



La gaceta del Agente Comercial

SUMARIO

ARTÍCULOS

2. Elecciones 2002
3. Nueva Composición del Pleno del Consejo y del Patronato de la Fundación
7. Los Autónomos y las Prestaciones Sociales
12. Adiós al «Peaje Fiscal» en los Traspasos entre Fondos de Inversión
13. Un Año con el Euro
13. Devolución Rápida del I.R.P.F.

ENTREVISTAS

8. José Moltó Calatayud.
Presidente del Consejo General y
de la Fundación de los Agentes
Comerciales

SERVICIOS

4. Servicio de Formación.
Nuevos Cursos en el
CEDAC
6. Servicio Jurídico:
La Jubilación del Agente
Comercial
6. Servicio Fiscal:
Modificación de la Ley de las
Haciendas Locales
6. Circulares
- 10 y 11. Mercado del
Agente
- 14 y 15. Actos Colegiales
16. Servicio informático:
Tradeworldline.com

ELECCIONES 2002

De acuerdo con las normas que rigen los procesos electorales en el Consejo General, y con una amplia participación por parte de los Colegios, el pasado día 2 de diciembre tuvo lugar en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, el acto electoral para cubrir las vacantes existentes en el Pleno del Consejo General.

Con la solemnidad que requiere el acto se procedió a la elección de Presidente y Secretario del Consejo general así como las vocalías de zona a las que cumplía el mandato, y que al haber concurrido más de un candidato era preciso realizar el proceso de votación.

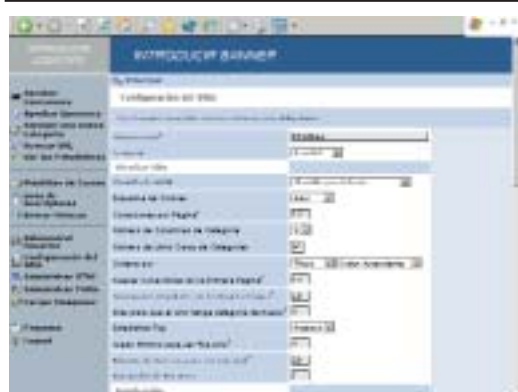
Una vez constituidas las mesas de edad que insaculaban a los componentes que integrarían las Mesas Electorales, se procedió al proceso de votación con los resultados que se exponen en la página siguiente.



Mesa electoral constituida para la votación al cargo de Presidente



Mesa electoral constituida para las votaciones a Secretario y Vocalías



Nuevos portales para los Colegios a través de Tradeworldline.com

Aunque está previsto que para cuando salga La Gaceta nº 32 en el mes de abril de este año, este servicio ya lo podremos presentar como una realidad en funcionamiento, en este número os

queremos adelantar algunas cuestiones sobre sus características para que podáis ir pensando en como le vais a dar aplicación práctica.
(continúa en la última página)

LOS CUATRO CANDIDATOS AL CARGO DE PRESIDENTE EN UN MOMENTO DE LAS VOTACIONES



Ignacio Manzano Martín,
Presidente del Colegio de Salamanca



José Moltó Calatayud,
Presidente del Colegio de Valencia



José Antonio Monllao Viña,
Presidente del Colegio de Tortosa



José Pérez Viera, Compromisario del Colegio
de Las Palmas de Gran Canaria

De acuerdo con la Circular 1864, que contenía las normas que rigieron el proceso electoral, el pasado día 2 de diciembre tuvo lugar en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, sita en la calle Huertas número 13, el acto electoral para cubrir las vacantes existentes en el Pleno del Consejo General.

Al no haber concurrido más que un solo candidato a las Vocalías de las Zonas Segunda (CANARIAS), Tercera (BALEARES), Octava (PAÍS VASCO Y NAVARRA) y Novena (GALICIA), estos cargos no salieron a elección.

Debemos hacer referencia al número de participantes en estos comicios, pues en total participaron 61 de los 68 Colegios de Agentes Comerciales existentes en todo el territorio nacional.

Con la solemnidad que requiere el acto y una exquisita puntualidad se constituyeron las mesas de edad que insularon a los componentes que integrarían las Mesas Electorales.

Para la elección de Presidente del Consejo General, la Mesa Electoral quedó integrada por las siguientes personas: PRESIDENTE: Josep RIFA SAIS, Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Terrassa, y ADJUNTOS: artín SÁNTAFE ALAMAÑAC, Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Huesca y José Luis PEREZ SAGRADO, Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Guipúzcoa.

A continuación se procedió al llamamiento de todos y cada uno de los Colegios para que ejercieran el derecho a voto; llamado el último Colegio se volvió a nombrar a los ausentes.

Una vez efectuado el escrutinio, arrojó el siguiente resultado: Ignacio MANZANO MARTÍN, 16 VOTOS
José MOLTO CALATAYUD, 25 VOTOS
José Antonio MONLLAO VIÑA, 19 VOTOS
y José PEREZ VIERA, 0 VOTOS

En cuanto a la elección de los restantes miembros del Pleno del Consejo General, la Mesa Electoral quedó designada de

la siguiente manera: PRESIDENTE José María GAVALA PEÑALVER, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de JEREZ DE LA FRONTERA, y ADJUNTOS, José MONTERO CABEZAS, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de SORIA, y José Francisco RIOS CLARO, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de CEUTA.

Una vez llamados a efectuar su voto los Compromisarios de cada uno de los Colegios, se procedió a efectuar el escrutinio correspondiente, arrojando el siguiente resultado:

PARA EL CARGO DE VOCAL DE SECRETARIO DEL CONSEJO GENERAL.- José Alejandro BLANCO DE LARA: 51 VOTOS
Francisco Javier CORDERO SUAREZ: 10 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA PRIMERA (Andalucía):
Antonio ARROYO ESCRIBANO: 42 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA SEXTA (La Rioja):
Miguel PARDO REY: 30 VOTOS
Miguel Angel ROMEO HERNANDEZ: 31 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE DESTACADA SIGNIFICACION:
Rudolf HELMBRECHT: 10 VOTOS
Juan Pedro LOPEZ OLIVARES: 43 VOTOS
Encarnación MARTINEZ VILLAR: 7 VOTOS

Como consecuencia del resultado del proceso electoral, resultaron elegidos los siguientes candidatos:

Presidente del Consejo General:
José MOLTO CALATAYUD

Secretario del Consejo General:
José Alejandro BLANCO DE LARA

Vocal de la Zona Primera (Andalucía):
Antonio ARROYO ESCRIBANO
Vocal de la Zona Segunda (Canarias):

Fernando RAZOLA LOPEZ

Vocal de la Zona Tercera (Balears):
Anna María GARCIA I ESTEVE

Vocal de la Zona Sexta (Aragón y La Rioja):
Miguel Angel ROMEO HERNANDEZ

Vocal de la Zona Octava (País Vasco y Navarra):
José Alberto MELERO PEREZ.

Vocal de la Zona Novena (Galicia):
Jesús Fernando SILVA PORTELA

Vocal de Destacada Significación:
Juan Pedro LOPEZ OLIVARES

PATRONATO DE LA FUNDACION DE LOS AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Vicepresidente

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

Secretario

José A. Blanco de Lara (Consejo General)

Tesorero

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

Patronos

Manuel Arrizabalaga García (Andalucía), Miguel Pardo Rey

(Aragón),

Antonio Montero Vázquez (Asturias), Roberto Soler Gomila

(Balears),

Oscar Castro Mojica (Canarias)

Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha)

Josep Rifá Sais (Cataluña), Saturnino Jimenez Díaz (Extremadura),

Orencio Martínez Conde (Galicia)

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

(Madrid),

José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra)

Luis Larrubide Moreno (País Vasco), Enrique Rigo Medrano

(Valencia).

Con la colaboración del

CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES

Presidente

D. José Moltó Calatayud

Secretario

José Alejandro Blanco de Lara

Tesorero

Armando Escribano Molina

Contador

Raúl Elvira de la Morena

Vocales

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

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: ALTAMIRA

Depósito Legal: TO 992-1996

Publicidad, Redacción y Maquetación:
FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

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



Vista general de la sala de la Cámara de Comercio de Madrid (que cedió amablemente sus instalaciones) en un momento del acto electoral



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

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

Espíritu de superación, carácter emprendedor o dinamizador de la economía. Estas son algunas de las cualidades de los

agentes comerciales. No debemos olvidar otra característica muy importante, la renovación constante. Ahora empieza una nueva etapa en el Consejo General, el pasado mes de diciembre cerró una época e inmediatamente a continuación dio comienzo otra que será muy importante en la vida de nuestro colectivo.

Empecemos de cero

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

La llegada de un nuevo año también significa el comienzo de

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

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

Empecemos juntos de cero.

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

NUEVA COMPOSICIÓN DEL PLENO DEL CONSEJO GENERAL Y DEL PATRONATO DE LA FUNDACIÓN

Como resultado del proceso electoral que durante el año 2002 tuvo lugar para la renovación de las juntas de gobierno de los colegios, y la mitad de las vocalías, secretaría y presidencia del Consejo General, el día 16 de diciembre se reunieron por primera vez el pleno del Consejo General y el Patronato de la Fundación de los Agentes Comerciales en su nueva composición.

Si bien el proceso electoral solamente se realiza en el seno de los Colegios y del Consejo General, de acuerdo con los estatutos de la Fundación el Patronato está compuesto por el Presidente del Consejo General y por un Patrono por cada Comunidad Autónoma elegido entre los Presidentes de los Colegios que la

conforman. Es por ello que los cambios que se producen con motivo de las elecciones en la organización colegial, tienen inmediata repercusión en la composición del Patronato.

En las fotos que se exponen en esta página podemos ver un momento de trabajo de los nuevos órganos de gobierno. Pero previamente se reunió por última vez el Pleno saliente del Consejo General, a cuyos miembros cesantes la institución mostró su agradecimiento por el trabajo realizado durante su mandato.

Desde estas páginas damos la bienvenida a los nuevos integrantes y les deseamos toda suerte de parabienes en el desempeño de su mandato.



