :Word,Excel, etc.)

OFRECEMOS: Una amplia gama de productos, competitivos, con gran prestigio en el Mercado. Formación a cargo de la Empresa y constante apoyo comercial. Retribución competitiva, negociable con el candidato/a.

Interesados, enviar el C.V. e-mail : domenech@permar.net (especificando provincia) fax: 94 621 05 09

correo : LA FERRETERA VIZCAINA S.A. c/Bidebarrieta 1-A, 48215 Iurreta (Vizcaya)

EMPRESA IMPORTADORA DE ROPA Y COMPLEMENTOS DE GOLF NECESITA

AGENTES COMERCIALES

CONTACTAR

Tel. 91 329 32 63/

629 34 10 25

E-mail:

yunqueraexport@terra.es

EMPRESA DEDICADA DECORACIÓN DE AZULEJOS PINTADOS A MANO (RELOJES Y ESCUDOS) PARA PUBLICIDAD DE EMPRESAS Y ASOCIACIONES DEPORTIVAS BUSCA

AGENTES COMERCIALES PARA ESPAÑA.

INTERESADOS CONTACTAR CON MANUEL MOREIRA

TFNO: 985216735 - 609813750

FAX: 985216735

We are one of the leading European manufacturers of high-quality ecological wood care products such as wood waxes, varnishes, oil and a broad range of specialty products. Our customers are in the do-it-yourself, industrial and private label market. To extend our business in Spain we are looking for a

Commercial Agent and/or Importer

For further information please see also our website at www.pnz.de

Please contact us directly: PNZ-Produkte GmbH, Heiko Koch,

Managing Director, Eichstätter Str. 2-4 A,

85110 Kipfenberg, Germany, Tel +49.8465.1738-0,

Fax +49.8465.3616 or e-mail: h.koch@pnz.de

PRECISAMOS

AGENTES COMERCIALES A COMISION

PARA EMPRESA CORSETERA, 25 AÑOS EN EL MERCADO.

ZONAS:

VALLADOLID

ASTURIAS Y LEON

GERONA

CANTABRIA

VALENCIA

CASTELLON

TELEFONO 945-601965
SRA. ALONSO

Proveedor de material médico quirúrgico, introducido en el sector sanitario desde hace 43 años, necesita

REPRESENTANTES con experiencia o con conocimientos del sector, para comercialización de nuevos e interesantes productos.

Posibilidad de muy altas remuneraciones.

Interesados contacten y/o envíen Curriculum: comercial@sumsa.es

Fax.: 915718326; Tel.: 915721769



Empresa francesa especializada en la fabricación de sistemas de iluminación cenital de aireación y evacuación natural de humos en tejados busca: **AGENTES COMERCIALES MULTICARTERAS**

en Madrid, Barcelona, Valencia y País Vasco

Perfil:

- conocimientos de las técnicas de cubierta- y/o competencia en seguridad de incendios,
- introducción en el sector de cubierta o construcción metálica y/o industrial,
- contactos con los mayoristas de materiales de cubierta y/o construcción,
- contactos con los asesores de obra: arquitectos, promotores, aparejadores...

Se requiere:

- experiencia en la distribución de productos complementarios como productos de estanquidad, paneles de cubierta, fijaciones, aislantes, membranas PVC.
- herramientas informáticas (Internet)

El conocimiento del francés o del alemán se valorará positivamente.

Interesados contactar con Natacha por teléfono (91 522 67 42), por fax (91 523 36 42) o por e-mail (nfacchinetti@lachambre.es)



Recer, S.A., empresa productora de pavimento revestimiento cerámico de calidad busca a:

Agentes Comerciales para nuevas provincias

Lérida, Gerona, Albacete, Murcia, Jaen y Granada.

Se requiere buena introducción en el sector de sanitarios y grifería.

Ofrecemos marca de reconocido prestigio, productos de alta calidad.

