



# La gaceta del Agente Comercial

## SUMARIO

### ARTÍCULOS

2. Juan Antonio Samarach, Medalla de oro al Mérito Colegial.
8. Carta Europea de la Pequeña Empresa.
9. Nuevas fórmulas de ahorro e inversión para los jóvenes.
12. España.es

### ENTREVISTAS

4. Carlos de Andrés: Presidente de la Fundación Red de Colegios Profesionales.
5. Santiago Bescansa: Director General de Recol

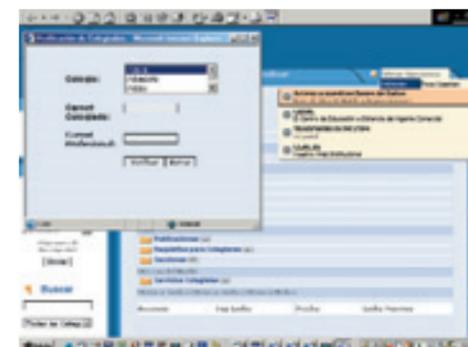
### SERVICIOS

6. Servicio Fiscal: R.D. Ley de medidas de reforma económica.  
Servicio Jurídico: Ámbito de aplicación de la ley de servicios de la sdad. de la información y comercio electrónico, y sus consecuencias.  
Circulares.
7. Servicio informático: nuestros colegios en internet - Portal de portales.
- 10,11,12 Mercado del Agente
13. Servicio informático: mejoras en el correo electrónico.
- 14 y 15. Actos Colegiales

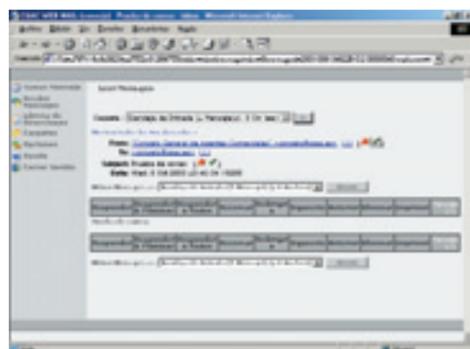
## NUESTROS COLEGIOS EN INTERNET - PORTAL DE PORTALES -

Una de las mayores inquietudes que ha tenido el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, es dotar a los Colegios y a los colegiados de los instrumentos más precisos y esenciales para facilitar su trabajo a través de las nuevas tecnologías.

Todo esto nos ha llevado al diseño de un portal de portales en internet, destinado a facilitar la labor de los Colegios, dotando de un mayor número de servicios a los colegiados y simplificando la gestión de esos servicios. (página 7)



## MEJORAS EN EL SERVICIO DE CORREO ELECTRÓNICO



Desde que en febrero de 1997 se adhirió el primer colegiado al Servicio Gratuito de Acceso a Internet y Correo Electrónico, el Servicio Informático del Consejo General no ha cesado en su empeño de mejorar las condiciones de trabajo de los colegiados. Sin embargo había un aspecto del servicio de correo electrónico que no estaba completamente adecuado a las condiciones de movilidad de los colegiados y que ahora ya lo está: YA SE PUEDE ACCEDER AL CORREO ELECTRÓNICO DESDE LA WEB. (página 13)

### JUAN ANTONIO SAMARANCH RECIBE LA MEDALLA DE ORO AL MÉRITO COLEGIAL

Solicitada por el Colegio de Barcelona al Consejo General. (página 2)



## Jornada sobre EL AGENTE COMERCIAL: Previsión y Formación

Madrid, 27 de Noviembre de 2003  
Salón de actos del Ministerio de  
Economía  
Pº de la Castellana, 162  
28046 MADRID  
(página 3)

Las páginas de nuestro periódico son el mejor altavoz para darnos a conocer y para llegar a aquellas personas que no saben quienes están detrás de las empresas, grandes y pequeñas, de más éxito. Los agentes comerciales colegiados somos el eslabón imprescindible entre la orilla de la venta y la de la compra, muchas veces tan difíciles de unir. Ese puente cada día es más grande.

Por suerte, cada vez son más los que conocen que la nuestra es la única profesión que no tiene paro y que tiene un prometedor futuro por delante. Pero, debemos ir más allá. ¿Cuántas personas están vendiendo y no saben que existen los colegios o no quieren saberlo? Los colegios de agentes comerciales colegiados llevan cerca de 80 años aportando calidad, ética y prestigio a los profesionales de la venta. Con nuestro esfuerzo está calando en la sociedad la idea de que nadie mejor que los agentes

comerciales colegiados pueden vender un producto y anticiparse a las demandas del mercado. Detrás de una empresa con éxito siempre hay un profesional de la venta bien cualificado, apoyado por un Colegio y "a la última".

Además, los agentes comerciales colegiados debemos seguir siendo

## La clave del éxito

innovadores y aprovechar el buen pulso de la economía española. Aunque existen problemas puntuales, los datos son optimistas y demuestran que tenemos que salir al extranjero, abrimos a Europa y buscar nuevos mercados, como siempre hemos hecho. La labor de un buen profesional de la venta es indudable para la economía y para mantener las

exportaciones. El agente comercial colegiado es la mejor herramienta que tienen las empresas para lograr entrar en nuevos mercados. Nuestro colectivo siempre se ha caracterizado por la capacidad de adaptarse a las situaciones, por el carácter emprendedor y dinámico. Los colegios, y por supuesto el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales, siempre han querido adelantarse y por eso llevan los 365 días del año una frenética actividad para poder poner a vuestra disposición todo un arsenal de herramientas que abran el camino a las nuevas necesidades. Ahora, después de las vacaciones estivales, todos volvemos con energías renovadas dispuestos a seguir subiéndolos en nuestra profesión.

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

## JUAN ANTONIO SAMARANCH, MEDALLA DE ORO AL MÉRITO COLEGIAL

**Foto dcha.: el Sr. Samaranch recibe la medalla de oro de manos del Sr. González Serra, Presidente del Colegio de Barcelona, en presencia del Sr. Moltó Calatayud, Presidente del Consejo General.**



**Foto izqda.: el Sr. Samaranch con la Junta de Gobierno del Colegio de Barcelona y los Sres. Moltó Calatayud y Blanco de Lara, Presidente y Secretario, respectivamente del Consejo General.**

El Colegio de Agentes Comerciales de Barcelona solicitó en su día la Medalla al Mérito Colegial, en su categoría de oro, para Don Juan Antonio Samaranch Torelló, colegiado que fue de esa corporación desde enero de 1961 hasta marzo de 1979, fecha a partir de la cual ocupó diversos cargos en las administraciones públicas, habiendo sido Embajador de España en

Moscú y Presidente del Comité Olímpico Internacional. La actuación del Sr. Samaranch imposibilitó la disolución de los Colegios de Agentes Comerciales, y evitó que sus censos pasaran a formar parte de la Agrupación Sindical de Representantes de Comercio durante el gobierno del General Franco.

### PATRONATO DE LA FUNDACION DE LOS AGENTES COMERCIALES

**Presidente**

D. José Moltó Calatayud

**Vicepresidente**

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)

**Secretario**

José A. Blanco de Lara (Consejo General)

**Tesorero**

Juan Pedro López Olivares (Murcia)

**Patronos**

Manuel Arrizabalaga García (Andalucía), Miguel Pardo Rey (Aragón), Antonio Montero Vázquez (Asturias), Roberto Soler Gomila (Balears), Oscar Castro Mojica (Canarias), Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha), Josep Rifá Sais (Cataluña), Saturnino Jimenez Díaz (Extremadura), Orencio Martínez Conde (Galicia), Juan José Lopez Sorrosal (La Rioja), José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra), Luis Larrumbide Moreno (País Vasco), Enrique Rigo Medrano (Valencia).

Con la colaboración del

### CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES

**Presidente**

D. José Moltó Calatayud

**Secretario**

José Alejandro Blanco de Lara

**Tesorero**

Armando Escribano Molina

**Contador**

Raúl Elvira de la Morena

**Vocales**

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

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: ALTAMIRA

Depósito Legal: TO 992-1996

**Publicidad, Redacción y Maquetación:**  
FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

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



**MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ASUNTOS SOCIALES**

**Jornada sobre**  
**EL AGENTE COMERCIAL:**  
**Previsión y Formación**

**Madrid, 27 de Noviembre de 2003**  
**Salón de actos del Ministerio de Economía**  
**Pº de la Castellana, 162**  
**28046 MADRID**

**UNA JORNADA PARA CONOCERNOS**  
**Y QUE NOS CONOZCAN**

\* \* \* \* \*

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

**Información y reserva de plazas:**  
**Consejo Gral. de Colegios de Ag. Comerciales de España**  
**Tfno: 914363650**  
**Fax: 915770084**  
**e-mail: [consejo@cgac.es](mailto:consejo@cgac.es)**

# CARLOS DE ANDRÉS

## Presidente de la Fundación Red de Colegios Profesionales

**"Hemos nacido de los Colegios y conocemos muy bien las necesidades de los profesionales"**

**El presidente de la Fundación Red de Colegios Profesionales explica sus objetivos y los servicios que presta a los colegiados españoles.**

**Carlos de Andrés, un profesional de la aeronáutica muy conocido en el mundo colegial español, promotor de la Fundación Recol y de la empresa Recol Networks explica en esta entrevista a La Gaceta los orígenes y evolución de la Fundación Red de Colegios Profesionales y los proyectos que tienen en marcha para ofrecer una amplia plataforma de servicios telemáticos a los colegiados españoles.**

Nacido en Madrid el 20 de mayo de 1948. Casado. Cinco hijos.

Ingeniero Aeronáutico por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Aeronáuticos de Madrid desde 1.971. Diplomado en Dirección de Empresas en 1981.

Ha sido profesor en la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Aeronáuticos de Madrid desde 1971 a 1982.

En la actualidad es presidente ejecutivo de la Fundación Red de Colegios Profesionales y trabaja como asesor para diferentes empresas.

De 1989 al año 2002 fue Decano del Colegio Oficial de Ingenieros Aeronáuticos de España, presidente de la Asociación de

Ingenieros Aeronáuticos de España y miembro del Consejo de Unión Profesional. Antes, entre 2001 y 2002 fue vicepresidente del Instituto de Ingeniería de España. Y entre 1996 y 2002, miembro con la categoría de "Fellow" de la Royal Aeronautical Society del Reino Unido. También ha sido presidente y miembro del Consejo de la Confederación Europea de Sociedades Aeronáuticas.

En la Administración, ha sido director general de AENA entre 1996 y 1997, presidente de la Empresa Centros Logísticos Aeroportuarios (CLASA), entre 1996 y 1997 y consejero de Aldeasa (1993-94), después de haber ejercido desde 1972 numerosos cargos ligados a la Navegación aérea y los Aeropuertos españoles.

### ¿Qué es Fundación Red de Colegios Profesionales?

La Fundación Red de Colegios Profesionales, creada en diciembre de 1.996, es un proyecto de los Colegios de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Ingenieros Aeronáuticos y de Farmacéuticos de Madrid dirigido a fomentar y difundir el conocimiento y el uso de las nuevas tecnologías entre los profesionales colegiados. Fruto de esta colaboración, en septiembre de 1999 se crea la empresa Recol Networks, con objeto de prestar servicios y aplicaciones telemáticas (de telecomunicaciones e informáticas) a los Colegios profesionales y a sus colegiados, especialmente el acceso a Internet y la creación de una web (www.recol.es) que incluyera información y servicios profesionales para los colegiados españoles.

La Fundación Red de Colegios Profesionales está regida por un patronato integrado por 12 miembros. A su vez, el Patronato nombra al presidente, vicepresidente y a los vocales.

### ¿Con que fin se creó?

Entre sus fines fundacionales, la Fundación incluye como tarea prioritaria "fomentar la innovación, desarrollo, implantación, promoción y formación en las técnicas informáticas, especialmente las dedicadas a la ciencia y sus aplicaciones".

Para ello, la Fundación (www.rcp.es) facilita el acceso a Internet, así como diversos servicios telemáticos a los Colegios adscritos y a sus colegiados. La prestación de estos servicios se realiza a través de Recol Networks, empresa participada por la Fundación (que tiene un 10,83% del capital), por numerosos Colegios profesionales y por cerca de 8.000 accionistas, que son profesionales colegiados.

### ¿Qué colectivos están integrados?

Desde su creación por tres Colegios profesio-

sionales, numerosos Colegios y Asociaciones profesionales se han ido sumando a esta iniciativa, hasta completar actualmente un colectivo de más de 60 Colegios, Asociaciones y Sociedades, integradas por más de 250.000 profesionales de las más diversas disciplinas.

### ¿Cuáles son las perspectivas de futuro?

La Fundación está en contacto permanente con todo el mundo colegial, para ir incorpo-



rando nuevos Colegios y profesionales. Y ello porque creemos que se trata de un proyecto con gran futuro, ya que su objetivo prioritario es prestar servicios profesionales a un colectivo tan amplio como el de los colegiados españoles, un millón y medio de profesionales en España.

La ventaja de partida de la Fundación es que conoce como nadie las necesidades de los profesionales colegiados, ya que surge de sus filas. No somos una empresa más que surge para ofrecer servicios a los profesio-

nales, sino que somos una Fundación sin ánimo de lucro que busca satisfacer unas necesidades que tenemos bien detectadas porque hemos nacido de los propios Colegios. Y por eso, participamos con ellos en la detección de las necesidades y en el planteamiento de soluciones.

