

MERCURIO



REVISTA DEL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE LA COMUNIDAD DE MADRID



**INAUGURADO UN CURSO
DE AGENTE COMERCIAL
PARA DEPORTISTAS DEL
COMITÉ OLÍMPICO ESPAÑOL**



**IV FERIA
DE EMPLEO DE FORMACIÓN
PROFESIONAL DE LA
COMUNIDAD DE MADRID**



**FIESTAS PATRONALES
2008**



**ÁGUEDA BENITO,
NUEVA Rectora
DE LA UNIVERSIDAD
EUROPEA DE MADRID**



ANTONIO CARABIAS CASTAÑEDA
en nuestra columna del veterano





102

Editorial:

- ¿Optimismo a pesar de la crisis? 2

Revista prensa:

- La prueba pericial en el proceso civil. 3

El Colegio Informa:

- Fiestas Patronales 2008. 5
- IV Feria de Empleo de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid. 8

Actividades Colegiales:

- Inaugurado un Curso de Agente Comercial para Deportistas del Comité Olímpico Español. 11

El Colegio Informa:

- Águeda Benito, nueva Rectora de la Universidad Europea de Madrid. 12
- Titulación Universitaria para los Agentes Comerciales. 13
- Los Agentes Comerciales afrontan seguros el difícil escenario económico. 14

Ferias Internacionales:

- Hannover Messe 2009. 17

Columna del Veterano:

- Antonio Carabias Castañeda. 18

Servicio Jurídico:

- Empleados y Sub-Agentes (yII). 20

Servicio médico:

- Transtornos del Sueño. 22

Calendario Ferial:

- Marzo/Mayo de 2007. 23

Tu Página Web:

- Más y mejores servicios en tu web. 23

¿OPTIMISMO A PESAR DE LA CRISIS?

Como presagiábamos en nuestro editorial titulado "Bajo el síndrome de la recesión", de hace justamente un año, los peores augurios se han hecho realidad pues nos hallamos inmersos en una de las crisis económicas más agudas que ha conocido el mundo en nuestra historia reciente. Y aunque las alarmas estaban ya encendidas, no fuimos capaces de prestar atención a las mismas, adormecidos como nos encontrábamos bajo el ensueño de una larga etapa de crecimiento económico que parecía no iba a tener fin.

Y el despertar de esta ensoñación ha sido enormemente brusco, como el producido por esas alarmas de reloj que nos sobresaltan por las mañanas y nos sitúan ante la cruda realidad de afrontar una nueva jornada de duro trabajo, a veces llena de sinsabores y contratiempos. Un despertar muy alejado de aquellos aterrizajes suaves, de las desaceleraciones algo aceleradas pero controladas y otros eufemismos por el estilo, que nos aseguraban iban a suceder según el pronóstico de los más enterados "gurús" de la ciencia económica.

Lo cierto es que el ensueño se ha venido abajo y debemos prepararnos porque la crisis va a ir para largo y nos esperan tiempos muy difíciles. De momento ya han hecho su aparición los peores fantasmas que inevitablemente acompañan a una crisis económica profunda como la que padecemos: el paro, las quiebras empresariales y la falta

de confianza en el propio sistema, agudizada en esta ocasión por el comportamiento de las entidades financieras que se muestran reacias a facilitar crédito tanto a las familias como a las mismas empresas, a pesar de que han sido ayudadas a solventar sus problemas de liquidez por los Gobiernos de nuestros propios Estados.

El panorama que se dibuja ante nuestros ojos es ciertamente sombrío, y la opinión pública se encuentra desconcertada, por no decir enormemente exasperada, ante la desproporcionada falta de previsión de los Gobiernos sobre todo lo que se nos venía encima. Y la dimensión de esta crisis, de cuyos orígenes y desarrollo nos han hablado tanto, no parece que tenga una solución fácil, pero una vez instalados en ella es preciso reaccionar y que nuestros gobernantes, los líderes de los partidos y todos los agentes sociales y organizaciones empresariales, junto con las instituciones financieras sean capaces de demostrar el coraje que la situación requiere.

Ahora necesitamos algo más que palabras, discursos y paciencia, pues ha llegado el momento de que el Gobierno de nuestra nación tome decisiones valientes, que evalúe alternativas y elija las soluciones que puedan sacarnos de este estancamiento tan peligroso. Si nos ofrece esas garantías y todas sus potencialidades para hacer frente a la crisis - pues quedan todavía bastantes - estamos seguros que hallará el consenso ciudadano suficiente para aunar todos los esfuerzos necesarios para acabar con ella.

Porque de la crisis se acaba saliendo y, hoy por hoy, nuestro país cuenta con un gran volumen de recursos para hacerlo. Pongamos nuestra fe en ellos a la vez que nuestra confianza en nuestro probado dinamismo económico y, por qué no, también en la razonable solvencia de nuestras instituciones financieras. Si así lo hacemos, podríamos recuperar esa confianza perdida y crear nuevas oportunidades para un deseable y futuro florecimiento económico. No nos podemos permitir el lujo de ser, además, pesimistas.