Interesados contactar en e-mail: luis.ascenso@recer.pt

o por el fax 00 531 234 730 503 a la atención de Luis Ascenso

Empresa de forja y mecanizado de aleaciones no férricas (aluminio, bronce, cobre y titanio) busca para diversas zonas **AGENTES COMERCIALES** introducidos en los sectores industriales, especialmente en el de automoción contactar con Sta. Barberá 659 066 537

SE PRECISAN REPRESENTANTES PARA DIVERSAS ZONAS DE ESPAÑA INTRODUCIDOS EN SUMINISTROS Y FERRETERIAS INDUSTRIALES

CONTACTAR:

CALDIC ESPAÑA

E-mail: jtorredeflot@caldic.es

Telef. 902 21 03 14 /

93 719 25 61

EMPRESA ESPAÑOLA DISTRIBUIDORA DE ALICATADOS Y SOLADOS CERAMICOS PARA CONSTRUCTORAS, OBRAS AGENTES COMERCIALES PARA CUBRIR

DIVERSAS ZONAS DE ESPAÑA PRODUCTOS COMPATIBLES CON OTRAS REPRESENTACIONES

INTERESADOS CONTACTAR

E-MAIL: gestile@ono.com

TFNO: 964 05 65 36

FAX: 964 78 03 06

ATENDERÁ: SILVIA GONZÁLEZ



Multinacional de origen japonés con sede en Milán, busca para colaboración continuativa y remuneración variable sobre comisión

Agente comercial free-lance del sector textil, materias primas (hilados y tejidos), confección y outsourcing productivo

Los candidatos deberán poseer los siguientes requisitos mínimos:

- ✓ Experiencia de al menos 20 años en los sectores indicados
- ✓ Óptimo conocimiento del inglés y del castellano
- ✓ Posibilidad de ser contactado a través del correo electrónico

Los interesados deberán mandar un curriculum a la siguiente dirección:

(ICE) INSTITUTO ITALIANO PARA EL COMERCIO EXTERIOR.

P^o Castellana 95. Torre Europa, planta 29. 28 046 Madrid

A/A: Sra. Margarita Sánchez. Tel. 91 597 47 37 Fax: 91 556 81 46

Los contactos posteriores se efectuarán directamente con la empresa



LA PRIMERA CONSULTORA
COMERCIALIZADORA DE MATERIALES DE
CONSTRUCCIÓN (MÁRMOL, 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

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

03 70

gaceta@cgac.es

Fabricantes de perfiles, tubos y barras en material fibroplástico, polímeros reforzados con fibra de vidrio, ("composites").

Buscamos: AGENTE COMERCIAL

Introducido en fábricas, almacenes, talleres, montadores, etc., que utilicen perfiles de acero, aluminio, plástico, madera.

Nuestro material de nueva tecnología tiene alta resistencia comparable al acero, más ligero que el aluminio, se trabaja como la madera, aislante del calor y de la electricidad, resistente a la corrosión ambiental, de fácil montaje y mantenimiento nulo. Idóneo para vallas, pasarelas, estructuras auxiliares, escaleras, mangos de herramientas, barandillas, postes, antenas y, en general, para todo lo sometido a la intemperie, ambiente marino, corrosión química o que se requiera sea aislante, ligero y fácil de montar.

OFRECEMOS: contrato de agencia, comisiones, formación y colaboración de nuestra oficina técnica.

Si está interesado póngase en contacto con:

Luis Marcos

Tel: 96 156 13 04; Fax: 96 146 70 97

E-mail : l.marcos@cgac.es

**IMPORTANTE EMPRESA DEL
SECTOR DEL EMBALAJE FLEXIBLE BUSCA
REPRESENTANTE COMERCIAL
PARA TODO EL MERCADO ESPAÑOL**

CONTACTAR: Eduardo Sánchez de las Heras

Tfno: 918952880

Fax: 918956061

e-mail: e.sanchez.delasheras@bolfor.com

Móvil: 617347078

**EMPRESA IMPORTADORA
DE MUEBLES DE COCINA
PRECISA**

REPRESENTANTES

**PARA ESPAÑA Y PORTUGAL
CON EXPERIENCIA EN EL SECTOR**

CONTACTAR:

TFNO.: 902.36.37.93 FAX: 977.36.09.50

E-MAIL: info@cocinasmek.com



VISÍTANOS EN:
www.cgac-cedac.org

**Gestión Integral
Agentes Comerciales**

LOAD
SERVICIOS INFORMATICOS

Descubra el nuevo
**Amadeus
Elite Pda**

Entre en la informática por la puerta grande

**PRUEBE NUESTROS PRODUCTOS
30 DÍAS GRATUITAMENTE**

**Amadeus
Elite**
Nueva versión
Agentes de Textil Confección



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

CONTACTE HOY CON NOSOTROS 952 26 60 04

Servicio Fiscal

Extracto de Urgencia de la Nueva Ley General Tributaria

La nueva Ley General Tributaria, Ley 58/2003, de 17 de diciembre de 2003 (publicada en el B.O.E. del día siguiente, 18 de diciembre), como núcleo central del ordenamiento tributario, viene a establecer un nuevo marco de las relaciones tributarias entre la Administración y los contribuyentes, sustituyendo, a partir del próximo 1 de julio, a la Ley 230/1963 que durante 40 años las ha venido regulando.