La Fundación Red de Colegios Profesionales pretende llevar a cabo y promover todo tipo de proyectos y acciones acordes con sus estatutos fundacionales, siguiendo las pau-

tas marcadas por los órganos rectores de la Fundación, dirigidas a fomentar el uso de las Nuevas tecnologías de la información y lograr como gran objetivo estratégico el fomento de la sociedad del conocimiento.

Una parte esencial de la labor de la Fundación ha sido conceder becas a los Colegios profesionales para desarrollar proyectos telemáticos en distintos campos: creación de comunidades virtuales, realización de páginas web, formación on-line, creación de central de compras a través de Internet,

promoción de la comunicación entre profesionales a través de la Red, creación de nuevos servicios en Internet, asesorías informáticas, bolsas de empleo online, desarrollo de sistemas de documentación, directorios colegiales, etc, etc.

La Fundación Red de Colegios Profesionales cuenta para esta tarea con el apoyo técnico y humano de la empresa que creó en 1999, Recol Networks, así como con la colaboración y experiencia de los equipos de los distintos Colegios profesionales que colaboran en el diseño y ejecución de los distintos proyectos.

En definitiva, creemos que la Fundación tiene sentido en la medida en que los Colegios profesionales y sus colegiados tienen necesidad de un amplio abanico de servicios que nosotros podemos promover desde dentro con profesionalidad y eficacia. Y parece claro que las nuevas tecnologías y la sociedad de la información abren un futuro muy prometedor a nuestro trabajo, facilitando las tareas de los profesionales españoles. Y todo ello, desde una Fundación sin ánimo de lucro, controlada y dirigida por los propios Colegios profesionales, lo que garantiza su independencia y estabilidad.

Queda mucho por hacer, pero lo importante es que contamos con la plataforma adecuada, la Fundación Red de Colegios Profesionales, y que estamos en contacto con la realidad de los profesionales, para no desviar nuestro rumbo. A partir de ahí, se trata de tener iniciativa, de detectar las necesidades de los profesionales, de proponer y de escuchar, y, sobre todo, de trabajar. En ello seguimos, con vocación, entusiasmo, tesón y profesionalidad, los ejes del trabajo de la Fundación.

## LOS COLEGIOS DE LA FUNDACIÓN RCP

Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Cantabria, Colegio de Protésicos Dentales de la Comunidad Valenciana, Asociación de Enfermería Comunitaria, Institución Colegial para la Calidad de la Edificación (ICCE), Asociación de la Prensa de Madrid, Asociación Española de Project Management, Asociación Española de Técnicos de cerveza y malta, Asociación Nacional de especialidades farmacéuticas publicitarias, Associació Catalana d'Enginyers de Telecomunicació, Associació Catalana d'Enginyers en Informàtica, Col·legi d'Educadors Socials de Catalunya, Col·legi Oficial de Protésics dentals de Catalunya, Col·legi Oficial de Psicòlegs de Catalunya, Club

de la Comunicación, Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, Colegio Oficial de Arquitectos de Cádiz, de Ingenieros Técnicos de Minas de Asturias, Colegio Nacional de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas y Sociología, Colegio Oficial de Psicólogos, de ATS y Diplomados en Enfermería de Alicante, de Administradores de Fincas de Murcia, Colegios Oficiales de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Ávila, La Rioja, Mallorca, Palencia, Valladolid, Vizcaya y Zaragoza, Colegio Oficial de Doctores y Licenciados en Filosofía y Letras y Ciencias de Madrid, Colegios Oficiales de Farmacéuticos de Madrid y Valencia, Colegio

Oficial de Físicos, de Fisioterapeutas de Galicia, de geólogos, de Ingenieros Aeronáuticos de España, de Ingenieros Técnicos Aeronáuticos de España, de Ingenieros Técnicos Agrícolas de Almería, Colegios Oficiales de Médicos de Guadalajara, Melilla y Palencia, Colegio Profesional de Fisioterapeutas de Madrid, Col·legi d'Actuaris de Catalunya, Consejo de Enfermería de la Comunidad Valenciana, Consejo de Ingenieros Técnicos de Obras Públicas, Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, Consejo General de Colegios Veterinarios, de Colegios Oficiales de Ingenieros Técnicos Agrícolas, de Aparejadores y Arquitectos Técnicos,

Instituto de Actuarios Españoles, Ilustre Colegio de Procuradores de Alicante, Sociedad castellano-Manchega de Cirugía Ortopédica y Traumatología, Sociedades españolas de Citología, de Enfermería de urgencias y de Enfermería Oncológica, Asociación de Comadronas de la Comunidad Valenciana, Sociedad Española para la investigación de la Nutrición y Alimentación pediátrica, Col·legi Oficial d'Economistes de Catalunya, Consejo General de Colegios de Diplomados de Trabajo Social y Asistentes Sociales, Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid, Colegio Oficial de ópticos-Optometristas y Colegio Oficial de Químicos de Galicia.

# SANTIAGO BESCANSA

## Director General de Recol

**"Creemos que Recol tiene futuro porque nuestro mercado tiene un gran potencial y tenemos una oferta muy competitiva"**

**El director general de Recol explica la marcha de la ampliación de capital de la compañía y el Plan de negocio que pretende obtener beneficios el año 2004.**

**Santiago Bescansa Sanjurjo, un abogado con amplia experiencia en el mundo de Internet, explica en esta entrevista a La Gaceta el reto que ha afrontado Recol para superar la crisis en que entró a finales del año 2000. Con un nuevo presidente y un nuevo equipo, Recol ha conseguido nuevos fondos de la mayoría de sus accionistas y ahora busca aumentar sus ingresos.**



### ¿Qué es Recol Network?

Recol es una empresa creada para prestar servicios informáticos y de telecomunicaciones a los Colegios profesionales y a sus colegiados. En principio, RECOL se creó en 1999 para prestar el acceso a Internet a los colegiados españoles, pero enseguida se amplió el abanico de servicios, creando una plataforma que ofrece también otros servicios de alto valor añadido: cuentas de correo, diseño de páginas web a Colegios, servicios profesionales, ADSL, Bolsa de empleo online, Directorios, bases de datos, hipermercado colegial... Y en breve vamos a poder ofrecer a los Colegios y colegiados el visado digital, que revolucionará la actividad de numerosos colegios, facilitando el trabajo de los profesionales y sus clientes.

La gran diferencia de Recol con otras empresas que también prestan algunos de estos servicios es que Recol es una empresa creada por los propios Colegios y cuyos accionistas son profesionales colegiados. Es decir, que somos una compañía que nace del mundo colegial y cuyo único sentido es prestar servicios a ese amplio colectivo de un millón y medio de profesionales colegiados en España. Eso nos da una ventaja cualitativa imbatible: sabemos mejor que nadie lo que necesitan los profesionales y les ofrecemos alternativas y servicios que desarrollamos conjuntamente con ellos.

### ¿Nos puede contar cómo ha sido la evolución de Recol, su historia?

El origen de Recol está en la inquietud de tres Colegios profesionales (Caminos, Aeronáuticos y Farmacéuticos de Madrid), que empezaron a pensar, ya en 1995, en la conveniencia de incorporar a los profesionales a las nuevas tecnologías que se apuntaban, ligadas a los servicios telemáticos (telecomunicaciones e informática) y, posteriormente, a Internet.

Se crea en septiembre de 1999 y en el año 2.000, en pleno "boom" de Internet, Recol lanza una oferta de colocación de acciones, para conseguir capital con el que lanzar la compañía y abordar ambiciosos proyectos de inversión, para ampliar los servicios que prestar a los Colegios. Con ello, Recol consiguió 6.500 millones de pesetas de los Colegios y de 8.000 profesionales de todos los ámbitos que se convirtieron en accionistas de la empresa, esperanzados en multiplicar muy pronto su inversión.

En diciembre de ese mismo año 2.000, la empresa entró en una seria crisis de liquidez, ya que los gastos se habían disparado, absorbiendo la casi totalidad de recursos captados en la ampliación, y sin embargo no había apenas ingresos. Y para colmo de males, la mayoría del Consejo abandonó la empresa.

Los dos consejeros que quedaron tuvieron que abordar, en 2001, un drástico plan para impedir que Recol desapareciera, recortando los gastos y la plantilla, vendiendo el edificio y consiguiendo importantes ahorros al recuperar la capacidad tecnológica propia y sustituir el software. A finales de 2001, la dirección de RECOL decide contratar un nuevo equipo de gestores y entonces me incorporo al proyecto como director general, junto a otros compañeros de LaNetro, que se incorporan como director financiero y director técnico. Y contamos además con un nuevo presidente, Pedro Chicharro, un profesional de éxito en muchos campos.

Se inicia así una segunda fase de saneamiento y reconstrucción de Recol, centrada en mantener bajos los costes (con algunos recortes adicionales) y tratar de aumentar los ingresos, con objeto de estabilizar las cuentas, gastos financieros del pasado aparte.

El cierre del año 2000 se salda con un pequeño beneficio de 12.620 euros, gracias a un tema fiscal, y entonces nos planteamos que el despegue de RECOL pasa por inyec-

Nacido en La Coruña el 6 de noviembre de 1.963. Soltero.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Master en la Universidad de Londres.

Inició su carrera profesional como abogado en Madrid, trabajando para el bufete Clifford Chance. Posteriormente, en 1990, se incorporó al grupo La Ley, donde trabajó algo más de ocho años en distintos departamentos, desde la Dirección de recursos Humanos a

la Dirección editorial, la de Marketing estratégico o como Director de División. En diciembre de 1999 entra a trabajar en LaNetro, compañía de Internet, como Director general Corporativo. Y desde diciembre de 2001 trabaja en Recol, como director general y responsable del nuevo equipo de ejecutivos que dirige ahora Recol, la mayoría procedente también de LaNetro.

### EL SALTO EN LOS INGRESOS DE RECOL (euros)

Servicio	2003	2004	2005	2006
CONVENIOS	459.356	664.911	764.647,6	909.930,7
INTERCONEXIÓN	168.525	215.827	248.201	295.359,2
APLICACIONES	316.530	550.535	633.115,3	753.407,1
PROFESIONALES (ADSL, venta productos de terceros y otros)	273.40	486.035	673.979,1	802.035
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>1.217.818</b>	<b>1.917.309</b>	<b>2.319.943</b>	<b>2.760.733</b>
GASTOS OPERATIVOS	-1.280.140	-1.289.970	1.403.750	1.473.830
Gastos no operativos	-955.450	-579.300	-261.030	215.030
<b>Beneficio neto</b>	<b>-945.760</b>	<b>48.040</b>	<b>655.160</b>	<b>1.071.880</b>

tar liquidez, con dos objetivos: liquidar las deudas del pasado y realizar inversiones para el futuro. Y así planteamos en la Junta de accionistas de abril de 2003 realizar una ampliación de capital, que es aprobada por unanimidad.

La ampliación de capital suponía emitir 45 millones de acciones y colocarlas a un precio de 0,06 euros (0,04 euros de valor nominal más 0,02 euros de prima de emisión), para ingresar 1.800.000 euros con los que garantizar el futuro de Recol.

### ¿Puede explicarnos cómo ha ido la ampliación de capital?

La ampliación de capital de RECOL ha sido un éxito, ya que se ha cubierto en un 82 % en las dos primeras fases, a pesar de los lógicos recelos de los accionistas por el pasado de la compañía. Ahora, la ampliación sigue abierta y estamos en la tercera fase, que termina a finales de enero, donde cualquier particular o empresa puede comprar las acciones que quedan por colocar, el 18 % del capital, unos 5,5 millones de acciones, a 0,06 euros la acción ( Teléfono RECOL: 91.426.35.38).

Hasta ahora, los Colegios socios de RECOL y 4.500 de los casi 8.000 accionistas han acudido a la ampliación de capital, mostrando su confianza en el nuevo equipo directivo y en los planes de reflotamiento de RECOL. La mayoría de ellos han echado cuentas y han visto que acudir a la ampliación era una forma de salvar la empresa y su inversión aportando poco dinero.

### ¿Cuál es el futuro de RECOL?

El objetivo de Recol es tener beneficios en 2004 y sobre todo a partir de 2006. Y ello pasa por destinar los ingresos de la ampliación de capital a liquidar el lastre del pasado (720.000 euros de deudas y gastos financieros) y a invertir 580.000 euros en proyectos

que garanticen el futuro. El proyecto pasa por mantener una contención en los costes y duplicar los ingresos de aquí al año 2006. Para conseguirlo hay en marcha un Plan de negocio que pasa, fundamentalmente, por ampliar el número de Colegios y colegiados que trabajan con RECOL (pasando de los 62 colegios y 300.000 colegiados actuales a 110 colegios y 537.000 colegiados en 2006) y en ofrecerle más y mejores servicios, lo que debe permitir duplicar los ingresos (ver recuadro).

Dentro de este abanico de servicios, destaca la oferta de ADSL, la venta de aplicaciones informáticas a los Colegios (bolsa de empleo, directorio colegial, correo web, gestor de contenidos, informatización de circulares, aplicaciones bajo demanda), la venta de productos de terceros y nuevos proyectos que Recol está ultimando: el visado digital, el comercio electrónico (se va a poner en marcha un hipermercado colegial RECOL) y las plataformas multimedia. En definitiva, un amplio catálogo de productos y servicios, de alto valor añadido, que RECOL ha desarrollado y va a desarrollar en colaboración con los Colegios y pensando siempre en atender y cubrir las necesidades de los profesionales españoles.