STAFF EDITORIAL**Edita:**

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid

Directora General

Caroline Tak

Director Ejecutivo:

Angel Rivera Garrido

Diseño y Maquetación:

Jaime Alexandre · arteestudio@ya.com
Arteestudio Publicidad & Comunicación

Domicilio:

Calle Ladera de los Almendros, 40.
28032 Madrid

Tel: 91 751 47 88 / Fax: 91 751 47 54

Internet: [Http:// www.coaccm.org](http://www.coaccm.org)
e-mail: coaccm@coaccm.org

Editorial

LA PRUEBA PERICIAL EN EL PROCESO CIVIL



Según la real Academia perito es “sabio, experimentado, hábil, práctico en una ciencia o arte; persona que de alguna materia tiene título de tal, conferido por el Estado; Persona que poseyendo especiales conocimientos teóricos o prácticos, informa bajo juramento al juzgador sobre puntos litigiosos en cuanto se relacionan con su especial saber o experiencia.

El perito, jurídicamente hablando, es un experto en una materia que elabora un informe o dictamen cuya finalidad es demostrar una cuestión, generalmente discutida, en un procedimiento judicial. Su función es la de auxiliar al juez en aquellas materias que por su especificidad precisan de conocimientos, científicos, artísticos, técnicos o prácticos, de los que en principio, carece el juzgador.

La prueba pericial ya era un medio de prueba en la Ley de 1.881. La gran novedad en la vigente Ley 1/ 2.000, está en la posibilidad de aportar con los escritos de alegaciones, o en la vista del juicio verbal, dictámenes periciales, previamente elaborados por los peritos a petición de una o ambas partes. Establece así, la norma un sistema dual con una regulación que en función de qué aspectos trate, será unitaria o específica de cada una de las modalidades de pericia previstas.

Distingue la norma actual, de un lado los dictámenes periciales aporta-

dos por las partes al proceso y de otro los dictámenes elaborados por perito nombrado por el juzgado a solicitud de las partes. La finalidad de estos informes se asienta en la necesidad que tiene el juez de asistencia por persona con conocimientos científicos, artísticos, técnicos o prácticos, en aras de una adecuada y certera valoración de hechos o circunstancias relevantes en el asunto objeto de litigio.

La función de esta prueba es aportar al proceso los conocimientos técnicos, científicos o prácticos de un modo sencillo y comprensible para un lego y sobre todo, para el juez, a quien se debe convencer.

El perito basa su informe en los conocimientos específicos que como tal posee. Su cualificación es esencial a la hora de valorar los hechos, ya que es esta, la que le permite emitir una u otra opinión que servirá de base al Juzgador para valorar los hechos discutidos.

Es la cualificación la que lo valida como tal y es la base tanto de su consideración como medio de prueba, como en la de su función de auxilio judicial

Contrariamente a lo que se suele alegar en los procedimientos en los que intervienen, para desmerecer su actuación, no tiene por qué haber presenciado los hechos, ni haber estado en el lugar en el momento en que aquellos se produjeron, es su pericia o conocimiento de la materia, lo que les permite analizando una situación producida en el pasado, elaborar una posible teoría sobre cómo aquella tuvo lugar.

Así, la Ley de Procedimiento vigente, exige en su artículo 340, que posean título oficial que corresponda a la materia objeto de dictamen y a la naturaleza de este. Si fueran materias que no estén comprendidas en títulos profesionales oficiales, habrán de ser nombrados entre personas entendidas en aquellas materias.

Por tanto, es esencial en la valoración de esta prueba, la cualificación del perito. Es la cualificación la que lo valida como tal y es la base tanto de su consideración como medio de prueba, como en la de su función de auxilio judicial. No deberían admitirse y en ningún caso valorarse informes emitidos por no expertos; tampoco aquellos emitidos por expertos, pero que carecen de adecuada fundamentación. Un Informe Pericial, debe seguir un método que permita llegar a una conclusión razonada y razonable de cómo o por qué se ha producido un determinado evento y basado en ese conocimiento ◦

• específico, sea científico, técnico, artístico o práctico. Así podrá considerarse verdadera una tesis, cuando sea compatible con los datos probatorios, porque los integra y explica en su totalidad. Debe seguir una estructura lógica: analizar los elementos de hecho a la luz de una metodología científica que permita al juez comprobar las conclusiones a las que llega el perito tras su análisis. La prueba pericial será valorada por el juez, según las reglas de la sana crítica.

La Jurisprudencia del Tribunal Supremo tiene manifestado que el criterio del juzgador en su valoración es soberano, no está obligado a dar valor decisorio al dictamen pericial, sin embargo, la sana crítica habrá de ser coincidente con el razonar humano y no puede contradecir hechos concluyentes. No puede ser arbitraria, incoherente, o absurda (Sentencia del Tribunal Supremo de 17 de noviembre de 1.983, de 12 de noviembre de 1.992, de 10 de octubre de 1.982; de 27 de marzo de 1.991, de 29 de enero de 1.991).

