EDITA LA FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

"Sin Agente Comercial no hay Comercio"

La gaceta del Agente Comercial

Publicación al servicio de los Agentes Comerciales Colegiados

Número 39 - Abril 2005

AÑO IX - Tirada: 50.000 ejemplares

Fundación de los Agentes Comerciales
C/ Goya, 55
Madrid-28001
902 36 69 56
Fax: 91 577 03 70
http//www.cgac.es
E- mail:
fundacion.ac@cgac.es
consejo@cgac.es

SUMARIO

ARTÍCULOS

3. Estatuto de la Colegiación.
4. Elecciones 2004.
6. Asamblea 2004.
7. Carnet de Conducir por Puntos.
8. Convenio con CESDE-CCC.
8. Jornada Técnica de Valencia.
13. Préstamos Hipotecarios.

SERVICIOS

10 y 11. Mercado del Agente.
12. Servicio Fiscal: Medidas de lucha contra la Morosidad en Operaciones Comerciales. Servicio Jurídico: La Factura Electrónica. Circulares.
14 y 15. Actos Colegiales

VISÍTANOS EN:
www.cgac-cedac.org

ASAMBLEA ANUAL DE PRESIDENTES

El pasado día 3 de diciembre de 2004, tuvo lugar en Madrid, en la sala Valle Inclán, del Círculo de Bellas Artes, la Asamblea anual de Presidentes de Colegios de Agentes Comerciales. En el transcurso de la misma se informó a los presentes de las actividades que desarrolló el Consejo General durante el año 2004, así como las actuaciones que tiene previsto llevar a cabo este año. Esta reunión contó con un gran éxito de participación, estando presentes en la misma representantes de cincuenta colegios. (continúa en la página 6)

NUEVO ESTATUTO DE LA COLEGIACIÓN

En el BOE de 16 de febrero de 2005, se publicó el Real Decreto 118/2005, por el que se aprueban los Estatutos Generales de los Colegios de Agentes Comerciales y su Consejo General.

El Real Decreto fue aprobado por el Consejo de Ministros del pasado día 4 de febrero de 2005.

Con ello se consigue un hito largamente perseguido por la Colegiación.

(más información en la página 3)

BOLETÍN OFICIAL DEL ESTADO

ELECCIONES 2004

Una vez terminada la Asamblea se realizaron las elecciones para cubrir las vacantes existentes en el Consejo General.

En Primer lugar tuvo lugar la elección de Vocales. Y una vez terminadas estas se eligieron al Tesorero y al Contador del Consejo.

Amplia información el la página 6.

El Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España avanza a pasos agigantados por el futuro de la profesión. El pasado 4 de febrero, el Consejo de Ministros tomó una decisión histórica y esperada desde hace muchos años por todos y que se ha conseguido ahora gracias al trabajo del nuevo equipo, me refiero al Estatuto del Consejo General, ya en marcha.

La fortaleza de la profesión debe mucho a la acción de los colegios profesionales, y por lo tanto del Consejo General, que es quien los aglutina. Nosotros velamos por el correcto ejercicio de la profesión, y la defendemos de la competencia desleal. Es de destacar la gran labor que estamos realizando de promoción de todos los agentes comerciales colegiados mediante la realización de múltiples actividades corporativas, entre las cuales destaca la formación por ser un instrumento importantísimo que avala y refuerza socialmente la aptitud y capacidad de estos magníficos profesionales.

El agente comercial es agente de la competitividad y del desarrollo de la empresa española, y en particular de las más pequeñas: conoce como nadie el mercado en el que trabaja, a las empresas a las que visita. Sabe lo que cada una necesita y por eso les ofrece el mejor producto. El buen profesional de la venta ha de estar muy bien informado del mercado, de lo que hace la competencia y cómo aventajarla para sacar adelante su catálogo.

Un Avance Histórico

Los agentes comerciales realizamos una función de gran importancia para el desarrollo de la actividad económica, ahora y en todas las épocas: la mediación mercantil en el ámbito de la empresa privada. Nuestro trabajo acerca la oferta de las empresas, sus productos, a sus clientes, actuales o potenciales. Y lo hace a través del contacto personal, directo, de profesional a profesional, lo que aumenta todavía más el valor de esa relación.

La función del agente comercial, tan ligada siempre al desarrollo de la industria, de los servicios y del comercio, se ejerce con gran provecho para nuestro país y nuestro tejido empresarial, cada día más fuerte. Gracias a su trabajo, rigor y dedicación, los productos, el prestigio de las empresas y la cualificación de la economía española son bien conocidos de los mercados y se han expandido por el mundo.

En algo más de año y medio el giro dado por el futuro de la profesión no tiene límites y podemos y debemos llegar más allá. De hecho, todo esto se está consiguiendo gracias a la unión, al esfuerzo y a la dedicación de quiénes conforman esta profesión.

JOSÉ MOLTÓ CALATAYUD
Presidente del Consejo General
del Colegio de Agentes Comerciales de España

LA FUNDACIÓN INFORMA...
Comunicación en dos direcciones

Este vehículo de comunicación que tienes en tus manos circula en dos direcciones, es muy eficaz y te aseguro que si lo usas con detenimiento te servirá de gran utilidad.

Mediante este periódico pretendemos acercarte las noticias y las inquietudes de nuestra profesión.

Nuestra profesión que es la tuya, por eso es de gran valor que nos hagas saber tus inquietudes, deseos, experiencias y motivaciones

Tu experiencia de cada día es todo el valor de tu profesionalidad, mediante ésta tu Gaceta tienes la oportunidad de manifestar tus vivencias para lograr hacer cada día más fácil y fructífera nuestra labor comercial.

Nuestra profesionalidad, nuestro colectivo, nuestras instituciones y nuestras publicaciones deben reflejar lo que Tú deseas, sólo así conseguiremos que la sociedad en general valore nuestra profesión.

Si dejamos que nos lo den todo hecho podemos caer en el grave error de la rutina que es el principal mal de nuestra profesión.

Sabes que cuando tienes una relajación y no estás alerta hay un descontrol y produce efectos negativos.

Aportar para engrandecer nuestra profesión.

Este lema lo debes tener en cuenta y cualquier manifestación que puedas hacer, aunque a ti te parezca que no tiene importancia, a otro compañero de tu profesión le puede servir como ayuda o como aviso para no caer en ese mismo error.

También con tu aportación puedes quitar preocupaciones a tus compañeros de profesión, lo que a tí te parece insignificante a otro compañero le puede valer de ayuda y otras vivencias para ti muy importantes a otro le pueden haber pasado desapercibidas.

Si utilizas esta herramienta que es la Gaceta, la profesión se verá arropada por algo nuestro y la satisfacción que sentirás de haber aportado experiencias para el colectivo superará el tiempo empleado.

Además es bueno pararte diez minutos al día, a la semana o al mes, mirarte dentro de ti y profesionalmente preguntarte ¿qué he hecho yo hoy por mi profesión?

Si te acostumbras a escribir esos diez minutos en un cuaderno, pasadas unas cuantas páginas veras lo gratificante y positivo que te resulta.

De esas conclusiones comunícanos las que creas convenientes para su publicación o para poner en marcha alguna iniciativa beneficiosa para el colectivo.

En definitiva, ¡Participa que algo queda!

Ignacio Manzano Martín

PATRONATO DE LA FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

Presidente
D. José Moltó Calatayud
Vicepresidente
D. Ignacio Manzano Martín (Castilla-León)
Secretario
José A. Blanco de Lara
Tesorero
Juan Pedro López Olivares (Murcia)

Patronos
Manuel Diánez Morán (Andalucía), Miguel Pardo Rey (Aragón), Antonio Montero Vázquez (Asturias), Roberto Soler Gomila (Baleares), Oscar Castro Mojica (Canarias) Miguel Angel Rivero López de Orozco (Castilla-La Mancha) Josep Rifá Sais (Cataluña), Saturnino Jiménez Díaz (Extremadura), Orencio Martínez Conde (Galicia) Juan José Lopez Sorrosal (La Rioja), José Javier Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra) Luis Larrumbide Moreno (País Vasco), José Joaquín Gozalbo Oliver (Valencia) Raúl Elvira de la Morena (Consejo General)

Con la colaboración del
CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES
Presidente
D. José Moltó Calatayud
Secretario
José Alejandro Blanco de Lara
Tesorero
Armando Escribano Molina
Contador
Raúl Elvira de la Morena
Vocales
Antonio Arroyo Escribano, Fernando Razola López, Luis Parra Soulouzan, Jesús Requena Rodríguez, Miguel Angel Romeo Hernández, José Antonio Monllao Viña, José Alberto Melero Pérez, Jesús Fernando Silva Portela, José Joaquín Gozalbo Oliver, Emilio Fernández Corral, 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. 902 366 956 - Fax 91 577 03 70

NUEVO ESTATUTO DE LA COLEGIACIÓN

El Consejo de Ministros celebrado el día cuatro de febrero de 2005, aprobó el Real Decreto por el que se regula el nuevo Estatuto General de los Colegios de Agentes Comerciales y su Consejo General.

Se trata de un texto que ha adecuado los Estatutos a los principios establecidos en la Constitución española de 1978: respeto a los derechos fundamentales y libertades públicas, adecuación de la estructura interna y el funcionamiento de los órganos de los Colegios Profesionales a los principios democráticos y nueva organización territorial del Estado en Comunidades Autónomas.

En concreto, las Comunidades Autónomas que posean competencias de desarrollo legislativo y de ejecución de la normativa básica estatal asumidas en sus Estatutos de Autonomía, y en el ejercicio de tales competencias, les corresponde la creación, regulación y tutela de los Colegios profesionales de sus respectivos territorios.

Además se da cabida en los nuevos Estatutos a la figura intermedia de los Consejos Autonómicos, que integrados por los colegios territoriales de la respectiva Comunidad Autónoma, asumen en su ámbito territorial, el papel y funciones que desempeñan en el ámbito nacional los Consejos Generales.

La adhesión de España a la Unión Europea en 1986 también hacía necesaria la adaptación de nuestros Estatutos a la normativa comunitaria. Por ello se ha regulado la incorporación a los colegios tanto de nacionales de estados miembros del Espacio Económico Europeo como de ciudadanos de terceros países conforme a los Tratados Internacionales, en los que es parte España o en aquellos en que lo es la Unión Europea.

Finalmente, la Ley de Medidas Liberalizadoras en Materia de Suelo y de Colegios Profesionales, de 1997, establece en su disposición adicional única que los Colegios profesionales deberán adaptar sus estatutos a las modificaciones de esta ley en el plazo de un año desde su entrada en vigor. Ello hace necesario entre otras adaptaciones, que el ejercicio profesional se realice en régimen de libre competencia. Por otra parte, el Real Decreto de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios, del 2000, que modifica la Ley de Colegios Profesionales de 1974, también ha supuesto cambios en el tratamiento del ejercicio profesional llevado a cabo en territorios distintos al del Colegio en el que se esté inscrito.