Esta norma recoge los principios esenciales y regula la relación entre la Administración tributaria y los contribuyentes. La Ley General Tributaria junto con el Código Civil, el Código Penal y el Código de Comercio, son parte del "núcleo duro" de nuestra organización social. Por ello, su publicación supone un acontecimiento de excepcional relevancia.

Estamos ante una norma que constituye un verdadero Código que define las instituciones tributarias básicas (tributos, obligados tributarios, deuda, infracciones y sanciones, procedimientos, reclamaciones, etc.), pero también regula situaciones jurídicas y medidas concretas del mayor interés práctico y que constituyen en buena medida una novedad en relación con la ley anterior: obligaciones tributarias entre particulares, efectos de las consultas, procedimientos de comprobación, medidas cautelares, actas con acuerdo, revocación de actos tributarios, etc.

La redacción de una nueva LGT se hacía necesaria para conseguir una adaptación más cercana a la actual situación. En un sentido amplio, la nueva Ley pretende realizar modificaciones, tanto desde el punto de vista de la regulación material que introduce en nuestro ordenamiento, como desde la perspectiva del espíritu con que se elaboran las normas. Puede apreciarse fácilmente como esta nueva norma, mejor estructurada, se imbuje de un carácter didáctico, incluyendo numerosas definiciones, e introduciendo materias que, hasta el momento, se encontraban dispersas en diversos Reglamentos. No en vano, en su Exposición de Motivos se menciona

expresamente el "esfuerzo codificador realizado" como uno de los objetivos perseguidos por esta nueva redacción.

Complementaria a la publicación de la nueva LGT, la Dirección General de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria ha dictado la instrucción 9/2003 por la que se fijan los criterios a seguir por sus Organos con competencia sancionadora.

Por un lado, la Disposición Transitoria Cuarta de la Ley 58/2003 establece que la misma será de aplicación a las infracciones tributarias cometidas con anterioridad a su entrada en vigor, siempre que su aplicación resulte más favorable para el sujeto infractor y la sanción impuesta no haya adquirido firmeza.

Por otro lado, la Disposición final Undécima establece que la entrada en vigor de esta D. T. Cuarta para los procedimientos sancionadores iniciados antes del 1 de julio de 2004 y que deberán concluir antes de 31 de diciembre de 2004, tendrá lugar al día siguiente de la publicación en el B.O.E. de la Ley, es decir, entró en vigor, ya el pasado 19 de diciembre; por lo tanto, todo procedimiento sancionador iniciado entre el 19 de diciembre de 2003 y el 1 de julio de 2004, debe estar finalizado antes del 31 de diciembre de 2004.

Sin embargo, en esta Instrucción, se establece que desde 1 de enero de 2004 y hasta la entrada en vigor de la L.G.T., los órganos con competencia sancionadora de la Agencia Tributaria NO dictarán actos de imposición de sanciones y además deberán poner en conocimiento del obligado tributario esta circunstancia. A partir de esta fecha se reanuda la tramitación para la imposición de sanciones, donde deberá tenerse en cuenta la obligación legal de aplicación de la norma más favorable para el administrado.

Esta es sólo una de las novedades de la nueva Ley General Tributaria; quizá la de mas urgencia para comentar, pero no olvidamos el resto del texto que será objeto de análisis en próximas ocasiones.

María Jesús Cantera

Asesora Fiscal del Consejo General

Servicio Jurídico

La Incorporación de la Mujer al Mercado Laboral (I)

En el tercer trimestre del año 2003, más del 55% de los españoles en edad de trabajar tenía un empleo remunerado o buscaba activamente trabajo. Por otro lado, el 97% de los españoles pertenecen a algún tipo de familia. De estos datos se desprende que la necesidad de buscar el equilibrio entre trabajo y familia es un hecho que afecta a un alto porcentaje de la población y que por tanto merece que se le presta la debida atención.

La evolución social ha propiciado, de manera acelerada, una reestructuración de los "roles" de la familia tradicional, lo que supone asumir unos cambios importantes en la actitud y en el comportamiento de sus componentes. Se hace necesario, por un lado un nuevo reparto de las funciones y responsabilidades familiares entre los cónyuges, y por otro, la concienciación de la sociedad en general y el apoyo desde las instituciones y desde las empresas, en particular, para que se pueda conciliar ambas facetas.