Existiendo varios informes periciales, uno de parte y otros judiciales, ¿debería preponderar el judicial sobre el de parte? No existe obligación para el juez de optar por el judicial. La valoración de juez, es soberana, no está obligado a seguir lo dictaminado por los peritos, si bien debe razonar en su caso, las causas que lo llevan a rechazar la argumentación vertida en el Informe Pericial. De igual modo, es libre a la hora de determinar ante periciales contradictorias, por cuál se inclina, independientemente de su origen. Libre, que no arbitrariamente, esto es motivando su Resolución.

Entiendo que el juzgador debería ante la existencia de informes contradictorios, optar por el más especializado y el mejor motivado.

Si bien “prima facie” pudiera parecer que la imparcialidad es dudosa, en la mayoría de los supuestos, habría que optar por el diligente obrar de los peritos sobre todo porque hoy, se les

sanciona duramente incluso en la vía penal. Así es requisito del juramento o promesa que debe constar en todo informe pericial, el conocimiento de las sanciones penales inherentes a un actuar contrario a la ley. El Código Penal actual, contempla figuras específicas, dentro de los delitos de cohecho, falso testimonio, los derivados de las negociaciones y actividades prohibidas a los funcionarios públicos y abusos en el ejercicio de su función y los delitos de obstrucción a la justicia y deslealtad profesional. Se prevén penas de multa, inhabilitación profesional e incluso privativas de libertad de hasta 4 años.

María Fuentes Bueso
“El Notario del siglo XXI”
Revista del Colegio Notarial de Madrid, N° 19



Servicios para el Colegiado



1º seguro de accidentes en la vida profesional y privada.

2º seguro combinado de vida y jubilación (optativo).

3º seguro colectivo de vida y complementario accidentes u.a.p. ibérica (voluntario).

4º asesoramiento jurídico.

5º asesoramiento fiscal

6º gestoría (tarifas especiales)

7º servicio médico (medicina general)

8º reconocimiento médico para permiso de conducir.

9º subsidio por defunción.

10º lista de hoteles con descuento para los colegiados.

11º ofertas de trabajo nacionales.

12º ofertas de trabajo internacionales.

13º concesionarios automóviles con descuentos.

14º información sobre ferias nacionales e internacionales.

15º informes comerciales de clientes.

16º revistas, boletines y circulares informativas.

17º trabajos de imprenta y fotocopias.

18º biblioteca.

19º Servicio de fax (enviar con tarifas especiales y recibir gratuitamente).

20º unión previsora (sanitas).

21º despachos a disposición de los colegiados.

22º salón de actos.

23º oficina informativa en los recintos feriales de ifema.

24º entrada gratuita en ferias (con carnet profesional).

25º tarjeta cepsa star.

26º hertz (alquiler de coches)

Fiestas PATRONALES 2008

La celebración de nuestra esperada semana grande se convirtió de nuevo en la gran cita anual y punto de referencia para los Agentes Comerciales madrileños que, además de festejar a su Patrona la Virgen de la Esperanza, tuvieron la oportunidad de encontrarse con compañeros de profesión con los que compartieron momentos de alegre camaradería, ilusiones de futuro y también de reconocimiento a esa labor que muchos de ellos han desempeñado en favor de la Agencia Comercial y de nuestra querida corporación.

Así, el pasado 16 de diciembre, tuvo lugar en nuestra sede social la tradicional entrega de los Emblemas a los que fueron acreedores nuestros compañeros que cumplían sus Bodas de Plata, Oro y Oro y

Brillantes con la colegiación. Unos Emblemas que fueron instituidos para premiar y reconocer la fidelidad a nuestra entidad corporativa profesional por parte de los ya numerosos colegas que los han obtenido y que han dedicado muchos años de su vida a engrandecerla y consolidarla como merece.

Este homenaje a nuestros compañeros comenzó con las palabras pronunciadas por nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, quien expresó el agradecimiento de la entidad colegial a todos ellos, de los que dijo podían sentirse muy orgullosos por su trabajo y tesón demostrados a lo largo de una trayectoria profesional impecable, plagada de esfuerzos y sacrificios, en los que dejaron patente su gran categoría tanto como maestros en la profesión, como en su calidad de miembros activos y fieles de nuestro querido Colegio.

Tras la imposición de los respectivos Emblemas de la colegiación a los homenajeados, que fue subrayada por los calurosos aplausos de los asistentes al acto, nuestros compañeros posaron para las fotografías que darán fe para la posteridad de tan emotiva ceremonia. Enhorabuena a todos ellos.

Asimismo, durante este acto de homenaje, se concedieron los preceptivos Emblemas de Oro a los compañeros Víctor Gabriel Minguito y Manuel Soldino Huerta Moutas, por su permanencia durante diez años en la Junta de Gobierno de nuestra corporación.



Bodas de Oro



Bodas de Plata

Fernando Tomé,
III Premio PROCOACCM

III Premio PROCOACCM

Durante el transcurso de la propia ceremonia de entrega de los Emblemas colegiales, también tuvimos la oportunidad de asistir a la concesión del III Premio PROCOACCM, que en esta su tercera edición recayó en nuestro compañero Fernando Tomé, economista y director del Área de Empresa de la Universidad Europea de Madrid, por los méritos contraídos en la ayuda y apoyo a nuestra institución colegial, en concreto por su valiosa y activa contribución en la formalización y firma del convenio de mutua colaboración entre el COACCM y la Universidad Europea de Madrid. ◦

• En el momento de la entrega del prestigioso galardón, Francisco Javier Cordero, además de participarle su felicitación y la de la entidad que preside, hizo votos para que esa disposición de nuestro compañero Fernando Tomé a colaborar con el Colegio se siga manteniendo en el futuro, fortaleciendo y consolidando la formación de los Agentes Comerciales madrileños.