Un momento de la reunión del nuevo Pleno del Consejo General

PLENO DEL CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA

PRESIDENTE

José Moltó Calatayud

SECRETARIO

José Alejandro Blanco de Lara

TESORERO

Armando Escribano Molina

CONTADOR

Raúl Elvira de la Morena

VOCALIAS

Zona 1ª (Andalucía): Antonio Arroyo Escribano

Zona 2ª (Canarias): Fernando Razola López

Zona 3ª (Balears): Anna Mª García Esteve

Zona 4ª (Castilla-León y Extremadura): Luis Parra Solouzan

Zona 5ª (Castilla-La Mancha y Madrid): Miguel Angel Rivero López de Orozco

Zona 6ª (Aragón y La Rioja): Miguel Angel Romeo Hernández

Zona 7ª (Cataluña): José Antonio Monllao Viña

Zona 8ª (País Vasco y Navarra): José Alberto Melero Pérez

Zona 9ª (Galicia): Jesús Fernando Silva Portela

Zona 10ª (Valencia y Murcia): José Luis Farinós Andrés

Zona 11ª (Cantabria y Asturias): Darío Iribarnegaray Jado

Vocal destacada significación dentro de la profesión:

Juan Pedro López Olivares



Un momento de la reunión del nuevo Patronato de la Fundación

PATRONATO DE LA FUNDACION DE LOS AGENTES COMERCIALES

PRESIDENTE

José Moltó Calatayud

VICEPRESIDENTE

Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

SECRETARIO

José A. Blanco de Lara (Consejo General)

TESORERO

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

PATRONOS

Manuel Arrizabalaga García (Andalucía)

Miguel Pardo Rey (Aragón)

Antonio Montero Vázquez (Asturias)

Roberto Soler Gomila (Balears)

Oscar Castro Mojica (Canarias)

Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha)

Josep Rifá Sais (Cataluña)

Saturnino Jimenez Díaz (Extremadura)

Orencio Martínez Conde (Galicia)

Juan José Lopez Sorrosal (La Rioja)

Enrique Pintado Villa (Madrid)

José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra)

Luis Larrubide Moreno (País Vasco), Enrique Rigo Medrano (Valencia)



Tal como indicábamos en La Gaceta nº 30, a partir de enero de 2003 incorporamos ocho nuevos cursos en nuestro CENTRO DE FORMACION A TRAVES DE INTERNET.

En nuestra web encontraréis toda la información necesaria, pero os recordamos que los descuentos se aplican también a los familiares de los agentes comerciales.

Os esperamos en www.cgac-cedac.org

Actualización de Normativa Laboral (duración 1 mes)

Unidad didáctica 1: Introducción a la legislación laboral y de seguridad social.

Unidad didáctica 2: Modificaciones en contratación.

Unidad didáctica 3: Modificaciones en materia de prestaciones.

Objetivos

Capacitar a los alumnos para una gestión actualizada de las áreas relacionadas con la normativa laboral y de Seguridad Social. En los últimos años se ha venido produciendo profundos cambios concernientes a esta materia encuadrados dentro del marco de una reforma sustancial de la legislación social, pero quizás sea en estos últimos meses cuando se han producido las innovaciones de mayor alcance. Por ello la actualización en estas materias es fundamental.

Atención y servicio al cliente (duración 1 mes)

Unidad didáctica 1: Conceptos básicos de calidad.

Unidad didáctica 2: Comunicación.

Unidad didáctica 3: Elementos facilitadores y barreras.

Unidad didáctica 4: El conocimiento del cliente.

Unidad didáctica 5: Tratamiento de las quejas.

Unidad didáctica 6: Importancia del teléfono en la gestión comercial.

Objetivos

Profesionalizar al colectivo de trabajadores que desarrollan su función como personal de Atención al cliente, dotándoles de una buena base en el desarrollo de las habilidades de comunicación personal, que faciliten tanto la satisfacción de las necesidades de los clientes como el desarrollo personal de los profesionales. Dotar a los participantes de los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que les permitan el ejercicio pleno de su actividad profesional de una manera más eficaz.

Excel 2002 (duración 1 mes)

Unidad didáctica 1: Técnicas básicas.

Unidad didáctica 2: Formato de la hoja de cálculo.

Unidad didáctica 3: Formato de páginas.

Unidad didáctica 4: Gráficos.

Unidad didáctica 5: Funciones.

Unidad didáctica 6: Excel como base de datos.

Objetivos

Que al final del curso el alumno sea capaz de:

Utilizar el programa por lo menos en sus partes básicas, para gestión de hojas de cálculo. Crear gráficos e imprimirlos. Vincular varias hojas de cálculo. Ordenar una serie de números y averiguar diversas fórmulas de ellos. A fin de cuentas, que pueda utilizar Excel 2002 como herramienta de ayuda para el trabajo y tareas diversas.

Organización y planificación del trabajo (duración 1 mes)

Unidad didáctica 1: El por qué de la planificación.

Unidad didáctica 2: Útiles de planificación y organización.

Unidad didáctica 3: Reuniones de trabajo.

Unidad didáctica 4: Los viajes de trabajo.

Objetivos

Planificar y organizar el trabajo eficazmente. Disponer de pautas a seguir a la hora de clasificar y archivar el material. Organizar eficazmente las reuniones solventando los problemas que puedan surgir durante las mismas. Conocer las pautas para organizar un viaje de trabajo.

Prevención de riesgos laborales (duración 1 mes)

Módulo I. Conceptos básicos sobre seguridad y salud en el trabajo.

Módulo II. Riesgos generales y su prevención.

Módulo III. Riesgos específicos y su prevención en el sector correspondiente a la actividad de la empresa.

Módulo IV. Elementos básicos de gestión de la prevención de riesgos.

Módulo V. Primeros auxilios.

Objetivos

Acercar la materia preventiva a empresarios y trabajadores y sensibilizar sobre la creciente importancia que va tomando esta parcela del Derecho Laboral. Formar a aquellos empresarios y trabajadores interesados en ejercer la labor preventiva dentro de sus respectivas empresas para que puedan realizar sus propias evaluaciones de riesgos laborales, sin tener que acudir a servicios ajenos.

Gestión y desarrollo de los RR.HH. (duración 5 meses)

Unidad didáctica 1: Gestión y Desarrollo de los Recursos Humanos.

Unidad didáctica 2: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (1): Gestión de las competencias.

Unidad didáctica 3: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (2): Gestión del conocimiento.

Unidad didáctica 4: Nuevas Tendencias en la Dirección y Gestión de los Recursos Humanos (3): Gestión del Desempeño.

Unidad didáctica 5: La Organización de los Recursos Humanos.

Unidad didáctica 6: Cultura Empresarial.

Unidad didáctica 7: Clima Organizacional.

Unidad didáctica 8: La Comunicación en la Empresa.

Unidad didáctica 9: Motivación Laboral.

Unidad didáctica 10: Liderazgo y Dirección en la Empresa.

Unidad didáctica 11: El Trabajo en Equipo.

Unidad didáctica 12: Dirección de Reuniones.

Unidad didáctica 13: Negociación.

Unidad didáctica 14: Toma de Decisiones.

Unidad didáctica 15: El Proceso de Selección del Personal

Unidad didáctica 16: Estrategia Retributiva.

Unidad didáctica 17: Valoración de Puestos de Trabajo como Instrumento de Política Salarial.

Unidad didáctica 18: El Trabajo y la Formación.

Unidad didáctica 19: Planificación de la Formación en la Empresa.

Unidad didáctica 20: Metodología de la Formación Empresarial.

Unidad didáctica 21: Descripción de Puestos de Trabajo y Profesiogramas. Unidad didáctica 22: Planificación de Carreras. Rotación de Personal. Planificación de los Recursos Humanos en la Empresa.

Unidad didáctica 23: Evaluación del Rendimiento y del Desempeño.

Unidad didáctica 24: Auditoría Laboral.

Objetivos

La correcta gestión de los Recursos Humanos es fundamental para obtener el máximo rendimiento de las potencialidades de las personas. Aspectos como la selección, la determinación de responsabilidades, la política retributiva, o la formación son de vital importancia para la vida de las empresas. Dirigido a personas que quieran tener un conocimiento práctico del funcionamiento del Departamento de Recursos Humanos de una empresa.

Técnicas de ventas (duración 1 mes)

Unidad didáctica 1: Introducción.

Unidad didáctica 2: La figura del cliente.

Unidad didáctica 3: Técnicas de venta.

Unidad didáctica 4: Fases en el diálogo de ventas.

Unidad didáctica 5: El cierre de la venta.

Objetivos

Adquisición y/o perfeccionamiento de las destrezas, capacidades, cualidades y actitudes necesarias para desempeñar el trabajo de comercial de una forma eficaz y eficiente. Capacitar a las participantes en el conocimiento y manejo de las distintas habilidades y técnicas para la venta de modo que las asimilen y puedan ponerlas en práctica en su gestión comercial.

Word 2002 (duración 1 mes)

Módulo 1: Introducción a Word 2002.

Módulo 2: Composición de documentos extensos.

Módulo 3: Rótulos y dibujos.

Módulo 4: Combinar correspondencia.

Objetivos

Proporcionar a los alumnos el dominio suficiente del procesador de textos Word 2002 para que sean capaces de realizar documentos de aspecto profesional sin que la empresa tenga que recurrir a personal especializado para ello (imprentas, infografía...).

Crear documentos de alta calidad.

Utilizar las herramientas de corrección de documentos suministradas por la aplicación para mejorar la ortografía y gramática en los documentos creados.

Utilizar herramientas de edición del documento como es la búsqueda y sustitución de texto y las operaciones de mover y copiar parte del mismo a otro lugar.

Configurar de forma correcta las páginas de impresión e imprimir los documentos creados.

Realización de esquemas numerados e índices.

Creación de rótulos con efectos impactantes mediante WordA

JUNTAS DE GOBIERNO DE LOS COLEGIOS (Sustituyen a las publicadas en La Gaceta del Agente Comercial nº 30)

COLEGIO DE ALAVA

PRESIDENTE: LUIS LARRUBIDE MORENO
VICEPRESIDENTE: FERNANDO MENDIGUREN LUBIAN
SECRETARIO: JOSÉ MARÍA DE LUIS MORO
TESORERO: JOSÉ GÓMEZ MONEO
CONTADOR: PEDRO ITURBE SAEZ DE BUBUAGA
VOCALES:
JESÚS AUTILLO ARTEAGA
LUIS ERNESTO GARCÍA OZAETA
JAVIER LÓPEZ DE JUAN ABAD
JESÚS MARÍA LASUNCIÓN ORRADRE
JUAN CARLOS MURILLO FERNÁNDEZ
JAVIER CALVO GARCÍA

COLEGIO DE GRANADA

PRESIDENTE: ENRIQUE ZENNÍ MOCHÓN
VICEPRESIDENTE: FERNANDO SORIA ALONSO
SECRETARIO: ANTONIO ROJAS MARRUECOS
TESORERO: FEDERICO FERNÁNDEZ MARTÍN
CONTADOR: MANUEL SEGOVIA CASTRO
VOCALES:
JOSÉ TAPIA GONZALEZ
LUIS DÍAZ ROMÁN
FRANCISCO DE LA CALLE GUTIERREZ
JUAN BONILLA RODRÍGUEZ
FERNANDO EMILIO AMIGO GUTIERREZ
ARMANDO SORIANO MONTERO
JOAQUÍN REBOLLO MOCHÓN

COLEGIO DE MADRID

PRESIDENTE: FRANCISCO JAVIER CORDERO SUAREZ
VICEPRESIDENTE: MIGUEL CARVAJAL TORREMOCHA
VICEPRESIDENTE: JUAN RAFAEL GARCÍA TROYANO
SECRETARIO: JOSÉ MARÍA QUIZÁ CÓRDOBA
TESORERO: ÁNGEL MARTÍNEZ PÉREZ
VOCALES:
M^a ENCARNACIÓN MARTÍNEZ VILLAR
MIGUEL FUENTES MORÁN
EMILIO RUBIO LINARES
VICENTE GABRIEL MINGUITO
JESÚS PAREDES PEÑA
MANUEL S. HUERTA MOUTAS

