

EDITA LA  
FUNDACIÓN DE LOS  
AGENTES COMERCIALES



"Sin Agente Comercial no hay Comercio"

# La gaceta del Agente Comercial

Fundación de  
los Agentes  
Comerciales

C/ Goya, 55  
Madrid-28001

☎ 902 36 69 56  
Fax: 91 577 03 70  
http://www.cgac.es  
E- mail:  
fundacion.ac@cgac.es  
consejo@cgac.es

Publicación al servicio de los Agentes Comerciales Colegiados

Número 43 - Julio 2006

AÑO IX - Tirada: 50.000 ejemplares

## SUMARIO

### ARTÍCULOS

3. Reforma del Reglamento de Conductores.
5. Anteproyecto de Ley de Defensa de la Competencia.
9. Publicaciones.
11. Servicios de Hoteles.
13. Cobertura de Tipos de Interés.
14. España Original: una Feria diferente.

### SERVICIOS

10. Mercado del Agente.
12. Servicio Fiscal: A vueltas con el IVA: Adquisición de Local para Ejercicio de Actividad  
Servicio Jurídico: Préstamos entre Familiares para la Adquisición de Vivienda (II)  
Circulares.
15. Actos Colegiales

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



## AGENTS & BROKERS '06



Con notable éxito se celebró en Barcelona la Feria de Agentes Comerciales y Brokers, celebrada los pasados días 24 al 27 de mayo de 2006. El espacio Bursátil fue la zona más frecuentada y ha recibido más de 700 anuncios de trabajo o proyectos de negocio. Más de 7000 personas visitaron la feria interesadas en encontrar un producto, servicio o agente comercial. En esta edición se ha hecho una importante apuesta por las actividades paralelas a la feria. (Pag. 7)

## CARTA AL MINISTRO DEL INTERIOR



Desde el pasado día 1 del presente mes, se encuentra totalmente en vigor el carné de conducir por puntos.

Se ha generado en nuestro colectivo una gran inquietud, por el tratamiento que en su regulación se da a los profesionales, y quien tiene esa condición.

Dado que a los Agentes Comerciales no se les considera profesionales de la conducción, de acuerdo con la normativa actualmente vigente, se ha solicitado al Excmo. Sr. Ministro del Interior, que reciba a una comisión, compuesta por responsables colegiales, para solicitarle que los Agentes Comerciales, tengan la consideración de profesionales, solamente a estos efectos. (Pag. 4)

## JORNADA EN VALENCIA



El Colegio de Valencia celebró el pasado día 5 de junio de 2006 una jornada técnico formativa de la que más ampliamente informamos en el interior de esta Gaceta. (Pag. 6)

## LLEGAN A ESPAÑA THE BUSINESS ANGELS

¿Buscas una nueva forma de financiación para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales?

Una nueva figura ha aparecido en la actividad industrial y mercantil norteamericana, y que en la actualidad se está importando a nuestro país, son los "business angels".

¿Quiénes son? ¿cómo operan?

Infórmate en las páginas 8 y 9 de esta Gaceta.

Siempre insistimos en que sin Agente Comercial no hay Comercio, y yo insisto más sin Agente Comercial Colegiado no hay Comercio.

Es importante hacer la reflexión de que todo intermediario en operaciones mercantiles por el simple hecho de aparecer en ellas, no está capacitado para llevarlas a cabo. Solamente los Agentes Comerciales Colegiados son los únicos profesionales competentes para llevar a buen término las operaciones mercantiles en las que intervienen, dado el conocimiento que poseen tanto de las técnicas de venta como por su posicionamiento en el mercado.

Nuestras normas deontológicas nos impiden realizar actuaciones de carácter fraudulento o que pudieran estar inmersas en actuaciones delictivas.

Nuestro trabajo cotidiano sirve para desarrollar la economía nacional, y aumentar el nivel de riqueza de nuestra Nación, haciendo que nos sintamos orgullosos de contribuir al desarrollo industrial.

No dudemos que tras cualquier bien o servicio se

### El Agente Comercial: un profesional independiente

encuentra el trabajo bien desarrollado de un Agente Comercial.

Pero no podemos evitar que otros se aprovechen de nuestra buena fe, recogiendo los frutos de nuestro

esfuerzo y trabajo, para en beneficio propio perjudicar a terceros.

En ningún momento podemos poner en tela de juicio la labor y competencia de esos profesionales que han intervenido. Si existe algún responsable, esos serán los administradores de la empresa que no solamente han sabido manipular aquellos a los que van dirigidos sus bienes y servicios, sino también a los profesionales honrados que han sabido vender los mismos.

JOSÉ MOLTÓ CALATAYUD

Presidente del Consejo General  
del Colegio de Agentes Comerciales de España

## LA FUNDACIÓN INFORMA... Mirando al Futuro

Los **tres mejores inventos** de todos los tiempos, desde que el mundo existe, que no paro de pregonar a los cuatro vientos cada vez que me acerco a un foro o charla de nuestra Profesión y que quiero hoy transmitirte, son: el FUEGO, la RUEDA y el AGENTE COMERCIAL COLEGIADO.

No se concibe un desarrollo económico y una gestión comercial sin la actuación y la participación de un Agente Comercial Colegiado.

Desde los tiempos remotos de los fenicios que se sitúa al comercio en una fuente de riqueza e intercambio y posteriormente desde el año 1926 que se crean los Colegios Oficiales de Agentes Comerciales, los Profesionales de la Venta estamos acogidos por las instituciones para avanzar con el progreso.

Es estos momentos te aseguro que te puedes sentir orgulloso y feliz de contar con el respaldo de **La Fundación de los Colegios de Agentes Comerciales de España**.

Gracias a ésta Organización que te felicito por pertenecer a ella, podrás disponer muy pronto de la más moderna, eficaz y mejor herramienta de **INTERNET** que puedas imaginar, y todo ello gracias a la financiación de la Fundación.

Desde la Fundación siempre estamos vigilantes y pendientes de las necesidades del Agente Comercial Colegiado, desde el periódico que esta en tus manos que te llega gracias a la Fundación, a programas de formación o puesta al día en informática, que es imprescindible y necesario en estos tiempos.

Por fortuna esta iniciativa da paso a lo que ya hace años se inicio y que cada día hay que estar renovando, pues si no avanzamos nos quedamos en el furgón de cola y eso no nos lo podemos permitir.

Debemos ser un Colectivo Profesional con motivos de admiración y debemos disponer de las herramientas necesarias para hacer frente a todos los retos de comunicación y gestión que necesitemos para el buen desarrollo de la Profesión.

Quizás aquí esté la diferencia de un Agente Comercial Colegiado, que al encontrarse respaldado por **La Fundación, el Consejo General y el Colegio**, tiene el viento a su favor y puede presumir de ser un Profesional de la Venta puesto al día en información y en formación.

Parece que fue ayer cuando comenzó todo esto de las comunicaciones y tenemos delante uno de los más grandes retos acometidos desde nuestras instituciones que velan por nuestros intereses para que avancemos al ritmo de los tiempos.

Tienes que aprovechar el momento y poder conectarte con este gran proyecto y además enviar tu opinión, necesidades e inquietudes, pues solo desde la **comunicación** podemos avanzar.

Una Profesión inquieta, puramente creativa y en movimiento que además de ser necesaria, es imprescindible.

El secreto de nuestra Profesión está en el **vínculo** entre los Colegiados y las propias Organizaciones Colegiales. Los Colegiados hacen las Organizaciones Colegiales y las Organizaciones Colegiales están al servicio de los Colegiados.

Feliz verano, te esperamos para contarte nuevas y buenas noticias.

Ignacio Manzano Martín  
Vicepresidente de la Fundación  
de los Agentes Comerciales

#### PATRONATO DE LA FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

##### Presidente

D. José Moltó Calatayud

##### Vicepresidente

D. Ignacio Manzano Martín (Castilla y León)

##### Secretario

D. José A. Blanco de Lara

##### Tesorero

D. Juan Pedro López Olivares (Murcia)

##### Patronos

D. Manuel Diánez Morán (Andalucía), D. Miguel Pardo Rey (Aragón), D. Antonio Montero Vázquez (Asturias), D. Roberto Soler Gomila (Balears), D. Pascual Vicente Morales (Canarias), D. Darío Iribarnegaray Jado, (Cantabria), D. Josep Rifá Sais, (Cataluña), D. José María Martínez Pí (Castilla-La Mancha), D. Saturnino Jiménez Díaz (Extremadura), D. Fernando Martínez-Moras Rodríguez (Galicia), D. Juan José López Sorrosal (La Rioja), D. José J. Fonseca Pérez de Azpeitia (Navarra), D. Luis Larrumbide Moreno (País Vasco), D. Antonio Soriano Aznar (Valencia).

Patrono del Consejo General D. Raúl Elvira de la Morena.

Con la colaboración del

#### CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE AGENTES COMERCIALES

##### Presidente

D. José Moltó Calatayud

##### Vicepresidente

D. Juan Pedro López Olivares (Murcia)

##### Tesorero

D. Armando Escribano Molina

##### Contador

D. Raúl Elvira de la Morena

##### Vocales

D. Antonio Arroyo Escribano (Andalucía), D. Miguel A. Romeo Hernández (Aragón), D. Emilio Fernández Corral (Asturias), D. Ramón Esteve Burgaya (Balears), D. Oscar Castro Mojica (Canarias), D. Darío Iribarnegaray Jado (Cantabria), D. Jesús Requena Rodríguez (Castilla-La Mancha), D. Luis Parra Soulouzán (Castilla-León), D. José Antonio Monllaó Viña (Cataluña), D. Julián Martín Ollás (Extremadura), D. Jesús Fernando Silva Portela (Galicia), D. Juan José López Sorrosal (La Rioja), D. Francisco Javier Codero Suárez (Madrid), D. Ramón Martínez Asensio (Navarra), D. José Alberto Melero Pérez (País Vasco), D. José Joaquín Gozalbo Oliver (Valencia), D. José Francisco Ríos Claro (Ceuta), D. Ricardo E. Jaramillo de Contreras León (Melilla)

Diseño y Maquetación: [puntodevista.felipe@gmail.com](mailto:puntodevista.felipe@gmail.com)

Fotomecánica: CAÑIZARES A.G.

Impresión: CAÑIZARES A.G.

Depósito Legal: TO 992-1996

##### Publicidad, Redacción:

FUNDACIÓN DE LOS AGENTES COMERCIALES

C/ Goya 55, 28001 Madrid

Tel. 902 366 956 - Fax 91 577 03 70

# REFORMA DEL REGLAMENTO DE CONDUCTORES

La recuperación del carné por puntos exigirá superar un curso de sensibilización y una prueba de conocimientos.

