

La eliminación de casi el 90% de los visados de colegios profesionales liberaliza el sector

Más del 90% de los visados obligatorios emitidos por los Colegios Profesionales dejarán de serlo tras la aprobación por el Consejo de Ministros, el pasado 30 de julio, de un Real Decreto que elimina la obligatoriedad de los visados. El Real Decreto solo permitirá aquellos visados considerados necesarios por razones de seguridad; aquellos relacionados con la edificación y la minería y explosivos.

Para UPTA la medida es apropiada, teniendo en cuenta que cumple con las premisas aprobadas en la Ley Ómnibus, además de que facilita la libertad de servicios y rompe barreras administrativas y económicas. Asimismo, UPTA considera necesario, tras la aprobación de esta medida, que se dé un impulso a las cualificaciones profesionales, mucho más necesarias ahora que los Colegios comienzan a liberalizarse.

UPTA recuerda que, la propia Ley Ómnibus, también recoge a eliminación de la obligatoriedad de colegiación, medida que deberá acometer el Gobierno en fechas próximas.

fotografía



Los centros de negocios y los agentes comerciales firman un acuerdo de colaboración

Mediante este convenio, ACN (Asociación Española de Centros de Negocios) ofrece a AGECO (Asociación de Agentes Comerciales) descuentos de entre un 10 y un 50% en la contratación de sus servicios.

La Asociación Española de Centros de Negocios (ACN) y la Asociación de Agentes Comerciales (AGECO) han firmado un acuerdo de colaboración por el que ambas asociaciones se comprometen a desarrollar acciones conjuntas de información, asesoramiento

y acceso a productos y servicios.

En virtud de este acuerdo, ACN pone a disposición de AGECO su red y su personal técnico para proporcionar una atención personalizada. En concreto, los centros de ACN adheridos al convenio ofrecerán despachos y servicios profesionales de apoyo a los asociados de AGECO con descuentos de entre el 10 y el 50%. Asimismo, ACN pone a disposición de los asociados de AGECO su "Buscador de centros de negocios asocia-

dos" (www.acnspain.es) y su Servicio de Atención al Cliente, que permite encontrar rápida y eficazmente un centro de negocio que se adecue a las necesidades de cada agente.

Por su parte, la Asociación de Agentes Comerciales pone a disposición de los centros de negocios adscritos a ACN su red comercial, su plataforma online y los medios con los que cuenta para la difusión de sus actividades.



AGECO y 3ETRADE firman un acuerdo de colaboración para promover el uso de las nuevas tecnologías en los agentes comerciales

3Etrade brinda de forma gratuita a los agentes comerciales el uso de su plataforma de gestión durante dos meses y ambas entidades se comprometen a difundir el uso de las nuevas tecnologías en los pequeños negocios.

Facilitar la gestión comercial y mejorar las relaciones con proveedores y clientes de los agentes comerciales son los objetivos del nuevo acuerdo de colaboración que han ratificado AGECO y 3Etrade. A partir de ahora, los agentes comerciales podrán uti-

lizar la plataforma 3Etrade con condiciones muy ventajosas, lo que les permitirá hacer un seguimiento de sus compras y ventas de forma on line, sin necesidad de descargas, poder realizar de forma inmediata albaranes y facturas, y mantener un control de sus relaciones con clientes y prospectos.

Los asociados de AGECO podrán probar dos meses gratis de la plataforma y ratificar un contrato de 12 meses a un precio cerrado de 240 euros más IVA. Además, AGECO y 3Etrade

colaborarán en la realización de acciones que promuevan el uso de las nuevas tecnologías por parte de las pymes y los autónomos. La primera de ellas será una jornada informativa prevista para el mes de septiembre.

El acuerdo fue ratificado ayer por el director general de 3Etrade, Javier Martínez, y la secretaria de Administración de AGECO, Esther López, y a partir de ahora, una Comisión de Seguimiento se encargará de velar por su aplicación.

El turismo rural pierde clientes con respecto al año pasado a pesar de adaptar los precios a la crisis

El mayor grado de caída se observa entre los clientes residentes en España, bajando en un 3,9%, mientras que los no residentes sólo descienden en un 1%

A pesar de los esfuerzos de los Proprietarios de alojamientos de Turismo Rural por acondicionar los precios a la situación económica, la realidad es que, durante el mes de julio de 2010, y respecto al mismo mes del año anterior, las pernoctaciones han caído en un 2,9%,

llegando a la cifra de 959.230. Esta vez, el mayor grado de caída se observa entre los clientes residentes en España, bajando en un 3,9%, mientras que los no residentes sólo descienden en un 1%.

"Los no residentes responden mejor, porcentualmente, a la

oferta turística rural española, por lo que insistimos en que es necesario apoyos a la internacionalización de la oferta, a pesar de que, por falta de homologación de categorías, para los no residentes es difícil seleccionar una casa de turismo rural en España", comenta Francisco Parra, presidente de AUTURAL-UPTA.

Otra realidad que no se debe obviar es el aumento de la oferta de turismo rural en España, que ha crecido en el último año en un 3,2%, llegando a las 136.053 plazas, lo que conlleva un mayor reparto de la demanda de las pernoctaciones.

El turismo rural es una de las actividades que mejores resultados proporciona en cuanto a cohesión del territorio, ya que a su alrededor florecen otras actividades como el comercio y la hostelería, sin olvidar que todas estas actividades asientan población. "Sin embargo, una masificación en la concesión de las licencias puede llevar a que la oferta supere a la demanda y que el sector se desequilibre. Los alojamientos de turismo rural ubicados en las CCAA mejor reguladas y menos permisivas con la oferta ilegal arroja mayores beneficios que los ubicados en las más permisivas", comenta César García, secretario ejecutivo de Política Sectorial de UPTA España.

Para García queda mucho por hacer desde las Administraciones Públicas para potenciar el turismo rural de la misma forma que el de sol y playa "y se deben apli-

car medidas atendiendo a la idiosincrasia del sector".

UPTA España y Autural llevan muchos años pidiendo medidas para el sector. "Hace falta estudiar la fiscalidad, atajar la oferta ilegal, homogeneizar las categorías de los alojamientos y fomentar la comercialización y la internacionalización del turismo rural", señala García.

Estas dos Organizaciones llevan años apostando por la elaboración de un estudio de autónomos del ámbito rural "que nos permita conocer de primera mano la oferta existente de las diferentes actividades económicas y sus posibilidades de cooperación, así como la puesta en marcha de un observatorio internacional que nos permita conocer tanto las diferentes legislaciones europeas como las demandas de los clientes no residentes para adaptar nuestras ofertas", explica César García Arnal.