El texto aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado del día 16 de febrero de 2005, **Real Decreto 118/2005, de 4 de febrero, por el que se aprueban los Estatutos generales de los Colegios de Agentes Comerciales de España y de su Consejo General.**

Como teneis conocimiento ha sido un largo recorrido que comenzó con la aprobación de un Proyecto de Estatuto el 27 de abril de 1992, y que tras diferentes debates se presentó en el Ministerio de Comercio y Turismo el 26 de julio de 1995.

Durante todos estos años el Proyecto ha ido pasando por diferentes estamentos de la Administración Central, habiéndose realizado numerosos cambios para que el Proyecto se adaptara a las distintas normas que se han ido aprobando en este tiempo en materia de Colegios Profesionales, principalmente la Ley 7/1997, de 14 de abril, de medidas liberalizadoras en materia de suelo y de Colegios Profesionales y el Real Decreto Ley 6/2000, de 23 de junio, de medidas urgentes de intensificación de la competencia en mercados de bienes y servicios, que modifica la Ley 2/1974, de 13 de febrero, sobre Colegios Profesionales.

En el plazo de doce meses a partir de la entrada en vigor de estos Estatutos, el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España aprobará unos Estatutos particulares y un Reglamento de Régimen Interior tipo que podrá servir de modelo para que nuestros Colegios se adapten a esta nueva normativa.

Con fecha cuatro de marzo de 2005, el Presidente del Consejo General , D. José Moltó Calatayud, dirigió a todos los Presidentes de los Colegios la siguiente carta:

"Estimados compañeros:

Con enorme satisfacción, emoción y alegría pude leer el pasado día 16 de Febrero en el Boletín Oficial del Estado, el Real Decreto 118/2005, de 4 de Febrero, por el que se aprueban los Estatutos General de Colegios de Agentes Comerciales y de su Consejo General.

Fue un largo camino, que tuvo su inicio en la Asamblea celebrada en Diciembre de 1991, y que con posterioridad en todas las que tuvieron lugar hasta el año 1995, se fue tratando la adaptación de nuestra norma superior a la Constitución Española, adaptando el ámbito territorial de nuestras Corporaciones a la España de las Autonomías.

En aquellas primeras reuniones, el problema fundamental que se trató era el cómo hacer nuestros órganos de gobierno plenamente democráticos, y que en los mismos, nuestros colegiados se pudieran ver plenamente integrados e identificados.

Para ello, la obsoleta maquinaria de la colegiación había que adaptarla a los nuevos tiempos, creando nuevos órganos que fueran a la vez más representativos y por otro lado que tuvieran agilidad en su funcionamiento.

Un hito es hoy ya realidad, la Asamblea General del Consejo es el órgano supremo del mismo y a la cual corresponde debatir y decidir sobre el futuro de nuestra profesión y nuestra colegiación. Atrás quedan aquellas Asambleas informativas cuyas decisiones no eran vinculantes para los órganos del Consejo.

Es la primera vez que los Consejos Autonómicos son recogidos en el texto estatutario, dejando claro el papel interlocutor que tienen para los problemas de la colegiación en el ámbito de la Comunidad Autónoma.

El segundo paso no es tampoco irrelevante, pues tendremos que adaptar la normativa de nuestros Colegios y de nuestro Consejo General al actual Estatuto. En el Consejo General ya estamos trabajando en ello, y porque deseamos que la Asamblea General, deje oír su voz y tome decisiones, en la reunión que se convocará para los próximos meses, la Asamblea deberá convocar elecciones para las vacantes existentes en el Consejo General, y pronunciarse sobre los Proyectos de Reglamento de Régimen Interior que recojan la actual normativa.

Este año 2005 es un año de cambios: cambios en la normativa, cambios en los órganos rectores de la Colegiación, y por qué no el inicio de un futuro que esperamos prometedor para todos nosotros y para nuestra profesión.

Me gustaría desde aquí agradecer el papel que desempeñaron los Presidentes de nuestros Colegios hace catorce años, que iniciaron el camino que ha culminado este mes de Febrero con la aprobación del Estatuto por el Consejo de Ministros y su posterior publicación en el Boletín Oficial del Estado.

Deseo hacer público aquí también mi agradecimiento a D. José Mª Sanchidrián Fernández, Subdirector General de Canales de Comercialización y de Relaciones Institucionales, de la Dirección General de Política Comercial, que desde el comienzo de la andadura para la tramitación de este nuevo Estatuto ha tratado todo lo relacionado con los Agentes Comerciales con verdadera profesionalidad, entrega y dedicación, a D. Pedro M. Pascual y a Dª Mª Jesús Gonzalo Gamir; Vocal Asesor y Jefe de Servicio de la Unidad de Apoyo de la Dirección General de Política Comercial, a los cuales debemos la actual redacción de nuestro Estatuto, sin olvidar a Dª Paz Valiente, que en marzo de 2003 se convirtió en verdadera impulsora y promotora de nuestro Proyecto Estatutario.

También, deseo agradecer su trabajo y dedicación a los empleados del Consejo General, que desde mi toma de posesión me han apoyado y ayudado para que lo que en aquel momento era un proyecto, hoy sea una realidad.

Sólo me resta un deseo para el futuro, y es que este actual Estatuto esté en vigor por lo menos el mismo tiempo que ha estado el que deroga.

Todos debemos felicitarnos por la cimentación que hemos creado. En nuestras manos está hacer un edificio sólido para el futuro.

Recibe un cordial saludo y, como sabes, me tienes siempre a tu disposición.

Fdo: José Moltó Calatayud"

Elección de las Vocalías Cuarta, Quinta, Décima, Undécima, Tesorero y Contador del Consejo General

El día tres de diciembre de dos mil cuatro, en el Salón Valle Inclán del Círculo de Bellas Artes de Madrid, sito en la calle Alcalá número 42, 5ª planta, se reunieron los Compromisarios elegidos por los distintos Colegios de Agentes Comerciales de España para proceder a la elección de las Vocalías Cuarta, Quinta, Décima y Undécima del Consejo General.

En cumplimiento de las normas electorales abrió la sesión Don José MOLTÓ CALATAYUD, Presidente del Consejo General, procediéndose a llamar a los miembros de la Mesa de Edad, que quedó integrada por los siguientes señores:

PRESIDENTE DE LA MESA DE EDAD:

D. Enrique GARCÍA VALLEJO, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de LEÓN.

SECRETARIO DE LA MESA DE EDAD:

D. Gabriel BACIERO GÓMEZ, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de VALLADOLID.

Seguidamente, por insaculación, los componentes de la Mesa de Edad procedieron a designar a los miembros de la **MESA ELECTORAL**, recayendo el nombramiento de **PRESIDENTE** en D. Antonio ARROYO ESCRIBANO, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de MÁLAGA, y los nombramientos de **ADJUNTOS**, en D. José MONTERO CABEZAS, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de SORIA, y en D. Enrique GARCÍA VALLEJO, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de LEÓN.

Constituida la Mesa Electoral, su Presidente recibió la credencial de designación de Interventor presentada en el Consejo General, y que se refería al candidato D. Emilio FERNÁNDEZ CORRAL, quien designó como Interventor a D. Enrique MORENO ARRONES VAZQUEZ, Agente Comercial colegiado en OVIEDO.

Iniciada la votación, y después de emitir su voto el Compromisario del Colegio de Zaragoza, se volvió a llamar a los Colegios de ALAVA, ALMERÍA, AVILÉS, BADAJOZ, CAMPO DE GIBRALTAR, CIUDAD REAL, FERROL, GUIPÚZCOA, HUELVA, JEREZ DE LA FRONTERA, LINARES, MELILLA, MENORCA, ORENSE, PALENCIA, SANTA CRUZ DE TENERIFE, SEGOVIA, TERUEL y ZAMORA, los cuales no estaban presentes en la sala en el momento que fueron llamados para votar.

Concluido el acto de la elección y se procedió a continuación a efectuar el escrutinio que arrojó el siguiente resultado:

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA CUARTA (Castilla León y Extremadura)

Don Luis PARRA SOULOUZAN 31 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA QUINTA (Castilla La Mancha y Madrid)

Don Francisco Javier CORDERO SUÁREZ 2 VOTOS

Don Jesús REQUENA RODRÍGUEZ 31 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA DECIMA (Valencia y Murcia)

Don José Joaquín GOZALBO OLIVER 26 VOTOS

PARA EL CARGO DE VOCAL DE LA ZONA UNDECIMA (Cantabria y Asturias)

Don Emilio FERNÁNDEZ CORRAL 23 VOTOS

Don José A. IGLESIAS RODRIGUEZ 3 VOTOS

Don Darío IRIBARNEGARAY JADO 9 VOTOS

Como consecuencia del resultado de la votación, resultaron elegidos:

Vocal de la Zona Cuarta (Castilla León y Extremadura):

Don Luis PARRA SOULOUZAN

Vocal de la Zona Quinta (Castilla La Mancha y Madrid):

Don Jesús REQUENA RODRIGUEZ

Vocal de la Zona Décima (Valencia y Murcia):

Don José Joaquín GOZALBO OLIVER

Vocal de la Zona Undécima (Cantabria y Asturias):

Don Emilio FERNÁNDEZ CORRAL

A continuación se procedió, en la misma sala a la elección de Tesorero y Contador del Consejo General.

Igualmente abrió la sesión Don José MOLTÓ CALATAYUD, Presidente del Consejo General, procediendose a llamar a los miembros de la Mesa de Edad, que quedó integrada por los señores:

PRESIDENTE DE LA MESA DE EDAD:

D. Joaquín RUHI TUSELL, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de GIRONA.

SECRETARIO DE LA MESA DE EDAD:

D. Jaime ROMÁN RIVAS, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de TARRAGONA.

A continuación, por insaculación, los componentes de la Mesa de Edad procedieron a designar miembros de la **MESA ELECTORAL**, recayendo el nombramiento de **PRESIDENTE** en D. Juan VAZQUEZ BRACHO, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de CEUTA, y los nombramientos de **ADJUNTOS**, en D. Ramón ESTEVE BURGAYA, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de Mallorca e Ibiza, y en D. Miguel VILLANOVA BARAHONA, Compromisario del Colegio de Agentes Comerciales de VALENCIA.

Constituida la Mesa Electoral, su Presidente recibió las 2 credenciales de designación de Interventores presentadas en el Consejo General, y que se refierían a los candidatos D. Armando ESCRIBANO MOLINA, quien designó como Interventor a D. Enrique GARCÍA VALLEJO, Agente Comercial colegiado en LEÓN; y D. Gonzalo EBRI MARTÍNEZ, quien designó como Interventor a D. Antonio SORIANO AZNAR, Agente Comercial colegiado en VALENCIA.