Campeonatos de golf y bowling

Simultáneamente a los actos relatados, el mismo día 16 de diciembre, tuvo lugar en las instalaciones del Olivar de la Hinojosa, de la Comunidad de Madrid, la segunda edición del Campeonato de Golf del COACCM, “Memorial Diego Camacho”, en recuerdo de nuestro compañero fallecido y activo impulsor del mismo.

Los jugadores, bien pertrechados con todo el equipamiento que exige tan esforzado deporte, además de las correspondientes licencias federativas, se aplicaron con rigor en todos los golpes que propiciaron a lo largo de todo el recorrido marcado por los hoyos. Los campeones demostraron su valía y para que conste ahí van sus nombres:

Primera categoría

- 1º Carlos Villena
- 2º José Miguel Carrasco

Segunda categoría

- 1º Juan Antonio Sánchez
- 2º Miguel Gandús

El mejor “aprech” fue el logrado por el jugador Alberto Abuin.



Algunos de los participantes en el campeonato de bowling

Además, conviene señalar que los participantes en el campeonato gozaron de un trato inmejorable debido a la deferencia que tuvo para con ellos la entidad “Golf U.S”, así como su representante, Debora Marchesiello, quien donó como regalo a los jugadores un “putter” y varios juegos de bolas, alcanzando todo el conjunto una valoración que superaba la cantidad de 300 euros.

También el “bowling” logró un hueco en nuestras fiestas patronales, pues el día 17 de diciembre, en el centro comercial “La Gavia”, se citaron un puñado de jugadores para dejar muy clarito que en eso de hacer deslizar la bola por un pasillo encerado no tenía secretos para ellos. Lo pasaron en grande, dieron buena cuenta de refrescos y bocadillos y, como

siempre ocurre en los juegos, acabaron subidos en un podio. Así lo hicieron Oscar Malo, como campeón, y Ángel Rivera, en calidad de subcampeón. Enhorabuena a los dos.

Festividad de nuestra Patrona

El jueves 18 de diciembre, festividad de la Virgen de la Esperanza, tuvo lugar en el templo parroquial de San

José la celebración de una Misa en su honor y en memoria de nuestros compañeros fallecidos.

La ceremonia comenzó con la acostumbrada imposición de las medallas de la Hermandad de Nuestra Señora de la Esperanza a los nuevos cofrades. Seguidamente, se procedió a participar en la santa Misa oficiada por el Rvdo. D. Pedro Pablo Colino, capellán de honor de la Hermandad. El acto religioso, en el que intervino nuestro compañero Enrique Sánchez Bernal mediante una sentida exhortación a nuestra Patrona en favor de los Agentes Comerciales, fue seguido con fervor por los asistentes al mismo, y a su conclusión se interpretó la tradicional Salve en honor de nuestra Patrona finalizando así una ceremonia que siempre nos colma de emoción.



Homenaje a nuestros mayores

El mismo día 18 de diciembre, nuestros mayores se dispusieron a cumplir con uno de los ritos más sabrosos de todo el programa dedicado a las fiestas patronales, acudiendo a la llamada del afamado “cocidito madrileño” que todos los años ofrece para ellos su querido Colegio. Una cita a la que se acudió puntualmente pero que se demoró un tanto en el acomodo de los comensales, lo que produjo un pequeño retraso en el servicio de los tradicionales vuelcos del cocido, en absoluto imputable al personal de sala, que, como siempre, hizo gala de una gran simpatía y profesionalidad en su cometido.

En todo caso, nuestros compañeros disfrutaron como acostumbran de esa merecida oportunidad que se les brinda de encontrarse con buenos camaradas en un día tan señalado para la profesión. A los postres, nuestro



Carlos Villena, campeón 1ª Categoría



Juan Antonio Sánchez, campeón 2ª Categoría

presidente, Francisco Javier Cordero, se dirigió a todos ellos agradeciendo su presencia en el acto y recomendando la integración del censo de mayores en el Club del Veterano, una asociación creada exclusivamente para ellos y que, mediante la aportación de tan sólo un euro mensual, ofrece una variada gama de actividades, entre ellas la asistencia al propio "cocido", y en las que pueden participar todos aportando sus ideas y ganas de hacer cosas entre compañeros.

La reunión con nuestros maestros concluyó con el acostumbrado sorteo de regalos y la adquisición de los últimos números de la lotería navideña, sin que faltara el tradicional brindis con los mejores deseos para el nuevo año.

