

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 37 - Julio 2004

AÑO IX - Tirada: 50.000 ejemplares

## SUMARIO

### ARTÍCULOS

- 4 y 5. Nueva Ley General Tributaria, Ley 58/2003 de 17 de Diciembre.
- 6. DNI Electrónico.
- 6. Tarjeta Sanitaria Europea.
- 7. Definición de Microempresas, Pequeñas Empresas y Medianas Empresas a partir del 1-1-2005.
- 8. La Gestión del Tiempo.
- 15. Nuevo Reglamento de Recaudación de la Seguridad Social.

### SERVICIOS

- 10 y 11. Mercado del Agente.
- 12. Servicio Fiscal: Las Nuevas Obligaciones de Facturación.  
Servicio Jurídico: La Ley de Arbitraje.  
Circulares.
- 14. Actos Colegiales

## ELECCIONES 2004



Durante este mes de julio se ha abierto el proceso electoral en nuestros colegios para la elecciones de cargos vacantes.

Es responsabilidad de todos la buena marcha del procedimiento electoral, no se trata de premiar ni castigar con nuestro voto a los que actualmente ocupan cargos en las Juntas de Gobierno de los Colegios. Sino de participar activamente en la toma de decisiones y en la administración del Colegio. (continúa en la página 2)

## Línea ICO destinada a la Financiación de las inversiones realizadas por las PYMES de España

Esta Línea pone a disposición de las PYMES 3.000 millones de euros.  
En el artículo destacamos quiénes son los beneficiarios, las inversiones financiadas, el importe máximo de la inversión, los tipos de interés aplicables, comisiones, tramitaciones, ... y en general todos los requisitos necesarios para obtener estas importantes ayudas.  
(Página 6)

VISÍTANOS EN:  
[www.cgac-cedac.org](http://www.cgac-cedac.org)



# ELECCIONES 2004

Por acuerdo del Consejo General adoptado el pasado día 4 de junio, la fecha de las elecciones será la del viernes 1 de Octubre de 2004, procurando que coincida en todos los Colegios de España. No se celebrarán elecciones en los Colegios pertenecientes al Consell de Col.legis de Cataluña, al Consejo Valenciano de Colegios Profesionales de Agentes Comerciales, al Colegio de Madrid y a los Colegios de Agentes Comerciales del País Vasco, por disponer de una regulación propia.

La renovación alcanzará a todos aquellos cargos o miembros de la Junta de Gobierno que vacaron hace cuatro años, aunque con posterioridad hayan sido cubiertos, por entenderse en tal caso que esa elección o designación tuvo lugar exclusivamente para el período de tiempo que faltaba hasta la fecha normal de renovación.

La convocatoria, salvo que los Estatutos particulares de cada Colegio establezcan unas normas específicas distintas, se regirá por las siguientes :

1. Simultáneamente a la publicación de la convocatoria, según dispone el Reglamento de Régimen Interior de cada Colegio, el Secretario del mismo ordenará la publicación de las listas de colegiados con derecho a voto. Para tener derecho a voto, se requerirá ser colegiado inscrito con un mes de antelación en aquél en que se publique la convocatoria y estar además al corriente de todas las obligaciones colegiales en cuanto a pago de cuotas, sin sujeción además a expediente disciplinario alguno. Tampoco podrán tener derecho a voto aquellos colegiados que se encuentren en situación de baja temporal.

2. Los aspirantes a cargos en las Juntas de Gobierno deberán acreditar que se encuentran en el ejercicio activo de la agencia comercial, salvo aquellos que aspiraren a ocupar alguno de los puestos reservados a no ejercientes, siempre y cuando el Reglamento o Estatuto particular del Colegio reserve para éstos algún lugar en la Junta de Gobierno.

3. A la Junta de Gobierno, o en su caso a la Junta Electoral, órgano en el que se abstendrán aquéllos en quienes concurra causa de recusación administrativa, corresponderá determinar si las pruebas practicadas acreditan suficientemente el ejercicio de la profesión.

4. El plazo para presentar candidaturas finalizará, siete días antes del día fijado para el comienzo del proceso de proclamación de candidatos. El Secretario de la Junta formará expediente con todas las candidaturas presentadas, y durante este período será público para cualquier elector que solicite su examen o instrucción.

5. El proceso de proclamación de candidatos se iniciará con el sorteo para designar los componentes de la Mesa Electoral, y sus sustitutos, y continuará con la lectura de todas las candidaturas presentadas, y se dará cuenta detallada de los escritos que hasta ese momento se hayan presentado proponiendo nuevas pruebas, o completando éstas.

6. El Acta de proclamación de candidatos será única para todas las sesiones, reflejará sucintamente las pruebas aportadas, y en ella se hará constar la forma en que cada uno ha acreditado el ejercicio activo de la agencia comercial, tanto de los que sean proclamados, como de quienes no lo fueren, acompañando copia autenticada por el Secretario de cuantos documentos hayan sido aportados.

7. La campaña electoral no podrá dar comienzo hasta que se haya efectuado tal proclamación, finalizando a las veinticuatro horas del día anterior a la fecha de la elección. Los gastos de propaganda serán a cargo de cada candidato.

8. El mismo día que se celebre la elección y ajustándose a los mismos plazos para la proclamación de candidatos, deberán elegirse los Compromisarios que hayan de tomar parte en las elecciones para ocupar los cargos del Consejo General que también han de renovarse durante el presente año 2004.

9. La elección se efectuará en forma directa y secreta, por papeleta en la que conste claramente el nombre del candidato elegido por cada elector, sin que pueda hacerse constar en ella mayor número que el de los cargos a cubrir, ni tampoco figurar nombre alguno de persona que no reúna la condición de candidato.

10. Concluido el acto de la elección, y después de verificado el escrutinio, podrán formularse por escrito cualquier queja o reclamación relativa a la forma, omisión o irregularidades que a su juicio se hayan producido en el acto de la elección y que, en su caso, se unirán al acta.

11. Extendida el Acta con la firma del Presidente, Adjuntos e Interventores que lo deseen y unidas a la misma las reclamaciones por escrito que hayan podido presentarse, el Presidente de la Mesa declarará electos a los candidatos que hayan obtenido mayor número de votos, destruyendo todas las papeletas emitidas.

En caso de renuncia de alguno de los candidatos electos antes de la toma de posesión, será sustituido por el aspirante a ese cargo que haya obtenido el mayor número de votos entre los no elegidos.

I. En el plazo de cinco días desde la celebración de las elecciones, deberá comunicarse la constitución de la Junta de Gobierno y la identidad de los Compromisarios al Consejo General y, en su caso, al Consejo Autonómico para su traslado a la Administración Pública correspondiente.

II. Una vez confeccionada la lista de Compromisarios serán convocadas las elecciones para la renovación de cargos del Consejo General.



## 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 Saís (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

Inquietos, hábiles, viajeros, curiosos y con ganas de aprender. Estas son algunas de las cualidades que siempre se les han atribuido a los agentes comerciales colegiados. No van desencaminados quienes nos han calificado en estos términos, pero en los últimos tiempos se les han añadido otros adjetivos. Ahora estamos cada vez más preparados para hacer frente a las necesidades de los nuevos mercados, más competitivos y, por ese motivo, juega un papel destacado el respaldo institucional.

En este sentido, me complace poder afirmar, sin ningún tapujo, que el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España es hoy, más que nunca, una puerta abierta a todos los colegiados. El Consejo juega en la actualidad su principal función, la de escuchar las demandas de los agentes comerciales colegiados, para solucionar las cuestiones que a todos nos inquietan para poder tener un futuro prometedor por delante.

Los veteranos de la profesión son el mejor espejo en el que nos podemos mirar. Ellos saben mejor que nadie que los obstáculos se salvan con más facilidad si tenemos un colchón en el que caer si tropezamos. Esa es, precisamente, la función del Consejo. Nuestros problemas, pero también nuestros logros y éxitos, podemos y debemos

## Una Puerta Abierta a Todos

compartirlos con el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, que está para apoyar a los colegiados en las cuestiones que preocupan a toda la profesión en su conjunto.

Pero, los agentes comerciales colegiados tenemos

muchas más cosas en común. El espíritu de sacrificio, siempre luchando contra las adversidades. Estrictos viajes, complicados negocios, dura competencia... Además, en tiempos difíciles somos los primeros que sabemos abrocharnos el cinturón. La capacidad de diálogo y la psicología con la que los agentes comerciales colegiados realizamos los tratos nos han convertido en el mejor puente que une las dos orillas de las ventas, a menudo tan difíciles de enlazar. Esas cualidades las comparte, por lo tanto, el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, como fiel reflejo de los miles de colegiados a los que con orgullo representa y por los que trabaja más duro cada día.

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

# LA FUNDACIÓN INFORMA...

## Formación: La importancia de hablar inglés

El dominio de un segundo idioma diferente al nativo se ha convertido en una necesidad en un mundo donde las relaciones internacionales son cada vez de mayor importancia. Es incuestionable la relevancia que adquiere el inglés -más del 40% de los europeos habla este idioma, además de su lengua materna-, que se ha convertido en el vehículo de comunicación por excelencia no sólo en el marco político, sino también en el económico, en el campo de la ciencia y la tecnología, el turismo, el comercio, etc.

Aunque el 70% de los españoles reconoce que es importante aprender idiomas, en nuestro país solo el 47% de la población habla una segunda lengua. Un porcentaje que, además, está por debajo de la media: un 53% de los europeos domina una segunda lengua.

Determinados estudios señalan que los españoles están motivados a aprender otro idioma por satisfacción personal, por la posibilidad de alcanzar mejores oportunidades profesionales y por la utilidad que tiene para vacaciones en el extranjero.

La Formación Continua se configura como una de las principales herramientas estratégicas para

mejorar la productividad y la competitividad. La debemos concebir como un proceso continuo a lo largo de toda nuestra vida laboral, pues posibilita que nuestra cualificación profesional sea en todo momento la que demanda el mercado de trabajo, mejorando de esta forma nuestra empleabilidad y nuestra realización profesional y como persona.

Es evidente que los Agentes Comerciales no somos una excepción, y que si bien cada día es más necesario el dominio de este idioma para ampliar nuestra productividad y nuestro mercado, nos enfrentamos a los mismos obstáculos que el resto de los españoles: la falta de tiempo, la falta de motivación, el costo de los cursos y el pensar que no estamos dotados para ello porque es difícil.

Es por esto, para ayudaros a superar estos obstáculos, que la Fundación gestiona desde hace más de 5 años, el CEDAC, el Centro de Educación a Distancia del Agente Comercial, un centro de enseñanza a través de Internet, [www.cgac-cedac.org](http://www.cgac-cedac.org), que ha incorporado cursos de inglés a su catálogo de cursos para facilitaros el ponerlos al día en cuatro niveles diferentes: elemental, intermedio, intermedio-básico e

intermedio-superior.

Un centro abierto a los colegiados y a vuestras familias, en el aprendizaje de esta importante lengua extranjera, a través de Internet. Para que los alumnos ahorren tiempo en desplazamientos innecesarios y tengan siempre todas las ventajas de la formación on-line: el alumno, con solo disponer de un ordenador y conexión a Internet, encuentra todo el material necesario para su aprendizaje, decide el horario que mejor se adapte a sus necesidades, y está de forma continua guiado por sus tutores y administradores del aula, complementados además por videos y audio para facilitar el estudio.

Pero la Fundación necesita de la colaboración de todos los colegios para difundir el CEDAC entre todos los colegiados. Solamente si unimos todas nuestras fuerzas como colectivo conseguiremos alcanzar nuestro objetivo: mejorar como profesionales.

La fuerza del colectivo hace fuerte al individuo.

Ignacio Manzano Martín  
Vicepresidente del Patronato de la Fundación de los Agentes Comerciales

# Nueva Ley General Tributaria Ley 58/2003, de 17 de diciembre

## ACTUACIONES Y PROCEDIMIENTO DE INSPECCIÓN

El próximo 1 de julio entrará en vigor la nueva Ley General Tributaria, Ley 58/2003, de 17 de diciembre, que sustituye a la parcheada y vieja Ley 230/1963.

El capítulo IV del Título III de la Ley es el dedicado a las actuaciones y procedimiento de inspección y abarca los artículos 141 a 159 y del que vamos a resaltar cada uno los aspectos más relevantes:

Las FUNCIONES DE LA INSPECCIÓN TRIBUTARIA se relacionan en el artículo 141 en 11 apartados. Lo más importante es que la Ley diferencia entre Procedimiento inspector y otras actuaciones inspectoras.