Creemos sinceramente que Recol tiene un gran futuro porque nuestro mercado tiene un gran potencial (los 3 millones de profesionales que hay en España), porque tenemos una oferta competitiva y un nuevo equipo directivo que gestiona con realismo, transparencia y profesionalidad, y porque contamos con el apoyo de un gran número de Colegios y de colegiados que, salvadas las incertidumbres de estos años, confían ahora en el proyecto y están colaborando activamente en consolidar su futuro. No les defraudaremos.

**Servicio Fiscal****Real Decreto Ley de Medidas de Reforma Económica**

Como todos los años, el Gobierno ha publicado una norma de medidas de reforma económica que recoge las modificaciones necesarias para dar cumplimiento a otras Leyes ya en vigor, y que sin esta adaptación quedarían desvirtuadas de funcionalidad, o bien para dar cumplimiento a acuerdos comunitarios. Entre estas novedades destacan:

- La creación de la cuenta ahorro-empresa, que tiene características fiscales similares en el IRPF a la actual cuenta ahorro-vivienda y está pensada para la constitución de sociedades limitadas nueva empresa.

- En el Impuesto sobre sociedades, se incrementa del límite para acceder a las ventajas de las sociedades de reducida dimensión a 6 millones de euros

- Medidas de fomento al alquiler de viviendas a bajo precio, favoreciendo a las empresas dedicadas profesionalmente a ello.

- Normas de mejora de la acción protectora de la Seguridad Social, que quizá sean las más interesantes para el agente comercial.

1. Reducción en la base de cotización para los jóvenes y mujeres de nueva incorporación en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, con una reducción de hasta el 25% de la base mínima de cotización para nuevas altas de trabajadores de menos de 30 años o mujeres de más de 45 años

2. Exoneración de cuotas de la Seguridad Social respecto de los trabajadores por cuenta propia con 65 o más años, con 35 o más años de cotización efectiva a la Seguridad Social, salvo por las contingencias por incapacidad temporal y por contingencias profesionales, si se estuviera cotizando por ellas.

Esta modificación plantea la cuestión de cómo computar estos periodos de no cotización a la hora del cálculo de las prestaciones. La propia norma da la solución, atribuyendo bases equivalentes al promedio de las bases de cotización del año natural inmediatamente anterior incrementadas en el

porcentaje de variación media conocida del IPC en el último año indicado, y sin que puedan ser inferiores a las cuantías de las bases mínimas o únicas de cotización fijadas cada año en la Ley de Presupuestos para los trabajadores por cuenta propia.

3. Ampliación de la protección por incapacidad temporal para los trabajadores por cuenta propia o autónomos, desde el 4 día desde la baja para enfermedad común y desde el día siguiente a la baja en caso de enfermedad profesional o accidente de trabajo

4. Modificación del cálculo de pensiones en supuestos de pluriactividad, pasando a computar, en determinados supuestos, las bases cotizadas en el régimen que no de derecho a pensión por sí mismo.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que para la determinación de la base reguladora la suma de las bases no pueda exceder del límite máximo de cotización vigente en cada momento y que será preciso que se acredite la permanencia en la pluriactividad durante los diez años inmediatamente anteriores al hecho causante o de otro modo sólo se acumulará la parte proporcional.

- Se ofrece la posibilidad de aumentar el ritmo de amortización, elevando en un 10% los coeficientes máximos autorizados hasta ahora, como medida de fomento a la inversión empresarial, si bien, con aplicación restringida a toda la vida útil de los activos nuevos adquiridos en los años 2003 y 2004.

- Medidas de fomento por inversiones medioambientales y en actividades sociales tales como la creación de guarderías para hijos de trabajadores y actividades de I+D que favorezcan la adaptación de discapacitados a los servicios de la sociedad de la información.

- Disposiciones tendentes a frenar los riesgos de los bajos tipos hipotecarios actuales, favoreciendo el cambio de las hipotecas a interés variable por otras a interés fijo, rebajando los aranceles notariales y registrales.

**María Jesús  
Cantera**

Asesora Fiscal del Consejo General

**Servicio Jurídico****Ámbito de Aplicación de la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y Comercio Electrónico y sus Consecuencias**

Llevamos ya un año de convivencia con la Ley de Servicios de la Sociedad de la información y comercio electrónico y conviene dar un repaso a los aspectos principales de esta norma que tiene cada día mas aplicación práctica por la extraordinaria expansión de Internet como vehículo de transmisión e intercambio de todo tipo de información.

Dadas las estrictas obligaciones que se establecen en esta Ley, con importantes sanciones en caso de incumplimiento, lo primero que vamos a abordar son los supuestos en que ésta puede afectar a la página web que el agente tiene abierta y en segundo lugar, cuáles son las formalidades y exigencias que se deben cumplir:

La Ley 34/2002 se aplica, como principio general a los prestadores de servicios de la sociedad de la información, lo que nos obliga a delimitar quienes son prestadores de

servicios: Para ello acudimos al concepto que de servicios de la sociedad de la información da el anexo de la propia Ley y que comprende todo servicio prestado normalmente a título oneroso, a distancia, por vía electrónica y a petición individual del destinatario, pero también los servicios no remunerados por sus destinatarios, en la medida en que constituyan una actividad económica para el prestador de los mismos. Y esta definición, a su vez, nos hace plantearnos el concepto de actividad económica, que se relaciona con cualquier tipo de actividad susceptible directa o indirectamente de valoración pecuniaria.

Entendemos, pues, que la página web de un agente comercial, que no oferta bienes y/o servicios a través de ella, y que no contiene publicidad remunerada para el titular de la página, no supone una prestación de servicios del modo que la Ley lo define.

En cuanto al ámbito subjetivo de aplicación de la Ley, ésta contempla varias situaciones:

a) Que el prestador de los servicios está establecido en España, en cuyo caso, la Ley 34/2002 será de aplicación general a los prestadores y a los servicios prestados por ellos, si bien existe una relación de

servicios excluidos.

b) Que el prestador de los servicios esté establecido dentro de la UE, en cuyo caso, la Ley será de aplicación sólo cuando el destinatario de los servicios radique en España y los servicios afecten a determinadas materias, y entre las que más nos pueden afectar se encuentran las obligaciones nacidas de los contratos celebrados por personas físicas que tengan la condición de consumidores.

c) Que el prestador de los servicios esté establecido en un país tercero, y dirija sus servicios específicamente al territorio español y las normas

internacionales no establezcan otra cosa, en cuyo caso existirá el derecho del ordenamiento jurídico español para evitar la producción de daño o peligro graves contra ciertos valores fundamentales como el orden público, la salud pública o la

protección de los menores.

Delimitado este ámbito, la siguiente cuestión que se plantea es conocer las obligaciones derivadas de la sujeción a la Ley.

Como obligaciones comunes a todos los prestadores de servicios de la sociedad de la información, señalamos la de comunicación en el plazo de un mes desde la obtención, sustitución o cancelación del correspondiente nombre de dominio o dirección de Internet de al menos un nombre de dominio al Registro en el que el titular deba estar inscrito para la obtención de personalidad jurídica.

Los prestadores de servicios que realicen operaciones de comercio electrónico tendrán también las obligaciones relativas al envío de comunicaciones electrónicas (implantación de políticas "antispam") (arts. 19 a 22), obligaciones previas al inicio del procedimiento de contratación (art. 27) y la obligación de facilitar determinada información tras la celebración del contrato (art. 28) Finalmente, mencionamos brevemente que el régimen sancionador de la Ley está regulado en su Título VII, con una detenida clasificación de las infracciones en leves, graves y muy graves, que será objeto de comentario en el próximo número.

**Francisco  
Aparicio Valls**

Asesor Jurídico del Consejo

**Circulares**

**CIRCULAR Nº 1967:** ELECCION VOCALIA TERCERA (BALEARES).- CONTINUACION

**CIRCULAR Nº 1968:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA - Colegio de Guipúzcoa

**CIRCULAR Nº 1969:** ANTEPROYECTO DE LEY DE FIRMA ELECTRONICA.- CONTINUACION

**CIRCULAR Nº 1970:** RECOMENDACIONES DE LA COMISION ESPECIAL DE ESTUDIO PARA EL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION

**CIRCULAR Nº 1971:** ESTATUTOS DE LA SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (SLNE)

**CIRCULAR Nº 1972:** INFORME ASESORIA FISCAL.- IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES. (BOE 23 DE ABRIL DE 2003)

**CIRCULAR Nº 1973:** .- INFORME ASESORIA FISCAL.- MAS LEGISLACION EN RELACION CON LA SOCIEDAD LIMITADA NUEVA EMPRESA (SLNE)

**CIRCULAR Nº 1974:** RECOL NETWORKS, S.A. - CONTINUACION

**CIRCULAR Nº 1975:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE OVIEDO

**CIRCULAR Nº 1976:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CASTELLON

**CIRCULAR Nº 1977:** PROYECTO DE LEY DE FIRMA ELECTRONICA.- CONTINUACION

**CIRCULAR Nº 1978:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VALENCIA

**CIRCULAR Nº 1979:** RESUMEN DE CIRCULARES JUNIO/2003

**CIRCULAR Nº 1980:** CIRCULARES-ENVIO CD 2º TRIMESTRE 2003

**CIRCULAR Nº 1981:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE VIGO

**CIRCULAR Nº 1982:** CONVENIO DE COLABORACION ENTRE FRESOFT INFORMATICA Y EL CONSEJO GENERAL

**CIRCULAR Nº 1983:** RECOL NETWORKS, S.A. - CONTINUACION

**CIRCULAR Nº 1984:** NUESTROS COLEGIOS EN INTERNET.- PORTAL DE PORTALES-

**CIRCULAR Nº 1985:** ACTOS COLEGIALES.- OCTUBRE, NOVIEMBRE Y DICIEMBRE/2003

**CIRCULAR Nº 1986:** PROGRAMA DE ACTIVIDADES PARA EL DESARROLLO DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACION EN ESPAÑA. - CONT.

**CIRCULAR Nº 1987:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALCOY

**CIRCULAR Nº 1988:** CONVENIO DE COLABORACION ENTRE HEI (Hotel Express Internacional) Y EL CONSEJO GENERAL

**CIRCULAR Nº 1989:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

**CIRCULAR Nº 1990:** OFERTA VERANO 2003 PARA AGENTES COMERCIALES - HOTELES ZENIT L

**CIRCULAR Nº 1991:** HORARIO MES DE AGOSTO

**CIRCULAR Nº 1992:** DIA DEL AGENTE COMERCIAL EN GIJÓN

**CIRCULAR Nº 1993:** ACTUALIZACIÓN DEL ACUERDO SUSCRITO ENTRE EL BANCO POPULAR Y EL CONSEJO GENERAL

**CIRCULAR Nº 1994:** LEY CONCURSAL

**CIRCULAR Nº 1995:** RESUMEN DE CIRCULARES JULIO/2003.

**CIRCULAR Nº 1996:** FORMACION PROFESIONAL CONTINUA

**CIRCULAR Nº 1997:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE BURGOS

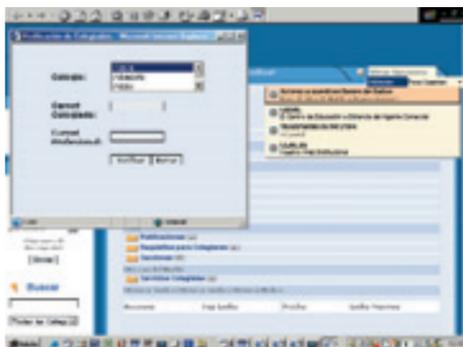
**CIRCULAR Nº 1998:** CONFERENCIA DESARROLLADA EN GIJÓN CON MOTIVO DEL DIA DEL AGENTE COMERCIA

**CIRCULAR Nº 1999:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LLEIDA

**CIRCULAR Nº 2000:** RESUMEN CIRCULARES AGOSTO/2003

# NUESTROS COLEGIOS EN INTERNET - PORTAL DE PORTALES -

Una de las mayores inquietudes que ha tenido el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, es dotar a los Colegios y a los colegiados de los instrumentos más precisos y esenciales para facilitar su trabajo a través de las nuevas tecnologías.



Todo esto nos ha llevado al diseño de un portal de portales en internet, destinado a facilitar la labor de los Colegios, dotando de un mayor número de servicios a los colegiados y simplificando la gestión de esos servicios.

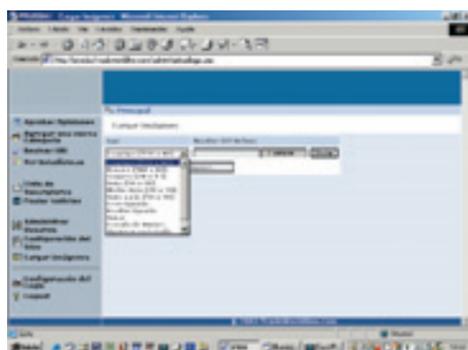
A través de esta aplicación informática todo Colegio, que así lo desee, podrá disponer de un portal en Internet que facilite su gestión colegial, y la de sus servicios a sus colegiados.