Visita al Museo Thyssen Bornemisza

Entre las actividades realizadas por el Club del Veterano en el marco de nuestras fiestas patronales también figuró la visita gratuita al Museo Thyssen Bornemisza, llevada a cabo el 16 de diciembre. Así, cuarenta de nuestros mayores, acompañados por miembros de la Junta de Gobierno y de la Junta Colegial, tuvieron la ocasión de contemplar la gran exposición de pinturas que integra la colección del Museo Thyssen, entre las que destacaba la magnífica muestra "¡ 1914! La Vanguardia y La Gran Guerra". La visita, organizada

en tres grupos, fue en todo momento guiada por personas expertas en arte del Museo, y dejó una profunda huella



Nuestros veteranos visitando el Museo Thyssen

emocional en nuestros veteranos que disfrutaron enormemente con la propuesta artística.

Los Reyes Magos en el Colegio

De lo que no cabe duda es que uno de los momentos más entrañables de nuestro calendario festivo vino marcado por la visita de los Magos de Oriente a nuestra sede.

Y esta afirmación la pudimos certificar el pasado 2 de enero, cuando tuvimos la ocasión de observar el aluvión de niños y niñas que acudió al Colegio para recibir a Sus Majestades los Reyes Magos. Los peques, como de costumbre, los recibieron alborozados y algunos también asustados al contemplar sus barbas e imponentes ropajes, pero ninguno de ellos dejó de sonreír cuando recibía su juguete o era fotografiado por las cámaras digitales de sus papás.

Fue una jornada fantástica en la que gozamos tanto mayores como pequeños, pues nada nos entusiasma más que ver a nuestros hijos felices y contentos. Y es que ese día hubo de

todo para ellos, estupendos juguetes, "chuches" y las sabrosas chocolatinas de la afamada firma MIGUELÁÑEZ, a la que agradecemos como merece la deferencia que tiene todos los años con nuestra corporación.

En definitiva, fue una tarde fantástica en buena medida propiciada por la dedicación a ella de Sus Majestades y pajes, que en todo momento estuvieron pendientes de nuestros niños y a los que agradecemos su magnífica tarea, así como a los padres que soportaron con paciencia las incomodidades de las inevitables esperas de las audiencias reales. En todo caso,



Los Reyes Magos en el Cole



el trabajo se llevó a cabo con ilusión y entrega, que es de lo que se trata. Felicidades a todos.

Luís Riquelme |



Cocido madrileño



IV FERIA DE EMPLEO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Francisco Javier Cordero, presidente del COACCM,
presentó en este evento ferial su ponencia “Agente Comercial: Un trabajo seguro”



Entre los días 18 y 19 de febrero tuvo lugar en el Recinto Ferial “Juan Carlos I”, de IFEMA, la Cuarta Feria de Empleo de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid. Este evento promovido por el Gobierno de la citada Comunidad estuvo presidido por Su Alteza Real Doña Elena de Borbón, y contó con la participación de las más importantes empresas e instituciones tanto regionales como nacionales e internacionales. En el transcurso del certamen y en el apartado de actividades, Francisco Javier Cordero, presidente del Colegio, presentó una ponencia bajo el título “Agente Comercial: Un trabajo seguro”.

La Feria de Empleo de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid, a la que acudieron cerca de 40.000 personas, se configura como un magnífico lugar de encuentro entre empresas, organismos públicos, estudiantes de FP y profesionales en sus primeros años de andadura, como muestra clara del compromiso de la Consejería de Empleo y Mujer de la Comunidad de Madrid por fomentar el empleo y salidas profesionales de las enseñanzas no universitarias. El apoyo de la Consejería de Educación garantizó la difusión del evento entre los candidatos interesados y la realización de visitas guiadas desde los centros de enseñanza de formación profesional a la Feria con autobuses gratuitos.

Objetivos de la Feria

Su principal objetivo es permitir a las empresas e instituciones participantes dar a conocer sus programas de empleo y prácticas a los potenciales candidatos. Así, dentro del marco de la

Feria de Empleo, las entidades disfrutaron de una serie de servicios con un alto valor añadido, como: Contactos directos con los alumnos y titulados de formación profesional de la Comunidad de Madrid por medio de un stand; captación de personal para empresas e instituciones participantes a través de sus programas de empleo y prácticas para formación profesional; acceso “on line” a todos los currícula de la Feria, por medio de una aplicación de gestión de datos curriculares por Internet; presentaciones de empresas durante la Feria y Marketing Corporativo, a través de la presencia de los logotipos en el material impreso, anuncios y perfiles corporativos en la guía de empresas o en el propio stand, etc.

En el marco ferial también se ofrecieron conferencias y talleres para que los estudiantes titulados pudieran asistir a conferencias y talleres prácticos que versaron sobre distintos temas como “Elaboración de un CV”, “Cómo afrontar una entrevista de tra-

bajo”, entre otros. Asimismo, algunas de las empresas participantes realizaron presentaciones en las que mostraron a los asistentes los planes de empleo que ofrecen, así como toda la información corporativa de la empresa.

