

XXXIII  
ASAMBLEA  
GENERAL



S'AGARO  
1986

# MEMORIA

*Henos aquí otra vez reunidos para celebrar lo que ha empezado y será la XXXIII Asamblea General de nuestra Asociación.*

*Parece que fue ayer la que en Alicante tenía lugar y de la que en sus varios matices recordamos gratamente.*

*Desde entonces, ha sido un largo andar de días, semanas y meses, pero un fugaz, escalofriante y veloz acontecer de hechos, que nos han atosigado sin dejarnos casi respiro.*

*Pero en fin, como decimos, aquí otra vez, agradeciendo vuestra asistencia, saludando a los que por diversas causas no han podido asistir.*

*La bienvenida a todos los que aquí estamos y a sus acompañantes y pasamos a hacer memoria de todo cuanto quedó pendiente de la Asamblea anterior y de los hechos relevantes acaecidos en este último período.*

## ASUNTOS PENDIENTES DE LA ASAMBLEA DE ALICANTE

### a) AUMENTO DE CUOTAS Y COBRO DE LAS MISMAS.

*La Junta Directiva haciendo uso de los acuerdos tomados en Asambleas anteriores y refrendado en la última de Alicante, acordó en reunión celebrada el 17 de Junio del ppdo. 1985, aumentar la cuota trimestral a partir del último del citado 1985 a 6.000 Ptas., quedando dicho importe unificado en gastos de Asociación y de Asamblea, por lo que se destinará para extorno el importe de 12.000 Ptas., solamente a quienes asistiendo a las reuniones de Grupo y Asamblea no hagan uso del Hotel y otros actos de ocio.*

*Por lo que respecta a la cuota de ingreso, queda fijada en la cantidad de 40.000 Ptas.*

*Atendiendo la proposición de los Grupos B y C, en la mentada Asamblea de Alicante, de que se estudiara otro medio si lo hubiese para el cobro de cuotas, al objeto de evitar gastos bancarios, los señores Tesorero y Contador detenidamente sopesado este asunto, no encontraron otra solución viable que seguir como se venía haciendo, si bien a los asociados reacios en el pago, se les volviera a mandar los impresos que ya se remitieron en Diciembre de 1983, para que no olvidaran de domiciliar el pago de las cuotas de FYVAR, en el Banco o Caja que desearan.*

### b) MERCADO COMUN

*Otra proposición del Grupo B en la Asamblea de Alicante, que hace alusión a la inminente entrada de España a la Comunidad Económica Europea y ve necesario un estudio flexible para la incorporación de nuevos miembros de FYVAR, así como la contactación con otras asociaciones internacionales, de cuya proposición se hizo eco la Junta Directiva en reunión del 3 de Febrero de este año 1986, opinando que siendo reciente nuestra incorporación a la C.E.E., no se tiene todavía suficiente experiencia para iniciar contactos, ni estos nos han sido propuestos, por*

*lo que se decide que cabe esperar el desarrollo de los acontecimientos, sin que ello no sea óbice para tenerlo en cuenta.*

### c) DELEGADOS DE ZONA

*A los ocho señores nombrados como tales en la última Asamblea, aparte de los contactos telefónicos que se hayan efectuado con ellos por los componentes de esta Junta, se les informó también por escrito de los hechos de mayor relevancia que se suscitaron en el transcurso del presente mandato.*

### d) EXPOSICION INTERNA

*Como recordarán y también en la Asamblea de Alicante y a instancias del Grupo B, se inició un largo debate con respecto a la sugerencia de celebrar una exposición interna anualmente en el mes de Noviembre, para presentación de muestrarios de los Grupos A y D. A la vista de como se desarrollaban los comentarios, el Presidente de la Asamblea Sr. Tortosa propuso a la misma de que fueran los componentes de los mentados Grupos A y D, quienes profundizaran sobre la cuestión.*

*Don Pedro Mendoza manifestó a la Junta en reunión del 11 de Noviembre de 1985, que en las últimas conversaciones al respecto tenidas con componentes de su Grupo A y también del Grupo D, no se había llegado a ningún acuerdo.*

*En reuniones posteriores de esta Junta, los componentes de la misma pertenecientes a los Grupos B y C manifestaron su descontento por la poca relevancia que en las reuniones de los Grupos A y D, se había dado a esta innovación, suficientemente debatida y motivada en Alicante.*

*En defensa de la teoría de los Grupos A y D, hablan sus componentes, alegando una vez más los factores condicionales que en la Asamblea de Alicante salieran a relucir y que huelga comentar en esta memoria.*

*Participa también el Sr. Tortosa con su opinión y conllevando las distintas razones de los señores que intervienen, llegando a la conclusión de que si bien no puede resolverse rápidamente y a la ligera el asunto*

to que nos ocupa, podrían volverse a estudiar los distintos matices que lo componen y llegar a un punto ideal para todos.

Esta fue la opinión de la mayoría de la Junta y el Sr. Muñoz con la aquiescencia de los restantes colegas de los Grupos A y D presentes, se brinda para dar mayor amplitud a lo manifestado en las reuniones de esta Junta y a la par asume el compromiso de un estudio concienzudo con el fin de hallar, si es posible, soluciones o nuevas sugerencias con respecto a la cuestión, al objeto de someterlo a la próxima Asamblea.

#### e) CONTENCIOSO TENLLADO - ALALBA

Informó el día 3 de Febrero pasado, el Sr. Presidente a la Junta, que habiendo llegado a un acuerdo los litigantes, nuestra asociación puede dar por zanjado este asunto e informar en su día a la próxima Asamblea General.

### ASUNTOS RELEVANTES ACAECIDOS DURANTE ESTE ULTIMO PERIODO

#### a) MOROSOS

Por la circular de Septiembre de 1985, vieron Vds. el gran interés que se daba a la obtención de relaciones de morosos y en Noviembre del mismo año se cerraban éstas y se mandaban a quienes habían colaborado con su información.

#### b) LEY CAMBIARIA Y DEL CHEQUE, DECRETO REFERIDO A LA RELACION LABORAL DE LOS VIAJANTES Y REPRESENTANTES E I.V.A.

En Octubre y a tenor de sendos decretos y leyes aparecidos en el BOE, se mandó circular informativa de los mismos, que trataban de la "Ley Cambiaria y del Cheque" y del "Decreto referido a la relación laboral de los Viajantes y Representantes". Se acompañaban informes y fotocopia de todo ello.

El 15 de Noviembre y por carta-circular de esta Secretaría, ante la inminente im-

plantación del IVA, empezábamos a llamar la atención de nuestros asociados con el fin de irles encauzando por los vericuetos de esta nueva modalidad tributaria, a implantar en primero de Enero de 1986.

El 13 de Diciembre nuestro presidente acompaña a su carta circular estudio original efectuado por nuestro asesor fiscal, que recopila el I.V.A. en su aplicación al Sector del Reclamo y Regalo de Empresa y cuyo costo de 260.000,— Ptas. fueron sufragadas totalmente por la tesorería de esta Asociación y sin posterior repercusión a los asociados. También acompaña fotocopia de lo efectuado por nuestro asesor jurídico, que comenta y aconseja normas referidas a los contratos de viajantes y representantes. Ello se amplía en carta circular de esta Secretaría de fecha 29 de Enero del presente año 1986, por lo que atañe al I.V.A.

#### c) REUNIONES DE GRUPOS Y DIFERENCIAS ENTRE ASOCIADOS

Se produjeron varias resoluciones con respecto a criterios expuestos por los distintos Grupos que forman nuestra Asociación y se han celebrado reuniones entre ellos, una de la cuales se plasma en la circular de 7 de Enero ppdo., referida a la que tuvieron los Grupos B y C y otra de 18 de Marzo destinada a los Grupos A y D.

Asimismo se han resuelto favorablemente las diferencias que entre Asociados se han suscitado en el transcurso del período actual, conllevando y limando asperezas que pudieran existir.

#### d) CATALOGOS

Frutos de las inquietudes de esta Junta Directiva y vista la dinámica actual del mercado de reclamos, se creyó oportuno sugerir la edición de un "Catálogo FY-VAR". Después de intercambiar opiniones se convino nombrar una comisión que se ocupara de ello, compuesta por un representante de cada uno de los Grupos de nuestra Asociación, quienes una vez estudiado a fondo el asunto e inclusive cuestionarlo a todos los Asociados, presentar el resultado a esta Asamblea.