Esta reforma desarrolla lo establecido en la Ley de Seguridad Vial sobre la implantación del sistema de permiso de conducción por puntos.

La entrada en vigor, en su totalidad, el pasado día 1 de julio de 2006, del permiso de conducir por puntos, obligó al Consejo de Ministros ha aprobar una modificación del Reglamento General de Conductores.

El objeto principal de la reforma es adaptar la normativa de rango reglamentario a la Ley 17/2005, de 19 de julio, que introdujo en nuestro ordenamiento el sistema del permiso y la licencia de conducción por puntos.

La modificación ha tenido por objeto concretar el procedimiento administrativo para declarar la pérdida de vigencia del permiso de conducción cuando el conductor haya agotado el crédito de puntos.

La Jefatura Provincial de Tráfico, una vez constatada la pérdida por el titular del permiso o licencia de conducción de la totalidad de los puntos asignados, iniciará, mediante acuerdo, el procedimiento para declarar la pérdida de vigencia del citado

permiso.

Este acuerdo contendrá una relación detallada de las resoluciones firmes en vía administrativa que hubieran dado lugar a la pérdida de puntos, con indicación del número de puntos que a cada una de ellas hubiera correspondido. En dicho acuerdo se concederá al interesado un plazo máximo de diez días para formular las alegaciones que estime convenientes.

Transcurrido el plazo anterior, el Jefe Provincial de Tráfico dictará resolución declarando la pérdida de vigencia del permiso o licencia de conducción, que se notificará al interesado en el plazo de quince días.

El titular de la autorización para conducir puede obtener un nuevo permiso o licencia de conducción de la misma clase de la que era titular, previa realización y superación con aprovechamiento de un curso de sensibilización y reeducación vial de recuperación del permiso o licencia de conducción y posterior superación de una prueba de control de conocimientos.

La competencia para dictar el acuerdo de vigencia corresponde al Jefe de Tráfico de la provincia donde el titular del permiso tenga su domicilio.

## SENSIBILIZACIÓN Y REEDUCACIÓN VIAL

La modificación regula también la prueba de control de conocimientos a realizar. Esta versará sobre el curso de sensibilización y reeducación vial, no sobre los conocimientos tradicionales necesarios para obtener el permiso de conducción.

La prueba se realizará en la Jefatura de Tráfico.

El número de preguntas será de un mínimo de 30 y un máximo de 50 y el tiempo destinado para su realización será de 1 minuto por pregunta.

Para ser declarado apto el número de errores permitidos no podrá ser superior al 10% del total de preguntas formuladas.

Los que no superen la prueba podrán presentarse nuevamente hasta en dos ocasiones más, aunque previamente deberán hacer un ciclo formativo de cuatro horas de duración en el Centro donde realizaron el curso.


La reforma aborda también otros temas. Así, se da cumplimiento a la Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas sobre el Asunto C-195/02, que establece que no es obligatorio para el ciudadano comunitario inscribir su permiso de conducción en el Registro español, una vez adquiera la residencia en España. Esta inscripción se convierte por tanto en voluntaria.

Finalmente, aprovechando el establecimiento de una nueva prueba de control de conocimientos como es la necesaria para obtener un nuevo permiso tras la pérdida de todos los puntos, se procede a una simplificación y agilización administrativa de las pruebas para la obtención del permiso o licencia de conducción.

En esta misma línea, se reúnen en una sola prueba la de mecánica y la de conocimientos específicos y se modifica el número mínimo y máximo de preguntas que se plantearán en las pruebas.

# CARTA AL MINISTRO DEL INTERIOR

Presidente  
José Moltó Calatayud



**Consejo General de Colegios  
de Agentes Comerciales de España**

**EXCMO. SR.:**

CONSEJO GENERAL DE LOS COLEGIOS DE  
AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA  
REGISTRO GENERAL

009963    01 JUN 2006

SALIDA

Le remito la presente en mi condición de Presidente del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, y por expreso acuerdo de la Junta de Gobierno para ponerle de manifiesto y trasladarle la preocupación que subyace en el colectivo de Agentes Comerciales como consecuencia de las modificaciones normativas que trae consigo la entrada en vigor del permiso de conducir por puntos.

El día 14 de mayo pasado, un medio de comunicación regional del Principado de Asturias, en concreto "La Nueva España", informaba que el Ministerio Fiscal es partidario de solicitar indultos en las condenas que recaigan por delitos contra la seguridad del tráfico, que lleven aparejada la privación del permiso de conducir en aquellos supuestos de conductores que precisan el vehículo para subsistir.

Es obvio que el colectivo al que represento se encuentra entre dichos conductores, pues el vehículo para el Agente Comercial es la herramienta de trabajo más preciada y necesaria.

La privación del permiso de conducir conlleva unos perjuicios profesionales de muy difícil, por no decir imposible, reparación.

La pretensión de nuestro colectivo es gozar de la consideración de conductores profesionales a los efectos legales y en lo que respecta a la normativa de seguridad vial, tráfico y circulación de vehículos a motor, solicitando a ese Ministerio que se adopten acciones tendentes a evitar sanciones que conlleven la privación del permiso de conducir, siempre que se trate de infracciones de carácter o cometidas como consecuencia del desempeño de la profesión.


No sería justificable ni aceptable una discriminación que conlleve la exclusión de nuestro colectivo de Agentes Comerciales de la consideración de profesionales a estos efectos, alcanzándose los beneficios administrativos y judiciales que se espera puedan obtener los que precisen del vehículo a motor para subsistir profesionalmente.

Someto a su consideración la posibilidad de mantener una reunión donde podamos explicarle las razones que, a nuestro juicio, aconsejan tener en cuenta para la aplicación de criterios correctores en la aplicación de las sanciones derivadas de infracciones de tráfico y seguridad vial.

Quedamos a la espera de su contestación y de que nos indique la fecha que considera más oportuna para mantener la reunión que le solicitamos.

En Madrid, a 1 de junio de 2006

EL PRESIDENTE



Fdo.: José Moltó Calatayud

**Excmo. Sr. D. ALFREDO PEREZ RUBALCABA.- Ministro del Interior**  
c/ Amador de los Ríos, 7 - 28071 MADRID

C/ Goya, 55 - 28001 Madrid - Teléfono: 902 36 69 56 - Telefax: 91 577 00 84

En días pasados D. Emilio Fernández Corral, Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Oviedo, hizo llegar al Consejo General una copia de un artículo publicado por el Diario de Asturias "La Nueva España", el día 14 de mayo pasado, en el cual el Ministerio Fiscal en esa Comunidad Autónoma daba a conocer su posición partidaria del indulto en la retirada del carné si el coche se necesita "para subsistir".

Evidentemente sólo se podría solicitar ese indulto en el caso de que se hubiera producido la infracción conduciendo un vehículo profesional.

Igualmente el Presidente del Colegio de Oviedo manifestaba su interés en que los Colegios de Agentes Comerciales nos dirigiéramos al Ministro del Interior solicitándole que en el caso de que se convirtiera en realidad esa petición de la Fiscalía del Tribunal Superior de Justicia de Asturias, fuera de aplicación para nuestro colectivo.

Estudiada la petición realizada por el Colegio de Oviedo, este Consejo General ha estimado muy positiva la iniciativa planteada, y nos hemos dirigido al Excmo. Sr. Ministro del Interior solicitándole una reunión para exponer la petición planteada.

## ANTEPROYECTO DE LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

El sistema español se articula en la Ley 16/1989 de Defensa de la Competencia de 17 de julio, que ha sido desarrollada por varios Reales Decretos y que ha vivido importantes reformas desde su aprobación. Por otro lado, en el ámbito comunitario se ha producido desde el año 2004 una importante reforma de la política de la competencia conocida como "modernización".

Con este Anteproyecto de Ley se pretenden lograr los siguientes objetivos:

- La adaptación a la nueva normativa comunitaria, que introduce cambios fundamentales en la aplicación de los artículos del Tratado de la Unión Europea y en el régimen de control de concentraciones.
- La optimización de la estructura institucional del sistema de defensa de la competencia para lograr una mayor independencia, eficacia y agilidad administrativa.
- El establecimiento de los mecanismos de cooperación necesarios para la aplicación de la normativa de competencia, tanto en el ámbito administrativo (órganos del Estado, y órganos competentes de las comunidades autónomas) como en el jurisdiccional, así como con los órganos reguladores sectoriales.
- Revisión, mejora, refuerzo y simplificación del sistema legal.

Entre los aspectos más destacados figuran:

### Creación de la Comisión Nacional de Competencia

Se creará la Comisión Nacional de Competencia (CNC), como un órgano independiente, que integrará los actuales Servicio de Defensa de la Competencia (SDC) y Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC). En esta Comisión se mantendrán separados el órgano de instrucción, la Dirección de Investigación, y el de resolución, el Consejo.

Además, las funciones de la Comisión Nacional de Competencia serán más amplias que las que actualmente ostenta el Tribunal. Entre otras cuestiones la Comisión tendrá la decisión final en primera y segunda fase en control de concentraciones. El Consejo de Ministros sólo tendrá la posibilidad excepcional de intervenir en determinados casos por razones de interés general previstas en la Ley distintas de la defensa de la competencia. De esta manera, se pretende dotar a la autoridad de competencia de una mayor independencia.

Se prevé que la Comisión Nacional de Competencia elabore informes sobre proyectos normativos que afecten a la competencia e informes sectoriales, y tendrá mayor capacidad de informar y realizar recomendaciones sobre las ayudas públicas.

### Mayor cooperación y coordinación entre instituciones

Los jueces de lo Mercantil podrán aplicar directamente lo dispuesto en conductas restrictivas de la competencia, que ya vienen aplicando directamente los artículos correspondientes del Tratado de la Unión Europea.

En línea con un Reglamento comunitario de 2003, el Anteproyecto prevé que los jueces faciliten determinada información a la autoridad de competencia, que ésta podrá comparecer para proporcionar su visión sobre un asunto o informes, y que el juez podrá decidir suspender el proceso hasta que haya resolución administrativa, con el fin de evitar inconsistencias.

### Se refuerza la lucha contra las conductas restrictivas

El Anteproyecto reorganiza los tipos de infracción y las clasifica en leves, graves y muy graves. Por otra parte, se duplica la cuantía máxima de multa que pueda imponerse a los representantes legales o a las personas

que integren los órganos directivos de las empresas infractoras: de 30.000 a 60.000 euros.