La gestión del portal se puede llevar a cabo de forma totalmente autónoma y sin que sea necesario tener conocimientos de informática.

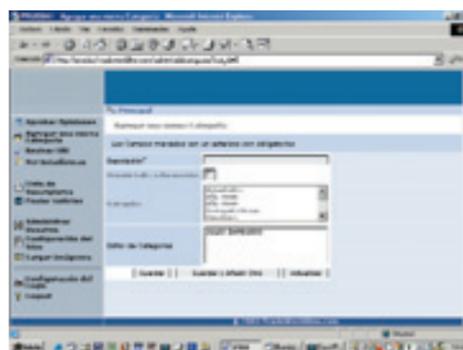
El Colegio que quiera utilizar esta aplicación deberá solicitar, por escrito, el nombre que le va a dar a su Portal, por ejemplo, el Colegio de Murcia podría solicitar que su Portal se denominara coacmurcia. Este nombre es imprescindible para dar de alta el portal en nuestros servidores DNS, dotando de esta manera a este nuevo portal de una dirección URL válida. También procederemos a dar de alta esta dirección URL en los buscadores más importantes (Google, Yahoo, etc) . Siguiendo este ejemplo, si el Colegio de Murcia quisiera tener su propio portal, el acceso al mismo sería: <http://coacmurcia.tradeworldline.com>.

Una vez hayamos dado de alta este acceso, los servicios informáticos del Consejo General generarán un CD personalizado para ese Colegio, además de asignarles un login y password para la administración del portal.

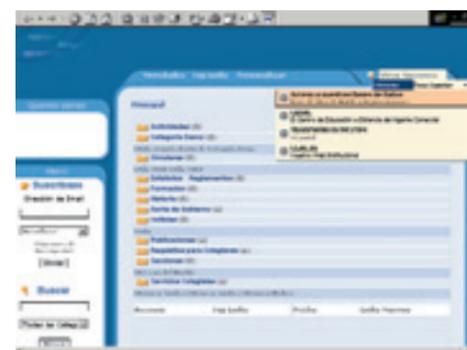
La aplicación informática, realizada por los servicios informáticos del Consejo General, permitirán al personal del Colegio:



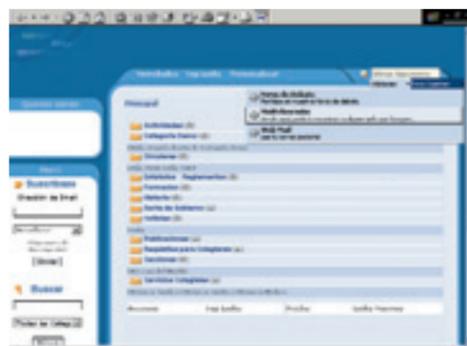
**Introducción de Logotipo y banner.**



**Introducción de todas las posibles categorías y subcategorías que determine el Colegio, creando de esta manera, su propia estructura de contenidos.**



**Introducción de vínculos que apunten a Webs o documentos de interés, acceso a aplicaciones comunes: bases de datos de hoteles, bolsa de empleo, etc.**



**Introducción de documentos en los diferentes formatos (html, pdf, word, jpg, gif), envío de información mediante e-mail a los todos los colegiados que estén interesados en recibir información puntual sobre su Colegio, foros de debate...**



**Estadísticas de acceso.**

Para que realmente pueda el Colegio gestionar correctamente todas estas aplicaciones es muy conveniente, por no decir indispensable, que el COLEGIO disponga de una línea ADSL. También es necesario tener instalado como navegador predeterminado Internet Explorer 5.5 o superior.

Para cualquier duda o aclaración sobre el diseño del Portal de Colegios: Departamento de Asesoramiento Informático del Consejo General. Tél.: 91-436.36.73.

## LA CARTA EUROPEA DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La Carta Europea para las pequeñas empresas fue adoptada por el Consejo Europeo celebrado en Santa María de Feira (Portugal) los días 19 y 20 de mayo de 2000.

Es un instrumento de carácter no vinculante por el que los Estados miembros se comprometen a emprender acciones de apoyo a favor de las pequeñas empresas.

Propone las siguientes líneas de actuación:

- Educación y formación para promover el espíritu empresarial.
- Agilización y reducción de los costes de creación de empresas.
- Mejora de la legislación.
- Formación adecuada a las necesidades de la pequeña empresa.
- Mejora de la relación entre Administración y empresa a través de las nuevas tecnologías.
- Optimización de las oportunidades del Mercado Único.
- Fiscalidad y Financiación.
- Promoción de la capacidad tecnológica de las pequeñas empresas.
- Apoyo a la globalización de la pequeña empresa en la nueva economía.
- Potenciación y aumento de la eficacia en la representación de los intereses de la pequeña empresa a escala nacional y de la Unión.

Cada año, los Estados miembros elaboran, a partir de un cuestionario que remite la Comisión Europea, su propio informe de ejecución de la Carta. La Comisión, realiza un informe-síntesis, en el que se recogen los avances más positivos que se vienen desarrollando y las líneas de futuro.

El informe anual de la comisión al Consejo y al Parlamento Europeo sobre su aplicación actual, puede resumirse en los siguientes términos:

Dos años y medio después de la firma de la Carta Europea de la Pequeña Empresa, los avances realizados

para cumplir las recomendaciones de la Carta son alentadores. Sin embargo, ¿se mantiene fiel la UE a los compromisos asumidos en la Carta?

Los compromisos asumidos en la Carta encarnan el principio de "pensar primero a pequeña escala" y el reconocimiento de que las pequeñas empresas constituyen la columna vertebral de la economía europea y la clave de nuestra competitividad. Por ello, la Carta es primordial para alcanzar el objetivo fijado en Lisboa de convertir a Europa en la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo. Es fundamental mantener dichos compromisos.

La mayoría de medidas no producen resultados visibles a corto plazo y los avances realizados en los diferentes ámbitos no pueden evaluarse completamente con una periodicidad anual.

Es necesario que los intereses de las pequeñas empresas se encuentren mejor representados. Si los gobiernos no piensan a pequeña escala en primer lugar, cabe la posibilidad de que nunca piensen a pequeña escala. Las pequeñas empresas constituyen la gran mayoría de las empresas europeas. Para poder pensar a pequeña escala, los Estados miembros y la Comisión deben hablar antes con las pequeñas empresas.

Los Estados miembros se interesan cada vez más en las soluciones que han encontrado otros países europeos. Los Estados miembros empiezan a aprender unos de otros y a intercambiar buenas prácticas. Un número creciente de Estados miembros demuestran la influencia de otros países a la hora de elaborar medidas de política nacional, lo cual constituye un auténtico paso adelante.

El intercambio de buenas prácticas es la mejor manera de evitar que existan grandes diferencias en cuanto a eficacia entre los diferentes países europeos. Las pequeñas empresas deberían encontrar un entorno favorable en cualquier lugar de la UE.

En algunos Estados miembros, por ejemplo, las empresas pueden registrarse en línea, mientras otros siguen luchando con procedimientos de puesta en marcha largos y complejos.

La educación y la mejora de la reglamentación son dos áreas en las cuales es evidente que los gobiernos han intensificado sus esfuerzos de forma considerable. Europa está por fin a punto de volverse emprendedora. Tanto los gobiernos nacionales como la Comisión están comprometidos en reducir las cargas de las empresas.

El Parlamento Europeo ha manifestado que "la responsabilidad en la aplicación de casi todos los puntos de la Carta Europea de la Pequeña Empresa corresponde a los Estados miembros". Los compromisos asumidos por el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social Europeo para garantizar la plena aplicación de la Carta han contribuido en gran medida a que las pequeñas empresas sigan siendo una prioridad de la agenda política.

La Comisión toma nota de las dos Resoluciones del Parlamento que solicitan al Consejo conferir "valor jurídico" a la Carta.

Asimismo, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social Europeo han solicitado un nuevo plan de acción plurianual para la aplicación de la Carta. La Comisión se ha comprometido a desempeñar el papel más importante que le asigna la Carta: trabajar en estrecha cooperación con los Estados miembros para ayudarles a mejorar el entorno empresarial en el que se desenvuelven las pequeñas empresas. Para alcanzar dicho objetivo, la Comisión dispone de una serie de medidas políticas, incluido el programa plurianual a favor de la empresa y el espíritu empresarial y sus instrumentos financieros, que guardan una estrecha relación con los objetivos de la Carta. Además, la Comisión utiliza los poderes que le otorga el Tratado para mejorar la legislación de la UE.



**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)**

### **CATÁLOGO DE CURSOS**

**EXCEL XP**

**WORD XP**

**ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE**

**ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL TRABAJO**

**TÉCNICAS DE VENTA**

**GESTIÓN Y DESARROLLO DE LOS RR. HH.**

**ACTUALIZACIÓN DE LA NORMATIVA LABORAL**

**PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES (nivel básico)**

**OPOSICIONES A LA ADMINISTRACIÓN DEL ESTADO Y CC.AA.**

## NUEVAS FÓRMULAS DE AHORRO E INVERSIÓN PARA LOS JÓVENES

A diario asistimos, a través de los distintos medios de comunicación, a un "bombardeo" de información financiera que trata de persuadirnos de la bondad de diferentes productos con los que instrumentar nuestras operaciones de ahorro o crédito, productos que a los ciudadanos "de a pie" nos resultan de difícil comprensión, sobre todo porque vienen envueltos entre una sofisticada complejidad aritmética y una ininteligible jerga financiera, cada vez más con raíces anglosajonas. Términos prácticamente desconocidos hasta hace poco, como TAE, PER, OUTPUT, o productos como UNIT LINK, OUTRIGHT, RENTING ó SWAPS nos producen, cuando menos, una justificada perplejidad.

Afortunadamente para nuestros hijos o familiares más jóvenes, todavía existen productos que, aderezados con más o menos aditivos según las entidades, les permiten adentrarse poco a poco en este "mundillo" al que más tarde tendrán la imperiosa necesidad de vincularse cuando realicen operaciones imprescindibles a lo largo de su vida.

Los regalos de dinero en efectivo que han recibido del abuelo o los "sueños" de los padres, pueden ser destinados a constituir el ahorro que luego les servirá para hacer realidad sus ilusiones, satisfacer sus necesidades formativas o materializar las inversiones de futuro.

Ello es posible y, desde luego estimulante, si encuentran las fórmulas que les permitan hacerlo con seguridad, flexibilidad y una adecuada rentabilidad.

Como viene siendo tradicional, sigue existiendo la fórmula de ahorro a través de la libreta o cartilla, si bien su rentabilidad, en la mayor parte de la entidades financieras, ha sufrido la erosión de tipos de interés, llegando en algunos casos a ser inapreciable, por lo que se ha perdido gran parte del incentivo ahorrador para los jóvenes.

Por esta razón, las entidades financieras tratan de ofrecer nuevas fórmulas de ahorro para los clientes a través del desarrollo de proyectos más novedosos y sofisticados. Para los jóvenes también se crean nuevos productos financieros que se combinan con otros beneficios no financieros.

Así, dentro del Acuerdo de Colaboración de nuestro Consejo General con el **Grupo Banco Popular** (Banco Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Castilla, Banco de Crédito Balear, Banco de Galicia y Banco de Vasconia) disponemos del **clubPop** destinado a nuestros hijos, ya que está creado especialmente para jóvenes de 18 a 28 años.

Los socios del **clubPop** disfrutan de ventajas financieras gratuitas como la cuenta a la vista, la tarjeta 4B MasterCard **clubPop**, el servicio de banca a distancia, además, de condiciones especiales en otros productos (préstamos estudios, cuentas ahorro vivienda, plan de ahorro juvenil, etc).

Los miembros del club también disfrutan de beneficios no financieros: una página web con noticias y reportajes sobre temas de actualidad e información práctica, un teléfono desde dónde pueden reservar entradas de espectáculos, solicitar consejo jurídico, recurrir una multa,... así como obtener descuentos al pagar con la tarjeta del club en tiendas de ropa, viajes, etc.

Para ser socio del **clubPop** sólo hay que ser titular de una cuenta a la vista, de la tarjeta 4B **clubPop** y de banca a distancia.

A continuación detallamos las ventajas que el **clubPop** ofrece a nuestros jóvenes:

### Ventajas Financieras:

- Cuenta a la vista, corriente o libreta, exenta de comisiones.
- Tarjeta 4B MasterCard **clubPop** gratuita.

- Tarjeta Visa **clubPop** gratuita el primer año.
- Banca a distancia gratuita.
- Cuenta de ahorro vivienda a un tipo de interés preferente.
- Hipoteca joven.
- Etc.

### Ventajas no Financieras:

- Teléfono de atención 24 horas, **902 18 28 00**, donde: te orientarán legal y fiscalmente, podrás recurrir una multa, solicitar reparaciones en el hogar, etc.
- Una página web (**www.club-pop.es**) con lo último en: música, cine, espectáculos, viajes,... o artículos y noticias de deportes, estudios, trabajo, motor, etc.
- Descuentos en: tiendas de ropa, perfumerías, gimnasios, suscripciones a revistas,...
- Ofertas en cursos de idiomas en el extranjero, viajes de aventura, hoteles, etc.