*Por ello se mandaron las circulares de Marzo y 30 de Abril ppdos., habiéndose recibido varias contestaciones, de todo cuanto informará a esta Asamblea la comisión nombrada, para su resolución.*

#### **e) ALTAS, BAJAS Y RECALIFICACIONES**

*Durante este período, han sido varias las solicitudes de Alta recibidas, unas definitivas y otras en resolución actualmente. Y en cuanto a Bajas, alguna por falta de pago y otras voluntarias por distintos motivos, ninguna de ellas inherentes a nuestra Asociación.*

##### **ALTAS:**

*Grupo B - Marpa de Barcelona  
Grupo C - Publinver, S.A. de Lérida*

##### **BAJAS:**

*Grupo C - Gráficas Aliaga (voluntad propia).  
Grupo C - Perval Publicidad (voluntad propia).  
Grupo C - Reclamos Kayben (falta de pago).*

##### **RECALIFICACIONES**

*Reclamos Burón de Barcelona pasa del Grupo C al B.*

*Y ya solamente nos resta informarles que la estancia en S'Agaró-Platja de Sant Pol, lugar escogido por esta Junta Directiva haciendo uso de la autorización del pleno en Asambleas anteriores, lo fue después de largos estudios y comparaciones con otros lugares de la geografía de España, teniendo en cuenta la tesorería de nuestra entidad, bastante depauperada por la gran cantidad de normativas que en el transcurso de este período nos han atosigado, lo que nos ha obligado en beneficio de nuestros asociados a efectuar estudios e informes, y también motivado por que desde el año 1979 todas las demás reuniones de Asamblea lo fueron fuera de Cataluña, en distintos ámbitos bien diversos y lejanos para el desplazamiento de los asociados de aquí, aunque ello no fue óbice para que se acudiera en número importante y con gran satisfacción.*

*A los que llegaron antes y a los que llegan hoy, desearles una feliz estancia y anhelar para esta Asamblea que vamos a empezar, se nos contagie el triunfo del orden y la moderación, una de las cualidades más notables de quienes proyectaron y construyeron la urbanización a la que bautizaron como S'Agaró y también se nos peguen las ansias de proyección, superación y pervivencia de los habitantes de Sant Feliu de Guixols, cuyo testimonio nos dá el hecho de su intervención masiva en la batalla de Lepanto primero, su expansión más tarde con la industria del corcho y sus tareas portuarias y su última aportación al crecimiento económico con el turismo.*

*El Secretario,  
Josep M.<sup>a</sup> Ramentol Donés*

**ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA  
DE LA ASOCIACION NACIONAL DE  
FABRICANTES Y VENDEDORES  
DE ARTICULOS DE RECLAMO (FYVAR)  
CELEBRADA EN PLATJA DE SANT POL - S'AGARO, MUNICIPIO  
DE SANT FELIU DE GUIXOLS (GIRONA), EL 7 DE JUNIO DE 1986**

En el lugar y fecha mencionados y a las 16.15 horas, se reúne la Asamblea de FYVAR, que es legalmente constituida en segunda convocatoria a las 16.30 horas.

Preside D. José M.<sup>a</sup> Tortosa, como Presidente titular de nuestra asociación, a quien acompañan en la formación de la mesa D. Miguel Ruiz en su calidad de Vicepresidente; D. Josep Maria Ramentol Donés, actuando de Secretario; D. Pedro Mendoza como Vicesecretario; D. José Pont, tesorero; D. Rafael Zamora, contador; D. Eliseo Farriols, vocal; D. Daniel Ferrer Burés, Asesor Fiscal; y D. Jordi M.<sup>a</sup> Ramentol Mesa, Asesor Jurídico.

D. José M.<sup>a</sup> Tortosa, comienza la sesión saludando cordialmente a los presentes a esta XXXIII Asamblea General de FYVAR, deseando una feliz estancia a los que ya llevan unos días entre nosotros y también a los recién incorporados, agradeciendo a todos su asistencia, añadiendo que hay que lamentar las múltiples ausencias que por causas no objetivas se observan, mayormente cuando llevamos ya siete años sin celebrar la Asamblea en Cataluña, teniendo en cuenta que los asociados de aquí se desplazaron masivamente con gran satisfacción a los distintos lugares de España en que tuvieron lugar las anteriores Asambleas, a pesar de ser algunas de ellas distantes para los asociados del Principado.

Seguidamente hace hincapié en el estudio del IVA referido al Sector del Reclamo y Regalo de Empresa, efectuado por nuestro Asesor Fiscal D. Daniel Ferrer Burés y que en Diciembre del pasado 1985 se remitió a todos los asociados, agradeciendo la labor del Sr. Ferrer Burés y las atenciones que tuvo con nuestra Asociación por lo que respecta a los honorarios establecidos para dicho estudio.

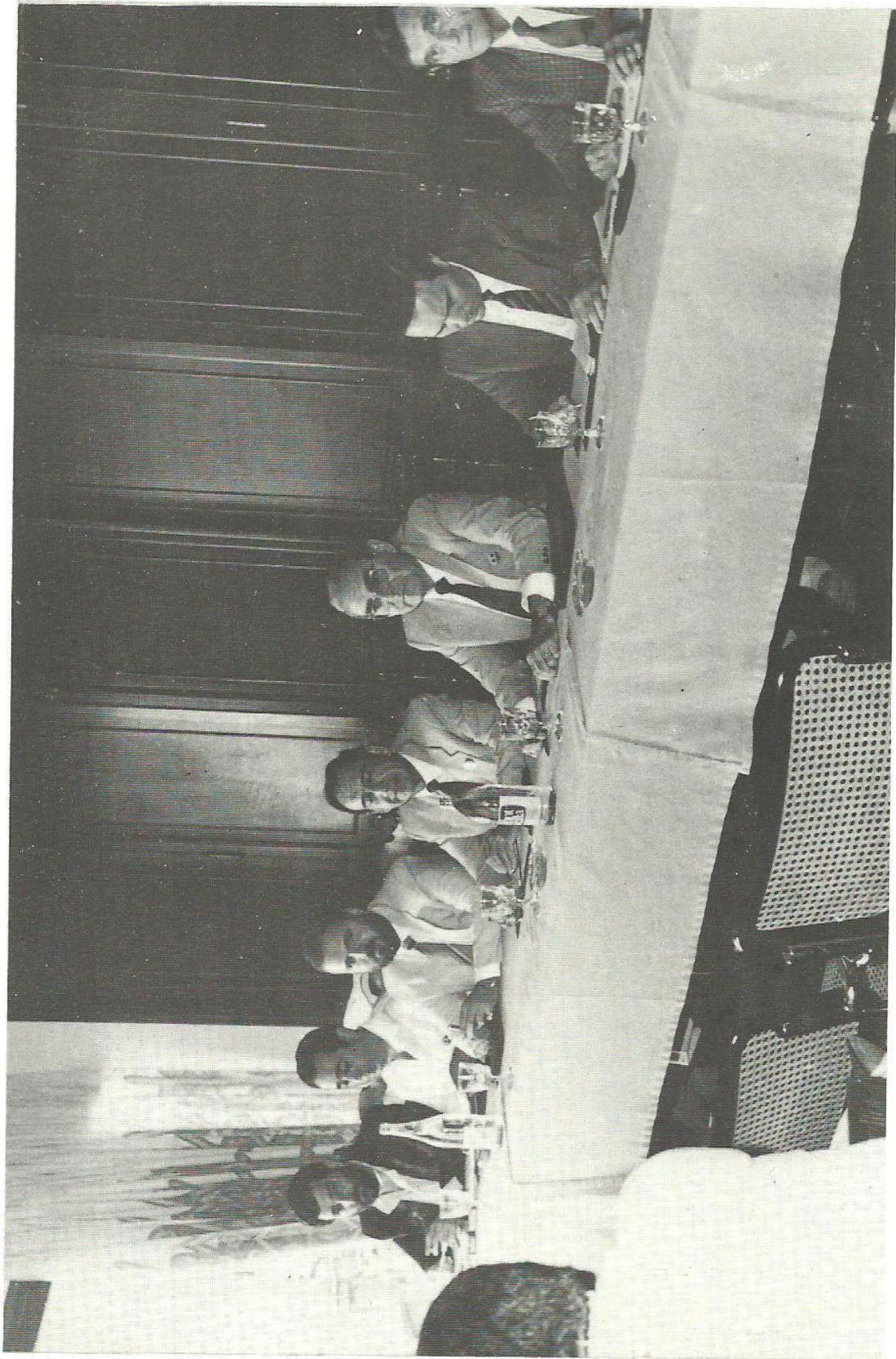
Acto seguido y como primer punto del orden del día se da lectura del acta de la Asamblea Anterior, la que es aprobada por los asambleístas.

El segundo punto del orden del día, se refiere a la lectura y aprobación en su caso del Estado de Cuentas, el cual es aprobado y comentado después en la lectura que se hace de las previas reuniones que han tenido los Grupos.

A continuación y referido al tercer punto, el Secretario señor Ramentol Donés, lee la "Memoria de Secretaría", la que recoge detallada y ampliamente los acontecimientos más relevantes acaecidos durante el último período de actuación de la Junta Directiva, haciendo mención a cuantas circulares se han cursado, de cuantos estudios se han hecho, de los contactos entre los distintos grupos de nuestra asociación, de sus reuniones, de las intervenciones de la Junta Directiva para dirimir diferencias entre los asociados, de las comunicaciones a los Delegados de Zona, de las altas y bajas, etc. etc. Al final de su lectura se elogia su contenido y se aprueba por unanimidad.

Con respecto al cuarto punto del Orden del Día, se aprueba el presupuesto de la Asociación para el período 1986/87, que también se verá comentado por los acuerdos y propuestas que a renglón seguido hacen los Grupos y que dimanar de sus reuniones de la mañana.

Se pasa, pues, al quinto punto "Propuestas de los Grupos", que van siendo leídas por sus representantes y a las cuales nos referimos a continuación.