Asimismo, se flexibiliza la denominada terminación convencional (presentación de compromisos por parte del presunto infractor). Frente a la situación actual, en la que sólo puede acordarse la terminación convencional antes de la notificación del pliego de concreción de hechos, el Anteproyecto de Ley prevé que la misma podrá alcanzarse en cualquier momento anterior a la elevación del informe propuesta. Además, tampoco se exige el acuerdo de todas las partes, como sucede hasta ahora.

Por último, se agiliza el proceso, ya que el plazo máximo del procedimiento sancionador se reduce de dos años a dieciocho meses.

### Mayor independencia en el control de concentraciones

La decisión en primera fase y en segunda fase la adoptará el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia. En la actualidad es el Ministro de Economía y Hacienda quien decide remitir el caso al Tribunal de Defensa de la Competencia, iniciándose así la segunda fase del procedimiento, y es el Consejo de Ministros el órgano que decide en la segunda fase del procedimiento.

El Anteproyecto de Ley determina que el Consejo de Ministros sólo podrá apartarse de la resolución de la Comisión Nacional de Competencia cuando su decisión esté debidamente motivada en razones de interés general y sean distintas de las de competencia.

El Anteproyecto de Ley delimita mucho más las operaciones sometidas a control de concentraciones. Así, siguiendo el modelo comunitario, se incluye en el control de concentraciones todas las empresas en participación de "plenas funciones" (fundamentalmente, independientes de sus matrices), sea cual sea su carácter.

También se eleva el umbral de notificación de cuota de mercado hasta el 30% (actualmente es el 25%) y se prevé crear un mecanismo para revisar periódicamente el umbral de cuota de mercado, que podrá ser modificado por el Gobierno mediante Real Decreto.

Además, se agilizará el procedimiento y tratamiento de la Ofertas Públicas de Adquisición de Acciones (OPAs) en línea con el comunitario. Así, será posible el lanzamiento de la OPA sin la autorización previa de competencia que, en tal caso, sí será necesaria para el ejercicio efectivo de los derechos políticos de las acciones adquiridas.

Por último, se prevé que las empresas presenten compromisos por iniciativa propia o a instancia de la Comisión Nacional de la Competencia y que tales compromisos puedan ser consultados con terceros, lo que se conoce en el ámbito comunitario como "market test".

### Ayudas públicas

La Comisión Nacional de Competencia podrá valorar los criterios de concesión de las ayudas para hacer informes y dirigir recomendaciones a los poderes públicos. Como mínimo, confeccionará un informe anual de ayudas. A su vez, los órganos autonómicos también podrán hacer informes sobre las ayudas públicas concedidas por las Administraciones de su ámbito territorial, que se incorporarán al elaborado por la Comisión Nacional de Competencia.

## El Gobierno Valenciano se compromete a apoyar la formación como objetivo estratégico de los Agentes Comerciales

### El conseller de Empresa, Justo Nieto, clausura la jornada formativa de COAC

La necesidad de formarse de manera continuada para hacer frente a los retos de la economía global ha centrado la jornada técnico-informativa que el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Valencia ha mantenido en Feria Valencia.

Al acto han acudido importantes figuras del mundo económico, universitario y político de Valencia como el presidente de la Confederación de Pymes, José Vicente Morata, el responsable de RRHH de Consum, Vicente Sanz, el presidente de Feria Valencia, Alberto Catalá, la directora del departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos de la UV, Carmen Martorell, el catedrático de Comercialización de Mercado, Enrique Bigné, la secretaria autonómica de Empleo, Ana Encabo, el conseller de Empresa, Universidad y Ciencia, Justo Nieto, el presidente del Colegio de Agentes Comerciales, Antonio Soriano, y el secretario del mismo, Vicent Ramon Calatayud.

Entre las conclusiones fundamentales de la jornada, destaca el compromiso de apoyo anunciado por la secretaria autonómica de empleo, Ana Encabo, que el Consell brindará al Colegio de Agentes Comerciales para la formación de sus miembros.

Es importante la afirmación del presidente de la Confederación de Pymes, José Vicente Morata, de que el tejido económico valenciano está formado casi en exclusiva por Pymes. Su punto más débil está, precisamente, en la

venta. De ahí que su patrimonio más valioso sea el tener un equipo humano bien formado en ventas.

Y es que formación ha sido la palabra clave; la necesidad de los profesionales de la venta de evolucionar al mismo ritmo de la nueva economía global. No sólo reaccionar ante los cambios, sino tener la herramienta para anticiparlos.

También por parte de Feria Valencia, Alberto Catalá, ha recordado que su labor va indisolublemente ligada a la del Agente Comercial. Y que éste es el marco fundamental para que el Agente lleve a cabo su trabajo de intermediación. Feria Valencia, ha recordado, genera ingresos anuales de 800 millones de euros para Valencia.

Por su parte, el responsable de RRHH de Consum, Vicente Sanz, remarcó que las empresas modernas rompen el esquema de relación laboral clásica: cada vez más los valores demandados son: polivalencia, flexibilidad, capacidad de liderazgo, responsabilidad y sentido de pertenencia.

Por último, el conseller de Empresa, Justo Nieto, durante la clausura del acto, remarcó la importancia del Colegio de Agentes Comerciales, para la economía valenciana.



## AGENTS & BROKERS '06 SUPERA EXPECTATIVAS

### A&B DOBLA EL NÚMERO DE VISITANTES RESPECTO LA EDICIÓN ANTERIOR

- El Espacio Bursátil se convierte en el éxito indudable de esta edición y recibe más de 700 anuncios de trabajo y proyectos de negocio.
- Más de 7.000 personas visitan la feria interesadas en encontrar un producto, servicio o agente comercial.
- El I Congreso del Comercio Internacional, la actividad más destacada.



STAND DEL SECTOR DE COMERCIO INTERNACIONAL EN AGENTS & BROKERS

La segunda edición de la feria Agents & Brokers ha doblado las cifras del año pasado superando con muy buena nota las expectativas marcadas para el 2006.

El Espacio Bursátil, la innovación de esta edición, ha sido la zona más frecuentada y ha recibido más de 700 anuncios de trabajo o proyectos de negocio del ámbito comercial durante todos los días de la feria. A través de pantallas interactivas, los visitantes han insertado su anuncio y los interesados lo han podido contestar inmediatamente vía e-mail o teléfono de contacto.

La feria, que se ha celebrado en el Palacio núm. 6 del recinto ferial de Barcelona del 24 al 27 de mayo, ha contado con la visita de más de 7.000 personas y empresas interesadas en establecer contactos profesionales y ampliar su mercado hacia otras zonas. Este año, el espacio aproximado ha sido de 4.000 m2 dedicados a más de un centenar de stands, de los cuales destacamos la impresión más general en sus formularios de valoración: "público visitante de calidad".

En esta edición de Agents & Brokers se ha hecho una importante apuesta

por las actividades paralelas a la feria. Presentaciones, exposiciones, conferencias y actuaciones han sido el punto fuerte del acto. La más destacada ha sido el I Congreso del Comercio Internacional, que contó con la participación del ex presidente de la Generalitat de Cataluña, Jordi Pujol, Fomento del Trabajo, Cámara de Comercio, la Escuela Superior de Comercio Internacional (ESCI) y el Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA), entre otras instituciones relevantes.

Organizada por el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Barcelona (COACB), la tercera edición de Agents & Brokers se tiene previsto que sea en marzo del 2007 con nuevas propuestas e ideas para facilitar, cada vez más, los contactos profesionales entre empresas y agentes comerciales.

Para más información:

Gabinete de Prensa  
Dolors Ruiz / Begoña Giménez  
Tel. 93 231 94 12  
Agents & Brokers  
premsa@agentsbrokers.net

*"Este proyecto ha contado con un importante punto a favor: el público ha sabido entenderlo y ver las posibilidades que ofrece. Un espacio donde los emprendedores, empresarios y profesionales tienen el lugar adecuado para contemplar nuevas posibilidades y proyectos; un entorno de gente de negocios, y profesionales, de todos los sectores. Aunque tengas tu trabajo estable o objetivos profesionales alcanzados, A&B te brinda una oportunidad que quizás no habías tenido en cuenta y se puede adaptar perfectamente, abriendo un mundo de posibilidades y sencillamente te preguntes: ¿y por qué no?"*

Marta Garau  
Agente comercial  
Asistente Agents & Brokers

*"Un año más pretendemos, sobre todo, dar solución a una grave problemática que existe en el mercado laboral: un área comercial efectiva y de calidad. Miles de empresas buscan agentes comerciales y no los encuentran o no hallan el perfil apropiado para cubrir sus necesidades. Por otro lado, miles de personas buscan trabajo en el sector de la mediación comercial pero tampoco acaban de encajar. Nuestro reto es que durante la feria, y con efecto posterior, contacten, formen, preparen y seleccionen los profesionales que las empresas necesitan, y se genere todo tipo de oportunidades de negocio. En definitiva, Agents & Brokers pretende ser un impulso para los departamentos comerciales y los negocios"*

Enric Enrech  
Presidente del COACB  
Presidente de Agents & Brokers

# NUEVAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES: THE "BUSINESS ANGELS"

Una nueva figura ha aparecido en la actividad industrial y mercantil norteamericana, y que en la actualidad se está importando a nuestro país, son los "business angels".

Los "business angels" son inversores individuales, normalmente empresarios o directivos de empresas, que aportan, a título privado, su capital, así como sus conocimientos técnicos y su red de contactos personales a los emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial o a las empresas que se encuentran en el inicio de su actividad, o que pilotan un nuevo proyecto, con el objetivo de obtener una plusvalía a medio plazo y con la esperanza de seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito.

Las redes de "business angels" ponen en contacto

inversores potenciales y empresas o emprendedores que buscan financiación, realizando una selección de los proyectos a financiar para cada inversor, ofreciendo y garantizando la información de los proyectos a los inversores, permitiendo mantener el anonimato de las partes hasta el momento del primer contacto y posibilitando un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellas.

La constitución de la red española favorece, por un lado, el fomento y constitución de nuevas redes de "business angels" en el conjunto del estado, y como consecuencia de ello, el contacto entre "business angels" y emprendedores contribuyendo claramente a la expansión de este tipo de financiación adecuada para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales.