Iniciada la votación, y después de emitir su voto el Compromisario del Colegio de Zaragoza, se volvió a llamar a los Colegios de ALAVA, ALMERÍA, AVILÉS, BADAJOZ, CAMPO DE GIBRALTAR, CIUDAD REAL, FERROL, GUIPÚZCOA, HUELVA, JEREZ DE LA FRONTERA, LINARES, MELILLA, MENORCA, ORENSE, PALENCIA, SANTA CRUZ DE TENERIFE, SEGOVIA, TERRASSA, TERUEL y ZAMORA, como había sucedido anteriormente, en las elecciones a Vocales, no se encontraban presentes en la Sala cuando fueron llamados a votar. A continuación se dió por concluido el acto de la elección procediéndose seguidamente a efectuar el escrutinio que arrojó el siguiente resultado:

PARA EL CARGO DE TESORERO DEL CONSEJO GENERAL:

Don José Javier CASTILLA BOMBIN 8 VOTOS

Don Armando ESCRIBANO MOLINA 36 VOTOS

Doña Cristina HERNÁNDEZ VIDAL 3 VOTOS

PARA EL CARGO DE CONTADOR DEL CONSEJO GENERAL:

Don Gonzalo EBRI MARTÍNEZ 18 VOTOS

Don Raúl ELVIRA DE LA MORENA 26 VOTOS

Don Antonio Manuel RIBAGORDA NIETO 3 VOTOS

Como consecuencia del resultado de la votación, resultan elegidos:

Tesorero del Consejo General:

Don Armando ESCRIBANO MOLINA

Contador del Consejo General:

Don Raúl ELVIRA DE LA MORENA

nuevas posibilidades @ LEONARDO

Agentes comerciales para España

Somos una empresa joven y creciendo en el sector de artículos de regalo y mesa de cristal con sede en Bad Driburg (Alemania).
Los artículos de nuestra marca LEONARDO son de los más populares en nuestro sector en toda europa.

Funciones:
- visitas a clientes actuales y potenciales para difundir y pro mover la venta de los productos de nuestra marca
- asistencia a ferias y eventos
- verificación y estudios de mercado

Se requiere:
- gente joven con perfil comercial
- habilidades sociales y comunicativas
- dinamismo
- valoramos conocimientos de inglés/alemán

Ofrecemos:
- zona de representación
- formación inicial y continuada
- atractiva remuneración

Interesados mandar CV a:
glaskoch
B.Koch jr.GmbH + Co. KG

Agencia:
Thorsten Holz
c | Fuencarral, 45 2F
E - 28004 Madrid
thorstenh@grupouni2.com
www.leonardo.de

take your chances now!

ASAMBLEA 2004

A las diez horas del día tres de diciembre de 2004, en Madrid tuvo lugar en el Sala Valle Inclán del Círculo de Bellas Artes, ubicado en la Calle Alcalá número 42, de Madrid, la Asamblea de Presidentes de Colegios de Agentes Comerciales, bajo la Presidencia de D. JOSE MOLTÓ CALATAYUD.

En el transcurso de la misma se analizó la situación del Servicio Jurídico Nacional.

Tomó la palabra el Sr. Letrado Asesor para informar que en el transcurso de la reunión mantenida con el Excmo. Sr. Ministro de Justicia, D. Juan Fernando López Aguilar, el pasado día 22 de junio de 2004, se invitó al Consejo a hacer llegar a ese Departamento un informe detallado sobre la situación normativa de la Agencia Comercial en España, formulando la necesidad de su actualización y proponiendo los cambios que podrían razonablemente introducirse en la actual Ley del Contrato de Agencia. De todo lo anterior se dio amplia información en el anterior número de la Gaceta del Agente comercial.

En otro orden de cosas, se refirió el Sr. Letrado Asesor a la realización de un Prontuario sobre la Agencia Comercial, promovido en razón a una propuesta del Consejero D. Juan Pedro López Olivares, y que se está realizando de conformidad con el siguiente índice:

I. Colegiación

II. Preguntas y respuestas por temas

III. ¿Qué hacer si ...?

IV. Modelos orientativos de contratos

V. Calendario fiscal del Agente Comercial

VI. Apéndice legislativo: Estatuto, Ley del Contrato de Agencia, Directiva, Norma sobre la relación laboral, Código de Comercio, Ley de Competencia Desleal.

VII. Normas fiscales más relevantes: IRPF, IVA y resoluciones Dirección General de Tributos. Normas sobre Seguridad Social.

Intervino a continuación el Sr. Contador para informar sobre el Presupuesto para el ejercicio 2005, Presupuesto que fue aprobado en la reunión del Pleno del Consejo General tuvo lugar en Madrid el día 8 de octubre de 2004, y ratificado en la reunión que la Comisión Permanente del Consejo General mantuvo el día 29 de noviembre de 2004 con los representantes de los Consejos Autonómicos. Y que se encuentra en todos los colegios a disposición de todos los colegiados.

El presupuesto de ingresos se realizó sobre la base de 17.308 colegiados que actualmente no se encuentran adscritos a un Consejo Autonómico con servicios transferidos, los cuales abonarán una cuota de sostenimiento al Consejo General de 1,46 euros al mes (por determinar el importe final según determine en Instituto de Estadística el IPC, al 31 de diciembre de 2004). Y sobre la base de 20.357 colegiados adscritos a Consejos Autonómicos, con servicios transferidos, los cuales abonaran una cuota de sostenimiento al Consejo General de 0,73 euros al mes adscritos a Consejos Autonómicos, con servicios transferidos.

Por lo que respecta a los Derechos de ingreso, éstos han sido calculados sobre la base de 818 altas en Colegios que actualmente no se encuentran adscritos a un Consejo Autonómico con servicios transferidos, por las que el Colegio abonará al Consejo 90,19 euros por alta (por determinar el importe final según determine en Instituto de Estadística el IPC, al 31 de diciembre de 2004). Y se estima que existan 898 altas en Colegios adscritos a Consejos Autonómicos, con servicios transferidos, abonando el Colegio por cada alta la cuantía de 58.62 euros (por determinar el importe final según determine en Instituto de Estadística el IPC, al 31 de diciembre de 2004), lo que supone un 65% del importe de alta marcada para los nuevos ingresos de colegios no adscritos a Consejos Autonómicos.

El total presupuestado para el ejercicio 2005 asciende a 1.021.252,87 euros.

Por lo que se refiere al Presupuesto de gastos, indica que se han intentado ajustar todas las partidas, recortando notablemente los gastos que tiene el Consejo General, siendo de reseñar que en el apartado de Servicios Profesionales (Servicio Jurídico Nacional) se ha previsto un gasto para ese ejercicio de 247.200 euros.

A continuación el Sr. Secretario General informó sobre las actuaciones llevadas a cabo durante el año 2004. Informando que, como consecuencia del cambio de Gobierno, derivado de las elecciones que tuvieron lugar el pasado 14 de marzo, se suscitaron dudas sobre la política de la nueva Administración en relación con los Colegios Profesionales, y específicamente en relación con el trámite de sus reglamentaciones y nuevas normativas, como es nuestro Estatuto General de la colegiación, cuyo trámite inicialmente quedó en suspenso como toda la normativa en curso. Al final fue aprobado el pasado día 4 de febrero de 2005, por el Consejo de Ministros, siendo publicado en el BOE el siguiente día16 de febrero de 2005.

Continua informando que en el primer semestre del año pasado, se mantuvieron numerosas reuniones con D. Carlos Jiménez Aguirre, Director General de Política Comercial. Continuándose las conversaciones con D. Pedro Pascual y Doña María Jesús Gonzalo, Asesores del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. En relación con la tramitación del nuestro proyecto de Estatuto.

En otro orden de cosas el pasado día 22 de junio, se celebró una reunión con el Excmo. Sr. D. Juan Fernando López Aguilar, Ministro de Justicia, a la que asistieron la Directora General de Registros y Notariado y Presidenta de la Comisión de Legislación y Compilación, así como otros altos cargos del Ministerio, solicitando por nuestra parte, como ya se ha informado, la modificación de la actual Ley del Contrato de Agencia.

El pasado día 6 de octubre, se mantuvo una reunión con el Director General de Tráfico, D. Pere Navarro Olivella, respecto a la incidencia que producirá el nuevo carnet de conducir por puntos en los agentes comerciales.

Aunque en un principio se hablaba de la existencia de un proyecto que regulaba la existencia de un carné de conducir profesional y otro para particulares, en el Proyecto de Ley esta medida no se recoge. Sin embargo, se seguirá su tramitación en el Parlamento por si hubiera modificaciones y las mismas pudieran afectar a nuestro colectivo.

Por lo que se refiere a las relaciones con los Consejos Autonómicos, ha sido motivo de gran preocupación para nuestro Presidente, que los mismos se sintieran plenamente integrados en el Consejo General, aun a pesar de no estuviera en vigor, entonces, el nuevo texto de nuestro Estatuto.

Por ese motivo, se han intentado conciliar las posturas y se ha dado traslado a los Consejos Autonómicos de las necesidades del Consejo General y de sus proyectos.

Como consecuencia de lo anterior los presupuestos del Consejo en este ejercicio fueron consensuados con los representantes de los Consejos Autonómicos.

A continuación se facilitaron una serie de datos estadísticos a fecha 1 de diciembre de 2004, relacionados con el trabajo desarrollado en las oficinas del Consejo.

Así por lo que se refiere a los Registros de Correspondencia, hasta aquel momento habían entrada en el Consejo General un total de 4.830 documentos, mientras que el Registro de Salida ha constatado un total de 15.752 documentos.

En lo referente a Circulares remitidas por el Consejo General, hasta esa fecha ascendieron a 141.

Por otro lado, la atención telefónica había superado en es el momento el número de 20.670 llamadas, de las que 10.093 han sido llamadas entrantes, y 10.577 llamadas salientes.

En el Servicio Informático, había un total de 7.269 conexiones a Internet a través del servidor del Consejo, pudiendo informar que en ese momento 33 de nuestros Colegios tienen página WEB a través de este servidor, y 347 colegiados mantienen su página WEB con el Consejo General.