Hasta hace unos años, este conflicto no se manifestaba con tanta claridad, ya que el tradicional marco familiar repartía los papeles entre los componentes de la familia de forma que la madre se dedicaba fundamentalmente a la atención del hogar y de los miembros de la familia; sin embargo, su paulatina, pero constante y creciente incorporación al mercado de trabajo ha modificado los hábitos sociales de forma que ha hecho más que necesaria la toma de medidas legales que den respuesta a esta nueva realidad.

En el mismo estudio del que se han obtenido los datos anteriores, elaborado por la escuela de negocios IESE dependiente de la Universidad de Navarra, se realiza una encuesta sobre 325 mujeres españolas trabajadoras fuera del hogar, y también con cargas familiares de la que se obtienen las siguientes conclusiones:

- Un 40% de las mujeres manifiesta que tiene menos hijos de los que desearía, y esencialmente sostiene que son el trabajo (51%) y la situación económica (48%) las principales razones que se lo impiden.

- Abundando en el número de hijos, el 50% de las mujeres manifiesta que retrasaron la llegada del primer hijo, siendo la causa más frecuente que lo motivó, la necesidad de tener una situación económica mas sólida.

- La incorporación al trabajo se vive por la mujer como un factor que aumenta la independencia económica y psicológica de la mujer dentro de la pareja.

- Dentro de las familias donde la mujer trabaja, todavía sigue siendo muy pequeño el tiempo de dedicación del hombre a la familia: el 3'6% frente al 13'9% de dedicación de la mujer sola y

aumenta hasta el 26'2% de los dos miembros de la pareja conjuntamente.

- La mujer vive este porcentaje de dedicación a los hijos/familia con percepción de que es claramente inferior al que desearía y en un 60% entiende que es poco o muy poco.

Como primer paso para atender estas nuevas necesidades, desde fines de 1999 está en vigor la Ley 39/1999, de conciliación de la vida familiar y laboral.

Un parte del articulado de esta Ley están encaminados a "despenalizar" en algunos aspectos a las mujeres trabajadoras que opten por la maternidad, avanzando en su protección: se regula el derecho a mantener un contrato de trabajo, el derecho de reducción de jornada y el derecho a la reserva de puesto de trabajo.

También se articulan fórmulas que favorecen la corresponsabilidad entre los progenitores, introduciendo la posibilidad de que sea el padre quien solicite el permiso correspondiente.

Francisco Aparicio Valls

Asesor Jurídico del Consejo

 Circulares

CIRCULAR Nº 2033: ASAMBLEA DE PRESIDENTES DE COLEGIOS.- Modificación de fecha y hora

CIRCULAR Nº 2034: JORNADA SOBRE "EL AGENTE COMERCIAL: Previsión y Formación"

CIRCULAR Nº 2035: ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL CELEBRADA EN MADRID EL DÍA 23 DE FEBRERO DE 2001

CIRCULAR Nº 2036: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE BURGOS

CIRCULAR Nº 2037: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE OVIEDO

CIRCULAR Nº 2038: ZENIT HOTELES

CIRCULAR Nº 2039: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LINARES

CIRCULAR Nº 2040: PRESENTACION DEL LIBRO: "LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION EN

EL SIGLO XXI: UN REQUISITO PARA EL DESARROLLO"

CIRCULAR Nº 2041: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CANTABRIA"

CIRCULAR Nº 2042: RESUMEN CIRCULARES MES DE NOVIEMBRE/2003

CIRCULAR Nº 2043: PUBLICACION ACTOS COLEGIALES - Enero, Febrero y Marzo/2004 -

CIRCULAR Nº 2044: CERTÁMENES ORGANIZADOS POR IFEMA DE CARÁCTER PROFESIONAL - AÑO 2004

CIRCULAR Nº 2045: EXPOSICIÓN DE TALLAS DE "FERNANDO BUZARRA" - Colegio de La Rioja

CIRCULAR Nº 2046: NORMAS BÁSICAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LAS UNIONES

NACIONALES DE ESPECIALIZADOS

CIRCULAR Nº 2047: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SALAMANCA

CIRCULAR Nº 2048: CERTÁMENES ORGANIZADOS POR IFEMA DE CARÁCTER PROFESIONAL - AÑO 2004 - Continuación

CIRCULAR Nº 2049: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

CIRCULAR Nº 2050: CONDICIONES ESPECIALES DEL CONVENIO SUSCRITO ENTRE EL CONSEJO GENERAL Y EL BANCO POPULAR ESPAÑOL

CIRCULAR Nº 2051: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- CONSEJO GENERAL