## LOS "BUSINESS ANGELS"

Podemos definir a los "business angels" como inversores individuales,

### - empresarios

- directivos de empresas
- emprendedores
- ahorradores

con éxito, que, a título privado, aportan:

### - su capital

- su capital y sus conocimientos técnicos
- su capital, sus conocimientos técnicos y su red de contactos personales

para:

### - emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla)

- empresas que se encuentran en el inicio de su actividad (capital de inicio)
- empresas que han de afrontar una fase de crecimiento

Con el objetivo de:

### - obtener una plusvalía a medio plazo

- seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito
- disfrutar del espíritu que caracteriza el desarrollo de nuevas empresas y proyectos
- transferir sus conocimientos a jóvenes emprendedores

Los "business angels" financian operaciones de entre 25.000 y 250.000 (o alrededor del 25% de su capital a disposición), en sociedades con perspectivas de crecimiento rápido que permitan una desinversión a medio plazo, entre 3 y 5 años.

El término "business angels" hace referencia a una serie de individuos poseedores de una fuerte capacidad de inversión dispuestos a impulsar el desarrollo de proyectos empresariales aportando capital y valor añadido a la gestión. En definitiva, son

profesionales de éxito convertidos, en un abrir y cerrar de ojos, en inversores privados.

Aunque son de creación muy reciente en España, llevan años operando en América y en Europa, países donde se han convertido en figuras imprescindibles para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. ¿Su perfil? Generalmente responden a un prototipo de hombre con edad comprendida entre los 46 y 65 años, de alta calificación académica, millonarios hechos a sí mismos y a los que les gusta invertir en sectores que conocen.

### ¿Cómo operan? ¿Cómo se ponen en contacto con las empresas en que desean invertir?

La manera más sencilla es a través de las redes de "business angels", encargadas de poner en contacto a los inversores potenciales y a las empresas o emprendedores que buscan financiación. El mecanismo es



muy sencillo, ya que se lleva a cabo una exigente selección de los proyectos a financiar para cada inversor. Además, se ofrece y garantiza la información de los proyectos a los inversores y se mantiene el anonimato de las partes hasta el primer contacto, sin olvidarse de un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellas.

Así, surgió en España ESBAN, la Red Española de "business angels", que ha conseguido integrarse como la primera red nacional en la EBAN, European "business angels" Network, formada por más de 46 redes y en donde están representados 21 países, de los cuales España cuenta ya con cinco redes asociadas: dos en Cataluña (BANC y XIP), dos en Galicia (BANG y UNIBAN) y una en Madrid (BANM).

Conscientes de la importancia para la economía de un país de la existencia

de este tipo de profesionales, el pasado 23 de mayo se celebró en el Ministerio de Industria la Conferencia 'Alternativa a la financiación de la PYME: "business angels"', donde quedó patente la importancia de este tipo de figuras como nueva vía de financiación para las pyme y en donde se impulsó el estudio del fomento de las redes de "business angels" en nuestro país.

En esta conferencia, se recalcó que en España la legislación vigente no ofrece incentivos fiscales para los "business angels" que inviertan en capital y favorezcan la creación y el desarrollo de nuevas en empresas, caso opuesto a lo que ocurre con las sociedades de capital riesgo, cuyo objetivo es el mismo que los "business angels", el de fomentar la creación de empresas y consolidar proyectos empresariales.

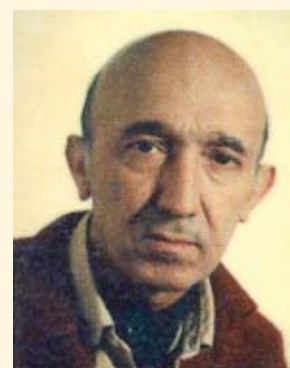
Además, se destacó la ventaja que en otros países nos llevan en relación con

esta materia, donde se fomenta el asociacionismo de los "business angels" gracias a las desgravaciones fiscales para este tipo de inversiones. A pesar de que estas desgravaciones aún no existen en nuestro país, es previsible que se puedan poner en marcha una vez que se vayan consolidando las redes de "business angels".

Además, en Bruselas se están poniendo en marcha nuevos incentivos a la asunción de riesgo en empresas, a la sindicación de los "business angels" y a la creación de fondos específicos de coinversión con estas redes.

Para más información se podrán dirigir a ESBAN, Red Española de Business Angels, en la página web: <http://www.esban.com>.

## PUBLICACIONES



**Autor: RAMÓN LLOP PARDO**

Don Ramón Llop Pardo, perteneció al Colegio de Agentes Comerciales de Burgos desde el año 1966, siendo Presidente de ese Colegio hasta el año 1980 y ostentando posteriormente diversos cargos en la Junta de Gobierno hasta su jubilación.

El autor ha escrito un libro dedicado a los futuros vendedores, persiguiendo traspasarles el bagaje y experiencia de toda una vida dedicada al apasionante oficio de la agencia comercial.

Tras cinco años de larga reflexión, decidió hacer un manual que abarcara tanto temas como vivencias que quería transmitir a los futuros agentes comerciales que se acaban de iniciar en la profesión.

El libro se puede adquirir a través del Colegio de Agentes Comerciales de Burgos, calle Azorín, 8 - bajo, teléfono 947205046, al precio de 15 euros (IVA incluido), más gastos de envío.



Buscamos Agentes comerciales. Varias zonas.  
**Sector muebles para TV, Plasma e Hi-Fi.**  
Enviar curriculum a  
toks@toks.es  
o fax 93 228 9700

Buscamos Agentes comerciales. Varias zonas.  
**Sector muebles de jardín, artículos de playa, parasoles, "artículos novedosos"**  
Enviar curriculum a  
toks@toks.es  
o fax 93 228 9700

**caSaThai**  
Empresa Española dedicada al mueble y complementos necesarios.  
**AGENTES COMERCIALES EN ESPAÑA Y PORTUGAL**  
INTERESADOS CONTACTAR CON:  
CASA THAI S.L. C/ Camino de Borja nº 24 Naves 3 y 4  
Telf. y Fax. 965 11 32 56 03006 Alicante

EMPRESA DE JOYERÍA EN PLATA, ACERO Y ACERO-ORO PRECISA AGENTES COMERCIALES PARA CUBRIR DISTINTAS ZONAS DE ESPAÑA. SE OFRECE INCORPORACIÓN A UNA EMPRESA DE RECONOCIDA SOLVENCIA Y EXCELENTE MUESTRARIO. SE REQUIERE VEHÍCULO PROPIO. INTERESADOS CONTACTAR CON SR. PINA 619.27.14.91 Ó ENVIAR C/V AL 968.29.04.76

Empresa europea líder en fabricación y distribución de Buggies y Quads busca comerciales introducidos en el ramo. Buenas condiciones y perspectivas. Interesados ponerse en contacto: 972 26 80 11  
Mail: comercial@axroads.net

## Globos & Mapas

Editorial de Mapas y distribuidor de Globos busca agentes comerciales para representación en toda España. Sector papelería y regalos. Mapas a medida por encargo y encapsulados.  
Información: Sr. Marino - Tfno. 619 007 913

Fabricante de piezas de desgaste de calidad resistentes a la abrasión para laboreo del suelo busca un AGENTE COMERCIAL A COMISION para la distribución de los productos en España y Portugal. Interesados que estén introducidos en el sector agrícola en España, por favor, dirijan su solicitud a: Oficina Comercial de Austria, Orense, 11-6º, 28020 Madrid, Fax: 91 556 99 91, e-mail: madrid@austriantrade.org



Balseal, specialist in sealing, loading and connector applications is looking for agents in the south of France and Spain.

Your skills:

- Experience in selling engineered technical products
- Solid network in High currency, automotive, aerospace, or medical companies.
- You read and write basic English

Interested? Please send your motivation and cv to:  
sweijers@balseal.nl  
www.balseal.nl



Fábrica francesa de maquinaria agrícola e industrial, precisamos uno o varios agentes comerciales para continuar el desarrollo de la red de distribuidores en España.

Especialistas y líderes en nuestro mercado principal, tenemos dos gamas de productos:

- Remolques cisternas para purines o agua desde 3000 hasta 24000 litros galvanizadas, con brazos de carga, aplicadores, ... y Batidores de purines
- Cargadoras articuladas compactas, hidrostáticas, en 26, 33 y 51 CV con aplicaciones en la ganadería, jardinería, almacenes, alquiler, construcción, ayuntamientos, ...

Se valorarán conocimientos de estos sectores de actividades y disponibilidad para viajar.

Interesados enviar CV a info@pichonindustries.com o llamar al Tel: 639 754 904  
Fax: 00 33 298 344 120; Web: www.pichonindustries.com

Fabricante de piezas de desgaste de calidad resistentes a la abrasión para laboreo del suelo busca un AGENTE COMERCIAL A COMISION para la distribución de los productos en España y Portugal. Interesados que estén introducidos en el sector agrícola en España, por favor, dirijan su solicitud a: Oficina Comercial de Austria, Orense, 11-6º, 28020 Madrid, Fax: 91 556 99 91, e-mail: madrid@austriantrade.org

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

**matric**  
Empresa de nueva implantación en España  
Buscamos **AGENTES COMERCIALES PARA FERRETERÍA Y SUMINISTROS INDUSTRIALES A NIVEL NACIONAL**  
Ofrecemos Productos a precios competitivos y de gran rotación Altas comisiones  
Telf. 964 24 76 98  
Preguntar por Mihaela Buca Para Coordinación de citas  
Remitir C.V.a: comercial@e-matric.com

EMPRESA DE ÁMBITO NACIONAL ESPECIALIZADA EN EL DISEÑO, DESARROLLO Y GESTIÓN DE CENTROS DE BIENESTAR (WELLNESS), SPAS, BALNEARIOS Y GIMNASIOS-FITNESS EN INSTALACIONES HOTELERAS

### BUSCA AGENTES COMERCIALES CAPTADORES

Introducidos en el sector hotelero de su Comunidad Autónoma Preferiblemente representando sectores de instalaciones (cocinas, aire acondicionado y lavanderías,...). Capacidad de Gestión Comercial Cartera activa de clientes

SE OFRECE: Contrato mercantil, Incentivos elevados, Formación a cargo de la empresa, Alto nivel de autonomía, Apoyo desde central, Exclusividad en la zona asignada Interesados enviar historial profesional, domicilio y teléfonos de contacto (fijo y móvil) y zona territorial (Comunidad autónoma) de su elección a:

SPA, CONSULTORÍA, DISEÑO & DESARROLLO, S.L.  
C/ Dr. Esquerdo, 10; 4ª planta; 28028 Madrid; 91-401 33 25; eramos@consultoriaspa.com



Grupo Garnica Plywood, líder europeo en la fabricación y distribución de tableros contrachapados con 4 fábricas repartidas por todo el territorio nacional y oficinas centrales en Logroño, precisa incorporar a su red comercial delegados autónomos para las siguientes provincias: Galicia, Castilla La Mancha, Castilla León, Andalucía, Levante, Murcia, Extremadura y Canarias.