COLEGIO DE MALLORCA, IBIZA Y FORMENTERA

PRESIDENTE: RAMÓN ESTEVE BURGAYA
VICEPRESIDENTA: JUANA PILAR PALMER DE MONTES
SECRETARIO: MANUEL SAMPERLO SÁNCHEZ
TESORERO: JOSÉ MARÍA FERNÁNDEZ ORTEGA
CONTADORA: ROSA RIUS MONROIG
VOCALES:
MIGUEL ÁNGEL PICORNELL FUSTER
DOLORES PASCUAL FERNÁNDEZ
GUILLERMO SEGÚI ANDREU
JOSÉ COLOMAR SERRA
JOSÉ MARÍA LUQUE TEJADA

COLEGIO DE REUS

PRESIDENTE: RICARD NAVARRO I TORRES
VICEPRESIDENTE: JOAN MARIMON I PARISI
SECRETARIO: MIQUEL SEDO I RIBAS
TESORERO: JAUME ROBERT I GAVALDÀ
CONTADOR: ENRIC TOMÁS I SARDÀ
VOCALES:
ANDREU FERRER I LLURBA
JOAN SALINAS I RIVAS
JOAN COCHS I MASSÓ
JORDI PUIGDEVALL I MIRÓ
MIQUEL CASALS I MICHANS
ROSER VILÀ I AGRÀS

COLEGIO DE TARRAGONA

PRESIDENTE: JOSÉ JAVIER CASTILLA BOMBÍN
VICEPRESIDENTE: AVELINO DONATO SALVAT
SECRETARIO: JAVIER CAPDEVILA MARQUÉS
TESORERO: ISIDOR GUERRERO TORRES
CONTADOR: JOAN JONAMA ROCA
VOCALES:
JOSÉ MIGUEL ALCÁCER SEGARRA
JOSE MANUEL PELLISA AMPOSTA
RAFAEL HERNÁNDEZ PAEZ

COLEGIO DE TOLEDO

PRESIDENTE: MARIANO GUTIERREZ ATIENZA
VICEPRESIDENTE: JESÚS ANTONIO GUTIÉRREZ ARÍAS
SECRETARIO: VICENTE ARCE RODRÍGUEZ
TESORERO: JOSÉ LUIS PINEDO RAMÍREZ
CONTADOR: FRCO. JAVIER DE LA IGLESIA HUETE
VOCALES:
ARTURO GUTIERREZ MARTIN-CORRAL
FLORENTINO MATA BADA
MARIANO MARTÍN DURO
JUSTO CORRAL MARGALLO



Para nosotros la mejor opinión es la suya
En nuestro 15 aniversario queremos agradecerles la confianza depositada

EDICIÓN STANDARD ÚLTIMAS
UNIDADES A LA VENTA
AHORA VERSIÓN PROFESIONAL
PARA AGENTES DE CONFECCIÓN

AMADEUS es la mejor herramienta para la informatización del agente comercial, bajo un entorno sencillo y de fácil manejo se esconde una solución completa para su empresa.

Le invitamos a que lo descubra

- **Facilidad de uso** : No se requiere conocimientos de Windows para poder utilizar la aplicación, **AMADEUS** dispone de un interfaz de usuario intuitivo y de muy sencillo manejo.
- **Rapidez** : En breve tiempo usted podrá mecanizar su empresa.
- **Gran adaptación informática** de la Gestión del Agente Comercial.
- **Calidad de software** : **AMADEUS** utiliza las últimas versiones de creación de software para sus aplicaciones.
- **Máxima exportabilidad** : Exporte cualquier listado de **AMADEUS** y trabaje con su Hoja de Cálculo preferida.
- **Excelente Rentabilidad** : Con **AMADEUS** rentabilizará su tiempo delante de su ordenador.
- **La Experiencia nos avala** , 15 años a su Servicio

Microsoft
SBCP

HEWLETT
PACKARD
Comet

Enviados
por correo
electrónico

Master de
Popularidad



Atención telefónica personalizada



PIDANOS UNA VERSIÓN DEMOSTRATIVA
TOTALMENTE GRATUITA
952 266 004

CONECTESE A WWW.LOAD.ES Y DESCARGUELA



AMADEUS
Empresarial
540 € *



AMADEUS
Profesional
360 € *



AMADEUS
Standard
120 € *

Load © es especialista en software a medida , compruébelo



AMADEUS
AGENTES COMERCIALES

15
ANIVERSARIO
Nuestra experiencia
es su mejor decisión

Entre en la informática por la puerta grande

C/ Compás de la Victoria N° 20 - 29012 - Málaga
Telf. 952 26 60 04 - Fax 952 26 78 70
E-mail : amadeus@load.es <http://www.load.es>



LOAD
SERVICIOS INFORMATICOS

* En los precios no está incluido 10 % Iva n.e.f. que está legalmente establecido

Servicio Fiscal

Modificación de la Ley
de las Haciendas Locales

La tan comentada eliminación del IAE ha quedado finalmente plasmada en la modificación que, de la Ley de Haciendas Locales, Ley 39/1988, ha hecho la Ley 51/2002 de 27 de diciembre, publicada en el B.O.E. de 28 de diciembre.

Respecto al Impuesto sobre actividades económicas, este, en realidad no desaparece, sino que considera como sujetos pasivos sujetos al mismo, pero exentos, a las personas físicas, a las sociedades que tengan una cifra de negocios inferior a 1.000.000 €, y a los sujetos pasivos que inicien la actividad, durante los dos primeros años.

Asimismo, se establece, entre otras, una bonificación del 50% en la cuota durante los cinco primeros años de ejercicio de la actividad profesional siguientes a la finalización de los dos años de exención mencionados. Dado que las personas físicas resultan exentas, entendemos que se está refiriendo a, por ejemplo, la cuota que por este impuesto habrían de pagar las sociedades de profesionales.

También se habilita a los Ayuntamientos para establecer una bonificación por la utilización o producción de energías renovables, la realización de actividades industriales fuera de los núcleos poblados y el establecimiento de planes que fomenten un transporte de los trabajadores eficiente y menos contaminante, y establece un nuevo epígrafe específico para los operadores de telefonía móvil.

De esta forma, se exime de este impuesto a la mayoría de los pequeños y medianos negocios, si

bien, quienes finalmente resulten obligados a tributar, lo harán en general con cuotas algo más elevadas.

En el otro lado de la balanza, la misma Ley 51/2002 amplía la libertad de los Ayuntamientos para realizar subidas en el Impuesto de Circulación entre un 5'3% y un 25% en los municipios de menos de 100.000 habitantes, y lo mismo ocurre en el Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana, conocido como la plusvalía municipal, con subidas posibles del 5'5% al 15'5%, igualmente para los municipios de menos de 100.000 habitantes.

En cuanto al Impuesto sobre Bienes Inmuebles, se da una nueva y completa regulación fiscal, pero remitiendo el cálculo de la base imponible del inmueble a lo dispuesto en las normas reguladoras del Catastro Inmobiliario, que se configura como elemento esencial para conocer si este impuesto realmente ha subido o no.

Lo único que queda claro es que con la anterior normativa, los inmuebles objeto de urbanización, construcción y promoción inmobiliaria gozaban de una exención del 90% de la cuota del impuesto, y ahora esta bonificación se establece entre el 50% y el 90% y sujeta a solicitud del interesado y acuerdo municipal, lo que no hará otra cosa que ser repercutida en definitiva esta subida en el precio final de las viviendas de nueva construcción.

Esta Ley entró en vigor con efectos de 1 de enero de 2003. En próximos artículos nos ocuparemos de las modificaciones de la nueva Ley de IRPF y del Impuesto sobre sociedades.

María Jesús
Cantera

Asesora Fiscal del Consejo General

Servicio Jurídico

La Jubilación
del Agente Comercial

La Ley 35/2002 de 12 de julio sobre jubilación gradual y flexible y el Real Decreto 1132/2002 de 31 de octubre de desarrollo establecen un nuevo marco en relación con los sistemas de cotización, como consecuencia del Acuerdo para la Mejora y el Desarrollo de la Protección Social suscrito en abril de 2001, de forma que se dota de mayor flexibilidad y progresividad la edad de jubilación.

Con esta Ley y su desarrollo, se adoptan las siguientes medidas, que pasamos a exponer, reduciéndolo a aquellos supuestos que más comúnmente pueden afectar al Agente Comercial:

JUBILACION FLEXIBLE.

El Decreto modifica la regulación de la jubilación para permitir seguir trabajando más allá de la jubilación a aquellos trabajadores que voluntariamente así lo desean. La continuidad en la actividad laboral se puede realizar de la misma manera que hasta entonces, o bien a un ritmo inferior, lo que a su vez les permitirá compatibilizar pensión y empleo.

Ambito de Aplicación: Aplicable a los trabajadores que estén en cualquier régimen de la Seguridad Social.

Efectos: Es posible compatibilizar pensión con trabajo a tiempo parcial

La pensión a percibir se minora en proporción inversa a la reducción de jornada del pensionista.

Exige que el pensionista tenga contrato de trabajo a tiempo parcial, es decir, por cuenta ajena

La pensión de jubilación flexible es incompatible con las pensiones de incapacidad permanente que pudieran corresponder por la actividad desarrollada con posterioridad al reconocimiento de la pensión de jubilación, pero compatible con las prestaciones de incapacidad temporal o de maternidad, derivadas de la actividad efectuada a tiempo parcial.

Por ejemplo, si un trabajador reduce su jornada un 40

por 100 (efectuando la actividad al 60 por 100), la pensión se reduciría en un 60 por 100. Por tanto, ese trabajador recibiría el 40 por 100 de la pensión y el salario relativo al 60 por 100 de la jornada laboral.

EXONERACIÓN DE CUOTAS DE LA
SEGURIDAD SOCIAL A TRABAJADORES
POR CUENTA PROPIA O AUTONOMOS CON
65 O MÁS AÑOS.

Los empresarios y trabajadores quedarán exentos de cotizar a la Seguridad Social por contingencias comunes, excepto por incapacidad temporal, concurriendo tener cumplidos 65 años y 35 o más de cotización efectiva a la Seguridad Social. Si no tuviera los 35 años cotizados, la exención será aplicable desde que se acredite. Esta exención comprenderá también las aportaciones por desempleo, fondo de garantía salarial y formación profesional.

CUANTÍA DE LA PENSIÓN DE JUBILACIÓN
PARA TRABAJADORES CON 65 O MÁS
AÑOS.

Para los trabajadores que accedan a la pensión de jubilación a una edad superior a los 65 años, la base reguladora de su pensión será el resultante de sumar al 100%, un 2% adicional por cada año completo que se haya cotizado desde el cumplimiento de los 65 años, siempre que en dicho momento el interesado tuviera acreditados 35 años de cotización.

REVALORIZACION DE PENSIONES.

Por otra parte, el Real Decreto 1425/2002, de 27 de diciembre, establece el sistema de revalorización de las pensiones del sistema de la Seguridad Social para el ejercicio 2003, fijándolo en el 2%, y compensando la desviación producida entre la evolución real del IPC en el 2002 y la prevista inicialmente mediante una paga complementaria.