El Procedimiento inspector es aquel mediante éste se realizan las actuaciones de comprobación e investigación y, en su caso, regularización. Como novedad destaca la comprobación limitada, pero ésta como un procedimiento de gestión, que también puede realizar la Inspección, mientras que entre Otras Actuaciones inspectoras podemos mencionar la obtención de información, valoraciones, etc.

En cuanto a las FACULTADES DE LA INSPECCION DE LOS TRIBUTOS, lo primero que hay que resaltar es que los funcionarios públicos con funciones de inspección siguen teniendo la consideración de agentes de la autoridad.

Entre las facultades de la inspección de los tributos se encuentran las siguientes:

- Examinar la documentación relativa al interesado:

Es la más obvia, y abarca, entre la documentación que se puede examinar las bases de datos informatizadas existentes, aunque se reflejen en las mismas otras aplicaciones diferentes a la contabilidad, como pueden ser las bases de datos de personal, almacenes, facturación, etc., en coherencia con el impulso que se da en la Ley a la utilización de las nuevas tecnologías informáticas y telemáticas en las relaciones entre Administración y ciudadano.

La Ley incluye también en este apartado, el análisis de la correspondencia, pero se matiza éste en el sentido de que debe ser sólo aquella con transcendencia tributaria para no vulnerar el principio constitucional de secreto de las comunicaciones postales.

- Entrada y reconocimiento de fincas, locales y domicilio

Al igual que en el caso anterior, nos encontramos ante la dificultad de conjugar dos derechos: el del obligado tributario a la inviolabilidad de su domicilio, sea persona física o jurídica, y el de la Administración a obtener información en donde ésta se encuentre para evitar la comisión de una infracción, en este caso. Por ello, se ha dado una redacción a este artículo que en principio resuelve los problemas creados por las anteriores, pero deja para desarrollo reglamentario su concreción.

Así, y a la luz de la doctrina del Tribunal Constitucional, se introduce el concepto de "domicilio constitucionalmente protegido", y que puede ser tanto el domicilio de personas físicas como jurídicas, y al que sólo se puede

acceder con autorización del titular o mandamiento judicial.

Para acceder al resto de lugares (almacenes, naves, locales etc.) será necesaria autorización escrita de la autoridad que se determine reglamentariamente y que en la actualidad sería del Director General o Delegado de la A.E.A.T.

- Requerir la colaboración del obligado tributario en los procedimientos y demás actuaciones.

El obligado tributario debe atender a la Inspección y prestarle la debida colaboración.

Como novedad, la Inspección puede excepcional y motivadamente requerir la comparecencia personal del obligado tributario.

Pasamos a analizar ahora la DOCUMENTACION DE LAS ACTUACIONES. A este respecto hay que diferenciar las distintas clases de documentos que nos podemos encontrar en el procedimiento inspector: las comunicaciones, mediante las que la Administración notifica el inicio de procedimiento o efectúa requerimientos, las diligencias, mediante las que se hacen constar hechos o manifestaciones del obligado, los informes que emite la Administración y las actas en las que el Inspector recoge el resultado de sus actuaciones y propone la regularización que estime, si procede.

Las tres primeras clases de documentos (Comunicaciones, diligencias e informes) son documentos propios tanto de Inspección como de Gestión y de Recaudación, mientras que las Actas: documento exclusivamente de la Inspección.

Es importante señalar que las actas tienen naturaleza de documentos públicos y su hacen prueba iuris tantum de los hechos que contienen, incluidas las manifestaciones del obligado tributario en Diligencias, es decir, que los hechos que contienen las actas se presumen ciertos y sólo podrán rectificarse mediante prueba que acredite lo contrario.

La parte mas importante de este apartado dedicado a la Inspección de los tributos es el PROCEDIMIENTO DE INSPECCION, que la Ley regula entre los artículos 145 a 159 de la misma.

El procedimiento de inspección tendrá por objeto comprobar e investigar el adecuado cumplimiento de las obligaciones tributarias y si procede, regularizar la situación tributaria del obligado mediante la práctica de una o varias liquidaciones.

En el procedimiento de inspección se podrán adoptar Medidas cautelares para impedir que desaparezcan o alteren pruebas determinantes y estas medidas pueden consistir en el precinto, depósito o incautación de mercancías o documentación (libros, registros, archivos, equipos electrónicos de tratamiento de datos, etc.) con los fines señalados.

Las medidas cautelares han de estar debidamente motivadas, y serán proporcionadas y limitadas temporalmente, sin que puedan causar perjuicios de imposible o difícil reparación. Para evitar cualquier tipo de arbitrariedad, deben ser ratificadas por el Inspector-Jefe en el plazo de

15 días desde su adopción y se levantarán si desaparecen las circunstancias que las motivaron.

Entramos en el Procedimiento Inspector propiamente dicho:

El procedimiento se puede Iniciar de oficio por la Administración o bien a solicitud del obligado para que una inspección parcial tenga carácter general, en el plazo de 15 días desde notificación de inicio de actuaciones de carácter parcial, como veremos más adelante.

Recordamos que la denuncia desapareció como forma de inicio desde la Ley de Derechos y Garantías del contribuyente, aunque a raíz de una denuncia se puede iniciar una inspección de oficio; de hecho la misma página web de la Agencia Tributaria contiene un modelo para efectuar la denuncia, si bien señala sus efectos.

Si bien en la práctica, la mayor parte de actuaciones inspectoras se inician mediante comunicación notificada al obligado tributario exigiendo su personación -o de su representante- en las oficinas públicas, resulta perfectamente legal y válido que el Inspector se persone sin previa comunicación en la empresa u oficina del obligado.

Al comienzo de la Inspección tributaria, el Inspector decide si tal comprobación tributaria tiene alcance general que es aquella que afecta a la totalidad de los elementos de la obligación tributaria en el periodo objeto de comprobación o alcance parcial, que es la que no afecta a la totalidad de elementos de la obligación tributaria en el periodo objeto de comprobación. En consecuencia, una actuación por retenciones de 1T/2004 será de alcance general, y por lo tanto no se podrá pedir que se extienda a todo el ejercicio.

Se reconoce el derecho al contribuyente que sea objeto de una actuación parcial a solicitar su conversión en alcance general, debiendo tal solicitud formularse en el plazo de quince días desde la notificación de inicio de actuaciones.

En el alcance de actuaciones no se hace referencia a procedimiento de comprobación limitada, ya que este es un procedimiento de gestión, aunque también pueda ser realizado por la inspección, al estar incluido entre sus funciones, pero siempre se hará siguiendo las normas del procedimiento de gestión. Es decir: Comprobación limitada (gestión) ES DISTINTO QUE Alcance parcial (inspección) y esto tiene sus consecuencias prácticas como que el acta de liquidación provisional en el procedimiento de Inspección da lugar, salvo excepciones, a que no pueda volverse a comprobar lo ya comprobado. Esto no ocurre en la Comprobación limitada (Gestión, aunque lo realice Inspección)

El Plazo de las actuaciones inspectoras es de 1 año ampliable por un máximo de 12 meses mas en determinados supuestos, tales como:

- Especial complejidad (por ejemplo, los regímenes de transparencia fiscal internacional o de tributación consolidada).

- Ocultación de alguna actividad empresarial o profesional.

- Devolución de expediente por no apreciación de delito.

Ampliación del plazo: debe ser motivada. La ley estable-

ce supuestos, pero éstos pueden ser ampliados reglamentariamente.

Como novedad, hay que tener en cuenta que ahora la fecha final de cómputo es la de notificación de la liquidación, no cuando se dicte el acto de liquidación, lo que es importante a efectos de cálculo de la fecha de prescripción y presentación de recursos.

Por otra parte, la Interrupción de las actuaciones por plazo superior a 6 meses no imputable a obligado tributario o el incumplimiento de plazo duración procedimiento, no determina caducidad del procedimiento y además, supone la reanudación de la prescripción hasta reanudación de actuaciones. Durante la interrupción no se devengarán intereses de demora por el periodo de interrupción y los ingresos realizados por el obligado entre inicio del procedimiento hasta reanudación actuaciones NO conllevan sanción.

Pero hay que tener en cuenta que NO es interrupción actuaciones las dilaciones NO imputables a la Administración, a diferencia de la anterior redacción en que se decía que NO era interrupción las dilaciones imputables al administrado. Por lo tanto, la redacción actual es más restrictiva a considerar interrupción de la administración.

Efectuadas las actuaciones que se considere oportuno realizar, pasamos a ver las formas de Terminación actuaciones inspectoras y en concreto el contenido y clases de actas según su tramitación.

El artículo 153 establece las menciones mínimas que debe contener el acta, que debe contener entre otros, mención expresa a la existencia o no de indicios de la comisión de infracciones tributarias en opinión del inspector actuario.

Las actuaciones inspectoras pueden terminar mediante:

1. Actas con acuerdo: Esta es una categoría novedosa, que intenta reducir la conflictividad en materia tributaria, ya que supone que la Administración, con carácter previo a la liquidación de la deuda tributaria, propone al obligado terminar con acuerdo las actuaciones, al darse alguno de los supuestos de aplicación que recoge la Ley, y que son:

a) En caso de conceptos jurídicos indeterminados. Se ha criticado bastante este supuesto, ya que realmente todos los conceptos jurídicos son interpretables, lo que hará que, salvo determinación reglamentaria, se pueda aplicar discrecionalmente por la Administración.

b) Que sea necesaria la apreciación de los hechos determinantes para la correcta aplicación de la norma al caso concreto. Este es supuesto vago y de formulación imprecisa

c) Que sea necesaria la realización de estimaciones, valoraciones o mediciones de datos o elementos que no pueden cuantificarse de forma cierta.

Sin embargo, el obligado tributario no puede solicitar la terminación mediante acta con acuerdo, sino que es una potestad de la Administración.

Para la firma de acta con acuerdo, son necesarios varios requisitos,

- Que la propuesta de la Administración debe estar fundamentada
- Que no sea una actuación de comprobación limitada.
- Que el obligado constituya depósito, aval o seguro de caución para garantizar el cobro del acta y que posteriormente se aplicará al pago.
- Que el Inspector-Jefe lo autorice, que haya conformidad del obligado tributario y que éste renuncie a la tramitación separada de liquidación y sanción.

La liquidación y sanción derivadas del acuerdo sólo serán recurribles en vía administrativa por nulidad de

pleno derecho y en vía contencioso-administrativa por vicios del consentimiento.

Las actas con acuerdo suponen para el contribuyente la ventaja de la reducción del importe de la sanción en un 50%. Para la Administración, suponen la ventaja del cobro inmediato de la deuda, así como la eliminación del riesgo de impago, sea por insolvencia ulterior del contribuyente, o bien por anulación judicial de la liquidación.

2. Actas de conformidad: Las actas con conformidad buscan el acuerdo del obligado tributario en los casos en que la Administración dispone de pruebas claras de incumplimiento, pero no existe la posibilidad, por no darse alguno de los supuestos contemplados para ello, de utilización de acta con acuerdo. Por ello, con carácter previo a la firma del acta, se concede trámite de audiencia al interesado.

Debe constar expresamente en el acta la conformidad del obligado tributario y debe estar motivada y fundamentada por el actuario.

Se entiende notificada la liquidación tributaria con fecha del acta, si en el plazo de 1 mes desde que se formuló ésta, el Inspector-Jefe no notifica acuerdo. En caso de que lo haga, la fecha de notificación será esta última.

La firma de acta de conformidad de la liquidación supone una reducción del 30% de la sanción, aunque no se muestre conformidad con ésta y se recurra, y es compatible con reducción adicional del 25% sobre el resultante, por ingreso de la deuda en periodo voluntario, sin pedir fraccionamiento ni aplazamiento ni interposición de recurso o reclamación contra la liquidación, en cuyo caso, perdería toda reducción. En este punto hay una sustancial modificación que supone una rebaja respecto al esquema de sanciones de la anterior Ley 230/1963.

Como dijimos anteriormente, al referirnos a la documentación de las actuaciones, los hechos y elementos incluidos en el acta respecto de los cuales el contribuyente ha prestado su conformidad, se presumen ciertos y el contribuyente no puede posteriormente desdecirse de los mismo, salvo prueba de que incurrió en error de hecho.

3. Actas de disconformidad: En aquellas actuaciones en que no es posible llegar a una aceptación por el obligado de la propuesta de liquidación que hace el inspector actuario, nos encontramos con las actas de disconformidad, en las que con carácter previo a la firma del acta, se concede trámite de audiencia al interesado.