Los principales sectores de ocupación de los titulados de formación profesional, que se corresponden con los sectores de las entidades participantes en la Feria de Empleo fueron los siguientes:

- ARTES GRÁFICAS
- COMERCIO Y MARKETING
- AUTOMÓVIL
- LOGÍSTICA Y TRANSPORTE
- CONFECCIÓN Y MODA
- ADMÓN/ CONTABILIDAD
- ACTIVIDADES CULTURALES Y OCIO
- INDUSTRIA
- AGRICULTURA Y GANADERÍA
- EDIFICACIÓN Y OBRA
- EDIFICACIÓN Y OBRA CIVIL
- MECÁNICA Y SOLDADURA

La Formación Profesional en sus ciclos Medio y Superior cuenta con más de 50.000 estudiantes en la Comunidad de Madrid, y una tasa de desempleo muy baja en todos los sectores. Las empresas tienen, por tanto, una gran dificultad en encontrar a los profesionales que requieren, debido a la gran demanda laboral.

Participación del COACCM

Precisamente, con la intención de presentar a los recién titulados en Formación Profesional la ventajosa y productiva actividad laboral de los Agentes Comerciales, nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, fue invitado a participar en la IV FERIA DE EMPLEO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE LA COMUNIDAD DE MADRID con la aportación de una ponencia sobre nuestra corporación y la actividad profesional que tutela. La ponencia presentada en el evento ferial llevó por título, “Agente Comercial: Un trabajo seguro”.

En ella, nuestro presidente desplegó una relación de ocho epígrafes, bajo los que resumió, en casi cuarenta minutos de intervención, todo aquello que de

las empresas contratar un Agente Comercial; Ofertas de empleo, bolsa de trabajo y Futuro del Agente Comercial.

En su alocución, Francisco Javier Cordero hizo hincapié en el importante papel que desempeñan los Agentes Comerciales como pieza básica en el engranaje que permite la comunicación y operativa entre la producción y el consumo, aportando para ello su capacidad analítica como expertos en todo tipo de mercados. Más adelante, el ponente confirmó la gran demanda que existe de Agentes Comerciales, de los que dijo “son contratados para que lleven a cabo su trabajo profesional en casi todos los sectores de la producción de bienes y servicios”. “Un trabajo - añadió nuestro presidente - que permite a las empresas, no sólo conseguir economías de escala, sino reducir, tanto el coste total de distribución, como el coste unitario de las transacciones, consiguiendo así incrementar el nivel de servicios con el mismo coste total de distribución”.

Seguidamente, Francisco Javier Cordero concretó ante los asistentes a la conferencia la larga lista de beneficios

de la economía, la enorme escalada de la competitividad, así como la mejora de la productividad y la calidad de servicio al cliente, han evidenciado el hecho de que la actividad formativa que las posibilita, se constituya en uno de los activos más considerados por las empresas”. En este sentido, el ponente subrayó la gran labor que está llevando a cabo el Colegio en materia de formación para sus integrantes, entre cuyos logros figura el ventajoso convenio suscrito con la Universidad Europea de Madrid.

Tras evidenciar el enorme valor añadido que supone la formación en general y la Formación Profesional en particular, tanto para la empresa como para los empleados que desarrollan su actividad en ella, Francisco Javier Cordero concluyó su intervención refiriéndose ampliamente al prometedor futuro que aguarda a los profesionales de la Agencia Comercial. “Un futuro - dijo - en el que el desarrollo socio-económico, la propia crisis en la que estamos inmersos y la pujanza de la mayoría de las empresas, va a depender cada vez más de la eficiencia y profesionalidad de los mediadores en la venta, es decir, de los Agentes Comerciales”.

Nuestro presidente finalizó su conferencia constatando un dato muy revelador para los asistentes a la misma, señalando que, de las aproximadamente 2.000 ofertas de representación anuales de la que consta la Bolsa de Trabajo de nuestra corporación, apenas se cubren un 20% de ellas, evidenciando así las enormes posibilidades de trabajo que facilita un ejercicio profesional como el nuestro. Una información que, a buen seguro, no cayó en saco roto entre los componentes del auditorio, compuesto en su mayoría por jóvenes demandantes de un primer empleo, que acogió con gran interés la útil y brillante ponencia que acababan de escuchar.



Manuel S. Huerta Moutas, José Zamoyki y Francisco J. Cordero

importante se puede señalar sobre nuestra profesión y la entidad que la agrupa. Así, trató los siguientes temas: Concepto de Agente Comercial; Historia, el Agente Comercial en el mundo de hoy; Sectores en los que interviene, bienes y servicios; Cultura y Formación de los Agentes Comerciales; Beneficios de ser un Agente Comercial; Beneficios que suponen para

y ventajas que conlleva la contratación de Agentes Comerciales por parte de las empresas, entre las que destacó las referidas a la evitación de importantes inversiones y gastos fijos para las tareas de distribución y las derivadas de los importes referidos a materias fiscales.

En cuanto a la cultura y formación de los Agentes Comerciales, nuestro presi-



ALQUILER DE AULAS

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid pone a disposición de las empresas, y otras entidades que lo soliciten, la estructura para el desarrollo de eventos (cursos, reuniones, encuentros profesionales, asambleas, etc.)