Francisco
Aparicio Valls

Asesor Jurídico del Consejo



Circulares

CIRCULAR Nº 1848: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE JAEN
CIRCULAR Nº 1849: CONFERENCIA DESARROLLADA EN EL DIA DEL AGENTE COMERCIAL CELEBRADO EN GIJON, POR D. JOSE A. BLANCO DE LARA
CIRCULAR Nº 1850: PROPUESTA DE DIRECTIVA DEL PARLAMENTO EUROPEO, RELATIVA AL RECONOCIMIENTO DE CUALIFICACIONES PROFESIONALES
CIRCULAR Nº 1851: MODIFICACION LEY GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL
CIRCULAR Nº 1852: 4º CONGRESO NACIONAL DE CENTRALES DE COMPRA Y SERVICIOS-
CIRCULAR Nº 1853: DIA DEL AGENTE COMERCIAL EN PUENTEAREAS (Pontevedra)
CIRCULAR Nº 1854: PUBLICACION ACTOS COLEGIALES. - Octubre, Noviembre y Diciembre/2002
CIRCULAR Nº 1855: ORGANIZACIONES

EUROPEAS DE AGENTES COMERCIALES
CIRCULAR Nº 1856: ORGANIZACIONES AMERICANAS DE AGENTES COMERCIALES
CIRCULAR Nº 1857: RESUMEN CIRCULARES MES DE SEPTIEMBRE/2002
CIRCULAR Nº 1858: PROYECTO DE LEY DE MEDIDAS FISCALES, ADMINISTRATIVAS Y DEL ORDEN SOCIAL
CIRCULAR Nº 1859: COMPROMISARIOS
CIRCULAR Nº 1860: JUNTAS DE GOBIERNO DE LOS COLEGIOS. PUBLICACION EN LA GACETA
CIRCULAR Nº 1861: REFORMA IAE E IBI
CIRCULAR Nº 1862: : LEY 34/2002, DE 11 DE JULIO, DE SERVICIOS DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION Y DE COMERCIO
CIRCULAR Nº 1863: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SALAMANCA
CIRCULAR Nº 1864: CONVOCATORIA DE

ELECCIONES PARA RENOVACION DE CARGOS EN EL CONSEJO GENERAL
CIRCULAR Nº 1865: CAMBIO NUMERO DE TELEFONO ACCESO A INTERNET
CIRCULAR Nº 1866: IMPUESTOS: IRPF E IAE
CIRCULAR Nº 1867: CONCURSO EXPOSICION DE CERAMICA.- COLEGIO DE CASTELLON
CIRCULAR Nº 1868: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LAS PALMAS
CIRCULAR Nº 1869: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE SALAMANCA
CIRCULAR Nº 1870: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CORDOBA
CIRCULAR Nº 1871: CEDAC
CIRCULAR Nº 1872: TRADEWORLDLINE.COM.- NUEVA IMAGEN
CIRCULAR Nº 1873: CONCURSO DE

PINTURA.- COLEGIO DE ALICANTE
CIRCULAR Nº 1874: RESUMEN CIRCULARES.- MES DE OCTUBRE/02
CIRCULAR Nº 1875: NUEVO MODELO 030 DE DECLARACION CENSAL
CIRCULAR Nº 1876: NUESTROS COLEGIOS EN LA PRENSA. COLEGIO DE SALAMANCA
CIRCULAR Nº 1877: PROCLAMACION DE CANDIDATOS PARA LA PROVISION DE CARGOS VACANTES EN EL CONSEJO GENERAL
CIRCULAR Nº 1878: REVISTA DEL PARLAMENTO EUROPEO Nº 2/2002
CIRCULAR Nº 1879: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALICANTE
CIRCULAR Nº 1880: REDUCCIONES DE PLANES DE PENSIONES EN EL IRPF PARA EL EJERCICIO 2002
CIRCULAR Nº 1881: NUESTROS

PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE VALENCIA
CIRCULAR Nº 1882: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE VALENCIA
CIRCULAR Nº 1883: LEY DE CONTRATO MERCANTIL DE VEHICULOS
CIRCULAR Nº 1884: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE VALLADOLID
CIRCULAR Nº 1885: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE VIGO
CIRCULAR Nº 1886: SANITAS. TARIFAS AÑO 2003
CIRCULAR Nº 1887: RESUMEN CIRCULARES MES DE NOVIEMBRE/2002



APUESTA POR UN VALOR SEGURO

Líderes en informática para el agente

Ahorre un 30% en la compra de sellmaster contratando la línea ADSL de Telefónica en solo tres plazos de 95 euros

INFORMATICA ESPECIAL PARA EL AGENTE COMERCIAL

Captación y seguimiento de pedidos
Cartera de clientes, planificación de rutas, agenda integrada
Importador de tarifas: no necesita teclear los artículos
Contabilidad. Comunicaciones integradas: fax y correo electrónico

SOLUCION COMPLETA

Llave en mano: instalar y usar
Pensado para usuarios sin experiencia
Asesoramiento y ayuda personalizada

VENTAJAS UNICAS

Capte pedidos y envíelos de inmediato,
ahorrrará tiempo y dinero, con esta ventaja
puede amortizar el paquete rápidamente



902 190 189
www.sellmaster.com

Producto Recomendado



LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS Y LAS PRESTACIONES SOCIALES

Los 2,2 millones de trabajadores por cuenta propia se han marcado desde hace tiempo el objetivo conseguir la protección por desempleo, la contratación de familiares y la jubilación anticipada.

A partir de este año el panorama puede empezar a cambiar con nuevas reformas legales para unos trabajadores cuya actividad contribuye a generar el 15% del producto interior bruto.

El 1 de enero entró en vigor la supresión del impuesto de actividades económicas (IAE), los cambios del IRPF en las primas pagadas por concepto de enfermedad y la equiparación de la cobertura por accidente de trabajo y enfermedad profesional.

Además, contarán con nuevas ayudas a la contratación de asalariados.

A diferencia de los trabajadores del régimen general, la cotización por incapacidad temporal (IT) es voluntaria para los autónomos. Así, en la actualidad hay unos 800.000 trabajadores por cuenta propia dados de alta en la Seguridad Social que cotizan por IT en caso de baja por enfermedad común, el resto no tienen esta cobertura.

Desde el 1 de enero la ley recoge la posibilidad de cotizar por accidente de trabajo y enfermedad común, con lo que, al igual que en el Régimen General de la Seguridad

Social, en caso de sufrir una enfermedad o accidente laboral podrán cobrar la baja y desde el primer día. No obstante, pese a existir esta posibilidad desde el 1 de enero, por ley, los autónomos no podrán cotizar hasta que no se fijen los grupos y tipos de cotización mediante un reglamento que se espera entre en vigor probablemente en abril o mayo.

Se trata de poder empezar a cobrar la baja por enfermedad común a partir del cuarto día y no del decimoquinto, como hasta ahora. Si bien para poder cotizar por enfermedad profesional y accidente de trabajo los autónomos estarán obligados a cotizar previamente por IT.

Además, esta nueva contingencia repercutirá también en el aumento de la base de cotización, y al autónomo le interesará subir su base de cotización porque ésta es el referente para el cobro de prestaciones.

Asimismo, desde enero, los autónomos podrán acceder a la incapacidad permanente total cualificada para los autónomos mayores de 55 años, lo que les permitirá cobrar el 75% de la base de cotización.

En materia de contratación, desde el 14 de diciembre, están vigentes nuevas ayudas a la contratación indefinida. Antes estaba incentivada la contratación del primer asalariado, ahora todos los contratos fijos que hagan los autónomos estarán bonificados. Aunque sigue sin poder

contratar a sus familiares.

Lo que sí ha quedado descartado, de momento, es la creación de la prestación por desempleo para este grupo de trabajadores, sobre todo para aquellos denominados dependientes o falsos autónomos (aquellos que sólo trabajan para una empresa), que representan más del 30% del total de este grupo de trabajadores.

Finalmente, queda como objetivo futuro conseguir su equiparación a los trabajadores del régimen general en materia de jubilación anticipada, a la que no tienen acceso en las mismas condiciones estos trabajadores.

COTIZACIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL 2003 REGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTONOMOS (R.E.T.A.)	
Base mínima	740,70 €
Base máxima	2.652,00 €
Base límite > 49 años	1.388,10 €
Tipo (con I.T.)	28,30 €
Tipo (sin I.T.)	26,50 €
Cuota mínima con I.T.	209,62 €
Cuota mínima sin I.T.	196,29 €



José Moltó Calatayud

PRESIDENTE
del Consejo General
y de la Fundación de los Agentes Comerciales

Edad: 68 años (05-11-1934)

Fecha inicio Profesión: 1972

Sector: Empecé en la rama de la limpieza, después en laboratorios, de ahí trabajé en el departamento de mangueras de Dunlop, y por último en el sector de la construcción, en el que continúo.

PREGUNTA. ¿Cuándo accedió a la Colegiación?

RESPUESTA.- Soy agente comercial colegiado desde el año 1972. Yo llevo toda la vida trabajando, primero empecé en la rama de la limpieza, en concreto en Mistol, de ahí pasé a laboratorios, después estuve trabajando en el departamento de mangueras de Dunlop, y por último en la construcción, sector en el que estoy en la actualidad. Desde el principio me colegié y estoy muy vinculado al Colegio de Agentes Comerciales desde el año 1972. Las ventajas que ofrece la colegiación son incalculables, desde la formación, que es fundamental en un mundo globalizado y cambiante como el actual, hasta el respaldo institucional que ofrece el Colegio de Agentes Comerciales.

P. ¿Qué cargos ha ocupado en la organización colegial?

R.- En los años setenta fui Vocal de Cultura y en 1986 accedí a la presidencia del Colegio de Agentes Comerciales de Valencia. También he sido Vocal del Pleno del Consejo General, Patrono de la Fundación de Agentes Comerciales, y hasta finales de 2002 Presidente del Consejo Autonómico Valenciano.

P. ¿Cuáles son los logros que ha conseguido en los cargos

que ha ocupado?

R.- Durante los años que ocupé el cargo de Vocal de Cultura potencié la vertiente cultural en el seno de la institución colegial, poniendo en marcha una serie de iniciativas en aquel entonces innovadoras. Lancé la exposición de pintura y la de fotografía, que son dos eventos que hoy en día gozan de un gran renombre en la ciudad de Valencia.

Del mismo modo, también puse en marcha el premio periodístico, que se ha convertido en un referente, y que cada año se concede a los periodistas que más contribuyen a incentivar y dar relevancia a la profesión del agente comercial.

Del cargo de Vocal de Cultura di el salto a la presidencia del Colegio en el año 1986, cuando yo llegué a la presidencia, la sede del Colegio medía 300 metros cuadrados, en la actualidad tiene 1.200 metros cuadrados. Hemos implantado cursos de formación, hay un asesor fiscal, un asesor laboral y un médico al servicio de los colegiados, contamos con las más modernas instalaciones informáticas y la relación con las instituciones son excelentes. Puede decirse que en estos años la profesión ha pasado de ocupar una situación de relativo anonimato a estar de actualidad y gozar de una envidiable situación.