CEDAC
CENTRO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA DEL AGENTE COMERCIAL

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

www.cgac-cedac.org

CURSOS PROFESIONALES

Gestión empresarial

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

Informática

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

Inglés

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

OPOSICIONES

Administración Estatal; Comunidad Autónoma de Andalucía;Comunidad Autónoma de Aragón;
Comunidad Autónoma de Castilla La Mancha; Comunidad Autónoma de Cataluña;
Comunidad Autónoma de Madrid;Comunidad Autónoma Valenciana; Oposiciones genéricas

CARNET DE CONDUCIR POR PUNTOS

El Director General de Tráfico, Pere Navarro, ha anunciado que la entrada en vigor del carnet de conducir por puntos se retrasará hasta finales de año.
La Ley de creación del nuevo permiso de conducir por puntos se encuentra en este momento en el Congreso donde ha terminado el periodo de presentación de enmiendas y se prevé que se aprobará por las Cámaras antes de verano. Sin embargo, no será hasta después del periodo estival cuando se desarrollen los reglamentos y sistemas para ponerlo en marcha, de forma que no será posible su implantación antes de de final de año, retrasándose de esta forma en seis meses sobre las previsiones iniciales.
Hay que tener en cuenta que antes de su puesta en funcionamiento es necesaria la convocatoria del concurso para adjudicar la gestión de los cursos de reeducación que permitirán recuperar los puntos perdidos y el propio carnet.
De las enmiendas presentadas y los acuerdos entre los partidos políticos podemos adelantar que se ha acordado, entre otras cuestiones, bonificar al buen conductor con dos puntos extras cada tres años sin infracciones y limitar a un máximo de ocho los puntos que se pueden perder en un solo día.
También se ha pactado la supresión de diecisiete infracciones que inicialmente debían restar puntos. Todas las relacionadas con el aparcamiento que no afecten a la seguridad y las que son meramente administrativas no harán peligrar el carnet de conducir.
Sin perjuicio de lo dicho anteriormente, y por lo tanto de las modificaciones que puedan tener lugar en la tramitación parlamentaria, presentamos la propuesta de sanciones prevista en el Proyecto de Ley:

INFRACCIONES QUE LLEVAN APAREJADA LA PÉRDIDA DE PUNTOS

El titular de un permiso o licencia de conducción que sea sancionado en firme en vía administrativa por la comisión de alguna de las infracciones que a continuación se relacionan perderá el número de puntos que, para cada una de ellas, se señala a continuación:

1. Conducir con una tasa de alcohol superior a la reglamentariamente establecida · Valores mg/l aire espirado, más de 0,75 (profesionales, más de 0,30 mg/l) · Valores mg/l aire espirado, superior a 0,25 hasta 0,75 (profesionales, más de 0,15 hasta 0,30 mg/l)	 6 4
2. Conducir bajo los efectos de estupefacientes, psicotrópicos, estimulantes y otras sustancias de efectos análogos	6
3. Incumplir la obligación de someterse a las pruebas de detección del grado de alcoholemia, de estupefacientes, psicotrópicos, estimulantes y otras sustancias análogas	6
4. Circular en sentido contrario al establecido	6
5. Conducir vehículos en competiciones y carreras que no estén autorizadas	6
6. Conducir de forma temeraria	6
7. Circular por autopistas o autovías con vehículos con los que esté expresamente prohibido	6
8. Sobrepasar en más de un 50 % la velocidad máxima autorizada, siempre que ello suponga superar al menos en 30 kilómetros por hora dicho límite máximo	6
9. El exceso en más del 50% en los tiempos de conducción o la minoración en más del 50 % en los tiempos de descanso establecidos en la legislación sobre transporte terrestre	6
10. Conducir un vehículo con una ocupación que suponga aumentar en un 50 % o más el número de plazas autorizadas, excluido el conductor	4
11. Circular en posición paralela con vehículos con los que esté expresamente prohibido por esta ley	4
12. Conducir con un permiso o licencia de conducción que carezca de validez por no cumplir los requisitos exigidos reglamentariamente	4
13. Circular con un vehículo no matriculado o careciendo de las autorizaciones administrativas correspondientes o que estas carezcan de validez por no cumplir los requisitos exigidos reglamentariamente	4
14. Circular con un vehículo que incumpla las condiciones técnicas que garantizan la seguridad vial, establecidas reglamentariamente, así como las infracciones relativas a las normas reguladoras de la inspección técnica de los vehículos	4
15. Arrojar a la vía o en sus inmediaciones objetos que puedan producir incendios o accidentes de circulación	4
16. Conducir de forma negligente	4
17. Exceder los límites de velocidad establecidos: · En más de 40 km/h hasta 50 km/h, salvo que esté incurso en lo indicado en el apartado 8 anterior · En más de 30 km/h hasta 40 km/h · En más de 20 km/h hasta 30 km/h	 4 3 2
18. Incumplir las disposiciones establecidas en esta ley sobre prioridad de paso en las condiciones exigidas reglamentariamente	4
19. Incumplir la obligación de detenerse impuesta por la señal de stop	4
20. Incumplir las normas generales del adelantamiento establecidas en esta ley poniendo en peligro o entorpeciendo a quienes circulan en sentido contrario	4
21. Adelantar poniendo en peligro o entorpeciendo a ciclistas que circulen en sentido contrario	4
22. Efectuar el cambio de sentido en toda situación que impida comprobar las circunstancias exigidas en esta ley para poder llevarse a cabo, en los pasos a nivel y en los tramos de vía afectados por la señal "túnel", en las autopistas y autovías y, en general, en todos los tramos en que esté prohibido el adelantamiento, con las excepciones permitidas	4
23. Realizar la maniobra de marcha atrás en autopistas y autovías	4

24. Aumentar la velocidad o efectuar maniobras que impidan o dificulten el adelantamiento por el conductor del vehículo que va a ser adelantado	4
25. Adelantar en las curvas o cambios de rasante de visibilidad reducida o en algún lugar o en circunstancias en que la visibilidad disponible no sea suficiente, invadiendo la zona reservada al sentido contrario	4
26. No respetar las señales de los agentes que regulan la circulación	4
27. No respetar la luz roja de un semáforo.	4
28. No mantener la distancia de seguridad con el vehículo que le precede	3
29. Circular sin alumbrado en situaciones de falta de visibilidad	3
30. Circular produciendo deslumbramiento a otros usuarios de la vía	3
31. Conducir utilizando dispositivos incompatibles con la obligatoria atención permanente a la conducción en los términos que se determinen reglamentariamente	3
32. Parar o estacionar en las curvas, cambios de rasante de visibilidad reducida, en sus proximidades y en los túneles, pasos inferiores y tramos de vías afectados por la señal "túnel"	3
33. Parar o estacionar en los pasos a nivel.	3
34. Paradas y estacionamientos en lugares peligrosos o que obstaculicen gravemente la circulación constituyendo un riesgo u obstáculo a la circulación en los términos que se determinen reglamentariamente, salvo las infracciones a las que expresamente les corresponda otra puntuación	3
35. Conducir utilizando cascos o auriculares conectados a aparatos receptores o reproductores de sonido y el uso durante la conducción de dispositivos de telefonía móvil y cualquier otro medio o sistema de comunicación que implique su uso manual, en los términos que se determinen reglamentariamente	2
36. Parar o estacionar en las intersecciones y en sus proximidades si se dificulta el giro a otros vehículos, o en vías interurbanas, si se genera peligro por falta de visibilidad	2
37. Parar o estacionar en los raíles de tranvías o tan cerca de ellos que pueda entorpecer su circulación	2
38. Parar o estacionar en los lugares donde se impida la visibilidad de la señalización a los usuarios a quienes les afecte u obligue a hacer maniobras, o en autopistas o autovías salvo en las zonas habilitadas para ello	2
39. Parar o estacionar en las zonas destinadas para estacionamiento y parada de uso exclusivo o en los carriles destinados para el transporte público urbano	2
40. Conducir vehículos que tengan instalados mecanismos o sistemas encaminados a eludir la vigilancia de los agentes de tráfico, o que lleven instrumentos con la misma intención, así como la utilización de mecanismos de detección de radares	2
41. Incumplir las disposiciones en materia de adelantamiento establecidas en esta ley en las condiciones que se determinen reglamentariamente, salvo las infracciones a las que expresamente les corresponda otra puntuación	2
42. Incumplir las normas sobre cambios de dirección o sentido, o marcha atrás, establecidas en esta ley en las condiciones que se determinen reglamentariamente, salvo las infracciones a las que expresamente les corresponda otra puntuación	2
43. Circular sin utilizar el alumbrado cuando sea obligatorio, de acuerdo con lo establecido en esta ley y en los términos establecidos reglamentariamente	2
44. Conducir sin utilizar el cinturón de seguridad, el casco y demás elementos de protección o dispositivos de seguridad en los casos y condiciones que se determinen reglamentariamente	2
45. Circular con menores de 12 años como pasajeros de motocicletas o ciclomotores con las excepciones que se determinen reglamentariamente	2

CONVENIO CON CESDE-CCC

El pasado lunes día 13 diciembre de 2005, tuvo lugar en Madrid en la sede de C.C.C., calle Orense 18, la firma del Convenio Consejo General con el Centro de Estudios Superiores de la Empresa (CESDE-CCC).

Al acto de la firma asistieron el Presidente y Vicepresidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Cádiz, D. Francisco Manuel Maestre Barrajón y D. Leopoldo Galvez Fernández, a los que desde aquí queremos agradecer su labor, ya que sin su colaboración no hubiera sido posible la firma de este acuerdo.

En virtud de dicho acuerdo el Centro de Educación se compromete a impartir a partir del próximo día 1 de enero de 2005, un curso de Agente Comercial, curso que se desarrollará en modalidad a distancia, comprometiéndose el Centro de Estudios CESDE a dar de alta en la colegiación a todos aquellos alumnos que superen con satisfacción el contenido del curso.

Este curso también servirá de reciclaje a todos aquellos agentes comerciales que deseen poner al día sus conocimientos teóricos. Igualmente CESDE CCC se compromete a facilitar el curso a los agentes comerciales que así lo decidan con un descuento sobre el precio de mercado.

Jornada Técnica en Valencia: «El Agente del Siglo XXI»

Los próximos días 26 y 27 de Mayo de 2005, tendrán lugar en el PARANINFO DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA, una Jornada Técnica Profesional, bajo el título "EL AGENTE COMERCIAL DEL SIGLO XXI". La Jornada ha sido organizada por el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia, con el patrocinio del Consejo General y las Administraciones Públicas Valencianas. El PROGRAMA PROVISIONAL es el siguiente:

26 DE MAYO DE 2005
PARANINFO DE LA UNIVERSIDAD DE VALENCIA

8.00 INAUGURACION OFICIAL DE LA JORNADA

por el Honorable Conseller de Empresa, Universidad y Ciencia

D.JUSTO NIETO

27 DE MAYO DE 2005
SALON DE ACTOS DE FERIA VALENCIA

9.00 h. Recepción y entrega de material

9.30 h. GLOBALIZACION Y MERCADOS EMERGENTES,

por Dª Inés Küster

Profesora del Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados

Facultad de Economía – Universidad de Valencia

10.30 h.LAS AGENCIAS COMERCIALES, LAS PYMES Y LAS REDES DE AGENTES COMERCIALES

por el Ilmo. Sr. D. Pedro Coca

Secretario Autonómico de Empresa

11.25 h. Descanso

11.45 h. EL FACTOR HUMANO COMO MOTOR DE CAMBIO. LA FORMACION.

por Dª Carmen Martorell

Profesora Titular de la Facultad de Psicología de Valencia

Directora del Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos.