El/la solicitante debe poseer un claro perfil comercial y experiencia en este sector. Para mayor información sobre nuestro grupo remítanse a www.garnicaplywood.com. Interesados pónganse en contacto con Srta. Iciar Marín email iciar.marin@garnicaplywood.com Tel. 941 51 23 55 Fax: 941 51 23 57

Deseamos contactar con representantes de joyería o relojería que quieran llevar un muestrario cómodo de fornituras y componentes de joyería (catálogo) y amplio muestrario de joyas en acero. Para cualquier zona de España, Excepto comunidad Valenciana y Murcia. Excelente comisión. Tenemos clientes en todas las zonas. Contactar con Miguel Espinosa 659 421973 o enviar curriculum al fax 963513534 o al E-MAIL: forninova@terra.es

SE NECESITA PROFESIONAL INTRODUCIDO EN EL SECTOR DEL COMERCIO DEL MUEBLE Y BRICOLAJE. PARMODI, S.L. Tf: 629508630

## CONVENIOS DE COLABORACIÓN FIRMADOS ENTRE EL CONSEJO GENERAL DE AGENTES COMERCIALES DE ESPAÑA Y CADENAS HOTELERAS, PARA LA APLICACIÓN DE TARIFAS PREFERENCIALES Y DESCUENTOS PARA TODO NUESTRO COLECTIVO

Os informamos que durante este año, este Consejo General ha procedido a la renovación para el presente año 2006, de los acuerdos colaboración suscritos entre el Consejo General y varias Cadenas Hoteleras.

Las renovaciones de los convenios de colaboración se han realizado con las Cadenas Hoteleras: AC HOTELES; ZENIT HOTELES; NH HOTELES, SOL MELIÁ Y VINCCI HOTELES.

Para que todo el colectivo de Agentes Comerciales, pueda realizar consultas u obtener información sobre los descuentos que se aplican, en cada caso, a los Hoteles incluidos en las Cadenas Hoteleras arriba mencionadas, así como de otros Hoteles, puede hacerlo a través de la página web del Consejo General: <http://www.cgac.es> y pinchar en Base de Datos. A continuación, le solicitará la verificación de colegiado, teniendo que introducir, el nombre del Colegio al que pertenece, el número de carnet colegiado y el número del carnet profesional (este núm. es el que figura en el carnet como nacional), y a continuación deberá pinchar en la Base de Datos de Hoteles.

A continuación, os detallamos los teléfonos de las Centrales de Reservas y las claves de acceso de las Cadenas Hoteleras, con las que ya tenemos los acuerdos establecidos, a fin de que podáis beneficiaros de los descuentos o tarifas preferenciales de aplicación al todo el colectivo.

### AC HOTELES

Central de Reservas: 902 292 293

e-mail: [reservas@ac-hotels.com](mailto:reservas@ac-hotels.com)

Identificación: Debéis indicar el Colegio de Agentes Comerciales al que pertenecéis.

### ZENIT HOTELES

Central de Reservas: 902 290 902 ó 976 71 17 52

e-mail: [reservas@zenithoteles.com](mailto:reservas@zenithoteles.com)

Identificación: Debéis indicar el Colegio de Agentes Comerciales al que pertenecéis, para su identificación como Cliente Preferencial.

### NH HOTELES

Central de Reservas: 902 115 116

Identificación: Código de Cliente NH HOTELES: 81769 - 214913

### SOL MELIÁ

Central de Reservas Solres: 902 14 44 44

Identificación: Código de Cliente Preferente: 202727.

### VINCCI HOTELES

Central de Reservas: 902 454 585

Identificación: Debéis señalar vuestra pertenencia al colectivo de Agentes Comerciales.

e-mail: [reservas@vincchoteles.com](mailto:reservas@vincchoteles.com)

Asimismo, os informamos que con el fin de ir actualizando nuestra Base de Datos y ampliando la extensa oferta hotelera existente en nuestro país, recientemente esta Corporación ha realizado diversas

gestiones y entrevistas con los Responsables de los Departamentos Comerciales de otras Cadenas Hoteleras, a fin de llegar a nuevos acuerdos de colaboración con las mismas, y la obtención de tarifas preferenciales para nuestro colectivo, concluyéndose los acuerdos comerciales con las siguientes Cadenas Hoteleras:

### ABBA HOTELES

Central de reservas: 902 153 163

Identificación: Debéis señalar vuestra pertenencia al "Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España".

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

### HOTELES SILKEN

Central de Reservas: 902 363 600

Identificación: Debéis señalar vuestra pertenencia al colectivo de Agentes Comerciales.

e-mail: [silken@hoteles-silken.com](mailto:silken@hoteles-silken.com)

### HOTELES HESPERIA

Central de Reservas: 902 397 398

Identificación: En el momento de proceder a la petición de la reserva, debéis indicar el código de cliente: 200042323.

<http://www.hoteles-hesperia.es>

### OCCIDENTAL HOTELS & RESORTS

Central de Reservas: 902 100 149

Identificación: Debéis señalar vuestra pertenencia al "Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales".

e-mail: [reservas@oh-es.com](mailto:reservas@oh-es.com)

### SERCOTELHOTELES

Central de Reservas: 902 14 15 15

Identificación: Para hacer las reservas a través de la página web: <http://www.sercotelhoteles.com>, debiendo pinchar en "Usuario Registrado", y a continuación, debiendo introducir las siguientes claves: Usuario: CGAC; Contraseña: cgac

### HUSA HOTELES

Central de Reservas: 902 100 710

Identificación: Para hacer las reservas a través de la página web: <http://www.husa.es>, debiendo pinchar en el "Login Empresas", e introducir las siguientes claves: Usuario: cgac y Contraseña: cgac. Sobre las mejores tarifas disponibles en el momento hacer la reserva, se aplicará un 5% de descuento a todo el colectivo de Agentes Comerciales.

No obstante, os informamos que para cualquier duda o aclaración, podéis poneros en contacto con el Servicio de Hoteles de esta Corporación, bien por e-mail a la dirección: [servicio.hoteles@cgac.es](mailto:servicio.hoteles@cgac.es), bien por fax al núm. 91.577.00.84 o por teléfono al núm.: 902.366.956.

## Servicio Fiscal

## A vueltas con el IVA: adquisición de local para ejercicio de la actividad

Como es sabido, la compra de edificaciones de segunda mano no tributa por IVA, sino por el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales; en principio una estúpida noticia, ya que el IVA grava el coste con el 16%, y sin embargo el ITP se sitúa en el 7%.

Sin embargo, al agente comercial (o cualquier profesional) que adquiere un local comercial de segunda mano, le resulta más interesante en principio acogerse a la opción que da la Ley por la que se permite que el vendedor y el comprador se pongan de acuerdo para que la operación tribute por IVA, ya que de este modo, va a tener derecho a la deducción del 100% del IVA que soporte. Recordemos que de otro modo, es decir, si el comprador no tiene derecho a la deducción del 100%, esta opción no es legalmente posible.

No obstante lo anterior, no debe olvidarse que si el inmueble adquirido se enajena a un tercero y esta nueva venta no está sujeta a IVA, la Ley obliga a devolver parte del IVA que se dedujo en el momento de la adquisición a razón de un 10% por año, de modo que sólo si el local permanece en el inmovilizado de la actividad por un plazo de al menos 9 años no tendría relevancia esta regla.

Este supuesto de tener que vender sin IVA no es tan extraño como puede parecer, comprende cualquier supuesto en que se venda a un particular, o a una sociedad compradora que se dedique a una actividad en la que no puede deducirse el IVA soportado en el 100%, pongamos el ejemplo de una fundación, una clínica privada o una entidad financiera. Por lo tanto es importante recordar esta regla a la hora de adquirir un local y tenerlo en cuenta tanto a la hora de adquirir, por si se prevé una

venta a corto plazo como a la hora de vender, teniendo en cuenta la naturaleza y actividad del comprador.

Al hilo de lo anterior, y aunque indirectamente relacionado con ello, conviene recordar que, interpretando los artículos 6, apartado 2, y 17, apartados 1, 2 y 6, de la Sexta Directiva, referida al IVA, según Sentencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas de 14 de julio de 2005, en caso de utilización de un bien de inversión (por ejemplo el local de negocio al que nos estamos refiriendo) al mismo tiempo para fines profesionales y para fines privados, el sujeto pasivo tiene la posibilidad de optar, a efectos del IVA, entre incluirlo en su totalidad en el patrimonio de su empresa, o conservarlo enteramente en su patrimonio privado y excluirlo así completamente del sistema del

IVA, o integrarlo en su empresa sólo en proporción a su utilización profesional efectiva.

Si opta por tratar los bienes de inversión utilizados al mismo tiempo para fines profesionales y para fines privados como bienes empresariales, el IVA soportado por la adquisición de dichos bienes es, en principio, deducible íntegra e inmediatamente. Por consiguiente, un sujeto pasivo tiene derecho, por un lado, a optar por afectar a su empresa la totalidad de un bien de inversión que utiliza en parte para las necesidades de la empresa y en parte para fines ajenos a ésta así como, en su caso, a deducir íntegra e inmediatamente el IVA soportado por la adquisición de dicho bien; por otro lado, tiene, en principio, la obligación, que se corresponde con el citado derecho, de pagar el IVA aplicable al importe de los gastos efectuados para utilizar el bien de que se trate con fines ajenos a la empresa.

**María Jesús  
Cantera**

Asesora Fiscal del Consejo General

## Servicio Jurídico

## El Préstamo entre Familiares para Adquisición de Vivienda (II)

## Deducción por inversión en adquisición de vivienda habitual

Como decíamos en nuestra entrega anterior, lo que realmente hay que tener en cuenta a la hora de determinar que se pueda practicar la deducción, es que el importe del préstamo se destine realmente a la adquisición de la vivienda habitual, lo que implica que esta deducción opera a medida que se vaya amortizando el importe del capital prestado.

La conexión del préstamo y su destino así como la justificación de su devolución se acreditará por cualquier medio de prueba admitido en derecho, pero serán de libre valoración por la Administración Tributaria las pruebas aportadas. Recordemos que los documentos públicos prevalecerán sobre los privados por haber sido realizados estos últimos ante un Fedatario Público, un notario Una vez acreditada la existencia del mismo préstamo y su destino existe el derecho a la deducción de las cantidades abonadas ese año por adquisición de vivienda habitual.