*Mesa Presidencial*

## GRUPO "A"

D. Pedro Mendoza procede a dar lectura de los acuerdos y propuestas que se tomaron en la reunión del grupo "A" y que son las siguientes:

- Aprobación del estado de ingresos y pagos del período comprendido entre el 1.º de Junio de 1985 y el 31 de Mayo de 1986.
- Dar conformidad a la previsión de gastos para el período Junio de 1986 a Junio de 1987.
- Se propone para el año próximo, el envío del Estado de Cuentas y el Presupuesto del año siguiente, junto a la documentación que se remite en su día anunciando la Asamblea General Ordinaria.
- Se recomienda el cobro por recibo en vez de letra, para reducir el gasto del descuento.
- Se propone buscar entidades bancarias que remuneren la cuenta corriente de un 6 a un 8% de interés, si hubiere lugar.
- Referente a la Exposición Interna, el Grupo A no lo considera de interés.
- El Grupo A, sin ánimo de entrar en debate, lamenta profundamente la forma y el fondo de cómo se realizó la circular de fecha 7 de Enero pasado y su posterior envío.

## GRUPO "B"

A continuación el Sr. Ramentol Donés lee las decisiones adoptadas por el Grupo "B".

**Estado de Cuentas del ejercicio comprendido desde 1.º de Junio de 1985 a 31 de Mayo del año actual.**

Se da lectura al mismo y es aprobado por unanimidad.

**Presupuesto de la Asociación para el próximo período**

También se da lectura al mismo y luego de varios comentarios se propone sugerir el aumento de cuotas visto el estado precario de tesorería, desde luego si hubiere necesidad y a criterio de la Junta Directiva.

## Exposición Interna.

Leído el informe de los Grupos A y D, nombrados a tal fin en la Asamblea de Alicante, sigue opinando el Grupo B que por parte de los mentados Grupos A y D se ha dado poca relevancia a esta innovación sugerida por nuestro Grupo en la anterior Asamblea y seguimos manteniendo la eficacia de una Exportación Interna, creyendo que la mejor época para su celebración sería en la primera quincena de Octubre, ya que con ello se soslayarían los agobios de fin de año que alegaron los fabricantes para no considerar de interés la mentada Exposición Interna.

## Catálogos

Se comentan larga y detenidamente las circulares de marzo y 30 de Abril ppdos., que hacen referencia a la sugerencia de la Junta Directiva para la edición de un catálogo FYVAR y luego de intervenir todos los componentes de nuestro Grupo y sopesar los pros y los contras de tal sugerencia, se llega a la conclusión de que no es interesante su edición a nivel asociativo.

## Edición Calendarios

Toma la palabra el Sr. Burón, exponiendo a los componentes presentes de nuestro Grupo la gran solución que sería la unificación de las fiestas de nivel Estatal y haciéndose eco todos los asistentes de la idea de dicho señor, se acuerda sugerirlo a los Fabricantes, opinando que a tal fin se podría nombrar un coordinador de la Junta Directiva, en plan de colaboración y en interés mutuo.

## GRUPO "C"

Seguidamente el Sr. Pont informa de lo acordado por el Grupo "C" dando lectura a las conclusiones del mismo.

Nuestro Grupo lamenta la falta de asistencia de muchos asociados que han justificado su ausencia por considerarlo muy alejado de su residencia cuando en realidad los Asociados de Cataluña, durante seis años, han acudido a distintos puntos cardinales de España, donde se han celebrado reuniones.

El Sr. Tortosa comenta la posibilidad de la edición de un catálogo, analizando el resulta-



*Vista asistentes a la Asamblea*

do de la encuesta que se hizo del formulario enviado.

También da cuenta del trabajo de la comisión nombrada a tal efecto y cuyo resultado fue que no era viable la edición del citado catálogo, proponiendo que éste sería posible formando grupos afines.

Hay un largo debate sobre el tema con intervención de distintos asociados llegándose a la conclusión de que es interesante el sistema propuesto por la ponencia de la creación de catálogos por afinidades de ideas con el siguiente resultado; 17 votos a favor, 5 en contra y dos abstenciones, haciéndose constar en acta el voto en contra del Sr. Ventura de Publicidad River, a petición del mismo.

Se comenta sobre la posible exposición o forma de presentación de muestras en fechas más idóneas de las que actualmente se vienen realizando, considerando este grupo sería muy conveniente que los fabricantes estudiaran con cariño éste particular a fin de encontrar la forma idónea de satisfacer los intereses de todos. Por ello cabe lamentar la decisión de los Grupos A y D, con respecto a la Exposición Interna.

Seguidamente se pasa a la lectura del estado de cuentas, detalle de gastos y previsiones, que son aprobados.

#### **GRUPO "D"**

Finalizando los informes de las reuniones de Grupos, el Sr. Ruiz en representación del Grupo "D" da lectura a las conclusiones llegadas.

- Aprobación del estado de ingresos y pagos del anterior ejercicio, si bien consideramos que es excesivo el capítulo de gastos de negociación, el cual ha supuesto un 9% de las cuotas.
- Se da conformidad al presupuesto del próximo ejercicio, considerando que deberá hacerse un ligero aumento de las cuotas para poder soportar los gastos.
- Por cuanto se refiere a la exposición interna, el Grupo D, no lo considera viable.

Una vez vistas las propuestas y acuerdos tomados por los distintos Grupos, se pasa a comentar y debatir tanto los puntos coinciden-

tes como los que difieren en mayor o menor importancia.

Por coincidir los cuatro Grupos, se dan por aprobados los puntos segundo y cuarto del Orden del Día, referidos al Estado de Cuentas del ejercicio pasado y al Presupuesto para 1986/1987.

El Sr. Tortosa, haciéndose eco de la proposición del Grupo A, solicita la aprobación para que el año próximo se envíe el Estado de Cuentas y el Presupuesto, junto a la documentación que se remita en su día anunciando la Asamblea General Ordinaria a todos los Asociados.

Esta proposición es aprobada por unanimidad.

También por coincidir los cuatro Grupos, aunque con distintos matices, se comenta el estado precario de nuestra tesorería y los gastos por quebrantos bancarios producidos en el cobro a los asociados, lo que aconseja revisar los gastos de negociación y aumentar las cuotas. Esto último lo recalca el Sr. Pérez Poveda dejándolo en manos de la Junta Directiva, por si hubiere necesidad de hacerlo.

Se extiende el Sr. Tortosa en ampliación a las sugerencias de los Grupos y a las opiniones de los Asambleístas, que se estudiará detenidamente por la Junta Directiva, un medio de cobranza de cuotas sociales que sea menos costoso y que cerca de entidades bancarias se verá cual es la conveniencia para lograr tal objetivo.

Añade que precisamente, en la organización de esta Asamblea, para no dañar más la tesorería de FYVAR, se hicieron un sinnúmero de gestiones con hoteleros de distintos puntos de España, algunos de ellos en lugares que ya habíamos estado, y ante los presupuestos en algunos casos más que duplicados, se decidió hacerlo en S'Agaró, puesto que dentro de unas calidades dignas (como se ha podido comprobar), han sido los precios correctos.

De todas formas, sigue el Sr. Tortosa, durante este último período hemos tenido que soportar mayores gastos debido a la gran cantidad de disposiciones y leyes, que nos han obligado a poner en manos de nuestros asociados costosos estudios y un gran número



*Sres. de Ruiz y Sres. de Tortosa*

de circulares que en otros períodos no se han suscitado. Todo ello ha influido grandemente en el deterioro de nuestra tesorería.

Los comentarios, sugerencias y proposiciones de los Grupos B y C, referidos a la presentación de muestrarios por parte de los fabricantes, fechas idóneas para ello y en resumen todo lo que concierne en bien de los intereses de todos, son oídas por los componentes de los Grupos A y D, los cuales con todo cariño toman buena nota, aunque siguen reacios a la organización de una exposición interna, de lo que se lamentan los Grupos vendedores.

El Sr. Burón ampliando lo manifestado en el seno de su Grupo "B", se refiere a la unificación de las fiestas estatales en las ediciones de calendarios y también que se hiciera una distinción en las autonómicas, lo que comentado y debatido largamente con intervenciones de los Sres. Juan Mendoza y Pedro Muñoz, se llega a la conclusión de que para que adquiriera realidad positiva la sugerencia de D. Pedro Burón, se nombrará un coordinador de la Junta Directiva quien en colaboración con los fabricantes, estudiarán concienzudamente el asunto que nos ocupa.

Y para terminar con las proposiciones de Grupos, el Sr. Tortosa toma la palabra refiriéndose al último tema de debate y consulta que es la sugerencia que en su día y por circular hizo la Junta Directiva con respecto a la edición de un Catálogo FYVAR y más tarde el cuestionario que se mandó, en el bien entendido que ello fue fruto de las inquietudes de esta Junta Directiva y que tan sólo era una recomendación que se hacía a los asociados vista la dinámica actual del mercado de reclamos.

Hemos comprobado por los resultados en el ámbito de cada grupo, que los fabricantes del A y D, se han inhibido de opinar, hasta cierto punto por lógica, y con respecto a los grupos de vendedores, el B descarta por unanimidad la edición del catálogo a nivel asociativo y en el C por mayoría lo descarta también a dicho nivel, pero opina que podría ser interesante el hacerlo por grupos de asociados, naturalmente de desearlo, con una misma afinidad de ideas, región, plaza u otra agrupación que se creyera oportuna, lo cual, en definitiva, fue la conclusión a que llega-

ron los componentes de la comisión nombrada a tal fin.