12.45 h. EL CONTRATO DE AGENCIA; PROPUESTAS DE MODIFICACION

Por D. Francisco Aparicio

Letrado Asesor del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España.

Y D. Pascual Chuliá

Letrado Asesor del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia.

13.45 h. Comida (ligera)

15.00 h. MESA REDONDA

(falta concretar participantes. En principio pueden ser los ponentes; modera Carmen Martorell) COLOQUIO

16.30 h. AUSTRIA Y ALEMANIA. ENSAYO PARA INTERCAMBIO.

18.00 h. Cierre.

Jornada sobre

EL AGENTE COMERCIAL: Previsión y Formación

Madrid, Noviembre de 2005

* * * * * *

Patrocinadores:
Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España
Instituto de Empleo, Servicio Público de Empleo Estatal del
Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

Software para equipos de venta

sellmaster software

Gestión informática completa para el agente comercial

team AC para PC + team Pocket para Pocket PC

Nuevas funcionalidades Pocket
- Agenda
- Envío de pedidos por Internet a la representada

Nuevas funcionalidades Center
- Intercambie pedidos, clientes, artículos... con su representada o vendedores de forma automática.
- Team center recibe y envía información sin necesidad de codificar, interpretar y teclear una y otra vez la información.
- Recibe la información de los team ac y de forma inteligente la enlaza con sus datos y la recuerda para siempre.

team AC	320 €
team Pocket	120 €

PROMOCIÓN
team AC + team Pocket
Por 380 €
Pague en 3 plazos sin intereses
I.V.A. no incluido

- Facilidad de uso
- Captación y seguimiento de presupuestos, pedidos
- Cartera de contactos, clientes, planificación de rutas
- Agenda integrada, Gestor de circulares
- Importador de tarifas: No necesita teclear sus artículos
- Altamente personalizable
- Comunicaciones integradas, fax y correo electrónico
- Controle sus liquidaciones de comisiones
- Marque sus objetivos
- Sencilla obtención de informes y comparativas de venta
- Y mucho más...

Convento Santa Clara, 11 - 4 · 46002 - VALENCIA · tel. 902 190 189 · fax 96 351 84 41 · info@sellmaster.com

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

bpt · BETACAVI · ECHOSTAR · NOKIA Connecting People · TRIAX · UNAOHM · PACE · VISIOSAT · ANTARES

Precisa **AGENTES COMERCIALES** en toda España, introducidos en los sectores eléctricos y de telecomunicaciones, para la representación y comercialización de todas sus líneas de productos.

Interesados enviar currículum a la atención de M.ª Carmen Escalera, bien por fax: 952 329 375 o bien por correo electrónico: mcescalera@antenasmalaga.com

---

GRUPO **Alzamora**
BUSCA PARA SU DIVISIÓN DE ESTUCHERÍA Y PACKAGING
AGENTES COMERCIALES
PARA MADRID / GALICIA / PAÍS VASCO
ALICANTE - MURCIA
ZARAGOZA - LA RIOJA
IMPRESCINDIBLE CONOCER EL SECTOR DE LAS ARTES GRÁFICAS O DEL CARTÓN ONDULADO
Interesados llamar al tel. 972 27 44 04 (Gloria) o enviar datos personales al fax 972 27 44 56 o al e-mail alpack@alzamora.es

---

Baby Expert,
empresa italiana líder en la fabricación de cunas y habitaciones infantiles, busca:
Agentes para España para la distribución de sus colecciones en principales puntos de venta
Interesados contactar con:
Sra. Sabina/Sr. Francesco Cenci
Baby Expert SRL-Via Don Minzoni 4
Tel:+39 0432 759149
Fax:+39 0432 759889
E-mail: babyexpert@babyexpert.it
Web: www.babyexpert.it

Empresa de importación, distribución y fabricación de productos destinados al sector de bricolaje, ferretería, material eléctrico, electrodomésticos, etc., precisa seleccionar

VENDEDORES
(Autónomos) para ampliar y potenciar su actual red comercial

Se ofrece:
-Amplio catálogo con marcas propias como **Raydan** (Material eléctrico, pilas, bombillas, iluminación, pae, maquinaria eléctrica, linternas, etc.), **Brikoplas y Red Devil** (adhesivos y siliconas), **Plastika** (menaje, felpudos, alfombras de baño, etc.), **Toplok** (material de ferretería, buzones, cajas fuertes, soportes, etc) **Aceraqua** (grifería, accesorios de baño). Todas fabricadas bajo unos grandes estándares de calidad y precios altamente competitivos.
-Cartera de clientes y altas comisiones
Se requiere:
-Motivación e interés en desarrollarse profesionalmente en nuestra empresa; Coche propio.
-Se valorará experiencia en alguno de los sectores relacionados con estos productos.

Enviar CV y fotografía reciente a Hidalgo´s SL en pol. Ind. Beniflá, parcela 5, 46722 Beniflá (Valencia) o bien por e-mail: info@hidalgos.es o al fax 962 899 121 a la atención del señor José Joaquín Sampedro. *Se contactará sólo con los candidatos y preseleccionados.*

GIPLAST GROUP
BORDI PER MOBILI IN PVC E ABS
ABS AND PVC PROFILES FOR FURNITURE

Empresa italiana líder en Europa
en la producción de cantos en PVC y ABS para la industria del mueble
PRECISA AGENTE COMERCIAL
Conocedor experto del Sector del Mueble e introducido en el mercado para las zonas libres

Enviar CCVV al Fax: 0039.0858024150 o al e-mail: giplast@giplast.it
www.giplastgroup.it

GRUPO GLOBAL EXPORT S.A.
Dynamic®
SISTEMAS DE PROTECCIÓN PERIMETRAL Y OCULTACIÓN

Empresa dedicada al desarrollo, innovación, fabricación y distribución de sistemas de protección perimetral y ocultación,

SELECCIONA AGENTES COMERCIALES A NIVEL NACIONAL

Descripción/Funciones:
Los candidatos deberán estar especializados en la representación de productos de gran demanda tanto en el sector de instalación de cerramientos metálicos, almacén de hierros, ferretería, almacén de la construcción, oficina técnica/ingeniería, arquitecto, y/o en el sector de jardinería (garden) y centros comerciales.

Ofrecemos:
Productos exclusivos a precios muy competitivos.
Gran seriedad y servicio.
Se ofrecen catálogos y expositores para los agentes y distribuidores.
Amplio soporte en las ventas. Formación de nuestro director comercial.

Interesados en formar parte de nuestro equipo,
llamar al **902 40 80 81** o bien enviar c.v. a **info@dynamic.es**
a la atención del Sr. Oscar Guanter (Director Comercial)

Se aconseja incluir los siguientes datos: Zona de influencia, sector de especialización.

www.dynamic.es | www.tanquesimage.com

SANTEX INTERNACIONAL
FABRICANTE DE CAÑAS DE BEBER PERSONALIZADAS
BUSCA PARA TODA ESPAÑA REPRESENTANTES CON CARTERA PROPIA
INTRODUCIDOS EN EL SECTOR DE: DISCOTECAS, DISCO-BARES, PUBS, ETC...
INTERESADOS CONTACTAR:
TEL. 902.367.726.
FAX. 937.416.220.
E-mail: santex@santex.es
Pers. De contacto: Sr. Ramón Corominas

Fabricante italiano de joyería busca para el mercado español un
Agente Comercial
Detalles sobre la producción:
www.delgattogioielli.it
Contacto:
info@delgattogioielli.it
Fax. 0039 081 8824431

Importante Marca de Moda Urban-Sportswear oferta para su colección de:
Tricot - Punto - Jeans - Baño - Underwear
puesto de COMERCIAL para su zona
Enviar C.V.
Fax: 966 72 16 84
barabu3@terra.es
pataidan@terra.es

Empresa que se dedica a la alta decoración de revestimiento con piezas especiales de material no cerámico.
SELECCIONA:
AGENTES COMERCIALES DEL SECTOR DEL AZULEJO EN ESPAÑA/PORTUGAL
Se requiere: Cartera de clientes de segmento alto: tanto de tiendas como de prescriptores -diseñadores y arquitectos...-.
Interesados dirigirse a:
comercial@mirtil.com
Tel: (+34) 964 69 05 67
Fax: (+34) 964 69 24 30

ASTRA SAFETY

Fabricante italiano de calzado de seguridad,
SOLICITA AGENTES COMERCIALES
para venta y distribución de sus productos en toda España. Interesados contactar con
Rosina La Terza P.,
laterza@astrasafety.com / + 34 617 994 960

Arteviares.
Cristalería El Reflejo, S.L.
Fabricantes de artículos de vidrio fundido (fusing):
Artículos decorativos, regalo empresa, joyería, ...
Precisa Agentes Comerciales
Tfno.: 981.279.757
Belen Ares
E-Mail: info@elreflejo.com
http://www.arteviares.com
http://www.elreflejo.com

Empresa italiana especializada en producción de trajes de baño, busca, para la implantación venta en España, Comerciales en Madrid, Andalucía, Barcelona y Islas Baleares.
Se necesitan profesionales con buen conocimiento de este mercado y con puntos de venta ya adquiridos.
Para más información, contactar con Marco Farneti 0039054361550
damatomt@damatoantonio.com

IMPORTANTE EMPRESA ALEMANA, FABRICANTE LIDER DE HERRAMIENTA MANUAL, PRECISA:
AGENTES COMERCIALES PARA CUBRIR DISTINTAS ZONAS DEL TERRITORIO NACIONAL.
INTERESADOS REMITAN SUS DATOS PERSONALES AL APARTADO DE CORREOS 246 - 01080 VITORIA.