## Préstamo entre particulares con pacto de pago de intereses a los dos años y un día de su constitución

Otro supuesto que vamos a analizar es el de un préstamo entre familiares en el que se producirá el devengo y cobro de intereses a los dos años y un día.

La cuestión que se plantea aquí es si los rendimientos de capital mobiliario que recibe el prestamista pueden acogerse a la reducción del 40% prevista en la Ley del IRPF para los casos en los que transcurra un plazo superior a dos años desde la firma del contrato de préstamo hasta el momento de la exigibilidad de los intereses.

De acuerdo con lo establecido en el artículo 24.2 a) del Texto Refundido de la Ley del IRPF en el caso de que los rendimientos del capital mobiliario con un período de generación superior a dos años se perciban de forma fraccionada, sólo será aplicable la reducción del 40% prevista en el caso de que el cociente resultante de dividir el número de años correspondiente al período de generación, computados de fecha a fecha, entre el número de períodos impositivos de fraccionamiento, sea superior a dos.

Por lo tanto, los intereses satisfechos en el caso de un contrato de

préstamo de este tenor, no se pueden considerar obtenidos de forma notoriamente irregular y del escrito de la consulta realizada a la Dirección General de Tributos no se desprende que los intereses se obtengan de forma fraccionada. Únicamente en el caso de que transcurra un plazo superior a dos años desde la fecha de firma del contrato de préstamo hasta que los intereses sean exigibles podría ser aplicada la reducción del 40%.

## ¿Préstamo o donación encubierta?

Pero hay que ser cauto a la hora de realizar un préstamo entre familiares y cumplir con los requisitos establecidos ya que si no se hace correctamente se puede considerar que se está ante una donación encubierta. Este es el caso que se ha resuelto por la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia del Principado de Asturias de fecha 27 de julio de 2004. El supuesto de hecho consiste en que un padre entrega una cantidad de dinero a su hijo para la compra de un piso asumiendo el hijo en la escritura pública la intención de devolverlo.

En el Fallo se estima que debe tenerse en cuenta la relación entre padre e hijo y la situación económica del mismo puesto que tras la pertinente comprobación se ha demostrado que las cuotas vencidas del préstamo no han sido devueltas ya que el hijo no tiene patrimonio alguno ni ingresos suficientes para hacer frente al pago.

Asimismo la Administración Tributaria ha verificado que ha habido una simulación total del contrato de préstamo entre particulares ya que los pagos mensuales se hacían desde una cuenta de la que los titulares eran los padres.

La Sala llega a la conclusión de que si bien no habría inicialmente ninguna objeción a lo que es la figura del contrato de préstamo entre familiares para adquirir la vivienda habitual sin embargo con posterioridad al mismo se ha hecho patente que la única finalidad era evitar la sujeción al Impuesto sobre Donaciones.

Así resulta en este caso que la Administración ha demostrado que ha existido una simulación de préstamo que encubre una donación y que como tal debe tributar y que por lo tanto no nos encontramos ante ningún préstamo.

**Francisco  
Aparicio Valls**

Asesor Jurídico del Consejo

**CIRCULAR Nº 2415:** EXENCION TEMPORAL DERECHOS DE INGRESOS

**CIRCULAR Nº 2416:** INFORME BAJO EL TÍTULO "FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y EL TRABAJO AUTÓNOMO".

**CIRCULAR Nº 2417:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA. COLEGIO DE OVIEDO.

**CIRCULAR Nº 2418:** VINCCI HOTELES 2006

**CIRCULAR Nº 2419:** CURSOS FORMATIVOS 2006.-COLEGIO DE CIUDAD REAL.

**CIRCULAR Nº 2420:** INFORME ASESORIA FISCAL. PROYECTO DE LEY DE REFORMA TRIBUTARIA

**CIRCULAR Nº 2421:** INFORME ASESORIA FISCAL: ANTEPROYECTO DE LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

**CIRCULAR Nº 2422:** CONVENIO BANCO POPULAR. CONDICIONES ESPECIALES 2006

**CIRCULAR Nº 2423:** RESUMEN CIRCULARES MES DE MARZO/2006

**CIRCULAR Nº 2424:** CIRCULARES: ENVIO CD 1er TRIMESTRE 2006

**CIRCULAR Nº 2425:** ABBA HOTELES 2006

**CIRCULAR Nº 2426:** ENTRADA EN VIGOR DEL PERMISO DE CONDUCIR POR PUNTOS

**CIRCULAR Nº 2427:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.- COLEGIO DE SALAMANCA

**CIRCULAR Nº 2428:** 9º CONCURSO EXPOSICIÓN DE CERÁMICA - COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2429:** BORRADOR DEL ESTATUTO DEL TRABAJADOR AUTÓNOMO

**CIRCULAR Nº 2430:** PUBLICACIÓN DEL LIBRO "+VENTAS".

**CIRCULAR Nº 2431:** NUESTROS COLEGIOS EN LA PRENSA

**CIRCULAR Nº 2432:** HERTZ

**CIRCULAR Nº 2433:** NUESTROS COLEGIOS EN LA PRENSA

**CIRCULAR Nº 2434:** PUBLICACIÓN ACTOS COLEGIALES - Abril, Mayo y Junio/2006 -

**CIRCULAR Nº 2435:** ACUERDO TARIFAS HOTELES SILKEN 2006

**CIRCULAR Nº 2436:** INFORME SOBRE TRABAJADORES AUTÓNOMOS EN ALTA EN LA SEGURIDAD SOCIAL

**CIRCULAR Nº 2437:** RESUMEN CIRCULARES MES DE ABRIL/2006

**CIRCULAR Nº 2438:** NUESTROS

COLEGIOS EN LA PRENSA. COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2439:** ACUERDO TARIFAS GRUPO HUSA 2006

**CIRCULAR Nº 2440:** INFORME ASESORIA FISCAL: IVA de obsequios a clientes

**CIRCULAR Nº 2441:** INFORME ASESORIA FISCAL: Libro de visitas

**CIRCULAR Nº 2442:** FORMACIÓN PROFESIONAL CONTINUA.-Contratos Programas para la Formación de Trabajadores

**CIRCULAR Nº 2443:** SUPRESION DE EXIGENCIA DE APORTAR FOTOCOPIA DNI O VOLANTES DE EMPADRONAMIENTO EN TRAMITES ADMINISTRATIVOS

**CIRCULAR Nº 2444:** DIA DE INTERNET - Dominios ".es" para empresas y profesionales autónomos

**CIRCULAR Nº 2445:** ACUERDO TARIFAS HOTELES HESPERIA 2006

**CIRCULAR Nº 2446:** ESTADO DEL PRESUPUESTO A 31/03/2006

**CIRCULAR Nº 2447:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA.-COLEGIO DE CÁDIZ

**CIRCULAR Nº 2448:** NUEVA DESIGNACIÓN MIEMBRO DE LA JUNTA DE GOBIERNO POR LA AUTONOMÍA DE NAVARRA

**CIRCULAR Nº 2449:** ACUERDO PREFERENCIAL CON OCCIDENTAL HOTELS & RESORTS 2006

**CIRCULAR Nº 2450:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA: COLEGIO DE A CORUÑA

**CIRCULAR Nº 2451:** NUESTROS PRESIDENTES EN LA PRENSA: COLEGIO DE SALAMANCA

**CIRCULAR Nº 2452:** TARIFAS HOTELES CATALONIA 2006

**CIRCULAR Nº 2453:** PROYECTO ARTEPYME

**CIRCULAR Nº 2454:** JORNADA TÉCNICO-FORMATIVA. COLEGIO DE VALENCIA

**CIRCULAR Nº 2455:** PROYECTO ARTEPYME - AGENTE VIRTUAL (CONTINUACIÓN)

**CIRCULAR Nº 2456:** CIRCULARES MES DE MAYO/2006

**CIRCULAR Nº 2457:** ESCRITO A REMITIR AL MINISTERIO DEL INTERIOR

**CIRCULAR Nº 2458:** CONVENIO



## Circulares

SUSCRITO CON AVANT GARANTIAS

**CIRCULAR Nº 2459:** INFORME ASESORIA FISCAL. MODIFICACIONES EN SEGURIDAD SOCIAL

**CIRCULAR Nº 2460:** NUESTROS COLEGIOS EN LA PRENSA: COLEGIO DE CIUDAD REAL

**CIRCULAR Nº 2461:** TARIFAS CIVITAS HOTELES 2006

**CIRCULAR Nº 2462:** ACTA DE LA COMISION DE CONTROL DEL PLAN DE PENSIONES AGENTES COMERCIALES

**CIRCULAR Nº 2463:** CONSULTAS FRECUENTES SOBRE LA LEY DE PROTECCION DE DATOS

**CIRCULAR Nº 2464:** NUESTROS COLEGIOS EN LA PRENSA: COLEGIO DE CASTELLÓN

**CIRCULAR Nº 2465:** REAL DECRETO-LEY 5/2006, DE 9 DE JUNIO, PARA LA MEJORA DEL CRECIMIENTO Y DEL EMPLEO

## COBERTURAS DE TIPOS DE INTERÉS *SU HIPOTECA ESTARÁ BIEN PROTEGIDA*

Si le preocupa los efectos que para su hipoteca pueda tener una desfavorable evolución de los tipos de interés, le ofrecemos el instrumento financiero apropiado para la cobertura del riesgo de sus operaciones de financiación, tanto las actuales como las futuras.

Uno de los productos más populares de coberturas de tipos de interés es el CAP.

Mediante el CAP podrá establecer un techo máximo ante posibles subidas en el índice de referencia de una operación de endeudamiento a interés variable (Euribor), por encima del cual el Euribor no puede subir.

Con esta opción, podrá fijar el coste máximo de su financiación sin limitar su reducción en caso de un descenso de tipos, a cambio del pago de una prima que se abona una única vez al principio durante la vigencia de la operación, cuyo importe dependerá de:

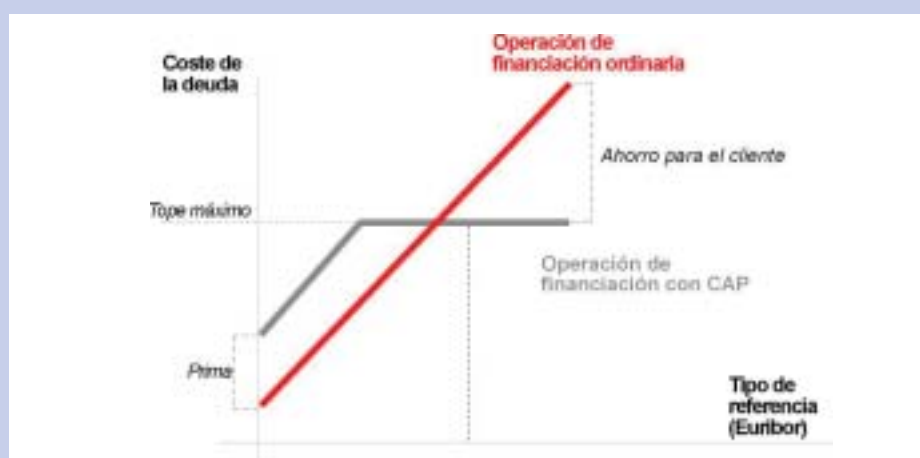
- Nivel de protección que se pretende alcanzar
- Plazo de la operación a cubrir,
- Importe,
- Volatilidad,
- Tipos de interés.