Iniciado el debate, intervienen de forma exhaustiva varios assembleistas, entre ellos los Sres. Burón, Montesinos, Farriols, Blázquez; y el Sr. Tortosa conllevando las intervenciones y matizando los pareceres de cuantos opinan, recalca una vez más la gran cantidad de catálogos que proliferan en el mercado y la conveniencia de que de un modo u otro se salga en defensa de la invasión con armas semejantes, en bien de nuestras empresas.

La Asamblea vistas las alegaciones de los Grupos opinantes y de todos cuantos asisten a la misma, decide dar por finiquitada la cuestión sumándose a la resolución de la comisión que se nombró y que entiende que si bien no es factible la edición de un catálogo FYVAR a nivel asociativo, puede serlo en otro nivel, sea particular, de agrupación; en conclusión, de la forma que llega a exponer el Grupo C.

El último punto del Orden del Día que hace referencia a ruegos y preguntas, queda sin comentarios puesto que no hay otros asuntos que tratar.

Seguidamente el Sr. Secretario pasa lista a los asistentes a esta XXXIII Asamblea de FYVAR.

Por último y por unanimidad de los asistentes, la Asamblea confiere poder tan amplio como en derecho hubiere lugar para que por medio de certificación total o parcial de los acuerdos tomados en la presente Asamblea, el Presidente y el Secretario comparezcan ante notario a fin de elevar a públicos los presentes acuerdos pudiendo efectuar indistintamente tal gestión el Letrado de la Asociación presente en este acto, D. Jordi M.<sup>a</sup> Ramentol Mesa, pudiendo los tres delegados nombrados para tal menester suscribir cuantos documentos públicos y privados fueren precisos para la obtención de tales fines, indistintamente.

Y no habiendo más asuntos que tratar se levanta la sesión a las 18.15 horas.

V.º B.º	Doy Fe
El Presidente,	El Secretario,
JOSE M. <sup>a</sup> TORTOSA	JOSEP M. <sup>a</sup> RAMENTOL



*Sres. de Mercadé y Sres. de González*



*Sres. de Ramentol y Sres. de Pont*



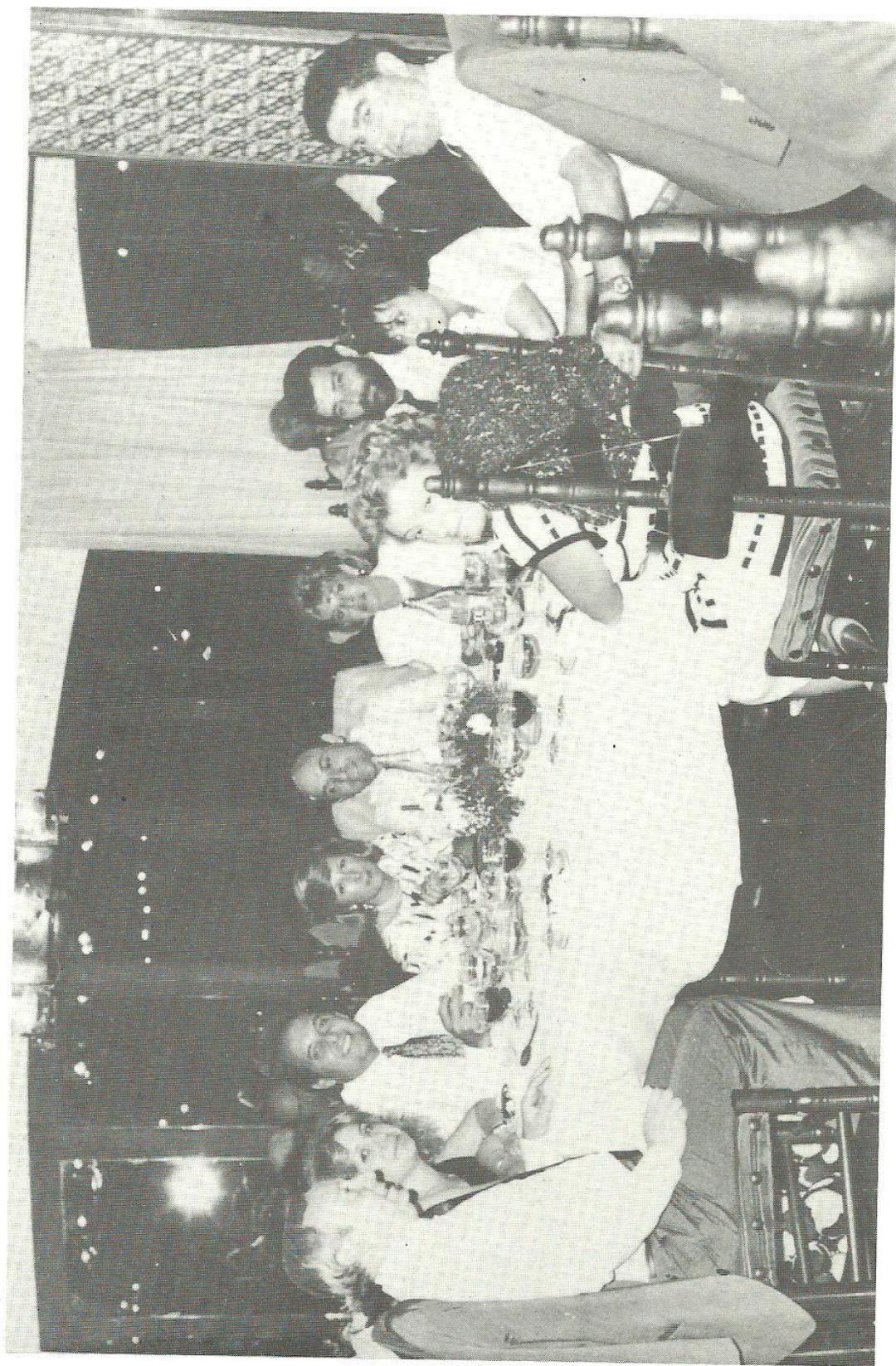
*Sr. Ramentol Mesa, Sr. Ferrer Burés, Sr. Botey y Sres. de Pérez Poveda*



*Sres. de Abreu, Sres. de Ventura, Sres. de Soley, Sres. de Cuscó y Sres. de Jiménez.*



*Sres. de Burón, Sres. de Teruel, Sres. de Molina, Sr. Montesinos y Sr. García*



*Sres. de Bis, Sres. de Galve, Sres. de Grañeda, Sres. de Fariols y Sres. de Ferrando*



*Sres. de Alonso, Sr. Sala, Sr. Hostench, Sr. Llaó, Sr. Pascual, Sres. de Pozanco y Sres. de Cantero*



*Sr. Guillén, Sres. de Ramos, Sres. de Sánchez, Sres. de Rodríguez y Sr. Milanés.*



*Sres. de Jauset, Sres. de Abardía, Srta. Jauset y Srta. Donadoni*



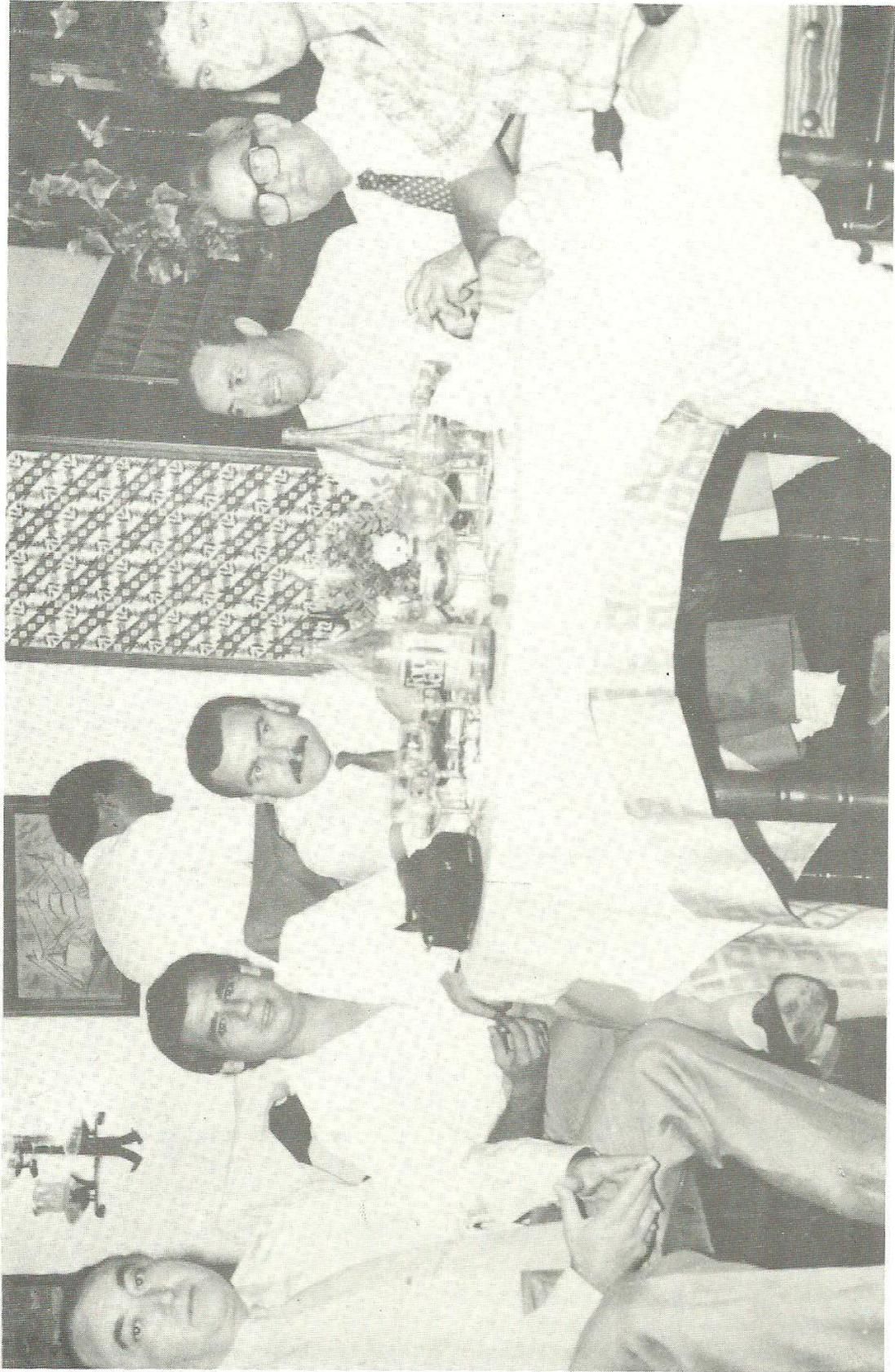
*Sr. Amengual, Sres. de Llinás e hijos y Sr. Fontanet.*



