



## REUNIÓN IUCAB

### 31 DE ENERO 2014

#### **Congreso 2015 en Estambul para empresas y colegiados**

Se planteó la opción de organizar vistas al próximo año, un congreso con temática "Congreso de comercio internacional" organizado conjuntamente; enfocado a agentes y empresas interesados. Se preparará la documentación y se enviará a los miembros por si lo ven de interés para sus colegiados.

#### **Plataforma come-into-contact.com**

Ya está operativa la plataforma de contactos y ofertas de empleo europea:  
<http://www.comercial-jobs.com/web/commercialagents.htm>

Los agentes comerciales pueden inscribirse voluntariamente en el link:  
<https://www.commercialagents.es/hvregister.html> para formar parte del directorio europeo y recibir ofertas de empresas europeas que busquen un agente comercial español.

Las empresas españolas que lo deseen pueden publicar ofertas en el país que tengan interés para búsqueda de comerciales (de los 12 países que están activos).

Las empresas que publiquen una oferta en Comercial-jobs.com, si quieren, su oferta también se publicará, sin coste, en la plataforma commercialagents.es

Actualmente hay 12.440 agentes comerciales registrados y 181 ofertas de trabajo activas.

El portal aun presenta defectos leves de traducción al español que se están modificando.

Se ha editado un tríptico informativo, se puede solicitar ejemplares para hacer difusión o el formato digital:

### Commercial agents in Europe and North America

These regions are part of the umbrella platform come-into-contact.com:

Austria	Netherlands
Cyprus	North America
Denmark	Norway
France (APAC)	Spain
France (F.N.A.C.)	Sweden
Germany	Switzerland
Greece	

Our platforms are supported by the following national associations:

come-into-contact.com is your first choice to come into contact with commercial agents in Europe and North America.

Each region has its own online platform. Start on come-into-contact.com to find an overview of all available regions.

[www.come-into-contact.com](http://www.come-into-contact.com)  
[come-into-contact@increon.com](mailto:come-into-contact@increon.com)

**come into contact platforms' operator**  
CDH eService GmbH  
Am Weidendamm 1 a  
10117 Berlin  
Germany

**Marketing, service, and support**  
INCREON GmbH  
Robert-Bunke-Straße 3  
85737 Ismaning  
Germany

Go to [www.come-into-contact.com](http://www.come-into-contact.com)

**Find your commercial agent in Europe and North America!**

**come-into-contact.com**  
Leading Business Platform for Sales and Distribution

### Your platform for sales and distribution

Come into contact is the international platform for establishing business relations between commercial agents and manufacturers/suppliers from all over the world.

The umbrella platform come-into-contact.com is supported by Internationally United Commercial Agents and Brokers (IUCAB), which represents several member associations from all over Europe and North America.

Each national platform is supported by the respective national association of commercial agents and the IUCAB.

**Build up and expand your sales force!**

Profit from a strong partnership between IUCAB, national associations of commercial agents, and come into contact.

Place advertisements on our platforms and find the right commercial agents to market and sell your products and services.

### Advertise to come into contact

Do you want to expand and build up your sales force? Follow these steps to post an advertisement and come into contact with commercial agents and agencies.

Go to [www.come-into-contact.com](http://www.come-into-contact.com)

- Choose your country platform and register
- Select your industry sector and products
- Describe and publish your advertisement

**Email Push Service**

All agents that fit your advertisement criteria are automatically informed three days before your advertisement is published on the platform.

**Place an online banner advertisement**

Generate attention for your business by booking banner advertisement space on our come into contact platforms.

You can choose from different banner sizes and effects, or upload your own artwork and set your preferred publication pages and time periods.

### Search in the agent directory

Choose your industry sectors and see how many commercial agents potentially can be contacted on the platform. Decide for how long you need to have access to the industry sector's agent database and start contacting your preferred commercial agents.