Debe constar expresamente que el obligado no suscribe el acta o manifiesta disconformidad y debe estar motivada y fundamentada por el actuario.

El obligado tiene un plazo de 15 días desde la notificación del acta para que el obligado formule alegaciones ante el órgano competente para liquidar, mas todos los recursos que la Ley contempla contra la liquidación definitiva.

Por último, vamos ver las DISPOSICIONES ESPECIALES que contempla el capítulo de la LGT dedicado a las actuaciones y procedimiento inspector y que se concretan en dos: la aplicación del método de estimación directa y el informe preceptivo para la declaración del conflicto en la aplicación de la norma tributaria.

Aplicación del método de estimación indirecta

Este es un método subsidiario al de estimación directa y que utilizará la Inspección cuando no pueda aplicar este último por desaparición o destrucción de la contabilidad o de las facturas, resistencia a la actuación inspectora, o no presentación de declaraciones tributarias.

En este caso, el Inspector acompañará al acta un informe en el que se pronuncia sobre las causas que han dado lugar a la aplicación del método de estimación indirecta, la situación de la contabilidad, los medios elegidos para determinar la base y las estimaciones o cálculos

efectuados.

Su utilización no requiere acto administrativo previo que lo declare y si el obligado tributario aporta datos, documentos o pruebas posteriormente a la propuesta de regularización y acredita que fue imposible aportarlos antes se retrotraen las actuaciones al momento en que sea apreciaron las mencionadas circunstancias.

Además, en el recurso que pueda el contribuyente plantear contra la liquidación tributaria podrá plantearse la procedencia de la aplicación de este método.

Declaración de conflicto en la aplicación de la norma

Este es un concepto completamente novedoso en la Ley. Sustituye al Fraude de ley tributario, se regula en los artículos 15 y 159 y fue muy criticada su formulación por el Consejo de Estado, sin que se hayan corregido todos los defectos que este Organismo consultivo apreció.

Junto a esta nueva figura, se regula en el artículo 16 de la Ley la "simulación" que puede ser apreciada sin necesidad de procedimiento especial y permite la imposición de sanciones, a diferencia de la "declaración de conflicto en la aplicación de la norma", por lo que la Inspección tenderá a aplicar la primera figura, frecuentemente en contra de los intereses del obligado tributario.

Se entenderá que existe conflicto en cualquiera de los siguientes casos:

- cuando se evite total o parcialmente la realización del hecho imponible,
- cuando se minore la base imponible del tributo,
- cuando se minore la deuda tributaria (incluso los pagos a cuenta).

Las acciones anteriores deben realizarse mediante actos o negocios en que concurren las siguientes circunstancias:

- que, individual o en conjunto considerados, sean notoriamente artificiosos o impropios para la consecución del resultado obtenido.
- que, de su utilización no resulten efectos jurídicos o económicos relevantes, distintos del ahorro fiscal y de los efectos que se hubieran obtenido con los actos o negocios usuales o propios.

Cuando el Inspector actuario considere que existe tal conflicto, lo comunicará al contribuyente y le concederá un plazo de quince días para formular alegaciones. Recibidas las alegaciones, el Inspector remite el expediente administrativo a una Comisión que debe emitir un informe vinculante y que está integrada por dos representantes de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Hacienda y dos de la Administración actuante.

El plazo de tramitación del informe es de 3 meses, ampliable por 1 mes más y vincula al Inspector actuario. Incumplido del plazo se seguirán actuaciones con liquidación provisional por el resto de cuestiones no relacionadas.

El informe NO es susceptible de recurso, pero en las reclamaciones o recursos contra los actos y liquidaciones resultantes de la comprobación podrá plantearse la procedencia de declaración de conflicto en la aplicación de la norma.

En la liquidación que se dicte se exigirá el tributo aplicando la norma que hubiera correspondido y se liquidarán intereses de demora, pero no procederá la aplicación de sanciones.

## Línea ICO destinada a la financiación de las inversiones realizadas por las pequeñas y medianas empresas en España

### Línea PYME 2004

Esta Línea pone a disposición de las PYME 3.000 millones de euros.

#### Beneficiarios

Pequeñas y medianas empresas que, según la definición adoptada por la Comisión de las Comunidades Europeas, cumplan las siguientes condiciones:

- Menos de 250 trabajadores
- Volumen de negocio anual igual o inferior a 40 millones de euros, o balance general anual no superior a 27 millones de euros.
- No estar participada por gran empresa o grupo de grandes empresas en un porcentaje igual o superior al 25% del capital.

#### Inversiones financiadas

Entre los requisitos previos para considerar financiable un Proyecto de Inversión que afecte al inmovilizado deberán cumplirse los siguientes límites:

- Si el Proyecto presentado incluye inversión inmobiliaria, ésta no será superior al 80% del importe de la inversión total a financiar.
- Si el Proyecto presentado incluye inversión en activos inmateriales "tecnológicos", destinados a la innovación o modernización tecnológica de las PYME, tales como redes de uso local, programas informáticos o páginas web, no estará sujeta a limitación.
- Si el Proyecto presentado incluye inversión en activos inmateriales "no tecnológicos", tales como concesiones, licencias, franquicias, traspasos y otros similares contemplados por el PGC, no será superior al 50% de la inversión total a financiar.
- Se incluyen los gastos de constitución y primer establecimiento en empresas de nueva creación (antigüedad no superior a 12 meses).

Las partidas de activo material no están sujetas a limitación.

En todo caso no se financian:

- Reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones
- Circulante
- IVA y otros impuestos ligados a la inversión

#### Inversión máxima

El importe máximo financiable será del 70% del proyecto de inversión neto.

#### Plazos de amortización

El empresario puede elegir entre:

- 3 años, sin carencia o con un período de carencia de 1 año
- 5 años, sin carencia o con un período de carencia de 1 año
- 7 años, sin carencia o con un período de carencia de 2 años

#### Importe máximo de financiación por beneficiario

El importe máximo de financiación será de 1,5 millones de euros por beneficiario y año, ya sea en una única operación o varias.

### Tipos de interés

- Fijo, durante toda la vida del préstamo + 0,40 puntos porcentuales.
- Variable, referenciado a EURIBOR 6 meses + 0,40 puntos porcentuales.

#### Comisiones

El tipo de interés que el ICO comunica es TAE y las Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de:

- Comisión de apertura
- Comisión de estudio
- Comisión de disponibilidad

#### Cancelación anticipada

Es posible la cancelación anticipada del préstamo, aunque en este caso hay que compensar los gastos en los que haya incurrido el ICO.

- En las operaciones formalizadas a tipo fijo, se imputará un 2% sobre las cantidades reembolsadas por anticipado.
- En las operaciones formalizadas a tipo variable, no llevarán penalización las amortizaciones anticipadas voluntarias, siendo necesario hacerlas coincidir con una fecha de revisión del tipo de interés.

#### Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas de ahorro establecidas en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por Bancos y Cajas en las condiciones indicadas.

#### Documentación

El empresario tendrá que presentar la documentación que cada entidad de crédito considere necesaria para estudiar la operación. El empresario debe poder acreditar la realización de la inversión financiada, comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

#### Garantías

Cada entidad de crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo:

- Hipotecarias
- Personales
- Avales mancomunados o solidarios
- Sociedades de Garantía Recíproca

#### Compatibilidad de ayudas

Esta Línea está sometida a la condición de minimis de la Unión Europea y es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras Instituciones, debiendo respetar los límites máximos establecidos por la U.E.

## Se pone en marcha el DNI electrónico

El Gobierno da luz verde al proceso de elaboración del nuevo Documento Nacional de Identidad (DNI) electrónico que concluirá en 2007 y cuyo coste total está valorado en unos 150 millones de euros.

Con este documento, que deberá estar totalmente introducido en 2007, será posible la certificación de la identidad de la persona y la posibilidad de la firma electrónica incorporada en el mismo DNI.

El soporte es una tarjeta de policarbonato, con unas dimensiones idénticas a las del actual DNI y en el anverso se insertará un chip informático con información digital. La forma de la huella digital también estará en formato informático y, además de la fotografía impresa, tendrá una fotografía digitalizada.

También incorpora mecanismos de seguridad para evitar su falsificación, algunos visibles como la tinta ópticamente variable, otros mecanismos de seguridad que necesitan una comprobación electrónica e, incluso, algunos necesitan un análisis de laboratorio.

Además de su utilidad convencional como la del actual DNI, al que va a sustituir, el DNI electrónico va a permitir actuar en las redes de comunicaciones públicas y privadas, acreditando la personalidad y la identidad, y su firma digital, lo que permitirá cualquier transacción electrónica.

La expedición del documento se hará en el momento de su solicitud, frente a los plazos de espera actuales de en torno a una semana.

En cuanto al calendario de implantación previsto por el Gobierno, en abril de 2004 se realizará la convocatoria del concurso público para la adjudicación del desarrollo principal del proyecto.

En diciembre de este mismo año, habrá ya un proyecto piloto con la emisión de los 100.000 primeros DNI y, a partir de 2005, comenzará una implantación progresiva que deberá estar completamente culminada en 2007.

El coste, cercano a los 150 millones de euros, será financiado entre el Ministerio del Interior y el de Ciencia y Tecnología.

## La tarjeta sanitaria europea permite desde el 1 de junio recibir atención médica gratuita en la UE

La nueva "tarjeta sanitaria europea" entró en vigor el pasado 1 de junio, y permitirá a todos los ciudadanos de la Unión Europea (UE) recibir atención médica en cualquier país miembro de manera gratuita y, si tiene que pagar, que le sea reembolsada la cantidad correspondiente.

La nueva tarjeta se entregará a todos aquellos que la soliciten expresamente, sobre todo, con fines de turismo, traslado por estudios o pensionistas, y sustituirá al actual impreso "E-111", que ahora permite a los europeos recibir

atención médica durante estancias temporales en otros Estados miembros.

Consiste en un documento que incluye el nombre del usuario, su DNI y un código que identifica al Instituto de la Seguridad Social que le respalda. La tarjeta permitirá simplificar los trámites actuales al eliminar la obligatoriedad de que el paciente contacte con la Seguridad Social del país de origen antes de facilitarle la asistencia médica.

El lanzamiento de esta tarjeta sanitaria europea tiene previsto tres fases. En un primer momento, desde el 1 de junio de 2004, la tarjeta cumplirá la labor del formulario "E-111", que garantiza la cobertura sanitaria de urgencia durante desplazamientos cortos por los países de la UE. En una segunda fase, la tarjeta cumplirá la función de todos los demás formularios utilizados durante estancias temporales, como el de los trabajadores desplazados a otro país (E-112) o el de los estudiantes (E-128), entre otros.

## Definición de microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas a partir de enero de 2005

La Unión Europea se ha propuesto el objetivo de redefinir las microempresas, las pequeñas empresas y las medianas empresas en función de su tamaño, es decir, según sus efectivos y su volumen de negocios, o según su balance general. El objeto de la definición es que las ventajas del acceso a los mecanismos nacionales y programas europeos en favor de las PYME solo beneficien a las empresas que sean auténticas PYME (sin el poder económico de los grandes grupos). La modificación de la definición aún vigente hasta el 31 de diciembre de 2004 procede sobre todo de la inflación y el crecimiento de la productividad desde 1996.

### Definición de PYME de 6 de mayo de 2003

La Comisión aprobó, el 6 de mayo de 2003, una nueva definición de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa (PYME). Nace de dos importantes consultas públicas. Mantiene los diferentes límites de efectivos que permiten definir las categorías de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa. Sin embargo, prevé un aumento sustancial de los límites financieros (volumen de negocios y balance general), procedente sobre todo de la inflación y del crecimiento de la productividad desde 1996, fecha de la primera definición comunitaria de PYME. Diversas medidas hacen que las ventajas del acceso a los mecanismos nacionales y programas europeos en favor de las PYME solo beneficien a las empresas que sean auténticas PYME (sin el poder económico de los grandes grupos).

Esta actualización de la definición de PYME favorecerá el crecimiento, el espíritu empresarial, las inversiones y la innovación. También favorecerá la cooperación y las agrupaciones de empresas independientes.

A fin de permitir una transición sin problemas a escala comunitaria y nacional, se utilizará a partir del 1 de enero de 2005.

La condición para que una empresa sea reconocida PYME es que respete los límites de efectivos y, o bien los límites del balance general, o bien los del volumen de negocios.