Y ahora, si nuestros hijos se dan de alta en el **clubPop** recibirán un regalo de bienvenida (**bolso porta-discman con estuche para los CD's**) y además, podrán participar en un sorteo de 400 discman. **¡Sólo hasta el 30 de noviembre de 2003!**

**clubPop** de 18 a 28 años

**Marca tu ritmo con el clubPop**

**GRATIS**  
por apuntarte, este fantástico bolso porta-discman con un estuche para tus discos preferidos\*

Además, puedes conseguir un estupendo Discman Groove de Sony

Infórmate en cualquier sucursal del Grupo Banco Popular

**www.club-pop.es 902 18 28 00**

**GRUPO BANCO POPULAR**

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

\*Promoción disponible hasta el 30/11/03 o hasta agotar existencias (10.000 unidades).



**VENTA DE UNA NECESIDAD PARA LA EMPRESA: SU MARCA.**

**DESPACHO DE MARCAS PRECISA**

**COMERCIALES**

**TRABAJO SENCILLO. NO ESPECIALIZACIÓN. ALTAS COMISIONES.**

**ADDVALUE GESTIMARK**  
E.MAIL: [av@addvalue.es](mailto:av@addvalue.es)

**PRECISAMOS AGENTES COMERCIALES**

**A COMISION PARA EMPRESA CORSETERA CON MAS DE 25 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO. ZONAS: VALENCIA, TARRAGONA, EXTREMADURA, GALICIA, JAEN, BURGOS.**

**TEL. 945/601965. SRA.ALONSO**

Empresa italiana  
[www.lidlong.it](http://www.lidlong.it)  
líder en el sector de fundas de asientos y alfombrillas para coche, busca representantes. Muchas zonas libres.

Informes :Instituto Italiano para el Comercio Exterior  
[spagna.barcellona@ice.it](mailto:spagna.barcellona@ice.it)  
tel: 93 4153838  
fax: 93 2370904

Empresa textil busca REPRESENTANTES de su marca para todas las zonas de España.

Interesados contactar en el  
Tel: 917821520

EMPRESA DE CALZADO DE SEÑORA ALTA CALIDAD PARA DISTRIBUCIÓN DE SU NUEVA MARCA PRECISA

**AGENTES COMERCIALES**

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR PARA ZONA NACIONAL E INTERNACIONAL

INTERESADOS CONTACTAR EN 653 853 857 (Sra. María José)  
O ENVIAR CV AL FAX Nº 965 380880

MÍMAME  
importadora de productos innovadores para el sector de la puericultura, precisa agentes comerciales introducidos en el canal detallista de tiendas de niños, *franquicias y guarderías* en todas las zonas de España

EMPRESA ESPAÑOLA FABRICANTE DE EXPOSITORES PARA EL SECTOR CERÁMICA / MÁRMOL / REV.VÍTREO BUSCA

**AGENTES COMERCIALES**

PARA CUBRIR DIVERSAS ZONAS DE ESPAÑA PRODUCTO COMPATIBLE CON OTRAS REPRESENTACIONES

INTERESADOS CONTACTAR :  
[dmartinez@folex.es](mailto:dmartinez@folex.es)  
Tel. : 96-252-41-11

FUNDICIÓN BENITO DÚCTIL

Se necesitan agentes que visiten regularmente hoteles, restaurantes, cámpings, colegios y guarderías para la representación de empresa fabricante de juegos infantiles, mobiliario para parques y zonas de ocio, secadores automáticos de manos más un producto innovador y único en el mercado nacional.

**FUNDICIÓN DÚCTIL BENITO**  
[www.fdb.es](http://www.fdb.es) - Telf. 938521000

**TERRAVERDE**  
Artículos para el jardín

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

**AGENTES COMERCIALES**

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

Marques de Comillas, 108  
08225 TERRASSA  
Barcelona  
Tel. 649 915 950  
Fax. 93 788 03 51

**ESBELFORM**

EMPRESA PERTENECIENTE A UN IMPORTANTE GRUPO DE EMPRESAS DE CORSETERIA Y BAÑO SEÑORA, PRECISA PARA UNA SEGUNDA LINEA DE BAÑO CON MUY BUEN DISEÑO Y PRECIOS COMPETITIVOS, COLABORADORES

PARA LAS ZONAS SIGUIENTES:  
GALICIA-ARAGON-PAIS VASCO-LA RIOJA-NAVARRA-TARRAGONA-LERIDA-VALENCIA-CASTELLON-ALICANTE-BALEARES-MADRID-CADIZ-HUELVA-GRANADA-ASTURIAS-CANTABRIA Y DEL PAIS VECINO PORTUGAL

INTERESADOS DIRIGIRSE A NUESTRO FAX Nº 96-540-66-34 O BIEN AL E-MAIL: [esbelform@yahoo.es](mailto:esbelform@yahoo.es) CON SU CURRICULUM VITAE.

FABRICA MOBILIARIO DE COCINA Precisa:

**AGENTES COMERCIALES**

Preferiblemente introducidos en el sector para la implantación y desarrollo de su red de ventas en todo el territorio nacional.

Interesados contactar:  
tfn:949.201.650 - fax: 949.202.786  
e-mail: [gc@industriascorral.com](mailto:gc@industriascorral.com)

Buscamos agentes comerciales SECTOR FERRETERO Para venta en toda España de NUEVO PRODUCTO PATENTADO Y SIN COMPETENCIA Contrato de Agencia y atractiva comisión.

Interesados rogamos envíen e-mail a: [distribuidores@ideashogar.com](mailto:distribuidores@ideashogar.com) o contacten con Javier González Tel 605 85 23 18 Fax 93 6351817

**TOALLITAS PERFUMADAS ARTICULOS CORTESIA PARA HOTELES**

Necesitamos Agentes en varias provincias

**Apartado 1.057 26080 LOGROÑO**  
[www.perfumhotel.com](http://www.perfumhotel.com)

EMRESA FABRICANTE DE PRODUCTOS PARA PARQUET, MADERA, BRICOLAJE. NECESITAMOS

**AGENTES COMERCIALES**

PARA LAS ZONAS DE: COMUNIDAD VALENCIANA, MURCIA, PAIS VASCO, NAVARRA, LA RIOJA, CATALUÑA, CASTILLA LA MANCHA Y MADRID

INTERESADOS PONERSE EN CONTACTO CON: JOSÉ IGNACIO MIGUEL PAMPLIEGA - TELEFONO 918-84-12-04 / 667-76-42-89 CORREO ELECTRÓNICO: [nacho@lyssolen.es](mailto:nacho@lyssolen.es)

EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS QUIMICOS

**PRECISA AGENTE COMERCIAL**

INTRODUCIDO EN EL SECTOR DE LOS PRESCRIPTORES EN GENERAL (ARQUITECTOS, INGENIEROS, ETC), PARA LA IMPLANTACION Y DESARROLLO DE SU RED DE VENTAS EN ZONA CENTRO

OFRECEMOS MARCA DE RECONOCIDO PRESTIGIO, PRODUCTO DE ALTA CALIDAD, UNICO POR SUS CUALIDADES

INTERESADOS CONTACTAR EN E-MAIL: [correo@manuelriesgo.com](mailto:correo@manuelriesgo.com)

**GRUPO FESA**

A través de FILIAL ESPAÑOLA,S.A. precisa: AGENTES COMERCIALES para las siguientes divisiones de productos indistintamente:

-Cajas Fuertes -Estanterías Cromadas  
-Material Eléctrico -Metros y Niveles  
-Maletas de Aluminio -Carretillas y  
-Setas Calefactoras plataformas ligeras

Interesados contactar en:  
Tel.:91-657-01-55 o el fax: 91-657-06-48 indicando línea/as de productos que le interesa representarnos

**Mendissoft.**

EMPRESA INNOVADORA DEL SECTOR SOFTWARE PRECISA AGENTES COMERCIALES PARA EL TERRITORIO NACIONAL

Enviar CV y foto reciente con Ref. Com-Nal a: Mendissoft, S.R.L. C/Alegría de Oria, 3-bajo E - 28027 Madrid

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

**HIDALGO'S**

Empresa de importación, distribución y fabricación de productos (adhesivos, siliconas, pilas, lámparas bajo consumo, bombillas incandescentes, soportes de televisión, mandos a distancia, p.a.e., etc) destinados al sector ferretería, suministros industriales, bricolaje, electricidad, electrodomésticos, etc., precisa para ampliar y potenciar su actual red comercial en toda España

**AGENTES COMERCIALES**

Enviar CV y foto reciente a: P.I. Beniflá, parcela 5, 46722 Beniflá (Valencia) o bien por e-mail: [info@hidalgos.es](mailto:info@hidalgos.es) o al fax: 962 899 121 Se contactará sólo con los preseleccionados

SE PRECISA AGENTE COMERCIAL

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

**LLAMAR AL 963773293 A/A PALMIRA MARCO**

FÁBRICA DE JAMONES Y EMBUTIDOS BLANCOS E IBÉRICOS, BUSCA REPRESENTANTES Y DISTRIBUIDORES CON EXPERIENCIA. ZONAS: ARAGÓN, LA RIOJA, PAÍS VASCO, CASTILLA-LEÓN, GALICIA, CANTABRIA, CÁCERES, CASTELLÓN, ALICANTE, MURCIA, ALMERÍA, GRANADA, CASTILLA LA MANCHA, CANARIAS, CEUTA Y MELILLA. MILES DE PRODUCTOS DE GRAN CALIDAD CON PRECIOS MUY COMPETITIVOS. APORTAR REFERENCIAS COMERCIALES Y BANCARIAS.

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

**INFUSIONES EL VALLE DEL TÉ**

PRECISAMOS AGENTES COMERCIALES CON AMPLIA CARTERA DE DISTRIBUIDORES DE HOSTELERÍA Y ALIMENTACIÓN, PARA TODAS LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS DE ESPAÑA.

INTERESADOS DIRIGIRSE A:  
NATURPLANT INFUSIONES  
PLAZA VIEJA, 4 42133 ALCONABA  
TEL. 975 18 04 28  
[www.elvalledelte.com](http://www.elvalledelte.com)  
[elvalledelte@elvalledelte.com](mailto:elvalledelte@elvalledelte.com)

Empresa Italiana líder en Europa en la fabricación de remaches, tuercas remachables en anclajes Precisa en toda España de:

**AGENTES COMERCIALES MULTICARTERAS A COMISION**

INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE LA FERRETERIA

Por favor contactar:  
Strada Prov. Val di Tronto km 12  
64010 Ancarano (Te) Italia  
TEL.: +39 (0) 861 814251  
FAX: +39 (0) 861 81232  
E-mail: [Export@mma.it](mailto:Export@mma.it)

Empresa distribuidora de productos para la protección de fachadas busca:

**AGENTES COMERCIALES a nivel nacional**

introducidos en los sectores: tramo de construcción, almacenes, restauración de fachadas, etc.

Se ofrece:  
**COMISIONES ALTAS**, gama completa de alta calidad, productos introducidos con mucha demanda, novedades importantes, cartera de clientes, seriedad y apoyo comercial.

Interesados contactar en el 950 32 33 08 / [palomatec@ya.com](mailto:palomatec@ya.com)



**EMPRESA FABRICANTE DE PLASTICO**  
(FABRICACION DE FILM INDUSTRIAL,  
BOLSAS, SACOS, LAMINAS E  
IMPRESIONES FLEXOGRAFICAS) Y  
FABRICANTE DE EMBALAJE  
(PRECINTO, PRECINTO IMPRESO,  
FILM EXTENSIBLE, ETC.); NECESITA  
**AGENTES COMERCIALES**  
INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE LA  
INDUSTRIA VARIA, TAPICERIA,  
CONFECCION, ETC. PARA LA ZONA DE  
CATALUÑA Y COMUNIDAD DE MADRID.