*Sres. de López, Sres. de Barrachina y Sres. de Muñoz*



*Sr. Sastre, Sres. de Mendoza, Sres. de Galván y Sres. de Bautista*



*Sr. Rodríguez, Sr. Ropero, Sres. Antonio y José López y Sr. Minguell e hijo.*

# TEMAS FISCALES

CONFERENCIA - COLOQUIO DE D. DANIEL FERRER BURÉS  
(Asesor Fiscal de Fyvar)

## ASPECTOS ACTUALES DE LA FISCALIDAD

Varios son los temas actuales que inciden en el aspecto fiscal y que se consideran de sumo interés tratados en la actual Asamblea tales como el I.V.A., el Régimen de Estimación Objetiva Singular, y el Reglamento General de la Inspección de los Tributos.

De todos ellos vamos a proceder a la actual separata sobre el I.V.A., puesto que dicho impuesto destaca en particular al estar de suma actualidad.

### CONSIDERACIONES SOBRE EL I.V.A.

Después de cinco meses de vigencia del nuevo Impuesto, la práctica diaria nos sirve como base para poder comentar algunos de los temas considerados como más polémicos sobre la normativa del mismo.

A tal efecto, profesionalmente, hemos comprobado que dos de las dudas más comunes se centran en los que afectan a los puntos siguientes:

#### I.— COMISIONISTAS

#### II.— FACTURAS (Requisitos y Obligaciones)

Para clasificar en lo posible ambos apartados trataremos de ofrecer un enfoque breve sobre sus consideraciones e interpretaciones legales.

#### I.— COMISIONISTAS

Sin entrar en consideraciones de índice jurídico; (relación laboral, formalización de contrato, responsabilidades y otros), las cuales dejamos para los expertos en Derecho, la normativa aplicable, después de las consultas vinculantes evacuadas por la Dirección General de Tributos, se centra en las siguientes consideraciones:

**A) Relación Laboral:** La cual se contempla de aplicación, tanto para el personal asalariado como para los llamados representantes de comercio sujetos a contrato laboral especial, exenta de I.V.A.

**B) Relación Profesional:** Aplicada a las relaciones entre empresa y personal autónomo y profesional (con Licencia Fiscal) la cual está sujeta al I.V.A. a tipo general del 12%.

A tal efecto y a fin de clasificar en lo posible el tema de los representantes de comercio existe una resolución de fecha 11 de Marzo de 1986, publicada en el B.O.E. del 22/3/86 de la D.G.T. la cual establece la existencia de relación laboral entre empresa y representante y por tanto la no sujeción al I.V.A. cuando se den las siguientes características:

- 1.— No asumir el representante el riesgo y ventura de la operación en que intervienga.
- 2.— Carecer de organización empresarial autónoma.
- 3.— Basar las relaciones laborales en un contrato ajustado a derecho, uno de cuyos ejemplares ha de ser registrado en el I.N.E.M.

Por el contrario, están sujetos al I.V.A. las prestaciones de servicios efectuadas por representantes de comercio en las cuales no concurren las características anteriormente mencionadas.

#### II.— FACTURAS

Siendo la pieza clave en cuanto a la aplicación práctica del I.V.A., tal y como se mencionó en el contenido de las páginas 28, 29 y 30 del dossier informativo facilitado en su día a los miembros de Fyvar, las características de las facturas vienen definidas por el Reglamento del I.V.A. ampliadas por el R.D. 2.402/1985 el cual establece:

Toda factura y sus copias o matrices contendrán al menos, los siguientes requisitos:

- 1.— Número y en su caso serie, la numeración será correlativa por orden de expedición en las ventas, y correlativa por orden de recepción en las de compras y gastos.

- 2.— Nombre y apellidos o denominación social, número de Identificación Fiscal —C.I.F. para las Sociedades y D.N.I. más letra de control para las personas físicas— y domicilio, tanto del expedidor como del destinatario.
- 3.— Descripción de la operación y su contraprestación total. Deberán consignarse en la factura los datos necesarios para la determinación de la base imponible, así como el tipo de I.V.A., y la cuota tributaria.
- 4.— Lugar y fecha de expedición.

Existe una serie de normativas legales que permiten la sustitución de las facturas por otros documentos análogos, como el recibo o el "ticket" los cuales pueden ser entregados por determinados comerciantes como documento válido, tal es posible sólo en los casos en los cuales el destinatario no pueda deducir el I.V.A. soportado ya que el artículo 7 del R.D. 2.402/1985 establece.

Los empresarios o profesionales están siempre obligados a expedir y entregar factura completa, con los requisitos ya expuestos, puntos 1 al 4 anteriores, cuando el destinatario así lo exija por razón de poder practicar las correspondientes deducciones.

Este requisito es de suma importancia, toda vez que una factura incompleta no deduce I.V.A. Ejemplo sería el "ticket" de papelería, para los sujetos pasivos comerciantes o profesionales el "ticket" no sirve, ha de exigirse la factura.

Hemos ya tenido experiencia sobre dicho particular, puesto que la Inspección rechaza cualquier factura que no cumpla todos y cada uno de los requisitos formales, la falta de uno sólo de ellos, anula el que el I.V.A. soportado pueda ser deducido del I.V.A. devengado por el contribuyente; y en su sentido genérico cualquier factura incompleta es considerada deducible en ningún tributo (Renta, Impuesto Sociedades, etc.).

# TEMAS JURIDICOS

## CONFERENCIA A CARGO DE DON JORDI MARIA RAMENTOL I MESA Abogado del Illtre. Col. de Barcelona (Asesor Jurídico de Fyvar) LOS COMISIONISTAS EN LOS ASPECTOS FISCAL Y LABORAL

### LOS COMISIONISTAS EN EL ASPECTO FISCAL

#### Introducción

Antes de abordar el tema del I.V.A. en los comisionistas conviene ante todo efectuar una serie de advertencias previas a fin de centrar la cuestión que aquí nos trae a lugar.

Efectivamente, también la Ley 30/1985 de 2 de Agosto reguladora del I.V.A. y su Reglamento aprobado por Real-Decreto 2.028/1985 de 30 de Octubre acogió con su tupido manto legislativo las relaciones de intermediación entre comitentes, comisionistas y otras terceras personas que también intervienen en estas relaciones.

Como primera precisión a tener en cuenta, es de señalar, que hay que hacer una clara distinción entre los dichos intermediarios, ya que éstos pueden actuar como:

- personas físicas, o bien como
- personas jurídicas o entidades.

En el primero de los casos, nos encontramos pues que, con la aplicación de este impuesto de naturaleza indirecta, es la **primera vez** que los dichos comisionistas se encuentran inmersos dentro de la normativa y aplicación de un impuesto indirecto, y ello a diferencia de lo que venía ocurriendo con los comisionistas que tenían el carácter de entidad mercantil, los cuales ya se encontraban sometidos a la forma antigua de imposición indirecta cual era la aplicación del Impuesto sobre el Tráfico de Empresas (ITE).

Otro tema que quería comentar, aunque ello sólo sea de pasada y antes de entrar en materia propiamente dicha, y es que dado el carácter de impuesto "transparente", en definitiva nada altera el régimen general y ordinario del I.R.P.F. aplicable a las personas físicas y del Impuesto de Sociedades, de general aplicación para las entidades mercantiles; o dicho en otras palabras más llanas: los comisionistas seguirán sujetos al régimen de retenciones que ya desde antaño les vienen aplicando los comitentes.