### Medianas empresas

Las medianas empresas tienen entre 50 y 249 trabajadores. El límite del volumen de negocios se aumentará hasta 50 millones de euros, y el del balance general, hasta 43 millones de euros.

### Pequeñas empresas

Las pequeñas empresas tienen entre 10 y 49 trabajadores. El límite del volumen de negocios y el del balance general se aumentarán hasta 10 millones de euros.

### Microempresas

Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores. Se introducirá un límite de 2 millones de euros para el volumen de negocios y el balance general.

### Método de cálculo de los límites

Para una empresa autónoma, los datos financieros y los efectivos se basan únicamente en las cuentas de dicha empresa.

Para una empresa con empresas asociadas, se acumulan los datos de la empresa con los de las empresas asociadas.

Para una empresa vinculada a otras empresas, se añade a los datos de la empresa el 100 % de los datos de las empresas a las que está vinculada.

### Tipos de empresas

La definición de PYME distingue tres tipos de empresas en función del tipo de relación que mantienen con otras empresas según su participación en el capital, derecho de voto o de ejercer una influencia dominante.

Empresa autónoma: es, con mucho, el caso más frecuente. Se trata, sencillamente, de toda empresa que no pertenece a uno de los otros dos tipos de empresa (asociada o vinculada). Una empresa es autónoma si:

- no tiene una participación del 25 % o más en otra empresa;
- no tiene un 25 % o más controlado por una empresa o un organismo público, o conjuntamente por varias empresas vinculadas u organismos públicos, salvo algunas excepciones;
- no tiene cuentas consolidadas y no figura en las cuentas de una empresa que tenga cuentas consolidadas, con lo que no es una empresa vinculada.

Una empresa puede, no obstante, recibir la calificación de autónoma, aunque alcance o supere el límite del 25 %, cuando

estén presentes las categorías de inversores siguientes (a condición de que estos no estén vinculados a la empresa en cuestión):

- sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo, personas físicas o grupos de personas físicas que realicen una actividad regular de inversión en capital riesgo (inversores providenciales o "business angels") e inviertan fondos propios en empresas sin cotización bursátil, siempre y cuando su inversión total en la misma empresa no supere los 1 250 000 euros;

- universidades o centros de investigación sin fines lucrativos;

- inversores institucionales, incluidos los fondos de desarrollo regional;

- autoridades locales autónomas con un presupuesto anual de menos de 10 millones de euros y una población inferior a 5 000 habitantes (véase la definición, segundo párrafo del apartado 2 del artículo 3).

Empresa asociada: corresponde a la situación de empresas que llevan a cabo asociaciones financieras importantes con otras empresas, sin que una ejerza un control efectivo directo o indirecto sobre la otra. Son asociadas las empresas que no son autónomas pero que tampoco están vinculadas entre sí. Una empresa está "asociada" a otra si:

- posee una participación de entre el 25 % y menos del 50 % de la otra;

- la otra empresa posee una participación de entre el 25 % y menos del 50 % de la primera;

- la primera no tiene cuentas consolidadas en las que figure la otra y no figura por consolidación en las cuentas de aquella o de una empresa vinculada a aquella.

Empresa vinculada: corresponde a la situación económica de empresas que forman parte de un grupo, por el control directo o indirecto de la mayoría del capital o de los derechos de voto (incluso a través de acuerdos o, en algunos casos, mediante personas físicas accionistas), o por la capacidad de ejercer una influencia dominante sobre una empresa. Se trata, pues, de casos menos frecuentes que se distinguen en general de forma muy clara de los dos tipos precedentes. A fin de evitar a las empresas problemas de interpretación, la Comisión Europea definió este tipo de empresas recogiendo, cuando se adaptan al objeto de la definición, las condiciones establecidas en el artículo 1 de la Directiva 83/349/CEE del Consejo relativa a las cuentas consolidadas, que se aplica desde hace muchos años. Así pues, una empresa sabe, por norma general de modo inmediato, que está vinculada cuando está obligada, con arreglo a esta Directiva, a tener cuentas consolidadas o si figura por consolidación en las cuentas de una empresa obligada a tener tales cuentas.

### Efectivos y unidades de trabajo anual

Los efectivos de una empresa corresponden a su número de unidades de trabajo anual (UTA). ¿A quién hay que incluir en los efectivos?

- a los asalariados de la empresa en cuestión;

- a las personas que trabajan para dicha empresa, que tengan con ella un vínculo de subordinación y estén asimiladas a los asalariados con arreglo al Derecho nacional;

- a los propietarios que dirigen su empresa;

- a los socios que ejerzan una actividad regular en la empresa y disfruten de ventajas financieras por parte de la empresa.

Los aprendices o alumnos de formación profesional con contrato de aprendizaje o formación profesional no se contabilizan en el número de personas ocupadas.

### ¿Cómo calcular los efectivos?

Una UTA corresponde al número de personas que trabajan en la empresa en cuestión, o por cuenta de ella, a tiempo completo

durante todo el año de que se trate. Los efectivos se calculan en UTA. El trabajo de los que no trabajan todo el año, o trabajan a tiempo parcial, independientemente de la duración de su trabajo, o el trabajo estacional, se cuentan como fracciones de UTA. La duración de los permisos de maternidad o parentales no se contabiliza.

### Valor jurídico de la definición

La Comisión Europea se dirige a los Estados miembros, al Banco Europeo de Inversiones y al Fondo Europeo de Inversiones para pedirles que apliquen una definición común de microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas. Sin embargo, ni los Estados ni ambas instituciones financieras están obligadas a ello. En cambio, es obligatorio ajustarse a esta definición en lo que se refiere a ayudas estatales si quieren beneficiarse de un trato preferente para las PYME en relación con las demás empresas, cuando tal trato esté autorizado por la reglamentación comunitaria (exención de grupo para PYME). También es obligatoria para recibir fondos estructurales europeos y ayuda de los programas comunitarios, en concreto del Sexto programa marco de investigación.

### Definición aplicable hasta el 31 de diciembre de 2004

El reconocimiento de una empresa como PYME depende de dos condiciones acumulativas:

- su independencia,

- el respeto de los límites para los efectivos ocupados y, o bien los límites del balance general, o bien los del volumen de negocios.

Independencia. Para ser reconocida PYME, una empresa debe ser independiente. Es "dependiente" si el 25 % o más de su capital o de sus derechos de voto están en manos de otra empresa, o de varias empresas conjuntamente, que no se ajustan a la definición de pequeñas y medianas empresas. Dicho límite puede superarse en dos casos:

- si la empresa pertenece a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o inversores institucionales, siempre que estos no ejerzan ningún control efectivo sobre la empresa;

- en caso de dispersión del capital, una empresa puede declarar de forma legítima que el 25 % o más de su capital no pertenece a otra empresa, o a varias, que no respondan a la definición de pequeñas y medianas empresas.

### Límites para las diferentes categorías

#### Medianas empresas

Las medianas empresas cuentan con menos de 250 trabajadores. Su volumen de negocios debe ser inferior a 40 millones de euros o su balance anual inferior a 27 millones de euros.

#### Pequeñas empresas

Las pequeñas empresas tienen de 10 a 49 trabajadores. Su volumen de negocios anual debe ser inferior a 7 millones de euros o su balance inferior a 5 millones de euros.

#### Microempresas

Dentro de la categoría de PYME, las microempresas son aquellas que cuentan con menos de 10 trabajadores.

### Método de cálculo de los límites

Para calcular los límites hay que sumar los datos de la empresa en cuestión a los de todas las empresas en las que, directa o indirectamente, posea el 25 % o más del capital o de los derechos de voto.

Cambio de categoría. La pérdida de la calidad de mediana, pequeña o microempresa solo resulta efectiva cuando los límites se han rebasado durante dos ejercicios sucesivos.

## LA GESTIÓN DEL TIEMPO: ¿Controla usted su tiempo o más bien su tiempo le controla?

Alguna gente cree que la gestión del tiempo "ocupa demasiado tiempo". En este artículo ofrecemos algunos consejos acerca de la gestión eficaz del tiempo. Algunos de ellos quizás ya sean muy conocidos. Otros no serán quizás aplicables a la situación que usted vive. Lo que sí tienen en común es que mucha gente los han utilizado con éxito para simplificarse la vida.

Hágalo ahora. Mejor gaste ahora 20 segundos en archivar aquél documento importante que perder 30 minutos en buscarlo después. Tómese un momento para anotar aquél número de teléfono importante en su agenda en lugar de perder 10 minutos luego buscando el papelito en que está escrito.

Priorice. ¿Se siente usted sobrepasado por todo lo que tiene que hacer?. Pare un momento y piense ¿qué cosas tienen que hacerse hoy sin falta?. Aquí no estamos hablando de cosas que le gustaría hacer hoy, únicamente aquellas tareas que no pueden dejarse para otro día. Una amiga mía se despertó a las tres de la mañana angustiada por las numerosas tareas de la semana, convencida de que no podría cumplir con todo. Desesperada, se preguntó: ¿qué cosas deberían estar hechas para la tarde del lunes? ¿y para la tarde del martes?, etc. Resultado: descubrió que podía de hecho, cumplir con todos los plazos a tiempo -¡aunque no en un sólo día!

Sea realista. Una buena manera de ponerse al borde de una situación de pánico es planificar una cantidad de trabajo completamente irreal para un día, una semana, etc. Ejercer el sentido común le permitirá reconocer las situaciones de sobrecarga. El entusiasmo es una cualidad maravillosa, pero no añade más horas al día.

Utilice carpetas de distintos colores para priorizar el trabajo; haga subdivisiones en sus archivos. Los colores permiten ver en un instante qué tareas necesitan su atención inmediata y son una ayuda importante. ¿Por qué hacer subdivisiones en los archivos?. Un administrativo, cansado de pasar horas buscando papeles en las abultadas carpetas dejadas por su antecesor, dedicó un tiempo a subdividir cada gran archivo en tres diferentes

partes (por categorías). Tardó un tiempo en rehacer los archivos, pero el tiempo ganado a partir de entonces compensó con creces el perdido. Sin hablar de los cumplidos del jefe que reconoció la facilidad del uso de los nuevos archivos.

Delegue. Cualquier persona que se niegue a delegar será con toda probabilidad un individuo muy frustrado y ocupado. No es preciso que un jefe se ocupe de todas y cada una de las tareas. Un jefe de región muy exitoso no dudó en atribuir parte de su éxito al hecho de que dejó en las manos de su asistente administrativo la gestión de todas las cosas rutinarias que no necesitaban su atención personal.

Fije en su agenda un tiempo personal para usted mismo cada día. Si alguien le quiere ver a esa hora, simplemente diga "Lo siento, tengo una cita a esa hora". Si usted quiere utilizar ese tiempo para reflexionar, como un descanso tranquilo para recargar pilas o simplemente para sopesar temas del trabajo, es un uso legítimo del tiempo. Y abarcará la misma cantidad de trabajo, quizás más.

Haga listas. Confeccionar listas puede ser una herramienta de trabajo muy eficaz en la gestión del tiempo. Mantenga un bloc de notas a mano para apuntar proyectos e ideas cuando surjan, o incluso las llamadas que uno tiene que hacer. Al final del día o semana, según le venga mejor, elimine las tareas cumplidas; entonces, haga una lista nueva y priorice las tareas que le queden. Ese pequeño trabajo le llevará 15 minutos diariamente o un poco más si se hace semanalmente. Le puede ayudar a evitar esa sensación archiconocida que se produce cuando nos damos cuenta de que hemos olvidado algo importante y además ayudar a sentirse "en control" a nivel diario, liberando energía mental para concentrarse en la tarea que se tiene entre manos.

Tenga en cuenta su periodo de más ener-

gía en el ciclo diario. ¿Es su momento de máxima energía las 10:00 de la mañana o bien las 4:00 de la tarde?. Sea cual sea, reserve ese periodo de máxima energía para sus proyectos más importantes.

Verifique las citas antes de salir. Dedique un minuto para confirmar la hora de las citas, sean de médico, dentista, etc. antes de acudir a ellas.

Asegúrese de que su agenda electrónica no le quita tiempo. Los aficionados a la electrónica y la informática se llevarán las manos a la cabeza al oír esto. Pero es cierto que a veces es más rápido apuntar en una agenda tradicional con un lápiz, que entrar, archivar y mantener información en una agenda electrónica o "palm-top".