Características y capacidad de las aulas:

AULAS SIN ORDENADOR		
AULAS	CAPACIDAD MÁXIMA	PRECIO NO COLEGIADO
Aula 1	35 personas	20,00€/h
Aula 2	40 personas	20,00€/h
Aula 3	35 personas	20,00€/h
Aula 4	30 personas	20,00€/h
Aula 5	40 personas	20,00€/h
Aula 6	10 personas	14,00€/h

*Estos precios no incluyen IVA

- Colegiados consultar tarifas en las oficinas del Colegio.
- Estas tarifas serán aplicables en función del nº de aulas que se alquilen.
- Disponemos de paneles móviles para unir varias aulas si se precisa, hasta un máximo de 3.

Disponemos de salón de actos

Características y capacidad de las aulas:

AULAS CON ORDENADOR		
AULAS	CAPACIDAD MÁXIMA	PRECIO NO COLEGIADO
Aula 1	30 personas	24,00€/h
Aula 2	35 personas	24,00€/h
Aula 3	30 personas	24,00€/h
Aula 4	20 personas	24,00€/h
Aula 5	30 personas	24,00€/h
Aula 6	10 personas	14,00€/h

*Estos precios no incluyen IVA

- Colegiados consultar tarifas en las oficinas del Colegio.
- Estas tarifas serán aplicables en función del nº de aulas que se alquilen.
- Disponemos de paneles móviles para unir varias aulas si se precisa, hasta un máximo de 3.

Disponemos de salón de actos

Condiciones de Seguridad e Higiene del Centro de Servicios:

Pizarras para presentaciones • TV,DVD y video

Conexión Wifi • Salida de emergencia

Adaptación para el acceso y circulación por todas sus dependencias de personas con movilidad reducida

Extintores de incendio • Botiquín higiénico-sanitario

Cumplimiento de las condiciones higiénico-sanitarias, acústicas, de habitabilidad y seguridad exigidas por la legislación vigente

Disposición de aire acondicionado (frío y caliente) y un sistema de renovación de aire/hora, según legislación vigente

Máquina expendedora de bebidas frías y calientes • Máquina expendedora de sándwiches y snack

El abono de las salas se deberá realizar antes de las **48 horas** de su utilización.

Se recuerda que, según el **artículo del Real Decreto 192/88 de 4 de Marzo**, del Ministerio de Sanidad y Consumo, no se permite fumar en estas salas.

Localización

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid • C/ Ladera de los Almendros, 40 • 28032 MADRID

Tel: 917514788 Fax: 917514754

E-Mail: coacccm@coacccm.org



INAUGURADO UN CURSO DE AGENTE COMERCIAL PARA DEPORTISTAS DEL COMITÉ OLÍMPICO ESPAÑOL

El pasado 20 de enero tuvo lugar en la sede del Comité Olímpico Español la inauguración de un Curso de Agente Comercial con la finalidad de que los deportistas de alta competición mejoren su formación académica y profesional. Este curso, que consta de 75 horas lectivas repartidas en seis jornadas semanales, ha sido organizado por el COE en colaboración con el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCM).



La ceremonia de inauguración del curso estuvo presidida por Alejandro Blanco, presidente del COE, asistiendo a la misma Ricardo Leyva, director de Deportes del COE, así como Francisco Javier Cordero y José María Quiza, presidente y secretario general, respectivamente, del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.

Este curso nace como respuesta a una demanda de los deportistas que ha sido recogida por la Dirección de Deportes del Comité Olímpico Español, en esa constante que viene desarrollando sin descanso desde 2005, a través de la Oficina de Atención al Deportista (OAD), y que ahora se ha puesto en marcha gracias a la colaboración con el COACCM.

Así, cerca de una treintena de deportistas de élite acudieron a la sede del COE para recibir la primera de sus clases que permitirán complementar su formación. El Colegio de Agentes Comerciales junto con el COE abordan de esta manera el apasionante reto de la formación al más alto nivel de Agentes Comerciales capacitados para desarrollar las carreras profesionales de los deportistas accediendo a los puestos de máxima responsabilidad dentro de los Departamentos Comerciales de las empresas, o bien de forma autónoma.

El presidente del COE, Alejandro Blanco, en el acto de bienvenida a esta inauguración quiso recordar a Jesús Rollán, hoy

desgraciadamente desaparecido, del que dijo “nunca me pidió trabajo, nunca me comunicó qué es lo que necesitaba, solamente me hizo ver que no tenía otra salida laboral. Él sólo sabía tocar el balón con sus manos en el agua, por eso la formación es el principio de todo. Desde el COE que-

añadiendo que “todo el equipo de personas que conforman el Comité Olímpico Español está a vuestra disposición. Queremos hacer que esto merezca la pena. Sabéis que valéis vuestrosoros ganados en las competiciones. Fuera de ellas también lo haréis”.



José Luis Abajo, (Esgrima)



David Alarza (Judo)

remos poner en marcha diferentes cursos que completen vuestra formación y que la arropen”, afirmó el presidente del Comité Olímpico Español.

Más adelante, Alejandro Blanco se refirió a otros acuerdos firmados con la Universidad Camilo José Cela por los que los deportistas de élite podrán tener una formación “a la carta”, fruto de una investigación sobre las necesidades de los deportistas, con el objetivo de que puedan continuar y no abandonar sus estudios.