CIRCULAR Nº 2052: JORNADA SOBRE FOR-

MACION Y PREVISION DE LOS AGENTES COMERCIALES.- CONCLUSIONES

CIRCULAR Nº 2053: RESUMEN CIRCULARES MES DICIEMBRE/2003

CIRCULAR Nº 2054: CIRCULARES: ENVIO CD 4º TRIMESTRE 2003

CIRCULAR Nº 2055: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CANTABRIA

CIRCULAR Nº 2056: JORNADA INFORMATIVA SOBRE EL CONTRATO DE AGENCIA.- COLEGIO DE CANTABRIA

CIRCULAR Nº 2057: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE OVIEDO

CIRCULAR Nº 2058: LEY DE FIRMA ELECTRÓNICA

CIRCULAR Nº 2059: CUMBRE MUNDIAL SOBRE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION. DECLARACION DE PRINCIPIOS Y PLAN DE ACCION

CIRCULAR Nº 2060: REAL DECRETO 1506/2003 RELATIVO A LAS DIRECTRICES DE LOS CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD

CIRCULAR Nº 2061: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE A CORUÑA

CIRCULAR Nº 2062: CUOTAS COLEGIALES Y DERECHOS DE INGRESO PARA EL AÑO 2.004

CIRCULAR Nº 2063: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SEVILLA

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS (Prorrogado hasta el 30/04/2004)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Formalización del Préstamo

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

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

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

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

Hipoteca Oro Plus Colectivos

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

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

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

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

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

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

HIPOTECA ORO PLUS
Oferta dirigida al
COLECTIVO DE AGENTES COMERCIALES

**ELIJA
CÓMO
QUIERE
VIVIR**

SE VUENDE

SE LO PONEMOS FÁCIL

**INFÓRMETE EN CUAL QUIER SUCURSAL
DEL GRUPO BANCO POPULAR
O EN EL TELÉFONO 902 301 000**

GRUPO BANCO POPULAR

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

www.bancopopular.es

Actos Colegiales

COLEGIO DE ALICANTE:

Nuevo Stand en I.F.A.:

Recientemente ha sido inaugurado en el Pabellón I de la Institución Ferial Alicantina el nuevo stand institucional del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Alicante. Con dicho stand, se pretende dar un mayor y mejor servicio a los Agentes Comerciales que visitan los distintos certámenes, así como a las distintas empresas expositoras en su busca de profesionales que las representen. Todo ello se enmarca dentro del Protocolo de Colaboración suscrito con la Institución Ferial Alicantina.



Reunión anual de Juntas de Gobierno:

A finales del próximo mes de Junio tendrá lugar en Alicante la Reunión anual de las Juntas de Gobierno de los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales de la Comunidad Valenciana. En dicha reunión se tratarán aspectos comunes que afectan a nuestras Corporaciones y a nuestra Profesión. La misma tiene carácter itinerante, correspondiéndole este año al Colegio de Alicante su organización, auspiciada por el Consejo Valenciano de Colegios de Agentes Comerciales.

COLEGIO DE BURGOS:

Abril

- Jornada técnica "Seguridad Social" a cargo de los asesores del Colegio, Asesores Jordan Consulting
- Curso "Básico de Informática" en academia especializada

Mayo

- Día 8: Excursión guiada por ruta "Cañón del Río Lobos"
- Día 21: Visita a Bodegas Los Curros (Valladolid)

Junio

- Celebración del Día del Agente Comercial
- Junta General Ordinaria - Entrega de Placas conmemorativas a los Colegiados en activo con 25 años o más de colegiación.
- Visita guiada al "Castillo de Burgos y Cueva del Moro"
- Almuerzo en el restaurante "Mirador del Castillo"

COLEGIO DE LLEIDA:

En marzo se celebró un curso sobre "Técnicas de Venta y Gestión del Tiempo".

COLEGIO DE MENORCA:

El Colegio estará presente en la Fira de EURO-BIJOUX que se celebrará en Menoría del 29 de abril al 2 de mayo, en cuyo seno se celebrará el día 1 de mayo el "Día del Agente Comercial".

COLEGIO DE VALLADOLID:

Mayo y junio:

- Asamblea General
- Jornadas Divulgativas para los Colegiados

COLEGIO DE GIJÓN:

Cursos:

- Inglés (en el Colegio)
- Dirección, Gestión y Motivación de Equipos de Venta (en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Gijón).

COLEGIO DE LA RIOJA:

Artículo sobre el Colegio publicado en el Suplemento de Colegios Profesionales del Diario La Rioja el 4 de marzo.