Correo electrónico. El correo electrónico puede crear otro problema de uso eficaz de tiempo. Hay que contestar un e-mail inmediatamente. No los lea dejándolos luego acumular en su buzón. Mantenga su buzón limpio. Cree una carpeta para los e-mails que quiera guardar y transfíralos allí. Cree otra carpeta para "temas pendientes". Respete el tiempo de los demás y evite mandar las historias y anécdotas que otros le han enviado a usted. Utilice la tecla "borrar" con agresión. Borre el correo basura sin leerlo. Aprenda a utilizar los filtros para bloquear a los que insisten repetidamente en darle la murga.

El tiempo es un bien valioso y su buena gestión podrá ayudarle a ser más productivo.

También hay otra ventaja: gestionar el tiempo puede aliviar el estrés y permitirle disfrutar más de su trabajo y de su vida.



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

[www.cgac-cedac.org](http://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; Office 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

## El endeudamiento familiar sube hasta el 90% de la renta bruta disponible en 2003

El Banco de España ha cifrado el endeudamiento de las familias españolas en el 90% de su renta bruta disponible (RBD) al finalizar 2003, dos veces por encima de los niveles de mediados de los años 90, según el último Boletín Económico del Banco de España.

También ha mostrado una trayectoria ascendente, aunque más moderada, la carga financiera asociada al pasar del 11% de la RBD al 12,9%, debido al perfil descendente de los tipos de interés y al alargamiento de los plazos a los que se han concedido los préstamos hipotecarios, según el artículo que recoge la carga financiera de las familias españolas.

El Boletín añade que el impacto que tendría una subida de los tipos de interés sobre el consumo y la inversión residencial sería mayor en ésta, en la medida que el número

de individuos que estarían en condiciones de absorber el cambio sin modificar sustancialmente su patrón de gasto sería más reducido.

El 70% de los pasivos, para la casa.

Además la publicación del organismo supervisor bancario aporta los datos del Panel de Hogares Europeos de la Unión Europea (PHOGUE) del periodo 1994-2000, que revelan que la financiación destinada a la compra de viviendas supone casi un 70% de sus pasivos.

Un dato que sobresale del análisis que hace el PHOGUE es que un 25% de las unidades familiares endeudadas y pertenecientes al estrato de población con menores ingresos - equivalente a menos del 1% del total de las familias y al 3% de las endeudadas-

dedicaba alrededor del 80% de sus rentas a tal fin.

También llama la atención que la carga financiera de la familia endeudada representativa se situaba en torno al 20%, con lo que cuadruplica el dato medio para el conjunto de las familias.

Se pone de manifiesto, además, que un 10% de los hogares endeudados destinaba menos de un 10% de su renta al pago de las cuotas asociadas al préstamo, mientras que para otro 10% estos gastos absorbían más del 40% de sus ingresos, es decir unas diez veces más que el dato agregado del sector.

Asimismo, esta estadística refleja la reducción de la riqueza relativa del conjunto de los hogares endeudados, al tiempo que su nivel relativo de ingresos puede haberse mantenido estable.

Software para equipos de venta

**sellmaster**  
software



Gestión informática **completa** para el agente comercial

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



Artículos  
Clientes  
Pedidos  
Representados  
Cobros ptes.  
Gastos  
Tablas

team AC 320 €  
team Pocket 120 €

**PROMOCIÓN**

team AC + team Pocket

**Por 380 €**

pague en 3 plazos *sin intereses*  
IVA no incluido

NUEVA  
**3.0**  
VERSIÓN

- 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 muchas novedades más...

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

Descargue una demo de **team AC** en:

[www.sellmaster.com](http://www.sellmaster.com)





Fabricante de bisutería busca representantes para las zonas de Andalucía, Extremadura y Aragón. Los interesados pueden enviar currículum vital al fax: 971366323 o e-mail: vanderly@infotelecom.es

**AKROS**  
Líder europeo de equipos para el tratamiento de residuos metálicos Precisa  
**AGENTE COMERCIAL**  
para la comercialización de cizallas y prensas entre los chatarreros del mercado español. Se valorará el dominio del francés o del inglés.  
Contactar:  
Christine Devigny +33 479 62 90 52  
christine.devigny@akros.fr

Laboratorios SVR, solicita:  
**VISITADORES FARMACIA**

Varias zonas  
Requisitos:  
- Profesional Autónomo  
- Multicartera: Cartera clientes activa.  
CV + Foto + Ref. GACVF a:  
albiline3@telefonica.net  
Fx.: 93-448.22.28

**Artoz Papier, AG** [www.artoz.co.uk](http://www.artoz.co.uk)  
Empresa Suiza, líder en el Mercado Europeo de Papelería Fina para Escritura busca a los mejores agentes libres del sector para cubrir las zonas de: Castilla, Andalucía, Galicia-Asturias, Aragón y/o Canarias.  
Requisitos:  
Experiencia en el Sector de Papelería Fina  
Vehículo propio  
Conocimientos de office  
Posibilidad de ser contactado por correo electrónico  
Los interesados deberán enviar su curriculum a: [castro.carla@artoz.ch](mailto:castro.carla@artoz.ch)

**TERRAVERDE**  
Artículos para el jardín

**barbecook**  
[www.barbecook.com](http://www.barbecook.com)

**AMAZONAS**

**AGENTES COMERCIALES**

Se requiere buena introducción en el sector Garden Center y Ferretería.

Marques de Comillas, 108  
08225 TERRASSA  
Barcelona  
Tel. 647 915 950  
Fax: 93 788 03 51  
[info@terraverdesl.com](mailto:info@terraverdesl.com)

Comercial Distribuidora de Especialidades Alimentarias con marca propia y marca de fabricante (gama selecta medio-alta y alta y Delicatessen)  
**PRECISA AGENTE COMERCIAL**  
Concedor del Sector Distribuidos (Alimentación y Restauración selecta) a NIVEL NACIONAL  
\* Inicialmente compartiendo cartera.  
\* Posibilidad de PROMOCION en la empresa  
\* Existe cartera de Distribuidores de zona trabajando en la actualidad, que aseguran una rentabilidad mínima inicial  
\* Actividad que se requiere: Captación y apoyo de los Distribuidores de zona.  
Enviar CCVV al Fax: 93 892 16 16  
o al e-mail: [apexesplugas@eresmas.com](mailto:apexesplugas@eresmas.com)

AM2C-SE es especialista en estudios y cálculos para tratar choques y vibraciones. Fabrica amortiguadores especiales, para Marinas Nacionales, Aeronautica y Industria. AM2C-SE esta buscando un agente comercial para España.  
Tel.: 00 33 3 44 49 93 12  
Fax: 00 33 3 44 49 93 41  
E-mail: [am2c.sarl@wanadoo.fr](mailto:am2c.sarl@wanadoo.fr)  
Web: [www.am2c.net](http://www.am2c.net)  
Contact: Mr ABRIAL

DISTRIBUIDORA DE MOBILIARIO DE OFICINA PRECISA REPRESENTANTE PARA BARCELONA Y PROVINCIA INTRODUCIDOS EN EL SECTOR. CONCRETAMENTE, COMERCIOS DESTINADOS A LA VENTA DE ESTE PRODUCTO. NUESTRO PRODUCTO ES MUY COMERCIAL. INTERESADOS PONERSE EN CONTACTO CON SR. SANCHEZ (TELF.:616968915)

**DATES AUTOMÓVIL ESPAÑA SL, [www.dates-sl.com](http://www.dates-sl.com),**  
busca agentes comerciales con coche propio y cartera de clientes en el sector automoción (concesionarios y compraventas) para el lanzamiento de su paquete de software de valoraciones y gestión de V.O.  
Se ofrece reembolso de gastos y kilometraje, comisiones por visitas realizadas, por ventas directas, por ventas indirectas y por datos estadísticos obtenidos.  
La empresa proveerá móvil y PC portátil para demostraciones. Áreas libres: Aragón, Extremadura, Andalucía Occidental, Galicia, Castilla, Baleares y Cataluña. Son necesarios conocimientos básicos de ofimática (Aplicaciones Office, e-mail, internet).  
Enviar CV att. Director General. [Mario.Rosato@dates-sl.com](mailto:Mario.Rosato@dates-sl.com) , Fax. 935051451

Genesis Fine Arts, empresa irlandesa del sector de la decoración, desea identificar agentes comerciales en el mercado español para su gama de lámparas de hogar Uttermost.  
Busca agente introducido en el sector.  
Valoraremos conocimientos de inglés, pero no es imprescindible. El director comercial de la empresa visitara España para reunirse con los interesados  
Para más información dirigirse a:  
Carmen González Cortina - Oficina Comercial de Irlanda  
Paseo de la Castellana, 46 - 3º; 28046 Madrid  
Tel 91 436 40 86/88; Fax 91 435 66 03

Empresa del sector de la MADERA PRECISA:  
Vendedor con experiencia en el campo de la madera y derivados.  
Para las zonas de ASTURIAS y CANTABRIA  
Interesados contactar:  
MADERAS LASA Y LECUMBERRI, S.A.  
Apdo. 339 - 20080 San Sebastián (Gipuzkoa)  
TEL: 943.33.50.29 / FAX: 943.33.52.15  
[layle@layle.com](mailto:layle@layle.com)

**EMPRESA ITALIANA ([www.mglplast.com](http://www.mglplast.com))**  
LIDER EN EL SECTOR DE ARCHIVADORES PARA CD-DVD BUSCA AGENTE COMERCIALES EN TODA ESPAÑA  
EN EL SECTOR DE ACCESORIOS PARA AUDIO, VIDEO E INFORMÁTICA. SE REQUIERE BUENA INTRODUCCION Y EXPERIENCIA EN CADENAS DE HIPERMERCADOS, CADENAS DE ALMACENES ESPECIALISTAS EN AUDIO-VIDEO INFORMÁTICA Y MAYORISTAS.  
EL CONOCIMIENTO DEL ITALIANO O FRANCES O INGLES SE VALORARA POSITIVAMENTE.  
INTERESADOS CONTACTAR CON WALTER LUCARINI  
TELEFONO +39 0732 249730 MOVIL +39 335 357568; FAX +39 0732 5701  
E-mail [walter@mglplast.com](mailto:walter@mglplast.com)

Se solicita representante a nivel nacional que representaría a la empresa Tornideco, s.l.  
Cuya actividad es el decoletaje y mecanizado de piezas bajo plano o Din.  
En todo tipo de materiales como son el Hierro, Latón, Inoxidable etc....  
Contacte con nosotros en el  
Telf: 943-75-24-96  
Fax: 943-75-23-66  
E-mail: [tornideco@telefonica.net](mailto:tornideco@telefonica.net)

Empresa del sector de la MADERA PRECISA:  
Vendedor con experiencia en el campo de la madera y derivados.  
Para las zona de BALEARES  
Interesados contactar:  
MADERAS LASA Y LECUMBERRI, S.A.  
Apdo. 339 - 20080 San Sebastián (Gipuzkoa)  
TEL: 943.33.50.29 / FAX: 943.33.52.15  
[layle@layle.com](mailto:layle@layle.com)

IMPORTANTE EMPRESA DE GÉNEROS DE PUNTO GALLEGA NECESITA INCORPORAR VENDEDORES COMISIONISTAS PARA:  
VALENCIA  
CATALUÑA  
PAIS VASCO-NAVARRA  
PROFESIONALES QUE ESTÉN INTRODUCIDOS EN TIENDAS MINORISTAS EN LA ESPECIALIDAD DE CABALLERO

**CONSULTORA DE SERVICIOS**  
Selecciona agentes comerciales a comisión para España y Portugal.  
Especializada en Comercio Exterior (Import - CHINA, INDIA,...), Imagen Corporativa (Pág. Web, Informática, Publicidad,...) y en Consultoría Financiera, Fiscal y Laboral.  
Altas comisiones  
Enviar CV a: Francisco Bastida  
[rrhh@nexcoconsultores.com](mailto:rrhh@nexcoconsultores.com)  
Telf: 00 34 902 35 08 19  
Fax: 00 34 968 26 63 37

Empresa del sector de la MADERA PRECISA:  
Vendedor con experiencia en el campo de la madera y derivados.  
Para las zonas de VIZCAYA y CANTABRIA  
Interesados contactar:  
MADERAS LASA Y LECUMBERRI, S.A.  
Apdo. 339 - 20080 San Sebastián (Gipuzkoa)  
TEL: 943.33.50.29 / FAX: 943.33.52.15  
[layle@layle.com](mailto:layle@layle.com)

SE OFRECE:  
SERIEDAD EN EL CUMPLIMIENTO TOTAL DE LAS RELACIONES Y OBLIGACIONES MUTUAS. POSIBILIDAD DE OBTENER UNOS INGRESOS IMPORTANTES POR LA PROYECCIÓN DE FUTURO QUE TIENE LA EMPRESA  
INTERESADOS LLAMAR AL TEL. 986841967 DE 9 A 11 DE LA MAÑANA

**Empresa líder alemana precisa AGENTES COMERCIALES**  
Para diversas zonas de España, para la distribución de RELÉS ELECTRO-MECÁNICOS Y SISTEMAS DE AUTOMATIZACIÓN SPS Y CNC  
Telf.: 00496974348111  
Fax: 00496974348155  
e-mail:  
[mail@spanische-handelskammer.de](mailto:mail@spanische-handelskammer.de)  
Cámara de Comercio Española en Alemania



FOURNIAL, división agrícola del Grupo STERENN, especialista de la pieza de repuesto agrícola y del consumible, con motivo de su expansión precisa:

**AGENTE COMERCIAL**

- Encargado de visitar clientes existentes y de desarrollar implantación de la empresa en su zona.
- Se necesita experiencia en la distribución destinada al sector agrícola.
- Personalidad con dinamismo, autonomía e iniciativa.
- Idealmente con residencia en Aragón o zonas geográficas cercanas.
- Retribución: comisiones + incentivos.