P. ¿Porqué se ha presentado a las elecciones a Presidente del Consejo General?

R.- Me presenté a las elecciones ante la situación en la que se encontraba el Consejo General. Mi objetivo prioritario cuando tomé esa difícil decisión fue democratizar el Consejo, y puedo afirmar que ese objetivo ya está culminado. El Consejo tenía problemas internos y había mucha desunión, hacia ahí voy a dirigir todos mis esfuerzos.

P. ¿Cuáles serán sus objetivos durante su mandato?

R.- El primero de los objetivos ya lo he conseguido, la democratización del Consejo General. A partir de ahora me voy a esforzar por lanzar las autonomías en el seno del Consejo y evitar roces y desuniones en el seno del colectivo.

P. ¿Cuál es su lectura del 75 aniversario de la colegiación?

R.- La celebración de los 75 años de la colegiación no pudo tener un balance más positivo. El reconocimiento fue a todos los niveles, instituciones públicas y privadas estuvieron al lado del colectivo, recordando el trabajo y el esfuerzo de los agentes comerciales desde aquel día que el rey Alfonso XIII le dio la relevancia que se merecía a la profesión de agente comercial.

P. ¿Está la Agencia Comercial a la misma altura que otras profesiones colegiadas?

R.- La profesión de agente comercial está a la misma altura que otras profesiones, algo que puede que hace unos años no sucedía, en la actualidad, y gracias al trabajo y al esfuerzo de todos, hemos conseguido situarlo en el más alto nivel. En la actualidad, el Colegio de Agentes Comerciales de Valencia está presente en la Cámara de Comercio, en la CEV o en Feria Valencia, entre otras. Eso sin hablar de la excelente relación con el resto de Colegios y de Profesiones, incluso me atrevo a recordar las palabras de Romero Villafranca, decano de los abogados de Valencia, que afirmó en una entrevista que al Colegio de Valencia le tenía envidia sana.

P. ¿Ve usted en el horizonte otras metas que quiera alcanzar?

R.- Como ya he señalado, voy a seguir luchando por la obligatoriedad de la colegiación, además, hay que evitar roces dentro del colectivo y luchar por seguir haciendo grande la profesión.

P. Por último, ¿cuál es su deseo para estos cuatro años de duración inicial de su mandato?

R.- Mi deseo es hacer de la profesión de agente comercial un referente, conseguir que los jóvenes se sientan atraídos por una profesión de futuro como es la nuestra, y luchar por la versatilidad y la formación de los colegiados. A nivel institucional, que no haya grietas entre los colegiados y que las autonomías tengan una mayor representación en Madrid.

Estimados compañeros:

Al saludaros por primera vez, me gustaría que reflexionáramos juntos. Todos podríamos hacer nuestros los párrafos que siguen:

Cuando las ventas de productos o servicios se han convertido en la preciosa máquina que mueve el mundo, son imprescindibles hombres y mujeres profesionalmente preparados:

- Para atender las necesidades del mercado.
- Para servir de puente entre la producción y el consumo.

Ellos consiguen el progreso de los pueblos y, acercando a las gentes, aportan beneficios al bien de la economía social.

Pero será menester que nos creamos esta realidad y que con nuestra actitud de servicio, la hagamos operativa. Sabiendo que somos los Agentes Comerciales Colegiados, los únicos que, por disponer de la correspondiente titulación oficial, podemos ofrecer un respaldo institucional, pongamos en ello nuestro empeño y nuestro orgullo en conseguirlo.

Porque así lo intenta, este vuestro ahora presidente nacional, se sobrepondrá de la enorme carga de responsabilidad que habéis querido colocar sobre sus hombros. Soy como cualquiera de nosotros, que igualmente siente el honor de presidirlos. Por eso voy a procurar compartirlo, esforzándome en ser el presidente de todos y estar a disposición de la colegiación. Sin entretenerme demasiado en remover cuestiones del pasado inmediato, ya que necesitaré todo mi tiempo en pensar y actuar en clave de futuro, pues se muestra arriesgado y difícil, sí, pero igualmente prometedor para los que sepan adaptarse a la realidad y lo enfrenten con serena profesionalidad y segura esperanza.

Cuando *"todos tenemos algo que vender"*, nuestros colegios son instituciones oficiales de derecho público y nuestra profesión la imprescindible máquina del progreso. Como a todos nos interesa y compete, hagámoslo funcionar entre todos, por nuestra activa unión colegiada y nuestra disponibilidad de servicio.

Afectuosamente,

José Moltó Calatayud



Buscamos

Agentes Comerciales y Distribuidores

- + Distintas zonas de España
- + Servicios relacionados con Internet para todo tipo de empresas: diseño web, programación, marketing online, hosting, etc...

Perfil:

Profesionales o empresas con experiencia comercial con empresas, preferentemente en alguno de los siguientes sectores:

- Servicios informáticos / Internet
- Artes gráficas
- Telecomunicaciones
- Publicidad
- Servicios o productos empresariales en general

Ofrecemos:

- Contrato mercantil
- Posibilidad de formación en nuestras instalaciones
- Material promocional
- Comisiones por encima de la media del sector
- Apoyo publicitario
- Zona web especial para agentes
- Posibilidad de zonas en exclusiva

* más información en agentes.canalip.com

"Desde 1994, líderes en servicios Internet para empresas"

Disponemos de la mejor oferta de servicios Internet del mercado español. Nuestras soluciones se adaptan a todo tipo de empresa, de cualquier sector y tamaño. Ofrecemos tanto productos globales con **gran rentabilidad para el agente**, como servicios concretos que cubren cualquier necesidad de la empresa. Esto permite al agente vender a todo tipo de empresa, tenga ésta presencia o no en internet.

*** Buscamos los mejores,
ofrecemos lo mejor**

Interesados llamar al teléfono **902 351 821** o rellenar el formulario correspondiente en agentes.canalip.com



**BODEGA
"DUQUE DE LLADRÓ"
BUSCA
AGENTE EXPORTACIÓN
EUROPA (REINO UNIDO) Y
USA**

Persona de contacto:
Dña Rosa M^a Lladró
Tel. 96 348 48 71
Fax. 96 348 96 60
e-mail: vinos@duquedelladró.com

**IMPORTANTE INDUSTRIA
TEXTIL NACIONAL
PRECISA
REPRESENTANTES**
para la venta de TEJIDOS TÉCNICOS y
CONFECCIÓN DE HOGAR
especialmente dirigida a
FABRICANTES, ALMACENES, GRANDES
SUPERFICIES,
CADENAS DE HOTELES,
HOSPITALES; RESIDENCIAS, ...

Interesados contacten Sra. Marta
al teléfono 93 798 25 66
Mataró (Barcelona)

Fabricante de objetos de regalo
y placas de homenaje
**PRECISA AGENTES
COMERCIALES**
introducidos en el sector de joyería,
objetos de regalo, trofeos, etc.
**Se ofrecen importantes
comisiones**

Interesados llamar al:
Tel.: 93 352 89 35
Fax: 93 351 63 40
e-mail: jmplacas@wanadoo.es

**Sociedad francesa
busca
Agente Comercial**

**especializado en electrónica profesio-
nal industrial o militar para pro-
ductos específicos**

**Por favor llamar al
Sr. REGNIER en Francia
Tel.: 5.57.35.8080**

**TOALLITAS
PERFUMADAS
ARTICULOS CORTESIA
PARA HOTELES**

Necesitamos Agentes en
varias provincias

Apartado 1.057
26080 LOGROÑO
www.perfumhotel.com

**SE NECESITA
AGENTE COMERCIAL**

PARA LÍNEA DE IMPORTACIÓN
ESPECIALIZADA EN VESTUARIO,
ACCESORIOS, BISUTERÍA ÁRABE Y
ORIENTAL. PARA MADRID Y RESTO
DE ESPAÑA. IMPORTADORES
DIRECTOS.

Contactar con Alejandra Weil: 629
36 55 77

Empresa de distribución de diseños
exclusivos de alfombras de lana,
concebida por un grupo de fabricantes
de reconocido prestigio del sector de
la alfombra de Crevillente; precisa
Agente Comercial
multicartera, introducido en el sector
del mueble, decoración..., para abrir
zona en Castilla-León, Aragón, Costa
del Sol, Madrid, Toledo y Cuenca.
Enviar trayectoria profesional,
especificando zonas de trabajo.

Tel.: 966613810.
E-mail: rpp@sendamk.com



Precisa Urgentemente
los mejores Agentes Comerciales
Sector Mueble, Decoración
para toda España con cartera
de clientes consolidada.
**¡Márgenes de venta
INIGUALABLES!**
**La más extensa gama de
alfombras del mercado.**

Tel.: 966666723-Fax: 966662264
E-mail: info@alfombra.info

**Fabricante de Sacos de Rafia
de Polipropileno precisa
REPRESENTANTES
para la venta de Sacos de Rafia
destinados a: fabricantes de pisos,
cerealistas, productores de semillas,
fabricantes de azúcar, almacenistas y
productores de abonos, materiales de
construcción, leña, carbón,
legumbres, etc.
Zonas: España y Portugal
Sr. Nuñez
Tel.: 954 186024 - 676 467600**

IMPEX Mallorca S.L.,

Distribuidor Oficial de
relojes "BARBIE" precisa:
Delegados de Ventas
para cada Comunidad
Autónoma de España.

Telefono: 669 48 18 29

Empresa Española representado en
exclusiva al fabricante de envoltentes
ZPAS precisa:

AGENTES COMERCIALES

Introducidos en los sectores de
material ELÉCTRICO y
ELECTRÓNICO
Se ofrecen importantes comisiones.

Interesados por favor contacten:
Tel.: 649 916 974 - 953 700 084
e-mail: multi-esoltel@terra.es

nian stylo
empresa especializada en
alta bisutería y relojes,
busca
agentes comerciales
para todo el territorio
nacional.
Para cualquier información:
91- 345 28 32/ 79 33

**SE PRECISA
AGENTE COMERCIAL
PARA DIVERSAS ZONAS DE
ESPAÑA, INTRODUCIDO EN EL
SECTOR DE LA
LIMPIEZA INDUSTRIAL.**

**INTERESADOS LLAMEN AL
963773293
A/A PALMIRA MARCO**

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

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

**Se busca
representante**
para diversas zonas de
España en el Sector de
la motocicleta.

www.esac.es

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

Empresa de nueva implantación, dedicada a la
comercialización y distribución de herramientas
manuales, perteneciente a grupo europeo,
quiere contactar con

AGENTES COMERCIALES

Preferiblemente introducidos en el sector o
afines, para la implantación y desarrollo de su
red de ventas en todo el territorio nacional.
**Se ofrece: contrato de agente y comisiones a
convenir.**

Interesados mandar CV
fax: 91 809 4933 e-mail:
comherradis@futurnet.es

Géneros de punto p/ Señora.
Segmento medio-alto
AGENTES COMERCIALES
Para las zonas de Galicia, Asturias,
Castilla Leon, Castilla la Mancha, Madrid.
Próxima SIMM, presentando muestrario
otoño-invierno.
Praça Luis de Camões, 104 - 4480 Vila do Conde
Portugal
Tel. 00351918206206
Fax. 00351252641695
www.borsini.com **BORSINI**

**ARTEGRAF
Industrias Gráficas S.A.**
Necesita agentes para contratación
de productos gráficos
(libros, folletos, carteles, etc.) con
conocimientos del sector.