Una de nuestras raíces es una mejor formación como colectivo

Lógica de resultados en el comercio para el futuro en un mundo globalizado

SERVICIOS COLEGIALES

- ASesoría TÉCNICA: Asesoría Personal
- ASesoría FISCAL: Asesoría de planeamiento
- ASesoría LABORAL: Asesoría de planeamiento
- ASesoría ADMINISTRATIVA: Asesoría de planeamiento
- ASesoría JURÍDICA: Asesoría de planeamiento
- ASesoría CONTABLE: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE MARKETING: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE ORGANIZACIÓN: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE PROYECTOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE CALIDAD: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RIESGOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS TECNOLÓGICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS MATERIALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS AMBIENTALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS SOCIALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS CULTURALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS EDUCATIVOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS DEPORTIVOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS LINGÜÍSTICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS ARTÍSTICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS CIENTÍFICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS TECNOLÓGICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS MATERIALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS AMBIENTALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS SOCIALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS CULTURALES: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS EDUCATIVOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS DEPORTIVOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS LINGÜÍSTICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS ARTÍSTICOS: Asesoría de planeamiento
- ASesoría DE GESTIÓN DE RECURSOS CIENTÍFICOS: Asesoría de planeamiento

COLEGIO DE OVIEDO:

Abril, mayo y junio

- Cursos de Ofimática, Protocolo y Ventas
- En abril se celebrará la Asamblea General Ordinaria
- Gestiones a realizar para la creación del Consejo Regional de los Colegios de Agentes Comerciales de Asturias

COLEGIO DE SALAMANCA:

Enero:

El día 20 de enero tuvo lugar una entrevista con el Rector de la Universidad de Salamanca para tratar el tema de una posible Diplomatura para el Agente Comercial, de acuerdo con los objetivos fijados en el campo de la formación y promoción de imagen del Agente Comercial.

En esta primera reunión el Rector de la Universidad mostró un gran interés por esta iniciativa, acordando ambas partes continuar las conversaciones.

Abril:

El día 19 el Colegio organiza el Foro del Agente Comercial, con importantes debates sobre temas relacionados con nuestra profesión: inquietudes, dificultades, sugerencias... El fin último de este foro es evaluar las diferentes opiniones de los profesionales y anuar esfuerzos en beneficio de todos.

Mayo:

Día 28, viernes: Seminario sobre "La Actuación del Agente Comercial ante los Mercados Emergentes".

Junio:

Día 24, lunes: Seminario sobre "Comercio Exterior", en colaboración con la Cámara de Comercio e Industria de Salamanca.

COLEGIO DE NAVARRA:

23 de abril: Asamblea General Ordinaria

27, 28 y 29 de abril: Cursos gratuitos

- Seminario de Organización Personal
- SMI Spain

16, 17 y 18 de junio: el Colegio tendrá un stand en el SALON TRANSPIRENAICO DE ALIMENTACION INTERPLUS/V, para la atención de las empresas que soliciten Agentes Comerciales. Los colegiados pueden recoger en el Colegio invitaciones gratuitas.

COLEGIO DE A CORUÑA:

SEMANA VERDE DE GALICIA EN SILLEDA.

Del 12 al 16 de mayo tendrá lugar en Sillega la Feria Internacional Semana Verde de Galicia, en la que el Colegio forma parte del Comité asesor.

EXPOSICIÓN INDIVIDUAL DE PINTURA.

En el 2º trimestre (fecha sin determinar) tendrá lugar en el Salón de Actos del Colegio una exposición de pintura de Dña. Pilar Ageitos Fuentes, con un total de 40 obras de técnica mixta.

ASAMBLEA GENERAL.

En el 2º trimestre (fecha sin determinar) tendrá lugar la Junta General Ordinaria, con arreglo al siguiente Orden del Día:

- 1.- Lectura y aprobación, si procede, del Acta de la Junta General anterior.
- 2.- Informe de la Presidencia.
- 3.- Lectura y aprobación, si procede, de la liquidación de ingresos y gastos de 2003.
- 4.- Aprobación, si procede, del presupuesto para 2004.
- 5.- Ruegos y preguntas.

A todos los asistentes a la misma se les entregará un dossier compuesto por la Memoria de Actividades de 2003 y Memoria Económica 2003.

EXCURSIÓN XACOBEO 2004.