De este modo, si la operación de financiación que desea cubrir ante posibles subidas de los tipos de interés está referenciada a un euribor a 12 meses más el diferencial pactado, usted podrá asegurarse un límite ante posibles subidas de este índice de referencia, fijando un tope máximo de cobertura (CAP).

Así, mientras que, en cada fecha de revisión, el tipo Euribor a 12 meses esté por debajo del tipo máximo de cobertura fijado, el coste de la operación será el normal más la prima.

En caso de que el incremento sobrepase ese techo máximo, se generará una liquidación siempre a su favor, resultante de la diferencia entre el tipo vigente del índice (Euribor a 12 meses) y el tipo máximo de cobertura fijado en el contrato del CAP.

Gráficamente, el funcionamiento de la cobertura del riesgo vía CAP sería:



La cobertura puede instrumentarse sobre préstamos o leasing referenciados a Euribor a 3, 6 ó 12 meses con un plazo de entre 2 y 5 años, aunque son perfectamente factibles plazos de cobertura inferiores.

La tranquilidad que supone esta cobertura le permitirá proteger su financiación y optimizar sus costes financieros.

**SOLICITE  
PRESUPUESTO SIN COMPROMISO EN  
CUALQUIER SUCURSAL DEL GRUPO BANCO  
POPULAR, INCLUSO SI TIENE SU HIPOTECA  
CONTRATADA CON OTRA ENTIDAD**

**[ENTRE EN SU CASA]**

OFERTA ESPECIAL  
AGENTES  
COMERCIALES

**EURIBOR + 0,30**  
6 primeros meses

**EURIBOR + 0,75**  
Revisión anual  
Tipo mínimo 1,25%

**4,102** 102<sup>102</sup> %

Con nómina domiciliada, tres recibos de suministros, plan de pensiones Popular, seguro Allianz Hogar y la tarjeta Visa del Colegio al que pertenezca o en su caso la del Grupo Banco Popular.

Oferta válida hasta el 31 de octubre de 2006

**HIPOTECA AHORRO COLECTIVOS**  
GRUPO BANCO POPULAR

Comisión por cancelación total o parcial: **0%**  
Comisión por subrogación a otra entidad: **0,50%**  
Comisión de apertura: **0,90%** (con mínimos)

\* Se calcula para un importe de 100.000 euros a 12 meses con un tipo de interés de referencia EURIBOR a 12 meses + 0,30%.

# ESPAÑA ORIGINAL, UNA FERIA DIFERENTE QUE TENDRÁ COMO PRINCIPAL OBJETIVO HACER NEGOCIO

La Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otras Indicaciones de Calidad se celebrará en Ciudad Real del 25 al 28 de septiembre

La I edición de ESPAÑA ORIGINAL, la Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otras Indicaciones de Calidad, que se celebrará en el Pabellón Ferial de Ciudad Real del 25 al 28 de septiembre, tendrá como objetivo principal hacer negocio. El éxito consolidado en la Feria Nacional del Vino FENAVIN 2005 en su tercera edición, se traslada a esta nueva feria del sector agroalimentario, que por introducir elementos novedosos como el programa de compradores nacionales e internacionales, harán de la misma una feria diferente al resto.

El mismo equipo gestor que organiza FENAVIN, feria que en tres ediciones ha conseguido situarse en la primera feria del vino de España, organiza en esta ocasión ESPAÑA ORIGINAL, una feria que se dirige dentro del sector agroalimentario a la comercialización de productos de calidad de nuestro país. En consecuencia, solo podrán asistir a ESPAÑA ORIGINAL empresas españolas.

El objetivo inmediato de ESPAÑA ORIGINAL es el de crear un lugar privilegiado de encuentro entre fabricantes de productos alimenticios de calidad y distribuidores nacionales e internacionales. El objetivo último es el de llegar a ser un punto de referencia del sector de alimentación de calidad español, favoreciendo la actividad comercial del sector.

Los productos a exponer serán obviamente productos españoles, ya que el objetivo de ESPAÑA ORIGINAL es la promoción internacional y nacional de los productos agroalimentarios con denominación de origen o cualquier otra calificación de calidad. Los productos base de la feria serán aceite de oliva, quesos, jamones, embutidos, hortalizas, dulces, mieles, azafrán y cualquier otro producto con indicación de calidad.



## 250 COMPRADORES INTERNACIONALES DE DIVERSOS PAÍSES

En esta primera edición de ESPAÑA ORIGINAL, al igual que hizo FENAVIN con un gran éxito, se creará un programa de captación que traerá 250 compradores internacionales de Italia, Francia, Portugal, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Austria, Polonia, México, Suecia, E.E.U.U., Japón, Rusia, China, Taiwán, India, El Salvador, Brasil y Canadá.

La organización de ESPAÑA ORIGINAL cuenta con un equipo de profesionales en comercio exterior quienes confeccionarán y pondrán en marcha un espacio idóneo para que los profesionales del sector agroalimentario se den cita en una feria, en la que la internacionalización juega uno de los papeles claves en este certamen, que será uno de los puntos de referencia y de obligada visita para los profesionales de la agroalimentación.

El Centro de Negocios que creó este sistema innovador que comenzó en la primera edición de FENAVIN, desarrollará también un programa de 250 compradores nacionales de diversos sectores, entre otros, distribuidores, tiendas especializadas y grandes superficies.

El objetivo fundamental de ESPAÑA ORIGINAL con estos dos programas es el de generar una concepción de calidad a los profesionales del sector agroalimentario asistentes a la feria. Está demostrado que en muchas ferias que se dicen profesionales, asisten numerosos expertos de escasa importancia en lo relativo al negocio. Además, toda esta asistencia multitudinaria genera dificultades a los expositores en cuanto a los profesionales que les interesa. Por esta razón, ESPAÑA ORIGINAL plantea un programa de visita de profesionales de calidad.

<b>españoloriginal</b> Feria Nacional de las Denominaciones de Origen y otras Indicaciones de Calidad <b>Pase Profesional</b>	<b>Ciudad Real</b> <b>25-28</b> <b>septiembre</b> <b>2006</b>	Pabellón de Ferias y Congresos. Recinto Ferial de Ciudad Real  Horario: del 25 al 27 de septiembre: de 10 a 19 horas 28 de septiembre: de 10 a 14 horas	<b>Apellidos</b> _____ <b>Nombre</b> _____ <b>Empresa</b> _____ <b>Cargo</b> _____ <b>Actividad / Sector</b> _____ <b>Categoría</b> _____ <input type="checkbox"/> Dirección <input type="checkbox"/> Cooperativa <input type="checkbox"/> Mayorista <input type="checkbox"/> M. Comunicación Nacionales <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Distribución <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> M. Comunicación Internacionales <input type="checkbox"/> Departamento Comercial <input type="checkbox"/> Gran Superficie <input type="checkbox"/> Medios de Comunicación <input type="checkbox"/> Expositores <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/> Tienda Especializada <input type="checkbox"/> Exportación <input type="checkbox"/> Compradores Nacionales <input type="checkbox"/> Hostelería / Restauración <input type="checkbox"/> Importación <input type="checkbox"/> Compradores Internacionales <input type="checkbox"/> Minorista <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> Instituciones	
	El éxito consolidado de la Feria Nacional del Vino FENAVIN 2005, en su tercera edición se traslada a una nueva feria del sector agroalimentario, ESPAÑA ORIGINAL, que al introducir elementos novedosos como el programa de compradores nacionales e internacionales, harán de la misma una feria diferente al resto.	ESPAÑA ORIGINAL es una feria que se dirige dentro del sector agroalimentario a la comercialización de productos de calidad de nuestro país. Por ello, sólo podrán asistir empresas españolas. El objetivo principal es el de crear un lugar privilegiado de encuentro entre fabricantes de productos alimenticios de calidad y distribuidores nacionales e internacionales.	Esperamos que nos visiten.	<b>Dirección</b> _____ <b>CP</b> _____ <b>Población</b> _____ <b>Provincia</b> _____ <b>País</b> _____ <b>Teléfono</b> _____ <b>Fax</b> _____ <b>E-Mail</b> _____
	Organiza: Diputación de Ciudad Real	Colaboran: Ministerio de Agricultura Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha Caja Castilla La Mancha Caja Rural de Ciudad Real Unicaja	* Para recoger su acreditación en el Pabellón Ferial deberá presentar documento acreditativo profesional e tarjeta de visita. * Imprescindible entregar complementado para acceder a ESPAÑA ORIGINAL. ESPAÑA ORIGINAL utilizará sus datos para la creación de un fichero de uso exclusivo de la organización para futuros envíos promocionales sobre la feria y actividades paralelas. Si no consente la utilización de sus datos, le rogamos marque una X <input type="checkbox"/>	Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición por escrito a: ESPAÑA ORIGINAL, C/ Toledo, 17, 13071, Ciudad Real. Tel: 926 25 43 60 / 926 26 25 75 - Fax: 926 23 24 01 J.L. 18198 de protección de datos de carácter personal. Prohibida la entrega a menores de 18 años.
	<b>www.espanaoriginal.com</b>			

## Actos Colegiales (celebrados por los colegios)

### COLEGIO DE A CORUÑA:

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de A Coruña, informó en su día a todo el censo, de los cursos de formación que se impartieron en el segundo trimestre del año, en las Cámaras de Comercio de A Coruña y Santiago de Compostela. A todos los colegiados que realizaron la inscripción de los mismos, a través del Colegio se les subvencionó una parte del importe.

El pasado día 5 de mayo, la Junta de Gobierno del Colegio celebró una comida en honor a D. José Manuel Vázquez Vázquez, directivo del Colegio durante 17 años, durante dos de los cuales ejerció el cargo de Presidente. En dicho acto se le hizo entrega de una placa conmemorativa por su larga trayectoria y su aportación al buen desarrollo y funcionamiento de este Colegio desde los diferentes cargos que ostentó.