Agradecemos a los interesados enviar, historial profesional, expectativas económicas a:  
FOURNIAL - Departamento Recursos Humanos, ZA de Beaucé - 35520 La Mézière - Francia  
(O vía mail: 280162312@arrakis.es)

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

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



Empresa de emparrillados a medida y en acero inox.

PRECISA  
**REPRESENTANTES**  
Introducidos en Ingenierías, Constructoras e Industria Metal.

Interesados contactar  
Tel.: 93 478 49 11  
Fax.: 93 370 04 08

**SYROM 90 SPA**, empresa italiana, con 40 años de experiencia en la fabricación de cintas adhesivas, busca:

**Agentes plurimandatarios para España**

Los candidatos ideales deberán ser dinámicos, motivados y estar introducidos en los sectores:

- ✓ Distribución artículos de oficina y bricolaje
- ✓ Mercado especializado de bricolaje

Certificación ISO 9002: 2000. Se asegura formación completa.

Los interesados deberán contactar:

Sra. Filomena Menna  
**SYROM 90 SPA** Via Mercatale 120 - 50059 Vinci (FI)  
Tel.: +39 0571 903614 - Fax: +39 0571 902241  
E-mail: infoexport@syrom.it - Web: www.syrom.it

Empresa importadora de Artículos Publicitarios y de Regalos de Empresa

**SOLICITA COMERCIALES**

- OFRECE:
- LOS MEJORES CATÁLOGOS DEL MERCADO
  - LOS MEJORES PRECIOS
  - EL MEJOR SERVICIO
  - STOCK PERMANENTE

- ALTAS REMUNERACIONES A BASE DE COMISIONES  
Interesados envíen Currículum Vitae detallado al Apartado 185, 06400 Don Benito (Badajoz) o bien al E-mail: cmartin@comercial-martin.com

CONOCEDOR DEL SECTOR DE REGALO, DECORACIÓN, MUEBLES, HERBORISTERÍA, PARA LA VENTA DE INCIENSO, POTPURRI, VELAS, ETC.

CONTRATO MERCANTIL CON EXCLUSIVIDAD

ALTAS COMISIONES MAS INCENTIVO SEMESTRAL

DIRIJIRSE AL SR. MORATALLA  
966982506 Y 675558622

Necesita Representantes para completar zonas.

Empresa con grandes Marcas Internacionales, italianas, etc. de Joyería en Plata y Relojería y también Relojería de la marca BARBIE.

Dirigirse por fax al núm. 96 382 46 17

e-mail: azalea@direc.es

**BUSCAMOS REPRESENTANTES**

Producto natural finlandés, para digerir. Incluye oxígeno. Refresca y ayuda a los trastornos del estómago e intestinales. Más información en nuestra web.

Mariana Experience Ltd

Tif. 00 358 400 705 196 (esp.) Fax 00 358 32 65 70

08www.kolumbus.fi/mariana.exp@mariana.exp@kolumbus.fi



IMPORTANTE MULTINACIONAL, SECTOR REGALOS - MULTIPRECIO SELECCIONA AGENTES COMERCIALES PARA TODA ESPAÑA INTERESADOS PONERSE EN CONTACTO, SR. MARTIN  
TEL 902 400 636 FAX: 949 260 749  
eMail: fornor@fornor.com

EMPRESA IMPORTADORA DE PRODUCTOS DE JARDINERÍA Y DECORACIÓN DE PISCINAS

BUSCA  
**REPRESENTANTES**  
EN TODA ESPAÑA  
INTRODUCIDOS EN DICHS SECTORES.

Contactar: Mario Díaz.  
925 80 24 40 / 619 19 66 42  
carioca@vodafone.es

EMPRESA CALZADO DE SEÑORA CALIDAD MEDIA-ALTA UBICADA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE SELECCIONA COMERCIAL PARA FORMAR PARTE DE NUESTRO EQUIPO CON TOTAL DISPONIBILIDAD PARA VIAJAR CON VEHICULO PROPIO . SE VALORARA EXPERIENCIA EN EL SECTOR .

INTERESADOS ENVIEN CV  
AL FAX 965.38 08 80  
TELEFONO CONTACTO . 653 853 857  
(María Jose)

We are a German modern, forward-looking mechanical engineering enterprise in the field of industrial workpiece cleaning.  
For the Spanish market we are looking for a

**commercial representative**

having good contacts to the metal cutting and forming industry as well as to the automobile ancillary industry. Please contact us in writing.

**Karl Roll GmbH & Co. KG - Reinigungsanlagen**  
P.O.Box 80 - D - 75410 Mühlacker  
www.roll-reinigungssysteme.de



**PLACCOM**  
**AGENTES 3.0 STANDARD**

www.placcom.com

Eurosistemas Placcom

Y ahora, durante julio, agosto y septiembre  
**¡ ¡ obtenga GRATIS su licencia ! !**

**ALGUNOS INVIERTEN EN PUBLICIDAD... NOSOTROS INVERTIMOS EN PRESTACIONES Y DESARROLLO**  
Recomendado por el Coac de Madrid, PLACCOM AGENTES, es la solución líder para el agente comercial.

Condiciones de la oferta: promoción limitada a las 500 primeras licencias y válida durante los meses de julio, agosto y septiembre, solo para colegiados. El envío del programa se hará contra reembolso de 19,50 euros en el plazo máximo de siete días. En caso de no ser agente colegiado, o si necesita más información, llámenos al 902 15 88 42

## Servicio Fiscal

## Las Nuevas Obligaciones de Facturación (I)

El Real Decreto 1496/2003, de 28 de noviembre, aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, y se modifica el Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido. Dicho Real Decreto conlleva a una amplia revisión de la normativa reguladora del citado deber de expedición y entrega de factura.

El Reglamento parte del hecho de que los empresarios o profesionales están obligados a expedir factura y copia de ésta por las entregas de bienes y prestaciones de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad, con independencia de que las operaciones estén sujetas o no, exentas o no, al IVA, y de que dichos empresarios o profesionales estén acogidos al régimen general o a alguno de los regímenes especiales, y con muy pocas excepciones.

Lo que el Reglamento deja explícitamente dicho es que deberá expedirse factura y copia de ésta (no documento sustitutivo al que nos referiremos en otro capítulo) en todo caso en las siguientes operaciones:

- Aquellas en las que el destinatario sea un empresario o profesional que actúe como tal, con independencia del régimen de tributación al que se encuentre acogido el empresario o profesional que realice la operación, así como cualesquiera otras en las que el destinatario así lo exija para el ejercicio de cualquier derecho de naturaleza tributaria.
- Las entregas de bienes intracomunitarias exentas plenas del IVA.
- En el supuesto de las denominadas ventas a distancia a que se refieren el artículo 68.tres y cinco de la Ley del IVA, es decir, que se entiendan realizadas en España
- En el supuesto de exportaciones a que se refiere el artículo 21.1.º y 2.º de la Ley del Impuesto, excepto las efectuadas en las tiendas libres de impuestos a que se refiere el apartado 2.º B) del citado artículo.
- Las entregas de bienes que han de ser objeto de instalación o montaje antes de su puesta a disposición a que se refiere el artículo 68.dos.2.º de la Ley del IVA
- Aquellas de las que sean destinatarias personas jurídicas que no actúen como empresarios o profesionales, con independencia de que se encuentren establecidas en el

territorio de aplicación del impuesto o no, o las Administraciones Públicas a que se refiere el artículo 2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común.

Por lo tanto, las verdaderas excepciones a la obligación de expedir factura son exclusivamente las siguientes, dejando siempre a salvo lo dicho anteriormente:

Salvo lo dicho en el ordinal que antecede en relación a los supuestos en los que en todo caso debe emitirse factura, en materia de excepciones no ha habido grandes cambios, si bien cabría resaltar que por un lado, se excluye de la excepción, a la utilización de autopistas de peaje (para este caso el Reglamento dispone que se deberá expedir tique y copia del mismo como documento sustitutivo de la factura, como luego se verá) y, por otro, a las actividades realizadas por sujetos pasivos del IRPF

en el ejercicio de actividades que estuvieran en Régimen de Estimación Objetiva.

- Las operaciones exentas de IVA en virtud de lo establecido en el artículo 20 de su ley reguladora. A su vez, dentro de esta categoría hay también excepciones, donde si deberá expedirse factura (las operaciones exentas recogidas en el artículo 20.Uno.2.º, 3.º, 4.º, 5.º, 15.º, 20.º, 21.º, 22.º, 24.º, 25.º y 27.º de la Ley del Impuesto.)
- Las realizadas por empresarios o profesionales en el desarrollo de actividades a las que sea de aplicación el régimen especial del recargo de equivalencia,
- Las realizadas por empresarios o profesionales en el desarrollo de actividades por las que se encuentren acogidos al Régimen Simplificado del IVA, salvo que la determinación de las cuotas devengadas se efectúe en atención al volumen de ingresos.
- Aquellas otras en las que así lo autorice el Departamento de Gestión Tributaria de la Agencia Estatal de Administración Tributaria en relación con sectores empresariales o profesionales o empresas determinadas con el fin de evitar perturbaciones en el desarrollo de las actividades empresariales o profesionales.

Seguiremos en el próximo número de esta Gaceta

**María Jesús Cantera**

Asesora Fiscal del Consejo General

## Servicio Jurídico

## La Ley de Arbitraje

En un ambiente donde la litigiosidad se ha incrementado notablemente, es muy importante que junto con el esfuerzo de las autoridades públicas por mejorar la imagen y el funcionamiento de la justicia, se apueste por soluciones extrajudiciales de los conflictos.

Un tejido empresarial como el español, formado en su mayoría por pequeños y medianos empresarios no puede perder tiempo y dinero pleiteando en los tribunales, ya de por sí colapsados. Acudir al arbitraje es un síntoma de madurez de la sociedad. Se elige a un tercero de confianza que será la persona que dirima la disputa, que podrá ser un experto independiente en la materia sobre la que se deba laudar de forma que nos encontramos ante un arbitraje de derecho (ajustado a las normas legales) o el arbitraje de equidad (donde el árbitro basa su laudo en su propio juicio y experiencia)

Por todo ello, la mayoría de los países europeos han decidido seguir las diversas recomendaciones que el Consejo de Europa viene emitiendo desde 1988 y desarrollado su propio sistema arbitral. En España ha dado lugar a la publicación del texto de la nueva ley - Ley 60/2003 de 23 de diciembre - inspirada en la ley modelo de la Comisión de las Naciones Unidas para el desarrollo del Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), que fue publicado en el Boletín Oficial del Estado del pasado 26 de diciembre, aunque no entró en vigor hasta el 26 de marzo de 2004.

Como es natural, esta Ley deroga expresamente la hasta ahora vigente Ley 36/1988, de 5 de diciembre, del mismo nombre, limitando incluso de forma bastante intensa la eficacia transitoria de la Ley que hace 15 años sustituyó a su vez a la de 1953 respecto de los arbitrajes ya iniciados a su amparo.

La nueva ley, se aplica tanto al arbitraje interno o doméstico como al internacional, reforzando, así, la eficacia del convenio arbitral. De esta forma, en materia de arbitraje internacional, el convenio será válido y la

controversia sometible a arbitraje si se satisfacen las condiciones exigidas por el derecho escogido por las partes para regir el convenio arbitral, por el derecho aplicable al fondo de la controversia o por el derecho español. En el mismo interés de eficacia, los Estados y las entidades públicas ya no podrán ampararse bajo los privilegios e inmunidades otorgados por su propio derecho para escapar a las obligaciones propias del convenio arbitral, porque en el fondo, el Estado es tratado igual que el particular.