HIDROFITTINGS,
EMPRESA ESPAÑOLA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES ESPECIALES PARA TUBERÍAS, NECESITA UN AGENTE COMERCIAL LIBRE CON EXPERIENCIA ACREDITADA EN EL SECTOR E INTRODUCIDO EN SERVICIOS DE AGUAS Y ALMACENES PARA LA ZONA NORESTE, NOROESTE Y CENTRO DE ESPAÑA.
ENVIAR REFERENCIAS A:
hidrofittings@hidrofittings.com
TFNO: 952-32-42-33
FAX: 952-31-59-11

Empresa, lider del sector, en fabricación de plantillas, cordones , cremas y tintes,
busca Agentes Comerciales, para su red comercial en todo el territorio nacional, Distribución (Supermercados, hipermercados, mayoristas, etc) y Comercio Tradicional, (Zapaterias,reparadores,etc).
Interesados contacten con Sr. Vidal, Tel.93 652 80 47

ORBIVAL
empresa Certificada ISO 9001:2000, fabricantes de productos químicos para limpieza profesional,
precisa de agentes para diversas zonas de España, introducidos en empresas de limpieza, hostelería, distribución de productos limpieza.
Interesados llamar al 96.377.32.93 Srta. Palmyra Marco o nuestro correo: orbival@orbival.es

Empresa líder en el mercado de TEXTIL HOGAR, HOSTELERIA Y SANIDAD, precisa representantes introducidos en el sector, para España y Europa.
Altas comisiones.
Interesados contacten al teléfono 937982697

Sociedad Italiana líder en la producción de joyas de plata y ámbar, busca representantes ya introducidos en este mercado para la distribución en España.
Ruego se pongan en contacto con kaleidos-argenti@hotmail.it o Fax. +390115808796

As Cuatro, s.a.
Distribuidor de clavadoras, grapadoras, clavos, grapas y otros neumáticos Dirigido al sector de Ferreterías, suministros industriales, comerciales de maquinaria para la madera y revendedores.
Busca Agentes para:
Aragón, País vasco, Navarra, La Rioja, Extremadura, Andalucía, Valencia, Castellón, Burgos, Salamanca, Valladolid, Palencia, Cantabria, León y Asturias.
Para Consultar producto:
www.ascuatro.com
info@ascuatro.com

EMPRESA ITALIANA DEDICADA AL SECTOR DE LAS BICICLETAS DE CARRERA DE ALTA CALIDAD, YA PRESENTE EN ESPAÑA CON DISTRIBUIDORES DE PIÑONES (PRODUCCIÓN PROPIA)
BUSCA
EN EL MERCADO ESPAÑOL AGENTES COMERCIALES PARA LA VENTA DE RUEDAS DE ELAVADÍSIMA CALIDAD (PRODUCCIÓN PROPIA) ALISEA Y ZEFIR.
SE GARANTIZAN EXCELENTES COMISIONES SOBRE LAS VENTAS.
SE EXIGEN MÁXIMA SERIEDAD Y COMPETENCIA
CONTACTAR: TFNO: 0039 0141 410800
FAX: 0039 0141 410821
E.MAIL: marchisioengineering@libero.it

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

KONUS ESPAÑA, Precisa REPRESENTANTES en los sectores de OPTICA, FOTOGRAFIA, DEPORTE, ARMERIA, JUGUETERIA Y TIEMPO LIBRE.
Se ofrece zona en exclusiva, artículos de gran distribución, comisiones e incentivos.
Posibilidad de multicartera.
Interesados enviar Currículum Vitae a: konus@sct.ictnet.es ó FAX 916778538.

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

ARTICULOS DE JOYERIA UNICOS.
SIN COMPETENCIA
Isabel Sterlyn®
Necesitamos Representantes
Para toda España
Damos exclusivas por zonas
Para venta a Joyerías y mayoristas
Tfono. 91556.32.11-902..998.149

EMPRESA PORTUGUESA PRODUCTORA DE ARTICULOS DE CONFECCION INFANTIL (0 A 12 AÑOS) PROCURA
AGENTE COMERCIAL CON CARTERA DE CLIENTES
PARA RESPONSABILIZARSE EN REPRESENTAR SU MARCA EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL
CONTACTO: ANTONIO MADRID
TFNO.: 00351 21 255 30 60;
FAX: 00351 21 255 30 23 E. MAIL amadrid@ovoestrelado.pt

Empresa Importadora de TARIMAS LAMINADAS, busca Agentes Comerciales para todas las zonas de España.
Interesados llamar al 629-866616
o enviar E_Mail a: Ovvio-sm@hotmail.com
o Apartado 985 - A Coruña

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

IMPORTANTE EMPRESA DE INFORMATICA A NIVEL NACIONAL CON MÁS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR, BUSCA PARA LAS PROVINCIAS DE SEVILLA Y BARCELONA
AGENTES COMERCIALES.
INTERESADOS LLAMAR AL 94.403.99.90
O AL 637.753.938.
FORMACIÓN Y APOYO TOTALMENTE CENTRALIZADO.

EMPRESA IMPORTADORA DE PRENDAS TÉCNICAS DEPORTIVAS Y PARA TRABAJO AL AIRE LIBRE, PRECISA AGENTES COMERCIALES EN TODA ESPAÑA
www.rango37.com
Tf. / Fax 952 33 90 58
Móvil 629 520 399
larodriguez@rango37.com

SOMOS UNA EMPRESA CORDOBESA DEDICADA A LA FABRICACION Y DISTRIBUCION DE MUEBLES DE BAÑO RUSTICOS. EN UN PROCESO DE REESTRUCTURACION PARA EL AÑO EN CURSO DE NUESTRA RED COMERCIAL Y DE DISTRIBUCION, ESTARIAMOS INTERESADOS EN CONTACTAR CON AGENTES COMERCIALES DEL SECTOR DEL MUEBLE EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL, PARA LA REPRESENTACION DE NUESTROS PRODUCTOS EN DISTINTAS ZONAS.
TOP-CONFORT FABRICA DE MUEBLES, S.L
Telf. 957 501730 - Fax 957 509659
Email:topconfort@hotmail.com

Anúnciese AQUÍ en
«La Gaceta del Agente Comercial»
LE SERÁ MÁS RENTABLE CONTACTANDO AL FAX:
91-577 03 70
gaceta.ac@cgac.es

Empresa líder en la distribución de COMBUSTIBLES RECUPERADOS (FUELES), precisa:
Agentes Comerciales para la comercialización de sus productos en Cataluña, Aragón, Navarra, País Vasco, Cantabria, Asturias y Castilla León.
No es imprescindible dedicación exclusiva. Altas comisiones.
Los interesados deberán enviar su C.V. a: comercial@tracemar.com o al fax: 91 535 22 84

NUEVO NÚMERO DE TELÉFONO DE CONSEJO Y FUNDACIÓN.
902 366 956
TODOS LOS SERVICIOS EN UN SOLO NÚMERO

Servicio Fiscal

Ley 3/2004 por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales

María Jesús Cantera
Asesora Fiscal del Consejo General

El 31 de diciembre entró en vigor la LEY 3/2004, DE 29 DE DICIEMBRE, POR LA QUE SE ESTABLECEN MEDIDAS DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD EN LAS OPERACIONES COMERCIALES (BOE de 30/12/04).

La Ley se dicta para incorporar al derecho interno la Directiva 2000/35/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de junio de 2000 y se aplica a todos los pagos efectuados como contraprestación en las operaciones comerciales realizadas entre empresas o entre empresas y la Administración, quedando fuera de su ámbito de aplicación los pagos efectuados en operaciones comerciales en que intervengan consumidores.

Hay que tener en cuenta, que al referirse a "Empresa", la propia Ley la define como "cualquier persona física o jurídica que actúe en el ejercicio de su actividad independiente económica o profesional".

En la Exposición de Motivos de la Ley se apela a la necesidad de "desplazar los usos del comercio" por considerar que los actuales usos resultan abusivos para los productores. La batalla entre distribuidores y productores ha sido claramente ganada por la distribución, y la ley pretende corregir este desajuste sin afectar a la libre voluntad de las partes. En definitiva lo que se pretende es que los grandes operadores mercantiles (grandes superficies, macrosupermercados, etc.) no se financien con el esfuerzo de los pequeños y medianos empresarios, pagándoles los productos cuando ya los tienen vendidos y cobrados, o que la Administración pública pague cuando quiera a quienes con ella contratan, o que las empresas contratistas lo hagan a los subcontratistas cuando les apetezca, sin que el retraso esté justificado.

Los aspectos más destacables de la ley son los siguientes:

1. Autonomía de las partes para determinación de plazo de pago.
2. A falta de pacto entre las partes, obligación general de pagar a 30 días.
3. Nulidad de los pactos que establezcan plazos de pago superiores a los indicados en la ley.
4. Obligación de la Administración de pagar dentro de los 60 días siguientes a la certificación o documento equivalente.
5. Determinación devengo automático de intereses de demora e indemnización por costes de cobro por retrasos en los pagos.
6. Generalización de la cláusula de reserva de dominio, siempre que se pacte expresamente, por la que el vendedor conserve la propiedad de los bienes hasta el pago total de la deuda.
7. Regulación de los supuestos de cláusulas abusivas, si bien, la aplicación del artículo que regula las mismas, será sólo aplicable a aquellos contratos celebrados con posterioridad al 31 de diciembre de 2004.

A pesar de las buenas intenciones de la Ley, el artículo 4.2.d) de la Ley establece un procedimiento de aceptación y comprobación de la mercancía, que debe estar previsto en el contrato y por el que es previsible que las grandes superficies pretendan alargar los plazos de pago.

La normativa se aplicará de manera retroactiva a todas aquellas operaciones mercantiles realizadas con fecha posterior al 8 de agosto de 2002. La Ley también establece un tipo de demora en caso de retraso en el pago, que será el tipo marcado por el BCE (el interés legal del dinero) más siete puntos de penalización.

Consecuentemente con su contenido, esta Ley introduce modificaciones en la Ley de Contratos de las Administraciones Públicas y en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista.

Finalmente decir que el propio texto legal prevé que en dos años el Gobierno remita al Congreso de los Diputados un informe en que analice y evalúe las consecuencias de la aplicación de la Ley.

Servicio Jurídico

La Factura Electrónica

Francisco Aparicio Valls
Asesor Jurídico del Consejo

Continuamos en cierto modo con el artículo publicado en el anterior número de la Gaceta hablando en esta ocasión de la factura electrónica o e-factura.

Al definir la factura electrónica, nos estamos refiriendo mas a un proceso electrónico que a un documento físico: la factura electrónica es un documento tributario en forma de fichero electrónico que contiene todos los datos de una factura y, aplicándole una fórmula matemática (certificado electrónico) se obtiene una firma electrónica. El conjunto de los tres elementos (datos, certificado y firma) configura una factura electrónica. El certificado digital y la firma electrónica confieren validez legal y fiscal a la factura electrónica, por lo que se elimina la necesidad de imprimir el documento para enviarlo al destinatario.

La validez fiscal de la e-factura se traduce en que se acepta plenamente a efectos de repercusión y deducción de las cuotas del IVA y de la justificación de los gastos necesarios para la obtención de ingresos. Por otro lado, debe cumplir dos principios básicos para que sea legalmente válida: garantizar la autenticidad de origen, es decir, identificar unívocamente al emisor, y la integridad de su contenido, es decir, que se pueda tener la certeza absoluta de que el contenido de la factura no ha sido modificado. Ambos requisitos se consiguen mediante la firma digital.

La legislación española al respecto está dispersa en diversa normativa que se va adaptando a las Directivas y recomendaciones comunitarias:

· Ley 30/1992 de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y Procedimiento Administrativo común que ya reconoce en su artículo 45.5 los documentos emitidos por vía electrónica como medio de prueba.

· El artículo 88 de la Ley 37/1992 del IVA que regula el sistema de facturación telemática.

· Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre de protección de datos de carácter personal.

· Orden HAC/3134/2002, que define la factura electrónica y establece las normas de conservación de las e-factura.

· La Ley 59/2003 de Firma electrónica.