Asimismo, se celebró en el Salón de Actos del Colegio la Asamblea General de colegiados. A todos los asistentes a la misma se les entregó un dossier compuesto por la Memoria de Actividades de 2005 y Memoria Económica.

El pasado día 25 de mayo tuvo lugar en el Salón de Actos del Colegio una charla - coloquio sobre la inmigración musulmana organizada por el Club UNESCO de A Coruña. El Colegio colaboró con esta entidad cediendo sus instalaciones para la realización de dicho acto.

El Presidente del Colegio, D. Fernando Martínez-Morás asistió el pasado 30 de mayo, al acto de presentación de la publicación "A Coruña": La Nueva Ciudad Marítima en el Puerto", del profesor Joan Busquets y a la posterior inauguración de la exposición sobre el Plan Director del Puerto Coruñés, que tuvo lugar en Palexco.

### COLEGIO DE CÁDIZ:

La Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Cádiz, cumplió una vez más con la tradición de acompañar a la Patrona, la Virgen de la Esperanza, en su salida procesional el Miércoles Santo. Formaba en la presidencia del paso de palio, el Presidente del Colegio, Don Francisco Manuel Maestre, acompañado del resto de miembros de la Junta de Gobierno, siendo precedidos por el banderín con el escudo colegial, donado a la cofradía con motivo del cincuenta aniversario del Patronazgo. Este banderín iba portado por la esposa del Sr. Contador del Colegio, ataviada con el tradicional traje de mantilla.



En las elecciones celebradas en la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Cádiz, ha salido elegido por la División 9 y Sección Segunda, en la que se encuentra incluido el epígrafe de los Agentes Comerciales, el Presidente del Colegio de Cádiz, Don Francisco Manuel Maestre Barrajón. Desde estas líneas es deseo del nuevo miembro de la Cámara agradecer a cuantos compañeros depositaron su confianza en él apoyándole con su votación.

El pasado mes de Abril fue creada la Delegación del Colegio en la ciudad de Sanlúcar de Barrameda, siendo nombrado Delegado Don José Manuel Caraballo Vidal. Esta nueva delegación viene a sumarse a las ya constituidas por el Colegio en las localidades de Ubrique, Puerto Real y San Fernando., con el objetivo de acercar más el Colegio a los Agentes Comerciales de la provincia.

Desde días pasados la pagina web del Colegio estrena nuevo dominio (profesionalesdelaventa.com) y nuevos contenidos, que se irán renovando periódicamente, en especial las ultimas noticias y la bolsa de trabajo. Invitamos a todos nuestros compañeros a visitarla y darnos su opinión sobre las mejoras introducidas. [www.profesionalesdelaventa.com](http://www.profesionalesdelaventa.com)

### COLEGIO DE CASTELLÓN:

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Castellón, organizó el pasado día 5 de mayo, una charla - coloquio sobre "El permiso y licencia de conducción por puntos", y que fue desarrollada a cargo de D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Magdalena Molina Rodrigo, Jefa Provincial de Tráfico de Castellón.

La organización contó con la colaboración del Ministerio del Interior y la Jefatura Provincial de Tráfico de Castellón y la Caja Rural de Castellón, desarrollándose la misma, en el Salón de Actos de la referida Caja Rural.

El pasado día 17 de mayo, y en la sede del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Castellón, se reunió el Jurado calificador del IX Concurso - Exposición de Cerámica, organizado anualmente por el Colegio, y que cuenta con la colaboración de "escola d'art i SUPERIOR de DISSENY", del Consejo Valenciano de Colegios de Agentes Comerciales y con ARGOT (Librería, Cafetería y Prensa).

Una vez fueron examinadas todas las obras presentadas, se acordaron por unanimidad, conceder los Premios: Premio Cerámica Actual, dotado con setecientos euros a la obra presentada bajo el

lema: UDU, cuya autora es D<sup>a</sup> Verónica Bachero Valero de Castellón y el Premio Cerámica Tradicional, dotado con quinientos euros, a la obra presentada bajo el lema de: NUESTRA SEÑORA DEL LLEDÓ", cuya autora es D<sup>a</sup> M<sup>a</sup> Antón Madrid, de Valencia.



### COLEGIO DE CIUDAD REAL:

El pasado 7 de marzo, Presidente del Colegio de Agentes Comerciales de Ciudad Real, Miguel Angel Rivero, fue elegido miembro del Pleno de la Cámara de Comercio de Ciudad Real, como Vocal por cooptación.

El delegado de Trabajo y Empleo, José M<sup>a</sup> Arcos y el coordinador provincial del Sepecam Nemesio Pineño, visitaron el pasado mes de abril, las instalaciones de la Escuela de Agentes Comerciales que gestiona el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Ciudad Real, cuyo Presidente, Miguel Angel Rivero, les recibió y comunicó la magnífica acogida que la escuela ha tenido entre el alumnado presente y las empresas que han mostrado gran interés de éstos.

El delgado de Trabajo explicó a los alumnos la enorme importancia de la Conserjería de Trabajo y Empleo otorga a la formación que supone una inversión de nueve mil euros por alumno cada año, esfuerzo que persigue la máxima cualificación profesional de los trabajadores.

En los primeros días del mes de mayo, el Subdirector del Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Ciudad Real, abrió las sesiones programadas del Foro Institucional de la Escuela de Agentes Comerciales. El Foro Institucional nace con vocación de continuidad, forma parte de las numerosas actividades programadas por la Escuela, para reciclar a los profesionales colegiados, así como para formar a jóvenes que tengan interés en convertirse en Agentes Comerciales.

El Presidente del Colegio de Ciudad Real, ha firmado un convenio de colaboración con el Alcalde de Valdepeñas, D. Jesús Martín, quien ha decidido colaborar con el colectivo para que la labor profesional de los Agentes Comerciales en Valdepeñas se desarrolle con facilidad.

El convenio suscrito por los Agentes Comerciales contempla la posibilidad de utilizar las zonas de carga y descarga.

### COLEGIO DE LINARES:

El Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Linares, se presentó para la candidatura, que fue promovida por las Organizaciones de Empresarios de Linares y su Comarca, para las elecciones para la renovación de cargos de los miembros de la Cámara de Comercio e Industria. El acto de elección se celebró el pasado día 27 de Abril, siendo elegido Presidente de la Cámara, D. Manuel Gámez.

### COLEGIO DE MÁLAGA:

El pasado día 13 de mayo, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Málaga, celebró el Día del Agente Comercial. Entre los actos celebrados, tuvo lugar la imposición del Emblema de Oro de la Profesión a los colegiados en activo de más antigüedad del censo provincial, así como la entrega de un diploma para todos los colegiados que cumplían sus bodas de plata profesionales. Asimismo se hizo entrega de la Medalla al Mérito Profesional, en su categoría de Plata a los colegiados y miembros de la Junta de Gobierno del Colegio; Francisco Pérez Villalba, Rafael Garrido Martín y Juan Jaramillo de Contreras de León, y se celebró la III Edición Mención de Honor al Personaje Popular Vendedor de la Imagen de Málaga, que en esta edición recayó, en el ex árbitro Antonio Jesús López Nieto.

Por último, y con el fin de estrechar los lazos que unen las relaciones con el comercio, la industria y las instituciones, anualmente, el Colegio distingue a aquellas personas o empresas que destacan por su labor, recayendo este año la Mención de Honor a la empresa: El Corte Ingles.

### COLEGIO DE MENORCA:

El pasado mes de mayo, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Menorca, colaboró en la preparación de los actos oficiales que tuvieron lugar en celebración de la Fira de EURO - BIJOUX. En el marco del mencionado certamen, el Colegio organizó para el pasado día 13 de mayo, la celebración del Día del Agente Comercial.

### COLEGIO DE OVIEDO:

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Oviedo, el pasado 7 de mayo celebró la Asamblea General de colegiados, en la que se aprobaron los Reglamentos de Régimen Interior del Colegio. Asimismo, han participado en la preparación de una Feria Textil, en Asturias.

El Colegio ha impartido varios cursos en materia de informática, y han realizado reuniones de las Secciones Textil y del Mueble.

## Ahora, el tiempo corre a su favor.

Si es Agente Comercial, **Amena Empresas y Multisoft<sup>(1)</sup>** le ofrecen la mejor solución integral para la gestión de su trabajo en cualquier lugar, **esté donde esté.**

### Aproveche todas sus ventajas:

- La mejor herramienta de gestión para agentes comerciales de **Multisoft**, que incluye:
  - **Representante Profesional** para el PC de la oficina.
  - **Representante Mobile** que le permitirá trabajar fuera de la oficina desde su PDA.
  - **iConnect** para conexión remota PDA-oficina.
  
- Acceda a su **Correo en el Móvil con Windows Mobile** y a **Internet**, incluyendo tráfico de datos de la herramienta de gestión, por sólo 12€/mes.<sup>(2)</sup>
  
- Con **Solución 30 de Amena Empresas** podrá hablar por 0€ con los móviles de su empresa, fijos nacionales y todos los móviles Amena. Todo por 30€/mes.<sup>(3)</sup>

Además llévase por 0€ esta PDA M500,<sup>(4)</sup> teléfono con el que podrá hablar, recibir y enviar correos electrónicos y gestionar su negocio.

La más completa solución en exclusiva para usted por sólo 345€.<sup>(5)</sup>

Infórmese llamando al 902 208 238.



1.600.000 autónomos y empresas

**amena**  
empresas

(1) Servicios prestados por Multisoft S.L. a quien el cliente deberá dirigirse y abonar las correspondientes cuotas. (2) Incluye acceso ilimitado a correo electrónico y bono de 100 Mb. de navegación web y wap. Por encima de este bono se facturará a 1€/Mb. (3) Para sillas en contrato Amena Empresas de clientes provenientes de otro operador nacional. Consumo mínimo mensual por línea de 3€. El tráfico a 0€ no computa para alcanzar dicho consumo. Llamadas a 0€: límite 1.000 minutos por línea al mes con coste de establecimiento incluido. Resto de llamadas 0,12€/min. Coste de establecimiento 0,12€. (4) Terminales sujetos a disponibilidad de stock en el punto de venta. Únicamente se proporcionará PDA M500 a 0€ accediéndose a dicha promoción. Período de permanencia de 18 meses. (5) Oferta conjunta no acumulable con otras promociones. Gastos de envío incluidos. Sujeto a C.G.C. de Amena Empresas. Impuestos indirectos no incluidos en todos los precios.