Enviar curriculum
c/ Sebastián Gómez, 5
28006 Madrid
Tfno.: 91.475.42.12
Fax: 91.476.85.47

Empresa líder en el Sector de la automatización de
puertas de garaje y cancela precisa
AGENTES COMERCIALES
introducidos en la distribución del material eléctrico
para:

**PROMOCION DE CATALOGO DE PRODUCTO
EN EL CANAL. VENTA EN ALMACENES.
GESTION DEL CANAL POR PROVINCIAS.**

Ofrecemos:

- Formación.
- Contactos a gestionar.
- Amplia gama de productos.
- Cartera de clientes.

**Interesados enviar C.V. Por fax al número 91.882.44.50
o tomar contacto en el teléfono 918.824.448
Srta. Almudena Bayo**

Pfannenber
ELECTRO-TECHNOLOGY FOR INDUSTRY
www.pfannenber.com
Pfannenber GmbH una empresa que trabaja en el sector de la electrotecnia
y que representa mundialmente sus soluciones innovativas.
Sin demora buscamos para la venta de nuestros productos* en el sector
de construcción de maquinaria y automatización un
Agente Comercial para España
Nuestros productos
● componentes y soluciones de sistema para la refrigeración
de armarios de control
● avisadores acusticos y visuales (también productos Ex/ATEX)
Inglés como idioma de correspondencia es indispensable. Envíe por favor su
solicitud detallada a:
Pfannenber GmbH
Werner-Witt-Straße 1 · D-21035 Hamburg
Sandra Campos +49 (0)40/73412-215 · sandra.campos@pfannenber.com
Dirk Dwars +49 (0)40/73412-172 · dirk.dwars@pfannenber.com
* 50 % de nuestros productos tienen menos de 5 años.

Empresa líder en su
sector busca
**Agentes
Comerciales**
en todas las
Comunidades
con Cartera de Clientes
e introducido en el
Sector del Automóvil:
Tuning , Auto-radios,
Cristalería del Automóvil,
Talleres.

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



GIGANPLAST SPA

Fabricante italiano de recipientes plásticos para el hogar, la industria, contenedores para catering, depósitos y cajas para servicios de alimentos...

Busca Agente Comercial

introducido en mayoristas e importadores

Att. Mónica Gigante

Tel. 0039-039-6274709

mogi@giganplast.it

Importadora española de productos argentinos de piel con stock en España
BUSCA

Agente Comercial Representante Mayorista

Con cartera de tiendas de ropa informal, hípica y caza.

Sr. Fernando Novo
Macarena, 27 28016 Madrid
Tel. 913451824

FNOVO@TEBASCOIDURAS.COM

Representantes en España

para fabricante de bioactivo para eliminar olores de H2S y Ammonia.
Necesario hablar inglés y tener contactos con compañías de papel, pieles y granjas.

Interesados mandar curriculum a Mr. Wendt
e-mail: mpwendt@arcor.de

Fabricante de mamparas de baño, solicita

AGENTES LIBRES

Artículos saneamiento

A) Introducidos en comercios de baños, para:
Asturias - Cantabria - Navarra - Barcelona
Burgos - La Mancha - Andalucía

B) Introducidos en hoteles, residencias, hospitales..., para:
Todas las provincias
Interesados contactar en el 91 613 85 35

LAHERA PRODUCTIONS

sociedad francesa especializada en fabricación de productos específicos en soluciones para tejados:

- productos de estanqueidad
- ventanas
- chimeneas y conductos de humo

Busca, para desarrollar sus ventas en la Península Ibérica, un agente con experiencia técnica y comercial para prescripción a arquitectos, constructores, fabricantes de tejas, y comercializar nuestros productos a través de la red de almacenistas en materiales de construcción.

Agradecemos a los interesados contacten con
Sr. Charfolé Raymond
tel. 05 63 61 66 38 fax: 05 63 61 21 45
e-mail: LAHERAPRODUCTIONS@wanadoo.fr
URGENTE!!!

Empresa fabricante de tejidos para decoración precisa representantes

multicartera a comisión
Especializados en el sector textil - hogar para:
Guipúzcoa - Zamora - La Rioja - Murcia - Castilla La Mancha y Extremadura

Interesados enviar CV al fax
93.770.28.52

EMPRESA DE SERVICIOS FINANCIEROS PRECISA
3 COMERCIALES
EXPERTOS EN PUERTA FRIA C/movilidad
ALTÍSIMAS COMISIONES PREMIOS E INCENTIVOS

ESCRIBIR ADJUNTANDO C.V. Y FOTO A:
JUAN HURTADO DE MONDOZA,
9-1-111; 28036 MADRID
REF. DTO. FINANZAS

EMPRESA MAYORISTA DE BISUTERIA DE PLATA

NECESITA

AGENTES COMERCIALES

PARA DIVERSAS ZONAS.

INTERESADOS ENVIAR CV

AL FAX: 913614485

SRTA. CRISTINA

Empresa de regalos publicitarios con cobertura nacional

BUSCA

Agentes Comerciales Jubilados ambos sexos
Cualquier persona con aptitudes para la venta

OFRECEMOS

El mejor catálogo del mercado
El mejor servicio
Precios competitivos
Condiciones económicas inmejorables dentro del sector
(estudiamos cualquier propuesta)
Interesados enviar CV con foto reciente a apartado 185 06400 Don Benito (Badajoz)



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

IMPORTANTE FABRICANTE ESPAÑOL DE MAQUINARIA PRECISA

AGENTES COMERCIALES

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE HOSTELERÍA PARA LA VENTA EN BARES Y ESTABLECIMIENTOS DE FAST FOOD DE MAQUINARIA PROFESIONAL PARA LA RESTAURACIÓN. DELIMITACIÓN DE ZONAS EXCLUSIVAS Y EXCELENTES CONDICIONES

Para mayor información le atenderemos llamando al:

TEL. 91 300 53 22

EMPRESA DE REGALO PUBLICITARIO

busca agentes en toda España. Más de 1000 artículos promocionales en stock (mecheros, gorras, linternas...). Atractivas comisiones. Se puede alternar con cualquier otra actividad comercial.
Tel. 93.454.40.00.
Srta. Susana.

Empresa alemana precisa agente comercial

para toda España para distribución de géneros confección de gama alta.

Tel.00496974348120
Fax 00496974348155
Cámara de Comercio española en Alemania



FABRICANTE DE ARTÍCULOS PARA JARDINERÍA

AGENTES COMERCIALES

PRECISA PARA SU ORGANIZACIÓN EN ESPAÑA

c/Pedrell, 31 Tel. 647.915.950
08225 TERRASSA Fax. 93 788.03.51
Barcelona decora@lilimil.es

¿VISITA CARPINTERÍAS?

Fábrica de Puertas de Cocina en madera maciza de Arce, Fresno, Haya, Roble, Castaño y Cerezo, con fuerte implantación en el resto de España busca

Agentes Comerciales Libres

en las siguientes zonas: Santander, Bilbao, San Sebastián, Burgos, Vitoria, Navarra, La Rioja, Soria, Huesca, Zaragoza, Teruel, Gerona, Barcelona, Lérida, Tarragona, Cáceres, Badajoz, Ciudad Real, Islas Baleares y Canarias.

Se trata de un producto de alta rentabilidad compatible con cualquier otro del sector, y cedemos la zona en exclusiva.

Como contrapartida esperamos un profesional con años de experiencia en el sector y una cartera de representadas adecuada.

Si está interesado llámenos al 600.501.503 de Lunes a Viernes entre las 9 y las 11 horas, le atenderá la Srta. Almudena y con gusto concertaremos una entrevista.

Su anuncio en la sección

MERCADO DEL AGENTE

llega directamente a más de

50.000

LECTORES

Anúnciese AQUÍ en

La Gaceta del Agente Comercial

LE SERÁ MÁS RENTABLE
CONTACTANDO AL FAX: 91-577 00 84
gaceta@cgac.es

ADIÓS AL "PEAJE FISCAL" EN LOS TRASPASOS ENTRE FONDOS DE INVERSIÓN

A menudo, los partícipes de Fondos de Inversión nos hemos encontrado con un dilema:

"Quiero cambiar el dinero que tengo invertido en un Fondo de Inversión a otro Fondo porque entiendo que las circunstancias de mercado así lo aconsejan. Pero esto implica que tendré que declarar a Hacienda las plusvalías acumuladas".

Esto ha venido siendo algo bastante común, sobre todo en aquellos momentos en que se produce un cambio de ciclo bursátil.

Cuando, tras unos años con mercados alcistas, que han permitido acumular plusvalías a los partícipes de Fondos de Renta Variable, se percibían los primeros indicios de debilidad en las Bolsas, algunos partícipes que hubieran decidido consolidar ganancias reinvertiendo su patrimonio en Fondos más conservadores, se han visto frenados por el hecho de que al hacerlo tendrían que declarar las plusvalías obtenidas.

De la misma manera, inversores que han estado "agazapados" en Fondos de mínimo riesgo, obteniendo rentabilidades positivas (acordes con los precios del dinero imperantes en cada momento) mientras las Bolsas bajaban, ante los primeros indicios de un período de recuperación pueden querer ir traspasando su patrimonio a otros Fondos más agresivos en busca de obtener mayor rentabilidad, se encuentran con el mismo problema: "pasar por Hacienda".

¡¡¡Pero esto se acabó!!!

A partir del 1-1-2003, la nueva fiscalidad aplicable a los Fondos de Inversión contempla, entre otras modificaciones, la **posibilidad de traspasar el patrimonio de un Fondo a otro, sin tener que declarar la plusvalía acumulada.**

Esto, sin duda, **supone un aliciente más para el mercado de Fondos de Inversión**, que con esta nueva posibilidad alcanza un nivel de flexibilidad difícilmente alcanzable por otros productos financieros.

Pero entrando algo más en detalle sobre estos traspasos de patrimonio, debemos matizar algunos aspectos:

- La posibilidad de realizar un traspaso de Fondos sin coste fiscal se limita a personas físicas. Este aspecto no es aplicable a las personas jurídicas.
- Para que se considere "Traspaso de Patrimonio entre Fondos", desde que se reembolsa el Fondo de origen, hasta que se suscribe el Fondo de destino, no puede transcurrir un plazo superior a dos días.
- Se puede efectuar un Traspaso de Fondos entre Gestoras diferentes, pero el partícipe siempre tiene que

cursar la solicitud de traspaso en la Gestora del Fondo de origen.

Este cambio en la fiscalidad de los Fondos, unido a que **la tributación por las plusvalías pasará desde el primero de enero a ser el 15%, desde el actual 18%**, aporta un atractivo añadido este tipo de productos.

Nos surge entonces una pregunta, **¿Cómo debo actuar cuando llegue enero?**.

En realidad no tendría porque hacer nada. Simplemente dispongo de una posibilidad más para cuando llegue el momento en que considere oportuno redistribuir mis inversiones.