· Resolución 2/2003, de 14 de febrero, de la Dirección General de la AEAT sobre determinados aspectos relacionados con la facturación telemática:

* Medios de identificación y autentificación.
* Mecanismos o dispositivos de producción y de verificación de firma.
* Requisitos de los sistemas de intercambio telemático de facturas.
* Conservación de la factura impresa.

Es importante señalar que también la Ley Orgánica del Poder Judicial y la Ley de Enjuiciamiento Civil reconocen la validez y eficacia de estos documentos, señalando que gozarán de la misma que un documento original, siempre que quede garantiza su autenticidad, integridad y cumplimiento de los requisitos exigidos por las leyes procesales, por lo que podrán ser utilizada como medio de prueba con el mismo valor que la factura tradicional.

La implantación de la facturación electrónica tiene evidentes ventajas: La consultora PriceWaterhouse Coopers ya previó hace unos años la participación de los costes de estos procesos sobre los costes totales de la empresa podrían quedar reducidos a una tercera parte de los actuales con su generalización. La reducción de gastos mas obvia es que las empresas pueden beneficiarse de un significativo ahorro económico al suprimir los costes de impresión, ensobrado, franqueo o mensajería, pero no son menos importantes otras ventajas como:

· Mayor seguridad en su autenticidad, integridad y no repudio, ya que sabemos que el contenido no ha sido alterado, que la factura ha llegado a su destino y que ha sido imposible suplantar la identidad del emisor.

· Agilidad en la tramitación, ya que no se hace necesario ningún desplazamiento.

· Ahorro de espacio físico al almacenarse por medios magnéticos.

· Facilidad en la localización de los documentos

· Confidencialidad del proceso.

En Estados Unidos, país origen del impulso del uso de este sistema de facturación, y en el que ya el 88% de las transacciones se realizan de esta forma, han nacido empresas especializadas en la prestación de servicios de outsourcing que se ocupan de la facturación electrónica actuando en nombre y por cuenta del sujeto pasivo. Asimismo se ha estimado que la utilización generalizada de la facturación telemática supondría a la Unión Europea un ahorro de 18.000 millones de euros anuales, de los cuales más de 1.000 millones de la misma moneda corresponderían a España.

Para utilizar los servicios de estas empresas es necesario que se firme un acuerdo previo entre las partes en el que el tercero se obligue a remitir la factura al obligado tributario en el mes siguiente a la realización de la operación y que a los 15 días de su recepción la factura haya sido aceptada por este último.

Finalmente recordemos que los certificados para la emisión de la factura telemática los tienen las personas físicas, no las empresas, y éste acredita a la persona como perteneciente a una empresa. Este tema no es baladí, especialmente a la hora de establecer responsabilidades por el mal uso de la firma electrónica, por lo que conviene tenerlo muy en cuenta.

Circulares

CIRCULAR Nº 2207: FALLECIMIENTO DEL EX_PRESIDENTE DEL CONSEJO GENERAL
CIRCULAR Nº 2208: CIRCULARES.- ENVIO CD 4º TRIMESTRE 2004
CIRCULAR Nº 2209: POWER POINT ASAMBLEA DE PRESIDENTES 3/12/05 - ENVIO CD -
CIRCULAR Nº 2210: INFORME ASESORIA FISCAL - Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales -
CIRCULAR Nº 2211: AVIS.- Convenio
CIRCULAR Nº 2212: ZENIT HOTELES.- Convenio
CIRCULAR Nº 2213: CUOTAS COLEGIALES Y DERECHOS DE INGRESO PARA EL AÑO 2.005
CIRCULAR Nº 2214: NUESTROS PRESIDENTES DE LA PRENSA.- COLEGIO DE BURGOS
CIRCULAR Nº 2215: SANITAS.- TARIFAS AÑO 2005
CIRCULAR Nº 2216: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE CIUDAD REAL
CIRCULAR Nº 2217: PUBLICACIÓN ACTOS COLEGIALES - Enero, Febrero y Marzo/2005
CIRCULAR Nº 2218: CESDE CCC (Continuación) - Relación de Delegados Territoriales
CIRCULAR Nº 2219: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE ALICANTE
CIRCULAR Nº 2220: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LAS PALMAS
CIRCULAR Nº 2221: APOYO A LOS AUTÓNOMOS QUE CONTRATEN FAMILIARES
CIRCULAR Nº 2222: BASES Y TIPOS DE COTIZACIÓN DEL EJERCICIO 2005 - Régimen Especial de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos
CIRCULAR Nº 2223: RESUMEN DE CIRCULARES MES DE ENERO/2005
CIRCULAR Nº 2224: INFORME ASESORIA FISCAL - Nueva Ley de Sociedad Anónima Europea
CIRCULAR Nº 2225: EXENCIÓN TEMPORAL CUOTA DE INGRESO
CIRCULAR Nº 2226: BONIFICACIÓN EN EL INICIO DE ACTIVIDAD COMO AUTÓNOMO PARA JÓVENES Y MUJERES
CIRCULAR Nº 2227: ESTADO DEL PRESUPUESTO DE INGRESOS Y GASTOS A 31-12-2004
CIRCULAR Nº 2228: APROBACIÓN NUEVO ESTATUTO GENERAL DE LOS AGENTES COMERCIALES POR EL CONSEJO DE MINISTROS
CIRCULAR Nº 2229: INCIDENCIAS PRODUCIDAS POR UNION FENOSA PARA HOY, 7 DE FEBRERO DE 2005
CIRCULAR Nº 2230: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE OVIEDO
CIRCULAR Nº 2231: FINANCIACIÓN DE PROYECTOS PYMES.- Línea ICO-PYME 2005
CIRCULAR Nº 2232: HERTZ
CIRCULAR Nº 2233: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE BURGOS
CIRCULAR Nº 2234: FALLECIMIENTO DEL SECRETARIO DEL COLEGIO DE SABADELL
CIRCULAR Nº 2235: PUBLICACIÓN EN EL BOE DEL NUEVO ESTATUTO GENERAL
CIRCULAR Nº 2236: NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE LUGO
CIRCULAR Nº 2237: PUBLICACIÓN ACTOS COLEGIALES EN LA GACETA Nº 39
CIRCULAR Nº 2238: RESUMEN CIRCULARES FEBRERO/2005
CIRCULAR Nº 2239: IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS
CIRCULAR Nº 2240: INFORME ASESORIA FISCAL - Ley de Presupuestos Generales del Estado para 2005

PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS

La Constitución Española de 1978 proclama en su **Artículo 47**, correspondiente al **Título I** dedicado a los derechos y deberes fundamentales, que:

Todos los españoles tienen derecho a disfrutar de una vivienda digna y adecuada. *Los poderes públicos promoverán las condiciones necesarias y establecerán las normas pertinentes para hacer efectivo este derecho, regulando la utilización del suelo de acuerdo con el interés general para impedir la especulación.ad participará en las plusvalías que genere la acción urbanística de los entes públicos.*

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

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

Las épocas de bonanza de un país favorecen el incremento del consumo hipotecario. Además, a esta circunstancia hay que añadir el momento económico por el que pasan los tipos de interés que se encuentran en mínimos, lo que supone una ventaja añadida a la hora de tomar la decisión de adquirir una vivienda.

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

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

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

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

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

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

Formalización del Préstamo

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

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

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

Así, el **Grupo Banco Popular** (Banco Popular Español, Banco de Andalucía, Banco de Castilla, Banco de Galicia, Banco de Vasconia y Banco de Crédito Balear) con el que el **Consejo General de los Colegios de Agentes Comerciales** de España mantiene un acuerdo de colaboración, nos ofrece la **Hipoteca Ahorro Colectivos** dirigida a los Agentes Comerciales.

Hipoteca Ahorro Colectivos

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

· Facilitan hasta el **80%** del valor de tasación.

· Interés fijo durante los tres primeros años del **2,75%**

· Resto de años, interés variable: **Euríbor + 0,75 puntos** (revisión anual, tipo mínimo 3,25%), si domicilias tu nómina o seguros sociales, tres recibos de suministros, suscribes el Plan de Pensiones de Agentes Comerciales, contratas el seguro Allianz Hogar y la tarjeta Visa Agentes Comerciales.

· Comisión única de apertura del **0,90%**.

· Exento de comisión por cancelación total o parcial.

Si contratas la hipoteca antes del 31 de julio de 2005, **el Banco se hace cargo de los gastos de la tasación de la vivienda.**

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

· Facilitan el mismo importe de tu actual hipoteca.

· Interés variable desde el primer año: **Euríbor + 0,75 puntos** (revisión anual, sin mínimos), si domicilias tu nómina o seguros sociales, tres recibos de suministros, suscribes el Plan de Pensiones de Agentes Comerciales, contratas el seguro Allianz Hogar y la tarjeta Visa Agentes Comerciales.

· Sin comisión de apertura.

· Exento de comisión por cancelación total o parcial.

Y si estas condiciones son mejores que las que tienes contratadas en otra entidad financiera, **el Grupo Banco Popular te lo pone fácil ya que ahora y hasta el próximo día 31 de julio de 2005, se hace cargo de todos los gastos que ocasione la subrogación de tu préstamo: tasación, notario, registro y gestoría.**

Actos Colegiales (celebrados)

COLEGIO DE BURGOS:

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Burgos, en colaboración con la Caja de Burgos y de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Burgos, el pasado mes de noviembre, ha lanzado el plan de apoyo integral al autoempleo, llamado "PLATAFORMA DE COMERCIALES" (PLADECO).

Se trata de una iniciativa novedosa que ofrecerá empleo para 400 personas en la provincia de Burgos. Se trata de una plataforma base de inicio laboral para el futuro profesional y una herramienta completa de trabajo para el profesional colegiado.

El pasado mes de Marzo, y a petición de los interesados en iniciarse a la profesión, organizaron en la Sede del Colegio, un Seminario de Orientación Comercial e Iniciación a la Venta, con una duración de 8 horas.

COLEGIO DE CÁCERES:

El pasado día 18 de diciembre de 2004, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Cáceres, celebró la cena de gala, en honor a la Patrona la Virgen de la Esperanza. Al finalizar la cena, el Presidente del Colegio, D. Saturnino Jiménez Díaz, dirigió unas palabras a todos los presentes y a continuación hizo entrega de una placa al Colegiado más antiguo del Colegio, como celebración por los cincuenta y dos años de antigüedad en la colegiación, que este año le correspondió a D. José Manuel Preciado Rus.

Igualmente también se hizo entrega de un Diploma y Emblema del Colegio en Plata, por sus venticinco años de antigüedad en la colegiación a los colegiados: D. Fernando Jesús Recio Diez, D. Ignacio Díaz Alvárez, D. Gonzalo Calvarro Rodríguez y D. Luis Salado Pulido. Al finalizar este acto, se realizó un sorteo de numerosos regalos entre todos los asistentes.