Con motivo de la celebración del Año Santo Compostelano, el Colegio de A Coruña organiza para el día 5 de junio, sábado, una excursión a Santiago de Compostela con el fin de que los colegiados y familiares ganen el Jubileo. El almuerzo será servido en el Pazo Vista Alegre y se visitarán el Pazo de Oca y el Pazo de Santa Cruz, además de la ciudad de Santiago de Compostela.

COLEGIO DE BARCELONA:

9 de marzo: Acto de entrega de la medalla conmemorativa de la 43ª Bolsa de Comercio Europea a su Comité Organizador.

La Llotja de Cereals organizó el pasado octubre la 43ª Bolsa de Comercio Europea, jornada de contratación de cereales y productos afines considerada el acontecimiento más importante de este sector en el ámbito europeo.

Con motivo del éxito de la misma, que alcanzó una participación de cerca de 2.000 operadores de cereales y productos relacionados de todo el mundo, la Junta Rectora de la Llotja de Cereals acordó el pasado 4 de noviembre conceder la Medalla Conmemorativa de la 43ª Bolsa de Comercio Europea a los miembros del Comité Organizador, en la categoría de oro al presidente y en la categoría de plata al resto del mismo.

El acto tuvo lugar el pasado 9 de marzo de 2004, en la Casa Llotja de Mar, y fue presidido por el Honorable Senyor Antoni Siurana, Conseller d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya.

Así mismo, contó con la presencia del Sr. José Moltó, presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, y de los señores Josep González y Joaquim Ruhí, presidentes de los Colegios de Agentes Comerciales de Barcelona y Girona, respectivamente. El Sr. Salvador Puig, Director General de Producció, Innovació i Indústries Agroalimentàries, y los presidentes de la Llotja de Contractació de Girona y del Mercat Carni-Ramader i Avícola de Barcelona también estuvieron presentes en el mismo.

Previamente al inicio del acto, la Llotja organizó, para los asistentes que lo desearan, una visita guiada a la Casa Llotja de Mar, sede de la Llotja de Cereals desde tiempos inmemoriales.



COLEGIO DE CÁDIZ:

Reunión con las AA.VV.

Dentro de las actividades y objetivos de este nuevo año, el Colegio de Cádiz ha comenzado un ciclo de entrevistas con las distintas Coordinadoras de Distrito de las Asociaciones de Vecinos de la ciudad de Cádiz. Estas entrevistas tienen como objetivo el promocionar la imagen del colegio entre los vecinos de la ciudad, así como el de ofrecer una salida profesional para desempleados y personas que deseen mejorar su situación laboral, al mismo tiempo que informar a los pequeños comerciantes de las ventajas que tiene el trabajar con profesionales de la Agencia Comercial.

Asamblea anual de Colegiados.

El próximo día 30 de Abril del presente año se celebrará la Asamblea General de Colegiados, en las instalaciones del Colegio Provincial de Cádiz, donde se informará a todos los compañeros asistentes, de los balances financieros, de los objetivos cubiertos durante el 2003 y de los previstos para el año 2004. También se realizará la entrega de los Titulos Oficiales de Agente Comercial a los compañeros que solicitaron su alta y de los cuales ya se han tramitado los mismos.

Asesoría Informática.

Este colegio, ha firmado en fechas pasadas un acuerdo con la empresa PAD-Soft S.L. para el suministro por parte de esta empresa de la página web del Colegio y la asesoría informática a los colegiados y al propio Colegio.



Este nuevo servicio se realizará de manera gratuita para todos los colegiados del Colegio Provincial de Cádiz y está ya disponible en el sitio web del Colegio, o solicitándolo de forma directa en las oficinas del mismo.

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

Además dentro del mismo acuerdo se contempla un porcentaje de descuentos sobre mano de obra, materiales, adquisición de equipos y desarrollo de software y web.

Tarjetas de Carga y Descarga.

En el empeño de facilitar la labor a todos los compañeros, este Colegio ha cerrado un acuerdo con el Excmo. Ayuntamiento de Puerto Real, para la concesión de licencias de estacionamiento en las zonas de Carga y Descarga del municipio. Estas licencias se han gestionado para los compañeros que por el volumen de sus muestrarios o por el alto valor de los mismos les resultan complicados los desplazamientos por las ciudades desde sitios muy alejados a los puntos de venta de sus clientes. De momento estas licencias están limitadas a los compañeros del textil y joyería, pudiéndose conceder a los que aduzcan alguna de estas características y tras el estudio y posterior aprobación por la comisión de Tráfico de este Ayuntamiento.