INTERESADOS, ENVIAR  
CURRICULUM VITAE:  
APDO. DE CORREOS 29 03820  
COCENTAINA

**SE PRECISAN**  
**COMERCIALES LIBRES**

**PARA LAS ZONAS DE LA RIOJA, MADRID,  
LLEIDA, TARRAGONA, ZAMORA, ASTURIAS,  
TOLEDO, NAVARRA, CUENCA Y BARCELONA  
EN EL SECTOR DE SANEAMIENTO Y  
ALMACENES DE MADERA**

**INTERESADOS LLAMAR: MARÍA 661 26 64 03**

**EMPRESA DE  
REGALOS PUBLICITARIOS  
CON COBERTURA NACIONAL  
BUSCA  
AGENTES COMERCIALES  
OFRECEMOS**  
EL MEJOR CATÁLOGO DEL MERCADO  
EL MEJOR PRECIO  
PRECIOS COMPETITIVOS  
CONDICIONES ECONÓMICAS  
INMEJORABLES  
DENTRO DEL SECTOR  
(ESTUDIAMOS CUALQUIER PROPUESTA)

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

**Empresa Líder  
en el sector del recambio  
de Automoción**  
(Venta de Baterías,  
Filtros y Lubricantes)  
**Precisa:**  
**Agentes Comerciales  
Diversas Zonas**

**Perfil:**  
1- Experiencia en ventas de  
Recambios de Automoción o  
similares  
2- Persona orientada a objetivos,  
con iniciativa, autonomía y Buen  
comunicador  
3- Compatible con otras  
representaciones no concurrentes

**Ofrecemos:**  
1- Fuerte apoyo en ventas  
2- Importantes comisiones  
3- Premios por objetivos  
4- Contrato Mercantil

**Interesados/as enviar C.V. a:**  
Apartado de Correos n° 6,  
C.P. 18.080 - Granada.  
**O Contactar:**  
Sr. Munir Gottes.  
607 234 123 / 958 400 257

**Empresa de punto exterior de  
moda joven necesita**

**agente comercial**

**para las zonas de Asturias,  
Castilla León,  
Lérida y Tarragona**

**Interesados llamar al**  
96 650 41 12 o al  
676 48 87 72

**EMPRESA COMERCIAL DE MATERIALES  
DE CONSTRUCCIÓN (MÁRMOLES,  
CERÁMICAS, HERRAMIENTAS Y  
MAQUINARIA PARA LA CONSTRUCCIÓN),  
PRECISA AGENTES COMERCIALES DE  
ÁMBITO NACIONAL E INTERNACIONAL.**

- CARTERA DE PRODUCTOS INTERESANTE  
- REMUNERACIÓN ATRACTIVA  
- APOYO CONTINUO DE LA EMPRESA

+034 902 361 334  
info@equipexinternational.com

**STAR EXCLUSIVAS S.L.**  
Empresa comercial de importación y distribución de  
Bollería y panadería  
Busca  
**AGENTES LIBRES**  
Diversas zonas de España para continuar con su  
expansión

**INTERESADOS CONTACTAR VÍA**  
E-MAIL: comercial@starexclusivas.com

**One of the leading UK companies supplying  
the Gift / Textile sector in Europe,  
we are looking for Commercial Agents  
to cover all areas of the Spanish territory.**

**Highly motivated and professional, you will know the Gift industry  
and will have the mission to create and develop a net of clients in your area,  
receiving their orders and queries and  
representing us on your territory.**

**Speaking English and being able to cover one or several provinces,  
you will join our Sales team in Europe and will be willing  
to develop a high level of business in your area, in return for  
good comission + incentives + bonuses.**

**Please send your complete application to :**  
**Stephane Briand, Europe Sales Coordinator.**  
**ULSTER WEAVERS GIFTWARE.**  
**Maldon Street, Donegall Road, BELFAST (UK) BT12 6NZ.**  
**Tel.++44 2890 334642, Fax++44 2890 326612, Mail:**  
**Stephane@ulsterweavers.co.uk**



**universo peluquería** ÚNICA CENTRAL DE DISTRIBUCIÓN Y SERVICIOS

PRECISAMOS AUTÓNOMOS EN TODA ESPAÑA.  
EXPERIENCIA SECTOR PELUQUERÍA Y BELLEZA.  
COMISIONES MUY ATRACTIVAS.

Mandar C.V. por email: info@universopeluqueria.com

Empresa líder en el sector de  
Sistemas de Telegestión  
**BUSCA AGENTES COMERCIALES**  
para toda España.

Interesados enviar CV  
Ref.: Agente  
al Fax 972 22 88 86  
/ e-mail: wit@wit-spain.com  
a la atn.: Srta. Silvia  
o llamar al 972 22 88 88

**ALFOMBRAS ERGONÓMICAS  
(Antifatiga e Industriales)  
AGENTES COMERCIALES**  
Sector: Hostelería,  
Suministros Industriales y EPIS.  
Toda España.  
Producto americano  
gran calidad.  
También alfombras con LOGO y  
felpudos decorativos.  
**NOTRAX Floor Matting.**  
Importador: Trafic S.L.  
Fax: 914850970  
josemanuel@trafic-alfombra.co

**Polinur, s.a.**  
FILMS PLÁSTICOS

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

**REQUERIMOS:**  
\* Conocimientos del Sector de Embalaje  
\* Probada experiencia como Agente Comercial  
\* Seriedad y Dedicación

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

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

**GAMA DE NUESTROS FABRICADOS**

<b>ESTIRABLE:</b> - Máquina - Manual - Jumbo Amplia variedad de preestiros	<b>RETRACTIL Y LÁMINA:</b> - Lámina y retráctil - Tubo, Semitubo - Fundas precortadas Anónimo e Impreso	<b>ESTIRABLE ALIMENTARIO:</b> - Envasado de Vegetales - Envoltura de bandejas	<b>AGRÍCOLA:</b> - Cultivo: Túnel y acolchado - Envasado Retráctil
--	---	---	--



Somos una compañía holandesa muy comprometida, desde hace 15 años con el diseño y la distribución de regalos de última moda y con muchos colores, en el mercado europeo.

Para llevar a cabo nuestro ambicioso plan de ventas en el mercado español, estamos buscando un socio profesional entusiasta para representarnos. Nuestro mercado objetivo consiste en gente joven, de edad entre 10 y 23 años, que compre nuestros productos en los canales al por menor. Solemos trabajar con agentes comerciales apoyados por revistas, un sitio Web y la presencia de nuestros productos en ferias de toda Europa.

El socio que estamos buscando debe cumplir los siguientes requisitos:

- Experiencia o afinidad con nuestros productos, clientes, y entender las necesidades de los minoristas;
- Una red de ventas profesional capaz de visitar y asesorar a los minoristas con regularidad;
- Experiencia en ventas a las PYMES y también a las jefaturas de compras de las grandes superficies del mercado minorista;
- Habitado a trabajar hacia un público objetivo;
- Habitado a la apertura y desarrollo de mercados en España;
- Un stand en las ferias internacionales que se celebran en España;
- A la larga un showroom;
- Gran experiencia que permita nuestro éxito.

Interesados contactar con Sr. M. Drog, encargado de la comercialización, antes del 15 de noviembre de 2003, por teléfono, fax o carta:

Mr. M. Drog  
Solingenstraat, 8  
7421 ZT Deventer  
The Netherlands  
Tfno: 00 31 570 659500  
Fax: 00 31 570 659501  
Móbil: 00 31 6 22491306



**EMPRESA ALEMANA  
LIDER EN EL MERCADO  
DE ORTOPEDIA CON  
CARTERA DE CLIENTES  
BUSCA:  
AGENTES  
COMERCIALES  
ENVIAR CURRÍCULO  
INDICANDO REF. AGENTE  
FAX 985 36 80 90  
info@thamert.net**

**Repusel es un import/export/distribuidor de una amplia gama de productos en el campo de los accesorios de caravanas y autocaravanas, entre los que se incluyen productos antirrobo para el vehículo y los viajeros. ¡Nuestra gama es de más de 200 productos!**  
Necesitamos vendedores experimentados en el campo de la venta al por menor, pero no es necesario que haya visitado ya los mercados objetivo. También necesitamos especialistas en el campo de las grandes superficies, de los grandes almacenes y del pedido por correo. Los mercados objetivo incluyen los distribuidores de caravanas y autocaravanas, grandes superficies, grandes almacenes, tiendas de bricolaje y tiendas de elementos antirrobo para coches. Muchas zonas están todavía disponibles. Excelentes comisiones, ayuda mediante sitio web, y exclusividad para los territorios. Pueden hablar con nosotros en los siguientes idiomas: Inglés, Francés y Alemán (No español).  
Tel: 0031 318 542400 Fax: 0031 318 540403 email: repusel@planet.nl  
Web: www.repusel.com



**Su anuncio en la sección  
MERCADO DEL AGENTE  
llega directamente a más de  
50.000  
LECTORES**

**Anúnciese AQUÍ en «La Gaceta del Agente Comercial»  
LE SERÁ MÁS RENTABLE**

**CONTACTANDO AL FAX:  
91-577 03 70  
gaceta@cgac.es**

## ESPAÑA.ES

El pasado 1 de abril, se presentaron en el Palacio de Comunicaciones de Madrid, los resultados oficiales de la Comisión Especial de Estudio para el Desarrollo de la Sociedad de la Información.

El Ministro de Ciencia y Tecnología, presidió la presentación del Informe "Aprovechar la Oportunidad de la Sociedad de la Información en España". Dicho informe se solicitó para detectar las barreras que frenan el desarrollo de la Sociedad de la Información en España y con el objetivo de estimularla con medidas concretas aplicadas a los distintos frentes de actuación: ciudadanos, empresas y administración.

Tras cuatro meses de trabajo, esta Comisión formada por 10 expertos de reconocido prestigio en España ha recabado más de 5.000 aportaciones y propuestas de ciudadanos y de empresas, ha analizado la situación de la Sociedad de la Información en España en comparación con la de otros países, y en particular con nuestros vecinos europeos, ha detectado una serie de potencialidades y ha desarrollado una serie de propuestas.

El informe propone dar un "golpe de timón en la gestión" del desarrollo de la Sociedad de la Información. Insta a la Administración a definir un nuevo Plan General, dotado de suficiente liderazgo político, que cuente con la organización y medios necesarios y que se comunique ampliamente.

Asimismo, propone abordar otros temas que los denomina elementos prioritarios:

1. Potenciar decididamente la formación.
2. Reforzar la apuesta por la administración electrónica.
3. Equiparar el "mundo internet" al "mundo físico".
4. Acelerar la entrada en Internet de los ciudadanos.
5. Impulsar la integración de las TIC en las empresas.
6. Contribuir a la integración social.

En concreto, se plantea un nuevo plan, que vendrá a sustituir al Plan Info XXI cuya ejecución culmina el presente año. Este plan deberá incluir objetivos medibles, recursos suficientes y mecanismos de seguimiento. La comisión sugiere que el nuevo plan contenga programas con resultados a corto plazo, pero al mismo tiempo con iniciativas de impacto a largo plazo.

Como consecuencia de dicho informe, el pasado día 11 de julio, el Consejo de Ministros ha aprobado, a propuesta del Ministerio de Ciencia y Tecnología, un plan de actuaciones para el desarrollo de la Sociedad de la Información, que se conoce como España.es.

Se trata de un conjunto de acciones y proyectos concretos que representarán un importante impulso para el desarrollo de la Sociedad de la Información en España, y que tendrá una vigencia de dos años (2004-2005).

El Ministerio de Ciencia y Tecnología ha podido constatar, tras analizar los resultados de la Comisión Soto, el hecho de que uno de los principales problemas para el desarrollo de la Sociedad de la Información en nuestro país es la falta de interés y formación por parte de los ciudadanos en acceder a estos servicios. Falta de interés que se debe en parte al desconocimiento y en parte a la falta de atractivo de los servicios ofertados. Así, dando respuesta a las necesidades planteadas, España.es presenta actuaciones concretas que contarán con sus presupuestos específicos, con implicación de todos los Ministerios y con el apoyo técnico de la entidad empresarial Red.es, depen-

diente del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

En este sentido, el Programa de Actuaciones se centra en un doble frente simultáneo: por un lado favorecer la demanda de conexión de la población a las nuevas tecnologías; y por otro, mejorar la oferta de infraestructuras, contenidos y servicios que incentiven dicha conexión.

Estos dos frentes, unidos a la necesidad de conectar a la pequeña y mediana empresa (pyme) con las nuevas tecnologías, son las tres grandes líneas rectoras del Programa de Actuaciones:

- Reforzar la oferta de contenidos y servicios que favorezcan la demanda.
- Mejorar la accesibilidad en sentido amplio, ofreciendo puntos de acceso público, y haciendo un esfuerzo en formación y comunicación de las ventajas de la Sociedad de la Información.

- "Conectar" a la pyme, aumentando su relación de negocio a través de Internet con el fin de que pueda acceder a servicios de la Sociedad de la Información, con las consiguientes mejoras en productividad y con ello crecimiento económico que ello supondría.

Estas tres grandes líneas se agrupan en seis áreas de actuación que forman el Programa como tal, clasificadas en dos bloques, un primer bloque con tres áreas de actuación de carácter vertical que atacan a segmentos concretos, y otro segundo bloque con tres de carácter horizontal que se dirigen a toda la población en general:

**Administración.es:** El objetivo de esta actuación es dar un impulso definitivo a la Administración Electrónica que favorezca la plena integración de las Nuevas Tecnologías a la prestación de servicios públicos como factor fundamental para el desarrollo de la Sociedad de la Información en nuestro país. La Administración Electrónica supone una oportunidad histórica para avanzar hacia un mejor gobierno del Estado, mejorando la eficiencia y ofreciendo un mejor servicio al ciudadano. Se trata de desarrollar un modelo centrado en el usuario independiente de la complejidad administrativa. El usuario accede a todos los servicios de las administraciones a través de un punto de comunicación único.

Para la consecución de estos objetivos, los Ministerios de Ciencia y Tecnología y de Administraciones Públicas han desarrollado una estrategia para la implantación de la Administración Electrónica que contempla, en primer lugar, un Plan de Choque (presentado en mayo) estructurado en cuatro grandes ejes de actuación que recogen 19 medidas que deberán materializarse durante los próximos dos años y que tienen una amplia repercusión en la calidad de vida de los ciudadanos:

- Facilitar el acceso público a los usuarios (DNI electrónico, puntos de acceso a internet gratuitos en las oficinas de registro y atención al público).
- Impulsar el desarrollo de servicios para los usuarios (servicios públicos básicos establecidos por la UNE, cartas de servicios electrónicas, perfeccionamiento del Portal del Ciudadano, uso de lenguas cooficiales e internacionales en las páginas webs de la Administración, accesibilidad a las personas con discapacidad, formularios, registros y notificaciones telemáticas, pagos vía Internet).
- Facilitar el intercambio de información entre las Administraciones Públicas (intercambio de certificados telemáticos y transmisiones de datos, Portal de servicios para las Entidades Locales, integración de las Nuevas Tecnologías en la comunicación interna

de la Administración).