Además, este tipo de decisiones no es algo que deba hacerse a la ligera, pues es necesario tener en cuenta una serie de variables a la hora de optar por un tipo de inversión en lugar de otro.

Algunos elementos importantes a sopesar podrían ser:

- **La solidez de la Gestora y el Grupo Financiero al que pertenece.**

No debemos dejarnos

deslumbrar por un producto o una campaña llamativa que alguien nos pueda ofrecer, si no está respaldado por un Grupo que nos ofrezca confianza.

- **Nuestro propio perfil de riesgo.**

Es importante inclinarse por un tipo de cartera adaptada a uno mismo, que mantenga una cierta estabilidad, donde, si bien el porcentaje de Renta Variable lo modificaremos en función de la evolución de los mercados, acotaremos estas modificaciones dentro de ciertos límites, que nos aporten algo muy valioso en sí mismo; "la tranquilidad".

FONDO GARANTIZADO



todos buscamos protección

EUROVALOR RENTA AÑO 4 F.I.M.

le asegura del 20.02.03 al 02.08.04 el:

100%

DEL VALOR DE LA INVERSIÓN AL DÍA 19.02.03

+

3,60%

DE RENTABILIDAD (2,47% TAE)

SOLICITE MÁS INFORMACIÓN EN CUALQUIERA DE LAS SUCURSALES DEL GRUPO BANCO POPULAR O EN EL TELÉFONO 902 10 17 10

EUROVALOR RENTA AÑO 4 F.I.M. figura inscrito en el registro de la CNMV con el número 2.644 y con la fecha 20/12/02. Entidad Gestora: SOGEVAL, S.A., S.G.I.I.C. inscrita en el registro de la CNMV con el número 4. Entidad Depositaria: BANCO POPULAR ESPAÑOL, S.A. inscrita en el registro de la CNMV con el número 21. Existe un folleto informativo a disposición del público en la Gestora, en la CNMV y en la red de oficinas del Grupo Banco Popular.



No es conveniente andar "dando bandazos" de un producto a otro radicalmente opuesto, ante los primeros síntomas de cambio de tendencia en las Bolsas.

- **La variedad de productos que pueda ofrecernos nuestra propia Gestora.**

Ya que para muchos inversores es fundamental tener a su disposición la posibilidad de elegir entre Fondos que inviertan en diferentes Mercados, con diferentes niveles de riesgo.

- **Los servicios añadidos y el asesoramiento que nos pueda proporcionar.**

Que nuestro Banco pueda

ofrecernos una "cesta de Fondos" adaptada a nuestras necesidades, ó incluso la posibilidad de gestionar en nuestro nombre nuestras inversiones, son elementos nada desdeñables que debemos valorar positivamente.

En definitiva; una decisión de este tipo no se puede tomar a la ligera, Hemos de ser cada uno de nosotros quienes, después de sopesar todas las variables, tomemos nuestra propia decisión. Y, para ello, siempre es conveniente ser asesorado por profesionales, que nos aportarán una correcta información de las diferentes alternativas, adecuándose a nuestras expectativas y preferencias, y así nos ayudarán a tomar la decisión más adecuada.

UN AÑO CON EL EURO

El Banco de España afirma que los españoles no sólo somos los más optimistas de Europa respecto a la introducción del euro como moneda única, sino los mejores de la zona euro en reconocer los billetes de nueva circulación.

El 59% de los europeos en general, y el 68% de la población española en particular, consideran que la llegada y puesta en marcha hace casi un año del euro será beneficiosa para la economía.

Además, la mayoría considera que, además de ayudar a la economía, la moneda única presenta una ventaja añadida a la hora de viajar.

También los españoles somos los que encontramos más fácil su manejo y distinción, frente al resto de la unión europea. Pero sólo el 20% de los españoles consigue efectuar siempre las cuentas en euros ya que es inevitable que el parte de la población continúe realizando el cambio de euros a pesetas.

Una de las ayudas principales que los ciudadanos han recibido como medio para adaptarse al euro ha sido la puesta en marcha de la doble indicación de precios, tanto durante 2001 como en la actualidad. Gracias a esa comparación a simple vista, hemos conseguido acostumbrarnos fácilmente a la llegada de la única moneda. Y esperamos que rápidamente podamos pensar en euros.

Una de los principales retos a los que nos tuvimos que enfrentar todos los habitantes de la zona euro, fue reconocer los billetes y monedas de nueva circulación.

Por medio de la publicidad, los ciudadanos de la eurozona conocimos las nuevas medidas de seguridad que el Banco Central Europeo (BCE) había desarrollado para impedir las falsificaciones. Por medio del eslogan "toque, mire y gire", descubrimos la manera de

comprobar los billetes: sus elementos de relieve, las marcas de agua y el hilo de seguridad. Además de los hologramas brillantes y la tinta de color variable.

Aún así, las falsificaciones han sido inevitables, aunque en mucha menor cantidad que en comparación con las monedas antiguas nacionales. La mayor parte de las falsificaciones detectadas se presentaban principalmente en los billetes de 50 euros, pues son una relativa cantidad de dinero pero no llama tanto la atención como los de 100, 200 ó 500 euros. También los de 20, con un 15% del total registrados. Pero, esas falsificaciones se reducirán ante el conocimiento cada vez mayor que la población de la zona euro posee sobre los billetes.

Entre enero y octubre, los billetes de mayor circulación fueron los de 50 y los de 20 euros, pero en el caso de los segundos su número ha disminuido respecto a enero de 2002. Esta disminución se debe principalmente a que con la entrada en vigor de la moneda única, el sector del comercio demandó la distribución de grandes cantidades de billetes pequeños, esencialmente de 20, 10 y 5 euros, ante el temor a una posible escasez de cambio. Según la situación se fue normalizando, el Banco de España retiró los billetes de cantidades menores no necesarios.

Respecto a las pesetas, a principios de diciembre de 2002, el importe de pesetas que quedaba por canjear era de 2.165 millones de euros, el 4% del saldo total en circulación a 31 de diciembre de 2001. El Banco de España continuará canjando la antigua moneda ilimitadamente, siempre y cuando los billetes hayan sido emitidos a partir de 1939.

DEVOLUCIÓN RÁPIDA DEL IRPF

El 1 de marzo comienza el plazo de solicitud de devolución rápida del IRPF.

Los contribuyentes con rentas anuales inferiores a 21.035,42 euros brutos podrán solicitar desde el 1 de marzo al 15 de abril la devolución rápida del IRPF de 2002.

Para los contribuyentes obligados a presentar declaración, el plazo será del 2 de mayo al 30 de junio, tanto para positivas como para negativas. En el caso de las positivas en las que se fraccione el pago, el ingreso del segundo plazo se podrá realizar hasta el 5 de noviembre.

La Agencia Tributaria ha mantenido los límites cuantitativos de rentas excluyentes de la obligación de declarar similares a los del pasado ejercicio, ya que la reforma del IRPF que entró en vigor el pasado 1 de enero no resulta aplicable al impuesto que se devengue por el periodo impositivo correspondiente al año 2002.

La única novedad en la campaña de devolución rápida de este año se refiere a que no será necesario adherir las etiquetas identificativas en los modelos que se generen informáticamente mediante la utilización de un módulo de impresión desarrollado por la Agencia Tributaria.



Polinur, S.A.
FILMS PLÁSTICOS

EMPRESA ENTRE LAS PRIMERAS DE SU SECTOR Y EN PLENA EXPANSIÓN
BUSCAMOS AGENTE COMERCIAL - Sector embalajes

REQUERIMOS:

- * Conocimientos del Sector de Embalaje
- * Probada experiencia como Agente Comercial
- * Seriedad y Dedicación

OFRECEMOS:

- * Contrato de Agencia para la zona designada
- * Incorporación a Empresa de probada seriedad y solvencia
- * Fabricación de amplia variedad de films de polietileno para embalaje
- * Buena relación calidad-precio, muy competitivo
- * Productos con gran volumen de ventas

Interesados: Contactar en Murcia con Sra. Fernández en el teléfono 968 611 617 o enviar un fax al número 968 613 910 con sus datos personales. Máxima discreción.

GAMA DE NUESTROS FABRICADOS

ESTIRABLE:

- Máquina
- Manual
- Jumbo

Amplia variedad de preestiros



RETRACTIL Y LÁMINA:

- Lámina y retráctil
 - Tubo, Semitubo
 - Fundas precortadas
- Anónimo e impreso



ESTIRABLE ALIMENTARIO:

- Envasado de Vegetales
- Envoltura de bandejas



AGRÍCOLA:

- Cultivo: Túnel y acolchado
- Envasado Retráctil



Actos Colegiales

COLEGIO DE ALBACETE.- El 14 de diciembre se celebró la Cena de Hermandad en el Hotel Los Llanos, contando con una masiva participación de colegiados.

En diciembre se celebrará la tradicional Fiesta Patronal y el **III Concurso Fotográfico.**

COLEGIO DE ALCOY: El día 18 de diciembre, durante la cena de celebración de la fiesta de la Patrona, fue nombrado Colegiado de Honor en fundador de la empresa Manterol, Enrique Terol, en reconocimiento de una trayectoria industrial que inició su andadura en 1948, y que 50 años después es una de las firmas más destacadas en su sector. Asimismo, en el transcurso de la celebración, se entregó el título honorífico a los dos primeros Agentes Comerciales de Onteniente, José Francés Vidal y Daniel Terol Pla, que se inscribieron en el Colegio de Alcoy hace 75 años.



COLEGIO DE BURGOS.

El 31 de enero se celebrará una cata de vino en el Café Azorín, propiedad del Colegio, para todos los Agentes Comerciales. Estará organizada por gentileza de un colegiado, e irá acompañada de un pincho a precio simbólico. Se pretende organizar un acto de este tipo con frecuencia mensual, denominándose dicho acto: **Punto de Encuentro**

COLEGIO DE CÁCERES.- Los días 14 y 18 de diciembre, con motivo de la festividad de nuestra Patrona la Virgen de la Esperanza se hizo entrega, en un emotivo acto, de una placa al Colegiado Don Francisco Galavis Gordillo, por sus 55 años de antigüedad.

Asimismo, se hizo entrega de un Diploma, al muy querido Vicepresidente, Manuel Lancho Gómez por sus veinticinco años de antigüedad.

Como en ocasiones anteriores y colofón a dichos actos se celebró una cena, durante la cual se sortearon números obsequios.



El Presidente de nuestro Colegio y Señora, en compañía del Homenajeado D. Francisco Galavis

COLEGIO DE CÁDIZ.- El pasado día 21 de diciembre se conmemoró la Festividad de nuestra Patrona, la Virgen de la Esperanza.

Durante la celebración de la solemne función religiosa en el Convento de Santo Domingo, se procedió a la entrega al Hermano Mayor de la Cofradía de nuestra Titular de una placa conmemorativa del 50 Aniversario del Patronazgo de la Virgen de la Esperanza sobre los Agentes Comerciales de Cádiz.

Una vez finalizado este acto, todos los asistentes se reunieron en la tradicional Cena de Hermandad, que se celebró en las instalaciones de La Ponderosa, en San Fernando, acompañados por el Vocal del Consejo General y Presidente del Colegio hermano de Málaga, Antonio Arroyo Escribano, así como los compañeros Presidentes de los Colegios de Jerez de la Frontera, José María Gavalá Peñalver y del Colegio de Huelva, Manuel Ortiz Morales.