El procedimiento es sencillo, de una sola instancia, dando libertad a las partes sobre el procedimiento que el arbitraje ha de seguir, con el límite del principio de igualdad entre ellas y su derecho a la defensa.

Con la nueva ley se pretende instaurar una ley general aplicable a todos los arbitrajes que no tengan una regulación especial. Entre otras de las múltiples innovaciones y progresos, merece resaltar también el derecho que asiste ahora a las partes para proceder a la ejecución inmediata del laudo aun si éste es objeto de una acción en anulación.

Es importante destacar la potestad que se otorga al tribunal arbitral para dictar medidas cautelares que gozarán de la posibilidad de ejecución como si de laudos se tratase, y esto es así ya que los árbitros son los que tienen potestad para dictar medidas cautelares, pero no para ejecutarlas, puesto que carecen de esta potestad ejecutiva.

Por último, al quedar derogada la ley de 1988 hasta ahora en vigor, la nueva ley acaba con ciertas antiguallas legales como la obligación de protocolizar el laudo ante notario, la división entre arbitraje de derecho y arbitraje de equidad, o la obligación para los árbitros de decidir en equidad cuando las partes no hubieran dispuesto otra cosa: de acuerdo con la práctica arbitral internacional ahora, los árbitros solo podrán decidir en equidad cuando las partes los hayan expresamente autorizado para ello.

**Francisco Aparicio Valls**

 Circulares

**CIRCULAR Nº 2064:** CONCESIÓN MEDALLA DE ORO AL MÉRITO EN EL TRABAJO A D. JOSE MOLTÓ CALATAYUD

**CIRCULAR Nº 2065:** SANITAS.- TARIFAS AÑO 2004

**CIRCULAR Nº 2066:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VALLADOLID

**CIRCULAR Nº 2067:** BASES DE COTIZACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL.- EJERCICIO 2004

**CIRCULAR Nº 2068:** EL AGENTE COMERCIAL Y LA PROTECCIÓN DE DATOS.- COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2069:** INFORME ASESORIA JURÍDICA.- CÓDIGO DE CONDUCTA DE LAS ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO

**CIRCULAR Nº 2070:** RESUMEN CIRCULA-

RES ENERO/2004

**CIRCULAR Nº 2071:** BASES COTIZACIÓN SEGURIDAD SOCIAL - EJERCICIO 2004 - (Continuación)

**CIRCULAR Nº 2072:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LAS PALMAS

**CIRCULAR Nº 2073:** IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

**CIRCULAR Nº 2074:** -. FINANCIACION DE PROYECTOS PYMES. NUEVA LINEA ICO

**CIRCULAR Nº 2075:** ACTOS COLEGIALES ABRIL, MAYO Y JUNIO 2004

**CIRCULAR Nº 2076:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LUGO

**CIRCULAR Nº 2077:** RELACION ACTUALIZADA DE COLEGIOS DE AGENTES COMERCIA-

LES Y CONSEJOS GENERALES

**CIRCULAR Nº 2078:** PUESTA EN MARCHA DEL D.N.I. ELECTRONICO

**CIRCULAR Nº 2079:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE GIRONA

**CIRCULAR Nº 2080:** ACTA DE LA ASAMBLEA DE PRESIDENTES DE COLEGIOS CELEBRADA EN MADRID EL 27 DE NOVIEMBRE DE 2003

**CIRCULAR Nº 2081:** AMPLIACION DE LAS COBERTURAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN EL REGIMEN DE TRABAJADORES AUTONOMOS

**CIRCULAR Nº 2082:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2083:** DIRECTRICES SOBRE LOS CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD

**CIRCULAR Nº 2084:** RESUMEN CIRCULARES FEBRERO/2004

**CIRCULAR Nº 2085:** RECOL NETWORKS, S.A. - CONTINUACIÓN

**CIRCULAR Nº 2086:** DISTINTIVO PÚBLICO DE CONFIANZA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

**CIRCULAR Nº 2087:** CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD DE AGENTE COMERCIAL

**CIRCULAR Nº 2088:** FALLECIMIENTO DEL LETRADO ASESOR DEL COLEGIO DE MALLORCA E IBIZA

**CIRCULAR Nº 2089:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- CONSEJO GENERAL

**CIRCULAR Nº 2090:** INFORME ASESORIA FISCAL.- Modelos de declaración IRPF e Impuesto sobre el Patrimonio, ejercicio 2003

**CIRCULAR Nº 2091:** CUALIFICACIONES PROFESIONALES

**CIRCULAR Nº 2092:** ASISTENCIA ACTOS COLEGIALES

**CIRCULAR Nº 2093:** -. INFORME ASESORIA FISCAL - Normativa Fiscal -

**CIRCULAR Nº 2094:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2095:** -. INFORME ASESORIA FISCAL.- Modificación del Reglamento general sobre cotización y liquidación de otros derechos de la Seguridad Social.-

**CIRCULAR Nº 2096:** -. AVIS

# CRÉDITO AL CONSUMO

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

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

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

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

La financiación del consumo

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

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

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

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

Formalización del Crédito

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

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

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

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

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

Modalidades

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

Así, el Grupo Banco Popular (Banco Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Castilla, Banco de Galicia, Banco de Vasconia y Banco de Crédito Balear) con el que el Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España mantiene un acuerdo de colaboración, nos informa de la nueva modalidad de Crédito al Consumo Bonificado

Colectivos dirigido a los Agentes Comerciales.

Crédito al Consumo Bonificado Colectivos

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

- Ofrece un tipo de interés nominal para el primer año referenciado al UE7\* menos un 0,50% de interés por ser Agente Comercial, colegiado. (\*Tipo medio ponderado de crédito al consumo a residentes de la UEM, publicado en el Boletín del Banco de España. Último valor publicado 7,54%).
- Y además, posibilidad de ahorrar hasta un 1% de interés adicional mediante las siguientes bonificaciones:
  - un 0,25% por tener domiciliada la nómina o pensión.
  - un 0,25% por ser titular de un Plan de Pensiones.
  - un 0,25% por tener un Seguro de Vida.
  - un 0,25% por ser titular de la Tarjeta 4B y de Bankonline.

Así, el tipo de interés para el primer año puede llegar a ser UE7 - 1,50 puntos.

- Resto de años: UE7 menos bonificaciones (hasta un 1% en función de los productos y servicios contratados de la lista anterior).
- Comisión única de apertura del 1,40% (mínimo 36 euros).

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

**Crédito Personal Bonificado Colectivos**

**SÍ**

**Aquí lo tiene Para lo que quiera...**

**OFERTA ESPECIAL Agentes Comerciales**

INFÓRMASE EN CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES O EN EL 902 355 555

**GRUPO BANCO POPULAR**

BANCO POPULAR ESPAÑOL, BANCO DE ANDALUCÍA, BANCO DE CASTILLA, BANCO DE GALICIA, BANCO DE VASCONIA

[www.bancopopular.es](http://www.bancopopular.es)

## Actos Colegiales

### COLEGIO DE A CORUÑA:

Durante el tercer trimestre de 2004, el Colegio realizará las siguientes actividades colegiales:

#### - Comida extraordinaria en la cocina económica de A Coruña:

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

#### - Asistencia a la Feria Internacional de muestras de Asturias:

El Presidente asistirá en el mes de agosto a la inauguración de la XLVIII Feria Internacional de Muestras de Asturias

#### - Charla coloquio de nuestro Asesor Laboral:

Se celebrará en el mes de septiembre y el tema de la misma será "El Agente Comercial y su situación dentro de la Seguridad Social. Últimos cambios."

#### - Charla coloquio de nuestro Asesor Fiscal:

Tema: "Orientación sobre productos financieros. Distintas opciones, ventajas e inconvenientes". Se celebrará en el mes de septiembre.

#### - Exposición de Pintura:

En el Salón de Actos del Colegio se celebrará el próximo mes de octubre una nueva exposición de pintura de uno de nuestros colegiados.

### COLEGIO DE CÁDIZ:

#### Hermandad de Nuestra Señora de la Esperanza



Como casi todos nuestros compañeros conocerán, La Virgen de la Esperanza es la Patrona de los Agentes Comerciales de España desde hace más de cincuenta años.

En 1.952 nuestro Colegio comenzó a celebrar los actos motivados por este patronazgo, adoptando como titular de la Corporación a Nuestra Sra. la Virgen de la Esperanza (Cigarreras), que recibe culto en la Iglesia Conventual de Santo Domingo, de ésta ciudad. Desde entonces han sido muchos los lazos que nos unen a la Cofradía de Ntro. Padre Jesús de la Salud y María Santísima de la Esperanza, habiendo celebrado el pasado año 2002 el cincuenta aniversario de éste patronazgo, del que dimos cumplida cuenta a todo nuestro censo.

Recientemente nuestra Junta de Gobierno ha mantenido diversas reuniones con la de la citada Cofradía, a fin de estrechar más estos lazos, consiguiendo bastantes facilidades para integrarnos como hermanos en la misma. Del mismo modo se nos ha ofrecido por parte de la Junta de Gobierno de la Hermandad que uno de los miembros de la actual Junta de Gobierno del Colegio Provincial de Cádiz, pase a formar parte de la Junta de la misma.

#### Jornadas de Orientación Profesional



El Colegio Provincial de Cádiz, está manteniendo una estrecha colaboración con distintas asociaciones y colegios de la ciudad. Esta colaboración se materializa en la realización de diversas charlas orientativas respecto a lo que significa y como se desarrolla nuestra profesión, para ello miembros de la Junta de Gobierno se desplazan a los distintos centros donde estas jornadas son acogidas con mucho interés por el alumnado de los módulos de comercio y gestión de empresas. Con esta

iniciativa se pretende además de difundir nuestro colectivo el poder captar nuevos colegiados, que cambie la actual tendencia de merma en la colegiación y el envejecimiento del censo, temas ambos de una extrema importancia y gravedad.



#### Curso de Psicología y Técnicas de Ventas para Agentes Comerciales

Tras diversas gestiones efectuadas con la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz, se ha conseguido crear un curso específico de

Psicología y Técnicas de Ventas para Agentes Comerciales, totalmente subvencionado por la Junta de Andalucía. Este curso tiene una duración de cincuenta horas. Este comenzó el día 1 de Junio hasta el 29 del mismo mes, en horario de Lunes a Jueves de 19.00 a 22.00 horas. Lugar sede de la Cámara de Comercio de Cádiz, c/ Antonio López, 4.

Se ha realizado un gran esfuerzo para poder gestionar este curso, específico para Agentes Comerciales y con carácter totalmente gratuito, por lo que agradecemos la acogida que ha tenido entre nuestro censo. Seguimos trabajando para generar un calendario de cursos adecuado a la formación continuada que nuestra profesión requiere y nuestro censo se merece.

#### Nº 3 de Profesionales a la Venta



Como es conocido de todos la revista del Colegio Provincial de Cádiz, "PROFESIONALES DE LA VENTA", está próxima a sacar su tercer número a la calle y desde estas líneas queremos agradecer a todos los que colaboran en la misma, el tiempo y dedicación que dedican a este proyecto. Así como a las firmas comerciales que con su aportación hacen que este sea viable.

### COLEGIO DE CASTELLÓN:

El Colegio estará presente en la Fira de EURO-BIJOUX que se celebrará en Menoría del 29 de abril al 2 Mayo

El día 14 se celebró una charla bajo el título La Fiscalidad del Agente Comercial a cargo de D. Antonio Madrazo Osorio, Jefe de Unidad de la Dependencia de Inspección Provincial de Hacienda en Castellón, con el siguiente temario:

1. Obligaciones Fiscales
  - Declaración Censal
  - Alta en IAE (Epígrafe 511)
  - Declaraciones trimestrales: I.V.A. (Criterio de Caja) e I.R.P.F
  - Obligaciones Registrales
2. Organización Empresarial
  - Persona física
  - Persona jurídica
3. Gastos deducibles
  - Fiscalidad del automóvil
  - Bienes de inversión
  - Gastos de representación (dietas, desplazamientos, restaurantes, etc.)