- Apoyar la reorganización interna de las Administraciones Públicas (impulso al Portal del Empleado Público, reforma del Consejo Superior de Informática, coordinación de las Administraciones Territoriales, revisión de los procedimientos administrativos para su prestación por vía telemática, apoyo técnico a los distintos Ministerios, archivo de documentación electrónica).

El Ministerio de Administraciones Públicas liderará el esfuerzo a través del Consejo Superior de Informática y Administración Electrónica (CSIAE) y una Conferencia sectorial como órgano de cooperación con las Comunidades Autónomas y Corporaciones Locales. Ciencia y Tecnología, a través de la Entidad Pública Empresarial Red.es, desarrollará servicios comunes y ofrecerá el apoyo técnico necesario para la implantación.

**Educación.es:** El objetivo de esta actuación es mejorar el sistema educativo integrando las tecnologías de la Información como herramienta habitual en el proceso de enseñanza/aprendizaje. Para ello, se proponen tres actuaciones que afectarán a infraestructuras, al sector docente y a los contenidos educativos:

- Acceso inalámbrico y un proyector en las 53.000 aulas de los 6000 centros públicos de secundaria y FP grado superior y medio españoles.
- Dotar al docente de los medios y la formación necesarios: Equipar con ordenador portátil a los 140.000 docentes de secundaria y FP, herramientas y contenidos de formación para todos los docentes. El proyecto se realizará con la participación del Estado (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y Red.es) y las Comunidades Autónomas.
- Portal educación.es con contenidos y servicios para la comunidad educativa (profesores, alumnos y padres). Se desarrollará a través de Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y Red.es, en colaboración con sector privado y las Comunidades Autónomas.

**Pyme.es:** El objetivo de esta actuación es coordinar las actuaciones en tecnologías de la información en la pequeña y mediana empresa (pyme) de los distintos departamentos ministeriales, con una actuación integral (infraestructuras, servicios y formación), enfocando el esfuerzo hacia los segmentos más necesitados.

El Ministerio de Economía, con la colaboración de Ciencia y Tecnología, será el encargado de liderar, diseñar y ejecutar la actuación. Una oficina técnica dará soporte y apoyo en todo lo que requieran.

El programa de actuaciones incluye:

- El desarrollo de servicios y soluciones sectoriales innovadoras en colaboración con "prescriptores". Para ello, se alcanzarán acuerdos con asociaciones sectoriales y grandes empresas movilizadoras y "disciplinadoras" de pymes (del sector de distribución, touroperadores, grandes empresas y gestorías entre otros). En este aspecto participará Ciencia y Tecnología a través del Plan Nacional I+D+i
- Implantación de las soluciones en colaboración con asociaciones sectoriales. Este programa se desarrollará a través de los Ministerios de Economía (Plan Competitividad Pyme) y Ciencia y Tecnología (Arte-Pyme, Red.es).
- Asesoramiento, formación y comunicación, mediante la creación de la Fundación navega.es.

- Desarrollo de servicios de Administración Electrónica para pymes de uso obligatorio.

**Navega.es:** Con este programa se pretende facilitar el acceso de todos los ciudadanos a los servicios de la Sociedad de la Información, logrando la integración social y territorial de aquellos colectivos no integrados actualmente. Para ello, se articularán dos actuaciones:

- Telecentros: Instalación de 2000 nuevos centros de acceso público a Internet en áreas rurales, con conexiones de Banda Ancha, llegando todos los municipios de entre 500 y 10.000 habitantes. En este programa participará Red.es, el Ministerio de Administraciones Públicas, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, las Comunidades Autónomas y las Corporaciones Locales.

- Formación e Integración Digital: Creación de la Fundación navega.es para gestionar los programas de formación. Se creará un foro al que podrá sumarse la iniciativa privada. Además se fomentará la accesibilidad de las páginas web para las personas con discapacidad, de manera que se tratará de eliminar totalmente cualquier tipo de barrera que frene el acceso a este colectivo.

**Contenidos.es:** Los contenidos digitales son un elemento fundamental para dotar de utilidad a las redes de comunicaciones. El Estado tiene la responsabilidad de ofrecer a la sociedad los contenidos de titularidad pública y de promover un uso más seguro de Internet. Para ello, en este programa se ponen en marcha dos iniciativas:

- Patrimonio.es: Programa de digitalización, difusión y explotación de elementos del Patrimonio histórico-artístico, coordinado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte en colaboración con instituciones culturales. Se trata de contribuir a su conservación y catalogación, fomentando el turismo de calidad, y promoviendo su uso por la comunidad científica, académica y escolar. Su ejecución se extiende de 2004 a 2008. A esta actuación se suman Red.es, las Comunidades Autónomas, sector privado y los organismos culturales.

- Seguridad.es: El objetivo es fomentar la seguridad y la eConfianza: eDNI, Firma Electrónica, Centro de Alerta Antivirus. Se realizarán filtrados de contenidos perjudiciales y se fomentarán contenidos para menores.

**Comunicación.es:** Con el fin de asegurar el éxito del Programa y de cambiar la actitud de la sociedad frente a las tecnologías de la información y la comunicación, es necesaria una campaña que apoye a las actuaciones y ayude a crear la necesaria conciencia social de los beneficios de la Sociedad de la Información.

La comunicación tendrá dos aspectos fundamentales: uno emocional, de concienciación y didáctico, y otro con un sentido más explicativo e informativo de las actuaciones del Programa. En concreto se articulará en:

- Creación de una marca, para todas las actuaciones. Debería contar con un nombre, un lema y una identidad visual.
- Campaña general que englobe todo el plan y campañas específicas de información para cada una de las actuaciones.

# MEJORAS EN EL SERVICIO DE CORREO ELECTRÓNICO

Desde que en febrero de 1997 se adhirió el primer colegiado al Servicio Gratuito de Acceso a Internet y Correo Electrónico, el Servicio Informático del Consejo General no ha cesado en su empeño de mejorar las condiciones de trabajo de los colegiados. Sin embargo había un aspecto del servicio de correo electrónico que no estaba completamente adecuado a las condiciones de movilidad de los colegiados y que ahora ya lo está: YA SE PUEDE ACCEDER AL CORREO ELECTRÓNICO DESDE LA WEB.

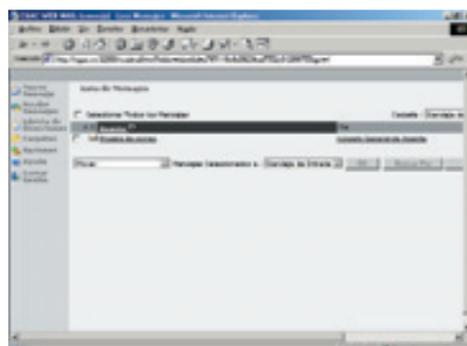
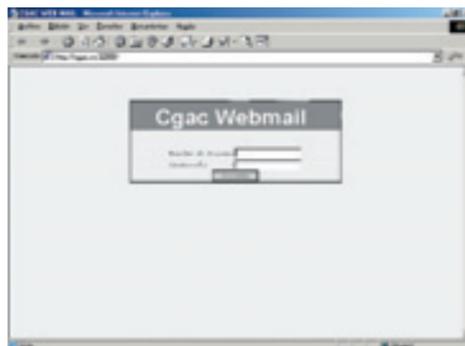
Ni que decir tiene que esto permitirá que el colegiado esté más cerca de una herramienta hoy en día tan necesaria como es el correo electrónico...

... y todo ello sin cambiar sus claves ni la dirección de su buzón, simplemente entrando en:

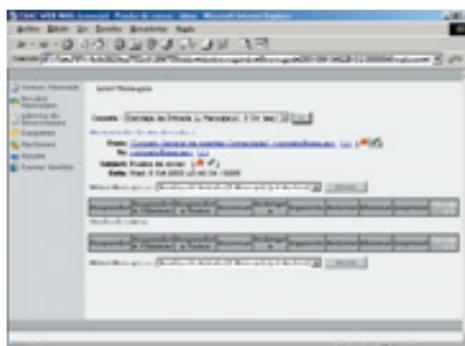
<http://www.cgac.es/correo> o  
<http://www.tradeworldline.com>

Esta mejora significa:

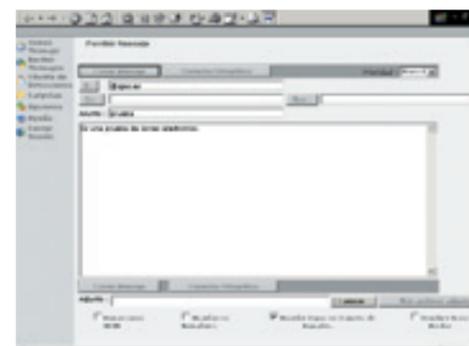
- Mayor rapidez
- Mayor seguridad
- Incorporación de filtros que imposibilitan la recepción de mensajes no deseados con marcado contenido sexual, juego, drogas...
- Antivirus integrado en el servidor que se actualiza cada 3 horas que impide el envío o recepción de mensajes con virus



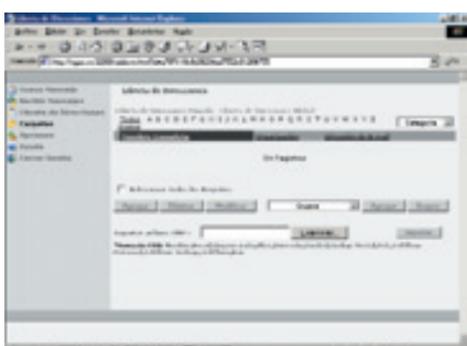
... puedes consultar tu lista de mensajes



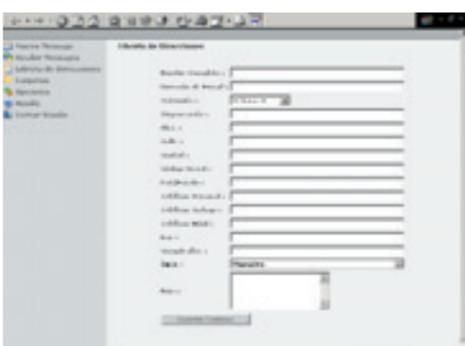
... puedes leer tus mensajes



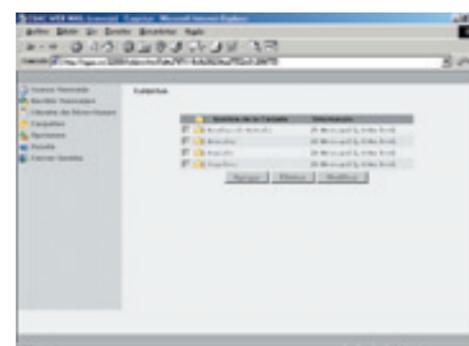
... puedes escribir nuevos mensajes



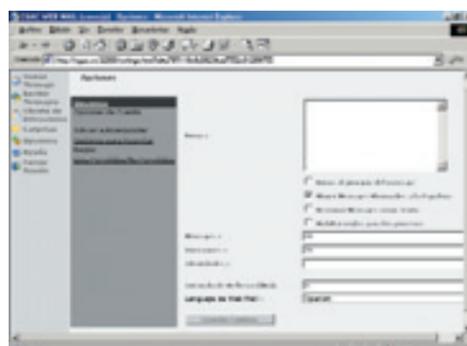
... puedes gestionar tu libreta de direcciones



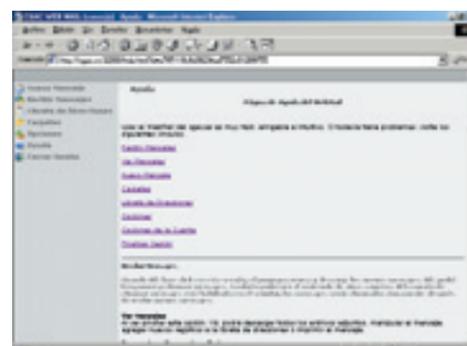
... que te servirá de base de datos



... puedes gestionar las diferentes carpetas



... dispones de diferentes opciones de gestión del correo



... y además de estar atendido por el Servicio Informático del Consejo General, también tienes la opción de ayuda del webmail

# Actos Colegiales

## COLEGIO DE A CORUÑA.

### CURSOS DE INFORMÁTICA E INTERNET.

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

### NUEVA SECCIÓN EN LA WEB DEL COLEGIO: LOS AGENTES COMERCIALES Y SUS FIRMAS REPRESENTADAS.

La web del Colegio inaugura una nueva sección en la que los agentes comerciales pueden dar a conocer las firmas y productos que representan.

### ASISTENCIA AL "X SYMPOSIUM SOBRE FORMACIÓN".

El Vicepresidente del Colegio, D. Juan Blanco Porto, asistirá la segunda quincena de octubre a la "10ª Edición del Symposium sobre Formación" que tendrá lugar en el Palacio de Congresos de A Coruña. Dicho acto está organizado por la Cámara de Comercio de A Coruña y patrocinado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

### GRAN CENA DE HERMANDAD EN EL HOTEL MELIÁ MARÍA PITA.

El día 13 de diciembre tendrá lugar en el Hotel Meliá María Pita la gran cena de hermandad en honor de nuestra Patrona, la Virgen de la Esperanza.