En esta línea se están desarrollando conversaciones con distintas corporaciones locales de la provincia para poder de esta manera ampliar el número de municipios que autoricen a estas zonas de estacionamiento reservado.

Salida procesional.

Como todos los años se celebra el Miércoles Santo la salida procesional en acompañamiento de nuestra Patrona María Stma. de la Esperanza. Este año contaremos con una representación mas nutrida de compañeros, ya que esta salida procesional esta siendo más popular entre los mismo, sintiendo el orgullo de realizar esta salida procesional que durante ocho horas recorre las calles de la ciudad, acompañando a nuestra Patrona, que tras mas de 50 años de patronazgo, sigue velando por todos los que día a día desarrollamos esta que es nuestra profesión, "Profesionales de la Venta".



NUESTRO CENTRO DE
EDUCACION A DISTANCIA
EL CENTRO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
DE LOS AGENTES COMERCIALES
Y SU FAMILIA

www.cgac-cedac.org

CURSOS PROFESIONALES

Gestión empresarial

Actualización de la Normativa Laboral; Atención y Servicio al Cliente; Gestión y Desarrollo de los RR.HH.; Organización y Planificación del Trabajo; Prevención de Riesgos Laborales (nivel básico);

Técnicas de Venta

Informática

Access 2002; Excel 2002; Oficce XP; Powerpoint 2002; Redes e Internet; Windows XP; Word 2002

Inglés

Inglés Elemental; Inglés Intermedio; Inglés Intermedio Básico; Inglés Intermedio Superior

OPOSICIONES

Administración Estatal; Comunidad Autónoma de Andalucía; Comunidad Autónoma de Aragón;

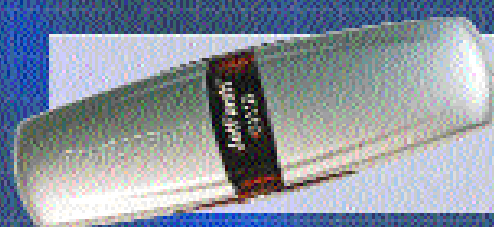
Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha; Comunidad Autónoma de Cataluña;

Comunidad Autónoma de Madrid; Comunidad Autónoma Valenciana; Oposiciones genéricas

GESTIÓN DE VENTAS desde cualquier lugar

Multisoft, empresa pionera en el desarrollo de aplicaciones para la gestión del Agente Comercial, te obsequia con una licencia de su programa **REPRESENTANTE PROFESIONAL (PC)** y te ofrece su solución móvil integrada **REPRESENTANTE MOBILE (PDA)**, que te permite llevar el control de tu negocio en un dispositivo de bolsillo y regresar a la oficina con el trabajo administrativo finalizado.

Y si aun no dispones de PDA, línea GPRS ó ADSL, llámanos al **902 208 238** y te indicaremos tu tienda Telefónica más cercana. Además, siendo cliente de Telefónica Movistar conseguirás gratis una licencia de **iConnect** que te ofrece la posibilidad de consultar en ruta cualquier información de tu oficina a través de la PDA.



Nueva versión
REPRESENTANTE MOBILE (PDA)
CON PEN DRIVE[®] GRATIS

445€

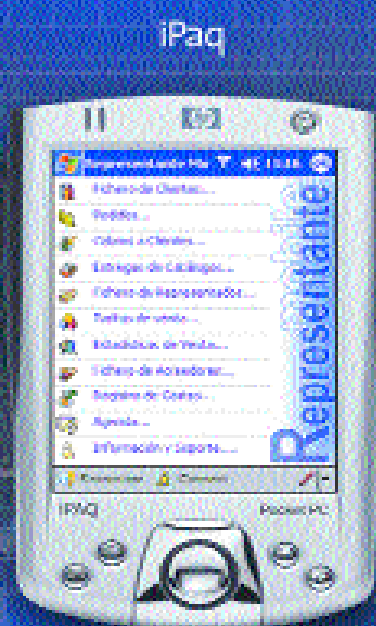


Nueva versión
REPRESENTANTE PROFESIONAL (PC)
solicítalo en www.cgac.es/softwaregratis

gratis*

iConnect (conexión remota PDA-oficina)

gratis**



iPaq



TSM 400



Distribuidor Oficial

Telefónica
Movistar

la tienda

Telefónica

(1) Disco duro de bolsillo de 64 mb que permite almacenar fotos, datos, etc. Promoción válida hasta fin de existencias.

* + 15 euros de contrareembolso en gastos de manipulación y envío. Oferta válida para agentes comerciales colegiados. ** Oferta válida para clientes Telefónica Movistar.