Sistematizando un poco la cuestión, y a los fines de poder dar una mayor claridad en la exposición de este tema, es preceptivo comenzar diciendo que la relación de intermediación (relación jurídica que lo es) puede estar tal considerada como:

- laboral o
- mercantil.

En el primer caso; es decir, si el comisionista se encuentra ligado con el comitente por vínculos de relación de naturaleza **laboral**, en nada le afecta el tema del I.V.A., porque se dan todos y cada uno de los elementos que deben integrar necesariamente una relación "de trabajo", concurriendo especialmente el elemento o requisito de "**dependencia**", teniendo en cuenta que la Ley es taxativa en este sentido (tanto la del I.V.A. como la del E.T.) y en el sentido apuntado se establece claramente que "no están sujetos a este impuesto, los servicios prestados por personas físicas en régimen de dependencia derivado de relaciones laborales o administrativas".

Y en virtud de lo manifestado podemos afirmar rotundamente que quedan excluidos del IVA y de su régimen todos los representantes de comercio y demás agentes comerciales (comisionistas en general) que se encuentran ligados con el comitente en aras de un ligamen de naturaleza laboral y de "carácter especial", como especifica el Real-Decreto de 1 de Agosto del pasado año, y al que luego me referiré en su vertiente jurídica.

Ya hemos centrado el tema viendo como sólo pueden quedar sujetos al IVA los comisionistas ligados con el comitente en méritos de un **contrato mercantil**.

Pues bien; aquí cabe hacer una nueva distinción entorno a si el comisionista (que en definitiva trabaja para su comitente) lo hace:

- \* en nombre de éste; o bien lo hace
- \* en nombre propio.

La distinción antes mencionada nos hace descubrir un cúmulo de relaciones jurídicas y una serie de sujetos que intervienen activa-

mente en estas relaciones jurídicas; es decir, que en el contrato-standard por excelencia de comisión descubrimos la co-existencia de dos vínculos jurídicos, de dos contratos:

- \* el contrato de gestión entre el comisionista y el comitente;
- \* el contrato de ejecución de la gestión de comisión que se da entre el comisionista y el tercero.

Es decir, que esta distinción tiene importancia ya que en relación al contrato de ejecución de la gestión de comisión entre el comisionista y el tercero deberemos de aplicar las reglas generales del I.V.A. sobre entregas de bienes o prestaciones de servicios: quien facture la venta de una mercadería debe repercutir el IVA al comprador, con inclusión en dicha liquidación de la cuota repercutida y otras de que lo hayan sido a otros clientes durante el mismo trimestre (o período de liquidación), con deducción de las cuotas soportadas de sus proveedores durante dicho período trimestral, ingresando en el Erario Público solamente la diferencia.

En cambio, en relación con el contrato existente entre el comitente y el comisionista, la cuestión es más compleja y habremos de distinguir si nos encontramos ante el hecho de que el comisionista actúe (siempre por el comitente), pero distinguiendo si lo hace en nombre propio, o en nombre del comitente.

#### **Supuesto del comisionista en nombre ajeno.**

En este caso, con independencia de que la comisión lo sea de compra o de venta, el I.V.A. se devenga en el mismo momento en que el comisionista presta el servicio, o en el momento en que tiene lugar la plena realización del negocio principal.

El procedimiento es muy simple: el comisionista factura al comitente el monto total de la comisión con la repercusión del correspondiente I.V.A., ingresando trimestralmente a la Administración la diferencia existente entre el monto total de las cuotas de IVA que el comisionista ha repercutido a los comitentes y el monto de las cuotas de IVA que el comisionista ha soportado de sus proveedores.

Además, hay que tener en cuenta (y esto es aplicable a diferencia de otros profesionales) que el comisionista también tiene la facultad de poderse llegar a deducir los gastos por adquisición, arrendamiento, reparaciones, aparcamientos, mantenimiento, etc... de los vehículos utilizados para los desplazamientos de carácter profesional.

#### **Supuesto del comisionista en nombre propio.**

Este es el supuesto en que se establece propiamente dicho una doble relación jurídica, a saber:

- la del comitente con el comisionista;
- la del comisionista con un tercero extraño a dicha relación.

Como se puede apreciar, en ambas relaciones figura el comisionista como sujeto de las mismas, una vez en forma activa y otra vez en forma pasiva, remarcando que, en la segunda de las relaciones, el comisionista figura como parte integrante del contrato, aunque actúa realmente por cuenta del comitente.

A tal respecto, hay que advertir que debemos distinguir entre:

- \* el comisionista de venta en nombre propio; y
- \* el comisionista de compra en nombre propio.

Esto por un lado. Por otro, hay que tener en cuenta que tanto en la primera como en la segunda de las relaciones cualquier transmisión de mercaderías debe; o dicho en otras palabras, cualquier actividad preconizada por cualquiera de estos comisionistas, bien sea de comisión de compra o de venta, utilizando un tecnicismo fiscal, tendrá la consideración de **entrega de bienes y nunca de prestación de servicios**. Es decir, si desde un punto de vista pudiera llegar a parecer que toda actividad, todo trabajo realizado por el comisionista en favor del comitente es una pura y simple prestación de servicios. En este sentido, la Ley Fiscal lo considera como una entrega de bienes ya que al aparecer el comisionista como parte integrante o como sujeto en el contrato celebrado con un tercero (ya

sea de compra o ya sea de venta) es imprescindible que antes o después exista una traslación de mercaderías entre el comitente a favor del comisionista o viceversa (según se haya comprado o vendido a proveedores o clientes).

### **Supuesto del comisionista de venta en nombre propio.**

En estas comisiones por venta, hay que distinguir una doble base imponible:

Por lo que respecta a la base imponible en relación con el contrato de compraventa celebrado entre el comisionista y el cliente del comisionista (que podríamos decir que en definitiva lo es también del comitente aunque sin un vínculo estrictamente jurídico, sino de forma indirecta) ésta radica en el propio precio convenido entre ambos (recordemos el artículo 1.445 del C.C. que establece que "por el contrato de compraventa uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente"), mientras que, por el contrario, la base imponible de la relación existente entre el comitente y el comisionista está constituida por la contraprestación de la mercadería menos el importe de la comisión.

Consecuentemente, si tenemos en cuenta que en estas situaciones nos encontramos ante verdaderas ventas mercantiles y en definitiva, reguladas por el Código Mercantil, y en toda compraventa mercantil se reputa entregada la mercadería desde el mismo momento en que se ponga a disposición del comprador (del cliente). En base a ello podemos decir pues que el I.V.A. se devenga desde el mismo momento en que el comisionista entrega las mercaderías al cliente suyo.

Este sistema, y para los efectos del I.V.A. que aquí nos interesa, tiene una notable importancia y permite una gran agilidad y sentido práctico ya que de esta forma el comisionista, a la hora de efectuar su liquidación trimestral de I.V.A. puede incluir sendos conceptos; es decir, que puede deducir del I.V.A. que repercute al comprador al facturarle la venta, el I.V.A. que soporta del comitente a través de la repercusión que éste le hace al entregarle la mercancía a vender, in-

gresando sólo en la Delegación de Hacienda la cuota diferencial correspondiente, al porcentaje de la comisión que el comitente otorga al comisionista, evitando de esta forma que el comitente tenga que pagar dicha cuota por la comisión, y ni siquiera financiarla ya que el monto total del mismo quedó excluido del monto total de la base imponible ya que el comitente le debió entregar al comisionista la mercadería previamente.

### **El comisionista de compra en nombre propio.**

Para simplificar la cuestión, podríamos decir que el régimen de los comisionistas de compra en nombre propio es el mismo que el anteriormente estudiado, pero al revés, dando implicaciones distintas. En general son válidas las premisas dadas con carácter general para los comisionistas de venta, en cuanto al número de relaciones jurídicas, momento del devengo, etc... más la principal diferencia en relación con el anterior régimen estriba en que en este caso, es el mismo comitente que debe de financiar la operación de compra (me refiero al IVA) hasta que se cobre el precio de la reventa de la mercadería.

## **LOS COMISIONISTAS EN EL ASPECTO LABORAL**

La nueva legislación emanada del Real-Decreto 1.438/85 de 1.º de Agosto de 1985 (B.O.E. 195 de 15-8-85) viene a confirmar la anterior que se deroga por esta nueva Ley y ello en sus puntos esenciales, que son objeto de breve análisis y comentario:

### **Ambito de aplicación**

Dicha norma legal afecta a todo trabajador, entendido en el sentido de persona física (no de sociedad u organización mercantil) actuando bajo cualquier denominación, ya sea como viajante, mediador, representante, colaborador, etcétera, que se dedique a promover o a concertar operaciones mercantiles (compras o ventas) por cuenta de uno o varios empresarios. Quedan excluidos aquéllos que corran con el riesgo o ventura de la operación, los que sean considerados trabajadores en plantilla de la empresa (es decir, "los trabajadores de la empresa que, aun dedicándose a promover o concertar operaciones mer-

cantiles para la misma lo hagan en sus locales o teniendo en ellos su puesto de trabajo y **sujetos a un horario laboral de la empresa**”). No serán comprendidos como trabajadores de carácter especial las organizaciones empresariales y en definitiva, aquellos individuos que tengan contrato mercantil y paguen licencia fiscal.