### FUNCIÓN RELIGIOSA EN HONOR DE LA PATRONA DEL COLEGIO.

El día 18 de diciembre se celebrarán los actos en honor de nuestra Patrona, la Virgen de la Esperanza. Durante el acto religioso se nombrará a los colegiados fallecidos a lo largo del año y se otorgarán las insignias de plata con el escudo del Colegio por 50 años y 25 años de colegiación.

### COMIDA EXTRAORDINARIA EN LA COCINA ECONÓMICA DE A CORUÑA.

El Colegio ofrecerá una comida extraordinaria en la Cocina Económica, en honor de nuestra Patrona, el día 18 de diciembre.

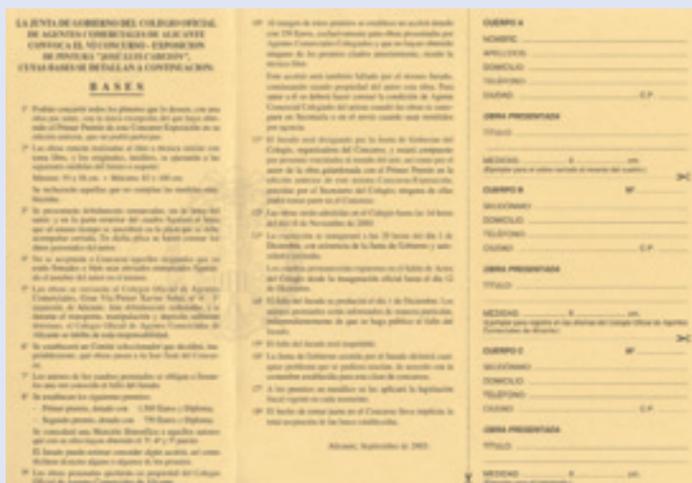
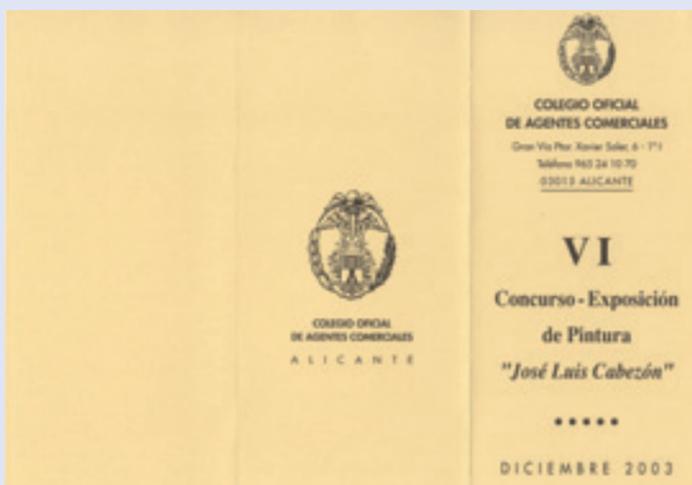
### II CONCURSO INFANTIL DE DIBUJO.

La segunda quincena de diciembre tendrá lugar el "II Concurso Infantil de Dibujo" en el que participarán los hijos e hijas de los agentes comerciales colegiados con edades comprendidas entre 3 y 14 años. El acto se clausurará con la exposición de sus dibujos y una fiesta infantil.

## COLEGIO DE ALICANTE:

El Colegio convoca la Sexta Edición del Concurso Exposición de Pintura "José Luis Cabezón" que se fallará en el mes de diciembre de este año.

Esta iniciativa de carácter cultural parte de la voluntad de la Junta de Gobierno del Colegio de rebasar los temas meramente profesionales, para entrar en la organización de actividades de tipo socio-cultural, abiertas a la sociedad, y que permitan dar a conocer a la misma el carácter abierto y emprendedor de nuestra profesión, así como su valor social.



## COLEGIO DE ASTURIAS: OVIEDO, GIJÓN Y AVILÉS

Con motivo de la celebración el 7 de agosto del Día del Agente Comercial en la Feria de Muestras de Asturias celebrada en Gijón, el Colegio de Oviedo, con la colaboración de los Colegios de Gijón y Avilés, organizó una jornada de actos, presidida por la Ilma Sra. Alcaldesa Dña. Paz Fernández Felgueroso, entre los que podemos destacar la presentación del programa para Ordenadores de Bolsillo (PDA) creado por la empresa asturiana Multisoft, la conferencia - coloquio a cargo del Sr. Secretario del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, José Alejandro Blanco de Lara, que versó sobre legislación y creación de la Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE); disertación sobre la profesión del Agente Comercial por el Sr. Presidente de este Colegio, D. Emilio Fernández Corral; entrega de diplomas a los colegiados de Gijón que cumplieron 30 años de profesión, por parte del presidente de dicho colegio, D. Antonio Montero Vázquez, y de D. Julio González Zapico; Saludo del Ilmo. Sr. Consejero de Industria y Empleo, D. Graciano Torre González; y cierre por parte de la Sra. Alcaldesa.



de izquierda a derecha: D. José Carlos González (miembro del comité ejecutivo de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gijón), Ilmo. Sr. D. Graciano Torre González (Consejero de Industria y Empleo), Ilma. Sra. Dña. Paz Fernández Felgueroso (Alcaldesa de Gijón), D. Emilio Fernández Corral (Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Oviedo) y D. José Alejandro Blanco de Lara (Secretario del Consejo general de Colegios de Agentes Comerciales de España)



de izquierda a derecha: D. Antonio Montero Vázquez (Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Gijón), D. Julio González Zapico (Director Gral. de Comercio, Autónomos y Economía Social), D. Emilio Fernández Corral (Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Oviedo), D. José Alejandro Blanco de Lara (Secretario del Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales de España) y Dña. Mª Vigil Félix (Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Avilés)



Una vista general de la sala en la que se celebró la jornada.

**COLEGIO DE OVIEDO:**

En el mes de diciembre, para honrar a nuestra Patrona, celebraremos la tradicional Fiesta Patronal, con cena de hermandad y edición de nuestra Revista Anual.

NOTA: el Colegio de Oviedo nos ha solicitado que incluyamos en este periódico, lo mismo que ha publicado en el Diario La Nueva España, su oposición al derribo del edificio de Muebles Pacoli, en Colunga. El Presidente del Colegio, D. Emilio Fernández Corral, opina que muebles Pacoli ha conseguido consolidar una sólida clientela, y que los dueños del negocio han pasado de ser dos autónomos a empresarios creadores de empleo. Además, opina el Sr. Fernández Corral, su opinión es la apoyada mayoritariamente por la gente del concejo de Colunga que salió a la calle para mostrar su repulsa al derribo.

**COLEGIO DE BURGOS:**

- Del 16 de septiembre al 9 de octubre: "Curso para nuevos Agentes Comerciales", en colaboración con la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Burgos, en la sede de la Cámara, y con una duración de 60 horas.
- El 5 de octubre se ha programado un viaje cultural a Segovia para visitar la Exposición de las "Edades del Hombre", "El Árbol de la vida", así como la ciudad y el pueblo de Pedraza.
- En Diciembre, y coincidiendo con las Fiestas Patronales, tendrá lugar el IV Concurso Fotográfico Colegio Profesional de Agentes Comerciales de Burgos

**COLEGIO DE CIUDAD REAL:**

- Septiembre: del 19 al 21 FERCATUR
- Octubre: del 23 al 26 EXPOHOGAR
- Noviembre: del 17 al 19 SALON DE LA INNOVACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS, INVESTIGACIÓN Y EMPLEO
- DICIEMBRE: del 12 AL 14, SALÓN DEL VEHÍCULO USADO

**COLEGIO DE GIRONA:**

- De octubre a diciembre: cursos de informática distintos niveles
- 28 de octubre: celebración del Día del Agente Comercial en la Feria de Girona
- 14 de diciembre: conmemoración festividad de nuestra Patrona, la Virgen de la Esperanza

**COLEGIO DE JAEN:**

20 de diciembre: Fiesta Patronal y entrega de placas y diplomas a los colegiados con 50 y 25 años de antigüedad, respectivamente.

**COLEGIO DE CASTELLÓN:**

Se convoca el 7º Concurso - Exposición de Cerámica que organiza este Colegio

**COLEGIO DE LLEIDA:**

- Celebración de la Fiesta Patronal
- Diversos cursos de informática

**COLEGIO DE MALLORCA, IBIZA Y FORMENTERA:**

En el transcurso de los meses de octubre y noviembre, se llevará a cabo en ls pistas del MALLORCA TENIS CLUB, el XI Torneo de Tenis, que como en años anteriores, reunirá aproximadamente a 10 colegiados. La final está prevista a primeros del mes de diciembre, ya que los trofeos se entregarán en la Cena Patronal del día 19 del mismo mes.

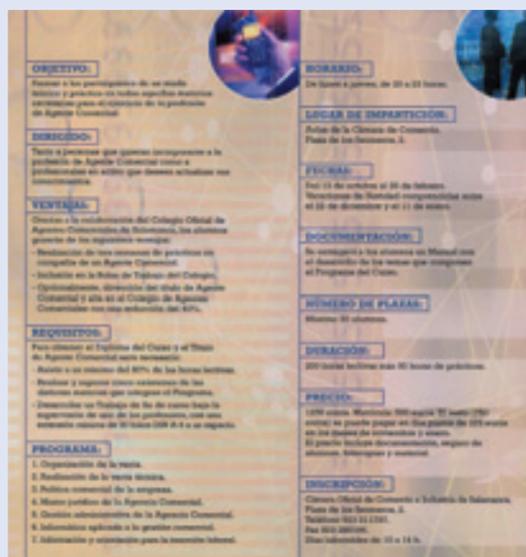
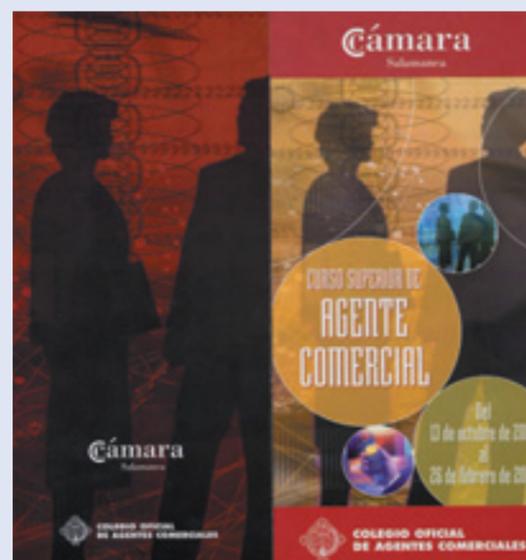
Dentro de los actos que se organizan con relación a la Fiesta de la Patronal, se celebrará el habitual Concurso Gastronómico, organizado por la Asociación Agentes Comerciales Colectivo Mayores, y la Comida de Compañerismo. También, el colectivo activo reunirá a los compañeros en la tradicional Cena Patronal, donde entre otros eventos se concederá los diploma los colegiados D. José Alcalá Palau, Miguel Montserrat Cuberta y Juan Peralta Pérez, en su categoría de Oro, y a los Sres. Pep Lluís Darder Pons, J. Manuel Corbacho Díaz, Pedro J. Cañellas Lliteras, Pompeyo Clivillé Vila, Rafael Juan Font, Pablo Crego González, Arturo Prat Ausio, Bernardo Isem Isem, Jaime Payeras Martorell y Pablo Crespo Bosh, en su categoría de Plata, al llevar colegiados 50 años los unos, y 25 años los otros.

**COLEGIO DE MENORCA:**

El 20 de diciembre celebraremos en el Colegio la festividad de nuestra patrona la Virgen de la Esperanza.

**COLEGIO DE SALAMANCA:**

Este Colegio organiza, en colaboración con la Cámara de Comercio un CURSO SUPERIOR DE AGENTE Comercial, del 13 de octubre al 26 de febrero.



## GESTIÓN DE VENTAS desde cualquier lugar

Porque **Multisoft**, empresa pionera en el desarrollo de aplicaciones para la Gestión Comercial, te ofrece la solución completa PC/PDA. Estés donde estés, desde tu PDA tendrás acceso a informes de clientes, tarifas, stock, pedidos, facturación, cobros, etc. Y si aún no dispones de PDA, línea GPRS o ADSL llama al **902 208 238** y te indicaremos tu tienda Telefónica más cercana. Además si eres cliente de Telefónica MoviStar conseguirás gratis el módulo de conexión **iConnect\***.

REPRESENTANTE MOBILE (PDA)

445€  
Impuestos no incluidos

REPRESENTANTE PROFESIONAL (PC)  
solicitalo en [www.cgac.es/softwaregratis](http://www.cgac.es/softwaregratis)

gratis

iConnect (conexión PC-PDA)

gratis\*\*

iPaq



TSM 400



msbs .org **multisoft**  
BUSINESS SOLUTIONS

business partner   
INVENT

Distribuidor Oficial

**Telefónica**  
**MoviStar**

**la tienda**

**Telefónica**

\* iConnect facilita las consultas de información sobre pedidos, facturas, artículos pendientes de entrega, etc. \*\* Oferta válida para clientes de Telefónica MoviStar.