### Mayo-Junio

Del 21 de mayo al 25 de junio, se impartió en el Colegio un Curso de Inglés Comercial Básico, impartido por D. Antonio Martínez Sirvent, Licenciado en lenguas angloamericanas y románicas y Agente Comercial Colegiado con el siguiente temario:

- Principios gramaticales básicos
  - Los verbos. Tiempos verbales más utilizados en la conversación coloquial.
  - La correspondencia comercial en lengua inglesa
  - Los contratos de representación. Aspectos lingüísticos básicos
  - La redacción de mensajes en forma abreviada
  - Normas y usos básicos en la conversación en lengua inglesa
  - Expresiones inglesas más habituales en el mundo comercial
  - Prácticas de conversación e interpretación de documentos
- de mayo, en cuyo seno se celebrará el día 1 de mayo el "Día del Agente Comercial".

### COLEGIO DE LA RIOJA:

El Colegio estuvo presente en VINOMAQ 2004 - VI Salón Internacional de Maquinaria, Enología y Accesorios de Bodega, que se celebró del 26 al 29 de mayo en el Recinto Ferial de la Comunidad Autónoma de La Rioja. Una vez más, dispuso de un stand propio, de 32 m2, ubicado en el Palacio 2.

### COLEGIO DE OVIEDO:

#### Periodo julio-agosto-septiembre 2004

- Reuniones para la creación de la Sección Textil, en el Colegio
- Reuniones tendentes a la celebración de una Feria del Mueble
- Conferencias sobre Protección de Datos

### COLEGIO DE SALAMANCA:

#### JULIO:

Día 19 lunes, FORO DEL AGENTE COMERCIAL, Donde se debatirán temas importantes relacionados con nuestra profesión, inquietudes, dificultades, sugerencias, etc.

De esta forma podemos evaluar las diferentes opiniones de los profesionales y aunar esfuerzos, en beneficio de todos.

#### SEPTIEMBRE:

Del 22 a 25, curso practico:

"Dinámicas de grupo para la potenciación de HABILIDADES DE COMUNICACIÓN INTERPERSONAL en la captación de clientes"

### COLEGIO DE VALENCIA:

Con motivo de la festividad de la fiesta de la Patrona, la Virgen de los Desamparados el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia celebró los siguientes actos

#### Domingo 9 de mayo

- 19 h. Concentración en la Plaza de Nápoles y Sicilia para asistir, con nuestra enseña colegial a la Procesión de la Virgen de los Desamparados.

#### Viernes 21 de mayo

- 19.30 h. - Inauguración del XXIV Concurso-Exposición de Pintura.
- La exposición estuvo abierta desde el día de su inauguración hasta las 19 h. del día 4 de Junio.

#### Viernes 28 de mayo

- Cena de Hermandad con la presencia de la Junta de Gobierno del Colegio, Autoridades, representación de los colegios hermanos de España y colegiados galardonados con la medalla a los 50 y 25 años de colegiación.

#### Domingo 30 de mayo

- 11.30 h. Misa en la Basílica de la Virgen de los Desamparados en honor de nuestra Patrona.

#### Martes 1 de junio

- 20.30 h. Misa en la Basílica de la Virgen de los Desamparados en sufragio de los compañeros fallecidos.

## Nuevo Reglamento de Recaudación de la Seguridad Social

El Consejo de Ministros del día 11 de junio de 2004 aprobó el Reglamento General de Recaudación de la Seguridad Social. Las principales novedades de la reforma de la gestión recaudatoria desarrolladas en el nuevo Reglamento son:

### Sistema de recargos

Se sustituyen los recargos de mora y apremio por un único recargo, cuya cuantía será del 3, 5, 10 ó 20 por 100 en función del menor o mayor retraso en el abono de la deuda, siempre que se han presentado los documentos de cotización dentro del plazo reglamentario, y del 20 ó 35 por 100 cuando no se hayan presentado los documentos de cotización en plazo. Por tanto, la cuantía del recargo se incrementa en relación a la demora en el pago.

### Interés de demora

En concordancia con la legislación tributaria y como incentivo para el pronto pago de la deuda en vía de apremio, se establecen las correspondientes prescripciones sobre el devengo y exigibilidad del interés de demora. Las cantidades adeudadas producirán intereses de demora transcurridos quince días naturales desde la notificación de la providencia de apremio sin pago de la deuda.

La Ley de Presupuestos Generales del Estado para el año 2004 ha fijado en el 4,75 por 100 el interés de demora para este año y en el 3,75 por 100 el tipo de interés legal del dinero.

### Garantías de pago

Se introduce la figura del aval genérico para responder del pago de todas y cada una de las deudas presentes o futuras del sujeto responsable. Esta figura ya se venía aceptando en

la práctica administrativa por sus indudables ventajas.

### Aplazamientos de pago

Introduce mayor flexibilidad en la concesión de aplazamientos, permitiendo una mayor discrecionalidad en la aceptación de las garantías ofrecidas para el aseguramiento del pago y su sustitución durante la vigencia del aplazamiento. El cumplimiento del aplazamiento deberá asegurarse mediante garantía suficiente.

La regulación de los aplazamientos es uniforme, sin diferenciar entre aplazamiento ordinario y extraordinario, y desapareciendo los fraccionamientos del pago de cuotas.

### Deudor de naturaleza pública

Se desarrolla la aplicación del procedimiento de deducción respecto de las deudas con la Seguridad Social por parte de las entidades del sector público, deducción que se llevará a cabo mediante retención de las transferencias que hayan de efectuarse al Ente Público deudor con cargo a los Presupuestos Generales del Estado; así como la posibilidad de inicio de la vía de apremio para las entidades públicas cuando se prevea que pueden ostentar la titularidad de bienes embargables, posibilidad reconocida por el Tribunal Constitucional en su sentencia de 15 de julio de 1998.

### Supresión de la reclamación de deuda en ciertos supuestos

Para eliminar trámites del procedimiento recaudatorio y acelerar el inicio de la vía de apremio, desaparece, con carácter general la reclamación de deuda (cuando exista presentación de documentación autoliquidatoria o se trate de deudas por cuotas de cuantía fija, cuya liquidación puede ser practi-

cada por medios técnicos con plena seguridad y eficacia para el deudor y el acreedor) emitiéndose directamente, en su caso, la providencia de apremio.

### Transformación del título ejecutivo

Frente al inicio automático del procedimiento de apremio por el transcurso de los plazos establecidos, ahora el citado procedimiento de apremio se inicia con la emisión de la providencia de apremio, título ejecutivo único.

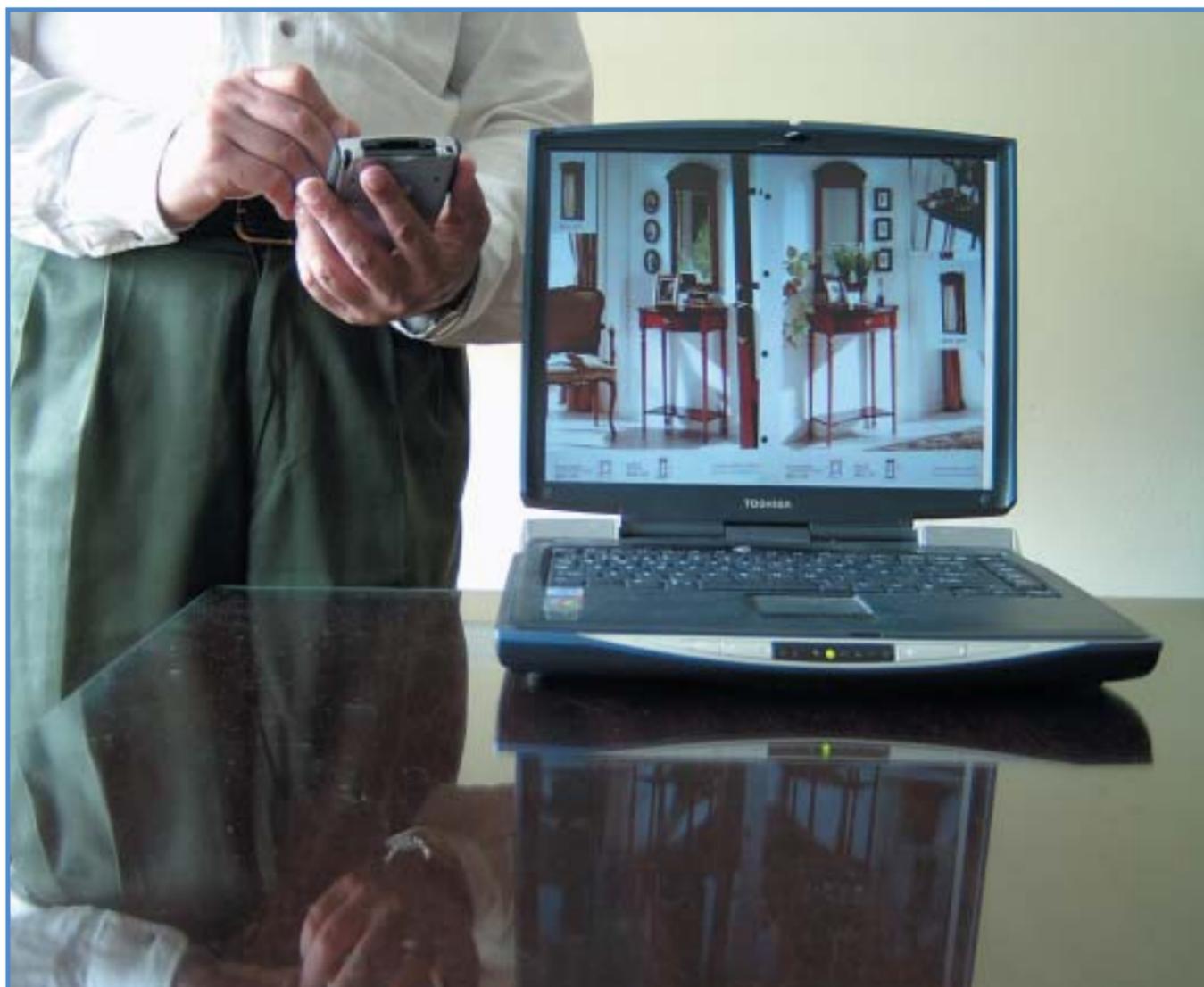
Contra dicha providencia de apremio procede recurso de alzada, por causas tasadas, que suspenderá el procedimiento recaudatorio hasta la resolución del mismo.

### Orden de prelación de embargos

Los embargos se efectuarán, en primer lugar, en el orden determinado en cada caso por la mayor facilidad de su enajenación y la menor onerosidad de ésta para el apremiado. Si ello no fuera posible, y a diferencia del ordenamiento tributario que tiene previsto un orden de prelación propio, el orden de los embargos se ajustará a lo establecido en la vigente Ley de Enjuiciamiento Civil, aunque ese orden de prelación de embargos de bienes, a su vez, podrá alterarse a solicitud expresa del deudor, siempre que ello no suponga perjuicio a efectos de la satisfacción de la deuda.

### Enajenación de bienes embargados

Las formas de enajenación de los bienes embargados se limitan a la subasta y al concurso, desapareciendo la venta por gestión directa, al tiempo que se modifica y completa la regulación de las subastas.



## REPREWIN

programa desarrollado para la **venta** y posterior gestión para los Agentes Comerciales.....  
permite ver el precio, el producto y el pedido y otras funciones en la misma pantalla

tfno:

979 712348

979 723764

629 811500

e-mail: [tomas@reprewin.com](mailto:tomas@reprewin.com)

[www.reprewin.com](http://www.reprewin.com)

## 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.

**-20%<sup>dto.</sup>**

Nueva versión  
**REPRESENTANTE MOBILE (PDA)**  
¡¡Ahora por 356 €!! <sup>(1) dto. incluido</sup>

~~445~~ €

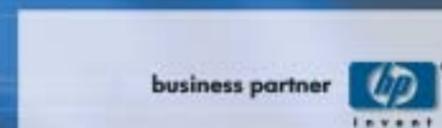


Nueva versión  
**REPRESENTANTE PROFESIONAL (PC)**  
solicítalo en [www.cgac.es/softwaregratis](http://www.cgac.es/softwaregratis)

**gratis\***

**iConnect** (conexión remota PDA-oficina)

**gratis\*\***



Distribuidor Oficial

**Telefonica  
MoviStar**

**la tienda**

**Telefonica**

(1) Oferta válida hasta el 31 de Agosto.

\* + 15 euros de contrarreembolso en gastos de manipulación y envío. Oferta válida para agentes comerciales colegiados. \*\* Oferta válida para clientes Telefónica MoviStar.