### Duración

Podrá ser pactada. Si no se pacta, se entenderá contrato indefinido. Los contratos por tiempo determinado no podrán ser superiores a los tres años, ni inferiores a los 6 meses, y podrán ser prorrogados, pero las prórrogas no podrán ser superiores a los tres años. Rebasado dicho período el trabajador se entenderá como ligado a la empresa con contrato indefinido especial.

### Jornada laboral y vacaciones.

Los trabajadores viajantes en dicho régimen especial no estarán sujetos a horarios, sin perjuicio de las previsiones que se efectúen en cada contrato; esto es, **el horario es pactable**. Los trabajadores viajantes en régimen especial tendrán derecho a **vacaciones retribuidas**, siendo pactables dichas retribuciones.

### Cientela

El viajante tiene derecho a que se le reconozca la **clientela aportada** a la empresa. En consecuencia, deberá hacerse en el contrato originario un anexo en el que se asigne al viajante la propia clientela de la empresa, la cual será incrementada paulatinamente con la que vaya aportando el trabajador, siendo ello **revisado cada año o al término del contrato**, y sobre dicha nueva clientela aportada por el trabajador será indemnizado éste cuando finalice el contrato, ya sea por llegar al final del tiempo pactado, ya cuando se resuelva judicialmente. La Ley establece que serán anulados de la lista aquellos clientes que no compren en un período de dos años.

### Muestrario

Básicamente se siguen las mismas directrices que la legislación anterior:

- \* inventario de los muestrarios;
- \* obligación de entregarlos a los trabajado-

res en un plazo inferior a los 15 días desde que los trabajadores los reclamen;

- \* obligación del empresario de facilitar las tarifas;
- \* obligación de parte del trabajador de devolver los muestrarios una vez finalizada la campaña;
- \* obligación del mismo de poner en conocimiento del empresario de cualquier percance en el plazo de 10 días desde el día del siniestro;
- \* etc.

### Obligaciones del empresario

Entre otras, podemos citar:

- \* Pagar la retribución pactada. Son pactables las dietas y gastos de locomoción. Ello significa que puede pactarse una cantidad mínima por estos conceptos (siempre que sea un mínimo razonable),
- \* Entregar al viajante los muestrarios y tarifas en época adecuada;
- \* Indicarle al viajante la aceptación del pedido. De no indicarse, deberá entenderse como aceptado;
- \* Cumplir correctamente la entrega del género al cliente;
- \* Poner en conocimiento del viajante los pedidos interesados directamente por clientes a él asignados, sobre los que se respetará íntegramente su comisión;
- \* Poner a disposición del viajante la relación completa del resto de otros viajantes de la empresa y de toda la clientela de la empresa.

### Retribuciones

En los contratos, es necesario se prevea la necesidad de la facultad reservada al empresario de **aceptar los pedidos**, ya que de lo contrario, cualquier pedido que remita el viajante, será reputado como sujeto a comisión. La retribución también podrá consistir en una **cantidad fija**. Si no se pacta el devengo de comisiones; esto es, si solamente se establece un fijo por cada pedido, no se dará el derecho del representante de cobrar por los pedidos realizados directamente por la empresa de su zona. Por el contrario, cuando el

viajante-trabajador tenga establecido su sueldo en comisiones por cualquier operación que se haga en su zona (ya sea por otro viajante, ya directamente por la empresa) el viajante tendrá derecho al cobro por aquella operación.

La obligación de pago de la comisión nace en el momento de que la empresa cobra efectivamente el pedido. En este punto, la Ley ha variado sensiblemente ya que anteriormente se entendía que si no había pacto en contrario la obligación de pago por parte del empresario nacía cuando se realizaba el pedido; y ahora es a la inversa; es decir, que si no existe pacto en contrario en el documento, se entenderá necesariamente que no se debe pagar la comisión sino hasta que la operación haya llegado a buen fin.

#### **Obligaciones del viajante-trabajador.**

Entre las obligaciones de los viajeros más importantes podemos destacar:

- Acatar las instrucciones de la empresa;
- Promocionar la realización de operaciones;
- Desarrollar su actividad lo suficientemente correcta que evite la competencia desleal;
- Suministrar al empresario noticias inmediatas sobre la realización de operaciones y situación del mercado;
- Gestionar el cobro de los pedidos por él realizados ya sea directa o indirectamente de pactarse ello en el contrato.

#### **Suspensión y extinción del contrato.**

Son de aplicación las normas contenidas en el E.T. para las situaciones de extinción y suspensión del contrato: jubilación del empresario individual, del trabajador, muerte

de uno u otro, excedencia, causas objetivas de despido, etc.

Es pactable la prohibición al trabajador que una vez concluido o extinguido el contrato de trabajo, en un plazo de tiempo no pueda desarrollar en otra empresa de la competencia su labor profesional, siempre que se establezca una indemnización por los clientes que haya aportado a la empresa.

#### **Indemnización por clientela.**

Es de capital importancia que se fijen en los contratos una prima por cada cliente aportado por el trabajador, que sea baja, dado que de este modo no se estará a lo que diga el Magistrado de Trabajo cuando se extinga el contrato, y ello por la dejación que el viajante deba efectuar de sus clientes o los nuevos aportados a la empresa.

El viajante tiene derecho a percibir indemnización por clientela propia, o por él aportada, cuando el contrato se rescinda por culpa del empresario (por despido improcedente, por ejemplo). También tiene derecho a indemnización por clientela aquél trabajador que se le prohíbe en el contrato que, cuando quede éste extinguido o finalizado, no podrá el viajante o representante competir en otra empresa, prestando sus servicios.

Para calcular la indemnización, el Magistrado, de no haber pacto previo entre las partes, se valdrá de los volúmenes de venta sobre la clientela aportada por el trabajador.

Finalmente, y por lo que a este tema se refiere, con la entrada en vigor de esta norma, quedaban derogadas las anteriores leyes de 4 de Septiembre de 1981; Real-Decreto 2.033/81 y 14 de Mayo de 1982, así como también el Real-Decreto 1.195/82.

# Homenaje

*Queremos hacer mención especial al emotivo homenaje dedicado a la empresa "LA PALMESANA" y en su representación a Don Pedro Amengual, a quien le fue entregado por nuestro presidente el diploma que premia su colaboración a FYVAR y asidua asistencia a las Asambleas, amén de llevar 25 años en nuestra asociación.*

*En nombre de todos los asociados felicitamos cordialmente al Sr. Amengual y a la empresa que representa.*



*Entrega de diploma a Don Pedro Amengual de "La Palmesana"*

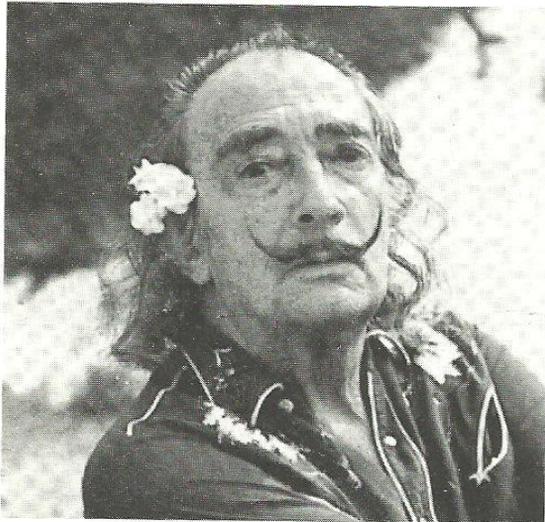
# ASISTENTES A LA XXXIII ASAMBLEA

Sr. Abardía de "Publinver, S.A."  
Sr. Abreu de "Reclamos Diamante"  
Sr. Alonso de "Edijar, S.A."  
Sr. Amengual de "La Palmesana"  
Sr. Barrachina de "Reclamos Barrachina"  
Sr. Bis de "Mostra"  
Sr. Blázquez de "Litart"  
Sr. Botey de "Exclusivas Orbita, S.A."  
Sr. Burón de "Reclamos Burón"  
Sr. Cantero de "Reclamos Cantero"  
Sr. Casanovas de "Reclamos Barcinova"  
Sr. Cuscó de "Ediciones Unidas, S.A."  
Sr. Chorro de "Placas Rotuladas, S.A."  
Sr. Dolado de "Urbión"  
Srta. Donadoni de "Casa Donadoni"  
Sr. Estapá de "Reclamos Viller"  
Sr. Farriols de "Creadis"  
Sr. Fontanet de "Editorial Galaxis, S.A."  
Sr. Galván de "J.J. Galván"  
Sr. Galve de "Reclamos Zaragoza"  
Sr. García de "Industrias Monge"  
Sr. González de "Artimetal, S.L."  
Sr. Grañeda de "Reclamos Grañeda"  
Sr. Hostench de "Hostench, S.A."  
Sr. Jauset de "Publiedy"  
Sr. Jiménez de "Hilario Jiménez"  
Sr. López, A. de "Tenllado, S.A."  
Sr. López, J. de "Tenllado, S.A."  
Sr. López de "Ediciones Vikingo, S.A."  
Sr. Llaó de "Reclam's"  
Sr. Llinás de "Reclamos Llinás"