**Benefit from:**

- ✓ More than 12,000 commercial agent contacts in our database
- ✓ Qualified commercial agent profiles
- ✓ Automatic Email Push Service for your advertisement
- ✓ Support of IUCAB and its member associations



## **DIRECTIVA EUROPEA**

### Antecedentes

Dentro del plan de adaptación de normativas y directivas europeas, en el mes de noviembre se inició el proceso de análisis de la directiva que afecta a la agencia comercial de 1986 (Directiva 86/653/EC)

La voluntad inicial al tener una fuerte presión, tras la modificación planteada en la normativa que afectaba al sector de venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas; ahora era el "turno" de la Directiva de la Agencia Comercial, la pretensión (verbal) era de anular la directiva y que cada país miembro determine qué tipo de legalidad y amparo quiere ofrecer a la agencia comercial.

Esta iniciativa se gestiona directamente des de la comisión del Parlamento Europeo, y con la participación del grupo Eurocommerce. La IUCAB, con dos de sus representantes, se personó y mantuvo una reunión el 18 de diciembre con ambos interlocutores poniendo de manifiesto lo que supondría la anulación de la directiva, por lo que se pactó un calendario de trabajo que se ha estado ejecutando y se seguirá ejecutando, con la comisión con las partes implicadas y la IUCAB (otros miembros de Eurocommerce también harán sus acciones pero no necesariamente con este calendario que ha sido pactado para la IUCAB).

### Nota interna. El proceso:

*Tener en cuenta que las elecciones europeas son en junio, por lo que los técnicos que siguen deben dejar planteado para los nuevos parlamentarios y responsables de comisión las iniciativas preparadas para cuando toman posesión del cargo (o lo urgente dejarlo hecho los salientes), eso también explica los timings.*

*Por tanto, afortunadamente, se ha estado presente desde el primer día que surgió esta iniciativa por lo que hemos podido actuar a tiempo.*



#### Próximas acciones IUCAB:

- 9 de enero: Enviado escenario de la agencia comercial y acordado el calendario con las acciones.
- 5 de febrero: Enviar a Comisión de seguimiento un informe de la profesión comercial, y sus afecciones. Toma de contacto explicativa de la figura ("job description")
- En la reunión del 30-31 de enero en Berlín, se acordó el texto que se enviará el día 5.
- 10 Febrero: Reunión de posición, sólo de Eurocommerce, donde se acusará recibo del documento a la espera de la nueva información.
- 13 de febrero: Enviar los datos de la profesión en los distintos países miembros, y documento legal.

En la reunión del 30-31 de enero se acordó el cuestionario de temas comunes que deberá presentar cada país miembro (se enviará el lunes día 3 a todos los miembros para contestarlo antes de una semana).

También se presentó un documento jurídico que se ha encargado desde la IUCAB para argumentar legalmente, punto de partida, implicaciones, y argumentarios de que pasaría si se anulara la directiva.

El lunes día 3 se enviará a los miembros del LWG (grupo de trabajo jurídico de la IUCAB) por si consideran que hay que añadir algún aspecto. Se envía junto con este informe.

- 15-28 Febrero: Análisis de la documentación y apreciaciones por parte de la Comisión y reunión con la IUCAB posteriormente.
- Marzo: Nuevos pasos sobre el resultado anterior. Tener en cuenta posibilidad de en marzo contactar con parlamentarios españoles para defender posición.



Notas internas. Posibilidades:

Parece que el mensaje que quiere dar “Europa” es de cambio y reducción regulatoria permitiendo que los países marquen sus normativas. Sobre el escenario actual pueden darse tres posibilidades:

- Mantener la directiva como está o con cambios muy leves. (la opción que se está defendiendo)
- Abrir la Directiva dando cabida a los vendedores de motor \* (opción que no quiere adoptar, de modo muy consistente y directo, la Comisión Europea)
- Anular/cancelar la directiva.

\* Esta opción significaría abrir la directiva a los vendedores de motor; opción que, debido al nuevo escenario que tienen los vendedores del sector Motor, se está presionando para que entren en nuestra Directiva; pero la comisión ha dado un contundente no en respuesta. Por lo que nuestra posición es defender mantenerla como está o con cambios leves.