En el transcurso de la cena se procedió a la imposición de la Medalla de Oro al Mérito Colegial al anterior Presidente del Colegio, Carmelo González de la Torre Guirao, otorgada por nuestro Consejo General. Así mismo el Consejo Andaluz de Colegios de Agentes Comerciales distinguió a nuestro querido compañero con la medalla al Mérito de los Colegios Andaluces. En el mismo acto le fue entregada una placa conmemorativa del nombramiento como Presidente Honorario del Colegio. Los representantes de los Colegios de Málaga, Jerez y Huelva entregaron al homenajeado diversos regalos en recuerdo de este acto.

Finalizó este acto con la entrega de la insignia colegial a los compañeros que cumplían sus Bodas de Plata con la Profesión y que este año fueron Adolfo Victoriano García y Juan José Pidre Alonso.

Finalizada la imposición de insignias se procedió a la presentación de la nueva Revista Colegial, y la Página Web de la Corporación, en funcionamiento desde el pasado mes de Noviembre.

Todo el acto estuvo recogido por ONDA LUZ TV en un gran esfuerzo informativo, a quien desde estas líneas expresamos nuestro agradecimiento.

Finalizaron los actos con un simpático sorteo de regalos donados por distintas empresas y compañeros, a quien igualmente agradecemos su colaboración.



D. Carmelo Gonzalez de la Torre. escucha emocionado las palabras del vocal del Consejo General



Imposición de insignias por 25 años de colegiación

Actos Colegiales



El presidente de Cádiz dirige unas palabras a los asistentes

COLEGIO DE CASTELLÓN.-

Como resultado de la celebración del VI Concurso-Exposición de Cerámica, reseñamos las obras y autores premiados:

Premio Cerámica Actual.

Lema: TOTEM ARA PIEDRA SOBRE PIEDRA

Autora: Isabel del Portillo Sánchez

Premio Cerámica tradicional

Lema: SOBRE EL PUENTE

Autora: Carmen Pitarch Roig

Accesit otorgado por el Consejo Valenciano de Colegios de Agentes Comerciales

Lema: RINCON DEL MAR

Autora: Fuensanta Salas-Pombo Bruquetas



COLEGIO DE GIRONA.-

El 28 de octubre, en el marco de la Feria de Muestras de Girona, se celebró la Fiesta de San Narciso con la presencia de los Presidentes de los Colegios Catalanes y del Presidente del Colegio de Zaragoza.

También, el 15 de diciembre, se celebró la fiesta de la Patrona, en el transcurso de la cual se nombró Presidente de Honor del Colegio al Secretario del Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España, José Alejandro Blanco de Lara.



COLEGIO DE LINARES.-

Los próximos 26 al 29 de marzo, el Colegio ha sido invitado a viajar a Logroño para asistir al VII Salón Internacional de los Productos Alimentarios y Bebidas con Indicación de Calidad SALICAL 2003 - TECNOSALICAL 2003, que se celebrará bajo la Presidencia de Honor de S.A.,.R. el Príncipe de Asturias, u la Cámara de Comercio e Industria.

COLEGIO DE LUGO.-

A partir del 18 de enero, el Colegio organiza CURSOS DE INFORMÁTICA.

COLEGIO DE MÁLAGA.-

Coincidiendo con el 50 aniversario del Patronazgo de la Virgen, el Colegio celebró los actos de conmemoración de la festividad de la Patrona, la Stma. Virgen de La Esperanza.

COLEGIO DE OVIEDO.-

Durante los tres primeros meses de 2003, se organizarán diferentes cursos: Informática, etc. Asimismo, el Colegio asistirá a diversas reuniones con el Ayuntamiento y otros organismos oficiales.

COLEGIO DE SALAMANCA.-

De enero a marzo de 2003 el colegio organizará diferentes cursos:

- Curso de iniciación a la venta
- Curso de oratoria
- Seminario "El Agente Comercial y las nuevas tecnologías"
- Seminario "Comercio Exterior"

Nuevos portales para los Colegios a través de Tradeworldline.com

Tradeworldline.com se convierte en la "puerta" de acceso de los colegios a los servicios colegiales en Internet.

Como ya expusimos en Gacetas anteriores, el Servicio Informático del Consejo General está trabajando desde hace unos meses en unos nuevos "sub-portales" para los colegios dentro de nuestro portal Tradeworldline.com.

Se trata de un nuevo servicio a los colegios para que estos, a su vez, también puedan prestar mejores servicios a los colegiados.

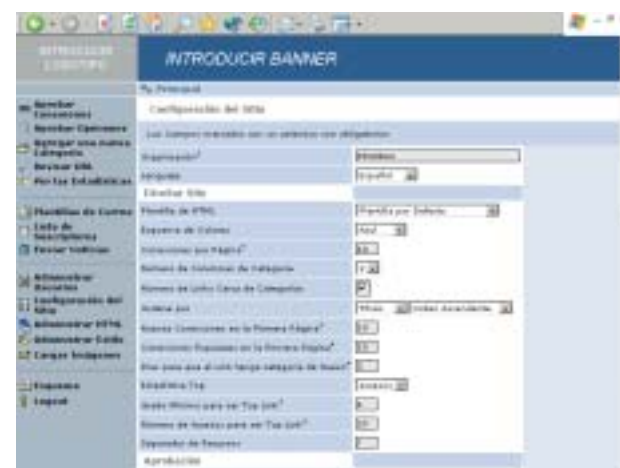
Aunque está previsto que para cuando salga La Gaceta nº 32 en el mes de abril de este año, este servicio ya lo podremos presentar como una realidad en funcionamiento, en este número os queremos adelantar algunas cuestiones sobre sus características para que podáis ir pensando en como le vais a dar aplicación práctica.

Así pues, cada colegio tendrá un sub-dominio dentro del dominio principal:

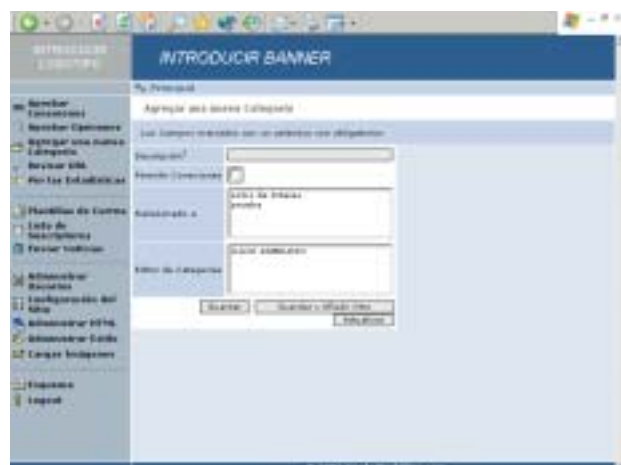
www.nombre-del-colegio.tradeworldline.com

Se trata de un programa que permite, dentro de un formato predefinido, que cada colegio diseñe la página de entrada a su portal, así como las páginas de las diferentes "categorías" de servicios que quiere prestar a sus colegiados, gestionando de manera autónoma e independiente sus contenidos, así como el acceso a los servicios que quiera que sean restringidos para los colegiados (bases de datos, bolsa de trabajo...)

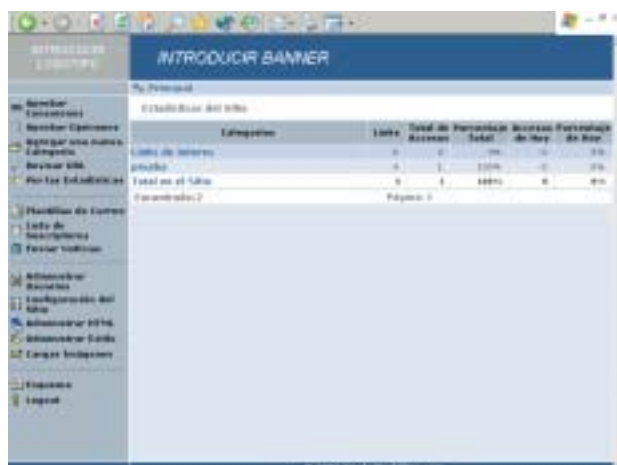
Avanzamos a continuación unas imágenes representativas de las posibilidades de este nuevo servicio.



En esta página el Colegio pueda diseñar y dar forma a su portal



El Colegio puede crear "carpetas" con contenidos, por ej.: documentos en word, en pdf, en html...



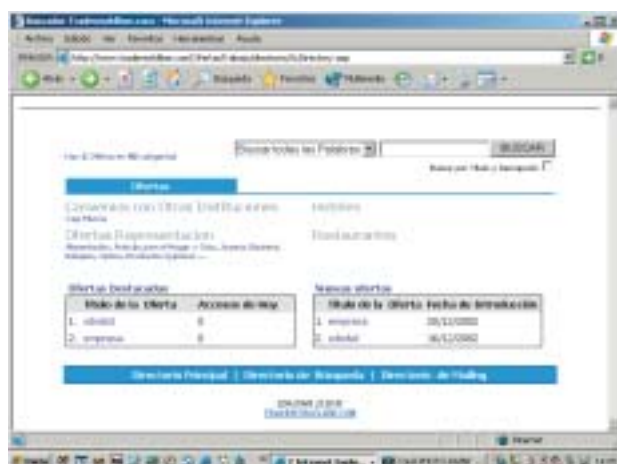
El Colegio puede obtener estadísticas de acceso a los recursos del portal, y de esa manera conocer las prioridades y necesidades de los usuarios



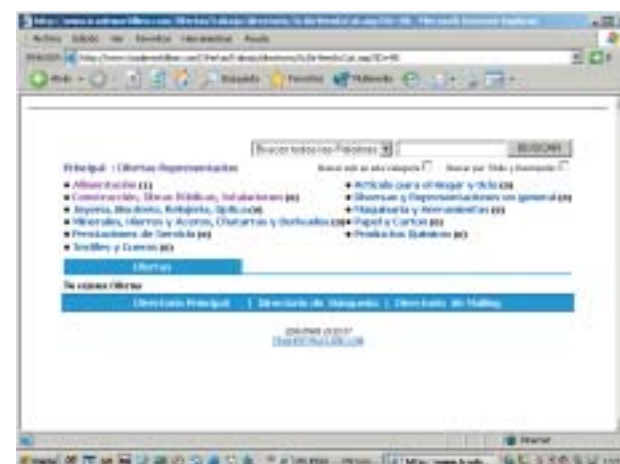
Los usuarios pueden inscribirse en listas de correo para que el Colegio les envíe, por ej.: noticias colegiales, novedades legales...



En la sección de acceso restringido, el Colegio puede introducir servicios a los que solo se pueda acceder mediante autorización



El Colegio puede informar "solo para colegiados" de asuntos como: convenios con empresas y organismos...



... ofertas de representación...

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

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

REGO V.5

Gestión Comercial

234,39 € + IVA
39.000 ptas. + IVA



demo

902 180 796 www.softreggo.com