Sr. Menal de "Industrias Menal"  
Sr. Mendoza, J. de "Gráficas Mendoza, S.A."  
Sr. Mendoza, P. de "Gráficas Mendoza, S.A."  
Sr. Metlikover de "Art-Vell"  
Sr. Milanés de "Aragonesa de Llaveros, S.A."  
Sr. Minguell de "Exclusivas AB"  
Sr. Molina de "Plásticos Royam, S.L."  
Sr. Monar de "Reydor, S.A."  
Sr. Montesinos de "Selección Lo-Mon"  
Sr. Muñoz de "Montper"  
Sr. Pascual de "Reclam's"  
Sr. Pérez de "Reclamos Europa"  
Srta. Pons de "Editart, S.A."  
Sr. Pont de "Suc. de Puig y Domingo, S.A."  
Sr. Poveda de "Reclamos Poveda"  
Sr. Pozanco de "Pozanco S. Coop. Ltda."  
Sr. Ramentol de "Mateu-Cromo  
Artes Gráficas, S.A."  
Sr. Ramos de "Reclamos Ramos, S.A."  
Sra. Ribas de "Antonio Ribas y Cía."  
Sr. Rodríguez de "Mundi-Reclam, S.A."  
Sr. Ruiz de "Afamsa"  
Sr. Sala de "Hostench, S.A."  
Sr. Sánchez de "Casa del Muestrario"  
Sr. Sánchez de "Gráficas Carlos Sánchez."  
Sr. Sastre de "Tecnicrom."  
Sr. Soley de "Industrias Perso"  
Sr. Teruel de "Reclamos la Moderna"  
Sr. Tortosa de "Iresa."  
Sr. Ventura de "Publicidad River".  
Sr. Zamora de "Distribuc. Reunidas, S.A."

# EXCURSION

## Y VISITA AL "TEATRO MUSEO DALÍ"



Siguiendo la costumbre de las Asambleas que se vienen celebrando, el viernes fue día de asueto como preludio a la jornada de trabajo del día siguiente sábado y tuvimos el placer, los assembleístas presentes y sus acompañantes, de efectuar una excursión en autocar que nos deparó el gozo de contemplar durante el viaje, tanto de ida como de vuelta, parte de las preciosas comarcas del "Baix Empordà", "Gironès". y "Alt Empordà", donde en Figueres visitamos el "Teatro Museo Dalí".

Salimos por la mañana, como siempre un poco retrasadillos, y desde "Platja de Sant Pol-S'Agaró", donde estaba ubicado nuestro hospedaje y con un día casi perfecto (y digo casi perfecto porque soplabá un poco de "tramontana"), nos encontramos primero con la población de "Castell d'Aro", municipio al cual pertenece S'Agaró y luego "Santa Cristina d'Aro" las dos emplazadas en el valle de "Aro", regado por el pequeño "Ridaura", que precisamente desemboca en "Platja d'Aro", la cual tiene la playa más larga (más de 1 Km.) de esta magnífica "riviera".

Dejamos todo seguido el "Baix Empordà" (l'Empordanet", en palabras del gran escritor Josep Pla) y nos introducimos en el "Gironès" hasta penetrar, un poco antes del paso del río Fluvià, a la comarca del "Alt Empordà", cuya capital Figueres, meta de nuestra excursión, es cuna de la sardana, gracias a la gran figura de Pep Ventura y también patria de Narcís Monturiol, inventor del submarino.

Desde la paz de los Pirineos, Figueres incrementó su importancia estratégica con la construcción del castillo de San Fernando, ciudadela militar destinada a vigilar la línea fronteriza con Francia.

En el año 1974 se inauguró el Museo Dalí, instalado en el antiguo Teatro Principal cuyo edificio data de 1826, y motivo de visita de nuestra excursión.

No vamos a hacer apología de este museo, ya que todo comentario con respecto al mismo y a su contenido huelgan y por que después de la visita cada uno tendrá su propia opinión y merecen respeto todos los criterios.

Pero sí durante su recorrido nos habremos dado cuenta de la riqueza y variedad de la obra expuesta que nos muestra las múltiples facetas creadoras del gran personaje que es Salvador Dalí y nos introducen en el mundo del arte y del espectáculo que siempre circundan a éste genio.

Abandonamos Figueres e iniciamos la vuelta deshaciendo la ruta de ida, para almorzar en el restaurante típico "Les Panolles", (panoja o mazorca en castellano), lugar idílico situado entre la Sierra de las "Gavarres" y el litoral, donde nos tenían preparado un yantar digno de los más exigentes gastrónomos, a base de materias primas clásicas de la tierra, y regadas con vinos y cavas del país.

Y con una excelente digestión y la gran alegría de las cosas bien hechas, unidos todos en la camaradería que nos proporciona FYVAR, volvimos al lugar de partida con tiempo y ánimo suficientes para más tarde, a quien apeteciera, pasear por Sant Feliu de Guixols o "Platja d'Aro", en contemplación de las vanguardias turísticas que empezaban a pulular, con su variopinto quehacer e industria.

# LAS EMPRESAS

**ARTIMETAL, S. L.**

**CASA DONADONI**

**ED. UNIDAS, S.A. -- TECNICROM**

**MONTPER**

**MOSTRA**

**PLACAS ROTULADAS, S.A.**

**POZANCO S. Coop. Ltda.**

**RECLAMOS TENLLADO**

Como todos los años y en nombre de los asociados a FYVAR, expresamos nuestro agradecimiento a las empresas que tan gentilmente obsequiaron a los asambleistas con diversos presentes.

# DELEGADOS DE ZONA

## **MURCIA**

D. José M.<sup>a</sup> Pérez Poveda

## **ANDALUCIA**

D. Eustaquio Mesa

## **EXTREMADURA**

D. Hilario Jiménez Segador

## **NORTE**

D. Amado Sáez Bello

## **CENTRO**

D. Francisco Blázquez

## **ARAGON**

D. Armando Galve

## **VALENCIA**

D. José Causeras

## **CANARIAS**

D. José Juan Galván

# COMPOSICION DE LA JUNTA DIRECTIVA



**Presidente:**

D. JOSE M.<sup>a</sup> TORTOSA

**Vice-Presidente:**

D. MIGUEL RUIZ

**Secretario:**

D. JOSEP M.<sup>a</sup> RAMENTOL

**Vice-Secretario:**

D. PEDRO MENDOZA

**Tesorero:**

D. JOSE PONT

**Contador:**

D. RAFAEL ZAMORA

**Vocales Delegados C.E.E.**

D. ELISEO FARRIOLS

D. JOSE CHORRO

**Vocales Delegados Zonas:**

D. FRANCISCO TERUEL

D. PEDRO MUÑOZ

**Vocal Delegado Asesorías:**

D. MANUEL LOPEZ

**Vocal Adjunto Secretaría:**

D. FERNANDO SASTRE

**Vocal Adjunto Vice-Presidencia:**

D. EMILI LLINAS

# **MONTAER**

**CALENDARIOS  
LLAVEROS  
REGALOS DE EMPRESA**



**Avda. San Antonio M.<sup>a</sup> Claret, 412-414, Entlo. 4.<sup>a</sup>**

**Tels. 340 88 04 / 08**

**08027 BARCELONA**

# EDITAMOS

- CALENDARIOS: DE PARED, BOLSILLO, SOBREMESA, TRIMESTRALES, POSTERS...
- CHRISTMAS.
- LAMINAS DE ARTE SOBRE LIENZO Y PAPEL.

*Nuestro variado y extenso muestrario contiene temas de paisajes, infantiles, animales, religiosos, arte, vistas de España, regionales, bodegones, gremiales, deportes, maternales, mujeres, coches, flores..., todos ellos cuidadosamente seleccionados.*

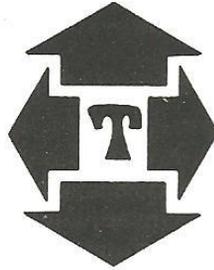
## TRABAJOS ESPECIALES

- NUESTRO EXTENSO PARQUE DE MAQUINARIA, NOS PERMITE REALIZAR CON EFICACIA Y CELERIDAD CUANTOS TRABAJOS ESPECIALES SE NOS ENCARGUEN. **¡CONSULTENOS!...**



## EDICIONES UNIDAS, S.A.

Almirante Oquendo, 19 - Tels. (93) 313 86 54 - 305 03 73 - 313 59 52  
08930 - SAN ADRIAN DE BESOS (Barcelona)



**TENLLADO, S.A.**

**ARTICULOS DE PUBLICIDAD**

**GORRAS PUBLICITARIAS \* MARROQUINERIA DE PLASTICO**

LUCENA, 46 \* TELEFONO 52 62 25 \* RUTE (Córdoba)

**F. Puig**

**Suc. de Puig y Domingo, S/A.**

**RECLAMO Y PROPAGANDA  
GLOBOS DE GOMA PUBLICITARIOS**

PROVENZA, 316 \* TELEFONO 215 47 26 \* 08037 BARCELONA

Estamping Oro cedido por  
gentileza de La Casa del Muestrario

Cubierta cedida por gentileza de  
Gráficas Mendoza, S.A.

Gráficas Mendoza, S.A. Barcelona  
Depósito Legal B-29.064-82