COLEGIO DE CÁDIZ:

El pasado día 18 de diciembre, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Cádiz, celebró en la Iglesia Conventual de Sto. Domingo la Función Solemne en honor de la Patrona Ntra. Sra. De la Esperanza. Tras la celebración de la función Solemne, tuvo lugar la cena de hermandad, con la asistencia de la Junta Directiva de la Hermandad del Vugo Cigarreras. Durante el transcurso de la cena, se procedió a la entrega de los diplomas a los 25 años de ejercicio de la profesión, así como a los títulos de colegiación.

Cena celebrada con la Junta Directiva de la Hermandad del Vugo Cigarreras

Entrega de Diplomas a los 25 años de ejercicio de la profesión

Otro de los actos celebrados durante la cena de hermandad, fue la entrega del "Premio Mercurio", por el que se reconocen los logros de las diversas entidades o empresas a favor del "Desarrollo de la Actividad Comercial", recayendo el referido galardón en el grupo editorial JOLY Y CIA.

Entrega del «Premio Mercurio» al grupo editorial JOLY Y CIA

Recientemente ha tenido lugar la firma de un convenio de colaboración entre nuestro Colegio y la Agencia Estatal de Administración Tributaria. Por parte de la Agencia firmaron los Iltmos. Sres. Don Luis Pedroche y Rojo y Don Justo Estévez Izquierdo, Director General de la Agencia Tributaria y Delegado de la misma en Cádiz, respectivamente. En representación del Colegio de Cádiz firmó el Presidente Don Fco. Manuel Maestre Barrajon.

En el marco de éste convenio la asesoría fiscal del Colegio podrá presentar por medios telemáticos y a través de internet, las declaraciones tributarias de los colegiados que así nos lo soliciten, facilitándoles esta labor y evitando las colas que en los últimos días se concentran en las distintas administraciones de la Agencia.

Otros trámites que se pueden efectuar desde nuestras oficinas y gracias a la firma de éste convenio de colaboración social, son la comunicación de altas y bajas en el censo de empresarios y profesionales de la Agencia Tributaria, solicitud de etiquetas, comunicación de cambios de domicilio y otros trámites de trascendencia tributaria. Un nuevo servicio fiscal más que añadimos al ya implantado desde hace más de quince años de confección totalmente gratuita de todos las declaraciones y liquidaciones tributarias de nuestros colegiados.

COLEGIO DE CARTAGENA:

El día 23 de Octubre de 2004, tuvo lugar en la Cámara de Comercio Industria y Navegación, la imposición de la Medalla de la Colegiación en su categoría de Oro, a D. Juan Sánchez Ros, Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Cartagena.

Al acto de imposición asistieron el Presidente y el Secretario General del Consejo General de Agentes Comerciales de España, así como el Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Murcia.

COLEGIO DE CASTELLÓN:

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Castellón, en colaboración con la Cámara de Comercio de Castellón, durante los pasados días 21 de enero al 11 de febrero de 2005, impartió un curso sobre "Firma y Certificación Digital".

Igualmente, el Colegio de Castellón, organizó el pasado día 18 de febrero, una conferencia bajo el título "El reto de la nueva era: La implementación de estrategias de marketing ante un mercado cambiante".

La conferencia fue desarrollada a cargo de D. Antonio Martínez Sirvent. Agente Comercial Colegiado y Profesor de Marketing de la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universitat Jaume I de Castellón de la Plana.

COLEGIO DE LA RIOJA:
El pasado día 18 de diciembre de 2004, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de La Rioja, celebró su Festividad Patronal. Entre los actos destacó la entrega de la Insignia de Oro al Ilmo. Sr. D. Julio Revuelta, Alcalde de Logroño, y al Letrado del Colegio, D. Angel Lor. Además se contó con la presencia del Excmo. Sr. D. Pedro Sanz, Presidente de la Comunidad Autónoma de La Rioja.

Por otra parte, el Colegio de La Rioja ha firmado un acuerdo de colaboración con el Gobierno de La Rioja y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de La Rioja, referente a la Feria Salical-Ecosalical-Tecnosalical 2005. El Colegio ha estado presente durante la celebración de la referida Feria, que ha tenido lugar del 13 al 16 de marzo, en dos stands.

Durante los actos de inauguración del Certámen, y en el stand del Gobierno de La Rioja, ha tenido lugar la imposición de la insignia de oro del Colegio a D. José Mª Ruiz Alejos, Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de La Rioja.

Igualmente el Colegio de La Rioja celebrará cursos gratuitos para los Colegiados, con la posibilidad de que puedan asistir a los mismos cónyuges e hijos de colegiados, mayores de 18 años, abonando tan sólo 30 Euros por curso.

COLEGIO DE OVIEDO:
La Cámara de Comercio de Gijón, a iniciativa del Colegio de Agentes Comerciales de Oviedo, ha organizado el pasado mes de febrero, el I Salón profesional del mueble "NORMUEBLE 2005", certámen que ha sido visitado por 4.728 profesionales.

En este Salón han participado 154 fabricantes procedentes de toda España y de varios países extranjeros, y su finalidad ha sido poner a disposición del sector un foro de encuentro que facilite la relación del fabricante con el establecimiento comercial.

Igualmente está realizando los trámites para la obtención de subvenciones de IDEPA, dentro del Plan de Consolidación y Competitividad de la PYME.

Durante este trimestre, ha celebrado reuniones de las Secciones Textil y del Mueble.

COLEGIO DE SALAMANCA:
Durante el mes de Marzo, el Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Salamanca, D. Ignacio Manzano Martín ha impartido una Conferencia en el Centro Específico de Formación Profesional, para los los alumnos del 2º ciclo.

Asimismo, en el Colegio de Salamanca se han impartido cursos de iniciación a la Venta los días 4 y 7 de marzo, para los nuevos colegiados, así como cursos de Ofimática: Word, Excel y Access.

COLEGIO DE SEVILLA:
El pasado día 28 de Enero, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, realizó y aprobó el Anteproyecto del Libro Histórico conmemorativo del 80º Aniversario del Colegio, encargado al historiador de esta ciudad, D. Fernando Gabardón.

En el mes de Febrero, se celebró una reunión de la Comisión Permanente del Consejo Andaluz de Colegios de Agentes Comerciales.

En los meses de Febrero y Marzo, La Asociación de Agentes Comerciales Jubilados "Club Nicolás Fontanillas", realizó una visita cultural a la localidad de Campillos (Málaga), y celebró el IX pregón de Semana Santa en el Salón de Actos del Colegio a cargo del compañero D. José M. Pozo Indiano.

El pasado día 26 de marzo, el Contador y el Vocal 8º de la Junta de Gobierno del Colegio, representaron al Colegio en el Cortejo Procesional de la Hermandad del Santo Entierro el Sábado Santo.

Actos Colegiales (a celebrarse en el 2º trimestre 2005)

COLEGIO DE A CORUÑA:
Durante los días 17 de abril y 15 de mayo se realizarán en el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de A Coruña, dos cursos de - Conducción Segura - dirigidos a personas que utilizan el vehículo en numerosas ocasiones. El Colegio de A Coruña subvencionará la participación de sus colegiados como una oferta más, dentro de las actividades de formación.

En este segundo trimestre, el Colegio celebrará una Junta General Ordinaria. A todos los asistentes se les entregará un dossier compuesto por la Memoria de Actividades de 2004 y Memoria Económica 2004.

Del 15 al 19 del próximo mes de Junio, tendrá lugar en Silleda, la celebración de la Feria Internacional Semana Verde de Galicia, en la que el Colegio de A Coruña formará parte del Comité Asesor.

COLEGIO DE CÓRDOBA:
El día 1 de Abril, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Córdoba, ha organizado una visita en el Colegio, de 15 alumnos del curso de F.P.O. Agente Comercial, de la academia Afocor, donde se les impartirá por el Presidente una ponencia sobre el Colegio y la profesión. A continuación, se celebrará en el Salón de Actos una mesa redonda, entre los miembros de la Junta de Gobierno y personal del Colegio, donde los alumnos podrán exponer sus preguntas.

COLEGIO DE MENORCA:
El Colegio de Agentes Comerciales de Menorca, tiene previsto celebrar el próximo día 7 de mayo, el Día del Agente Comercial, en el marco de la Fira de Euro-Bijoux, que tendrá lugar en Mahón del 5 al 8 de mayo. Igualmente los miembros de la Junta de Gobierno, tienen previsto colaborar en otros actos oficiales en la celebración del Certámen.

COLEGIO DE VALENCIA:
El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia, ha organizado la XXV Edición del Concurso de Pintura, dotado con 4.200 euros, no pudiendo ser dividido y estará sujeto a la legislación vigente en materia IRPF.

Las obras serán admitidas en la sede del Colegio (c/ Cronista Carreres, 5 -3º A), siendo el límite de presentación de las mismas el próximo día 29 de abril.

El día 6 de mayo, tendrá lugar la apertura de la Exposición de la Edición de 2005, teniendo lugar el siguiente día 10, la Inauguración oficial de la Exposición Antológica de los XXV Premios de Pintura en la Casa-Museo Benlliure de Valencia.

Este mismo día tendrá lugar la lectura del fallo del Jurado, y la entrega del Premio. La obra premiada se incorporará a esta Exposición.

El resto de las obras, se expondrán hasta el día 30 de mayo, en el Salon de Actos del Colegio.

COLEGIO DE VIZCAYA:
El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Vizcaya, tiene previsto celebrar en el mes de Abril, la Junta General de Colegiados.

Asimismo, el próximo mes de Mayo, tienen programada una excursión de colegiados Pasivos, a Santander.

Gestiona tus ventas desde cualquier lugar.

Multisoft te ofrece la herramienta Representante Mobile, la solución integral para la gestión del Agente Comercial. Estés donde estés, desde tu PDA tendrás disponible toda la información de tu negocio y podrás realizar todo el trabajo administrativo antes de llegar a la oficina. 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.

Nueva versión REPRESENTANTE MOBILE (PDA)
Programa para agentes comerciales en PDA enlazado con Representante Profesional (PC oficina).

445 €***

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

GRATIS*

*i*Connect (conexión remota PDA-oficina)

GRATIS**

Ven a las Jornadas Representante Mobile (PDA). "La verdadera oficina móvil del agente comercial".

Madrid, 28 de abril de 2005.
Parque Ferial Juan Carlos I.
Haz tu reserva ya. Plazas limitadas.

Y te beneficiarás de **un 15% de descuento en los pedidos realizados durante las Jornadas**

TSM 500

iPaq

multisoft BUSINESS SOLUTIONS

business partner hp invent

Distribuidor Oficial
Telefónica MoviStar

la tienda Telefónica

* + 15 euros de contrarreembolso en gastos de manipulación y envío. Oferta válida para agentes comerciales colegiados ** Oferta válida para clientes Telefónica MoviStar. *** PDA e impuestos no incluidos.