“Porque podéis ser campeones olímpicos - dijo -, tener una carrera deportiva brillante, pero tenéis que formaros para el futuro que viene porque, desgraciadamente esa carrera de deportistas de élite acaba algún día y la vida sigue y debéis aprovecharla”. El presidente del COE finalizó su intervención

Concluía así una ceremonia plena de emotividad, pero que también subrayaba un proyecto que igualmente ha sido acogido con gran entusiasmo e ilusión por el Colegio de Agentes Comerciales, en la medida que este alumnado, compuesto por deportistas de élite, está dotado de unas virtudes muy acordes con las que se exigen a un agente comercial,

como son el carácter, la competitividad, el continuo afán de superación, la fortaleza psicológica, la disciplina, etc. Virtudes que, sin duda, podrán ejercitar en un futuro profesional dedicado a las representaciones comerciales, y que desde nuestra condición de colegas en la intermediación en la venta deseamos sea muy fructífero.

L.R.]

• ESPACIO PUBLICITARIO •

Este espacio está reservado para su publicidad

Para más información póngase en contacto con nosotros en el Teléfono: 91 751 47 88.

Visite nuestra página web: www.coaccm.org



ÁGUEDA BENITO, NUEVA RECTORA

DE LA UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID

Desde el pasado 1 de enero, Águeda Benito será la nueva Rectora de la Universidad Europea de Madrid (UEM). Hasta la actualidad ocupaba el cargo de Decana de la Facultad de Economía, Derecho y Empresariales de la citada Universidad. La nueva Rectora sustituye en el cargo a Antonio Bañares que continuará vinculado a la institución universitaria como director de Nuevos Desarrollos del Área de Salud, tras desempeñar sus funciones como máximo responsable académico de la UEM.

Águeda Benito, como saben nuestros lectores, fue una de las colaboradoras más activas en el logro de la firma del convenio de colaboración entre la Universidad Europea de Madrid y el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCM). Un convenio que tiene como objetivo el facilitar el acceso de nuestro colectivo profesional a la oferta formativa de la Universidad, dirigida a colegiados, empleados y familiares directos de éstos, que deseen realizar estudios de pregrado y/o postgrado para mejorar el desarrollo de su carrera profesional.

La nueva Rectora es Licenciada en Ciencias Físicas por la Universidad Complutense de Madrid y Doctora en Ciencias de la Educación. Asimismo, se encuentra en posesión de varios Máster, como el de Dirección de Recursos Humanos, Máster en Gestión Ambiental y Máster en Meteorología Teórica y Aplicada. Tras una primera etapa orientada hacia el trabajo profesional en el campo de la Meteorología, en 1966 dirige su actividad al área de la docencia como profesora de física en centros de enseñanza secundaria. En 1998 se incorpora a la Universidad Europea de Madrid desempeñando diferentes funciones docentes que compaginó con diversos cargos de gestión, como directora del Departamento de Calidad, Vicerrectora de Ordenación Académica y Extensión Universitaria, Vicerrectora de Calidad Educativa, Convergencia Europea y Estudiantes y Vicerrectora de Innovación Académica. En abril de 2007 fue nombrada Decana de la Facultad de Economía, Derecho y Empresariales.

A lo largo de estos años de dedicación a la UEM, Águeda Benito se ha distinguido por su interés centrado en la innovación docente, la calidad educativa y la internacionalización de la Educación Superior, siendo especialmente reseñable su decidi-

da apuesta y contribución al proceso de convergencia europea en materia educativa que se sustancia en el proceso de Bolonia.

Con su nombramiento al frente de la Rectoría de la Universidad Europea de Madrid, y según se afirma desde la citada institución, la UEM continuará profundizando en los valores fundamentales que rigen su labor académica, es decir, acentuando su carácter internacional que se integra en sus programas y en el desarrollo diario

de actividades en sus campus, además de una orientación profesional que permita a sus alumnos desenvolverse con éxito en el mundo laboral, y añadiendo el compromiso de ofrecer, en la totalidad de sus programas, la máxima calidad académica adaptada a las necesidades de la sociedad actual.

Como es notorio, la Universidad Europea de Madrid ha ocupado un destacado papel en la implantación del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) en nuestro país, ofreciendo desde este curso 18 Títulos de Grado adaptados a la nueva realidad universitaria europea, entre las que sobresale el

dedicado a Medicina. En esta numerosa oferta de titulaciones se encuentra también el Grado en Marketing y Dirección Comercial especialmente orientado a nuestro colectivo profesional y objeto del citado convenio firmado entre la UEM y el COACCM.

Asimismo, y según se manifiesta desde la UEM, la pertenencia de la Universidad Europea de Madrid a Laureate International Universities, red líder en Educación Superior a nivel mundial con cerca de 500.000 alumnos en 42 instituciones de 20 países, garantiza un enfoque internacional de sus estudios, con una alta movilidad de alumnos y profesores, lo que supone un valor añadido a la calidad de sus estudios.

L.R.]



EL COLEGIO EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Artículo publicado en el diario "CINCO DIAS" (16-1-2009)

TITULACIÓN UNIVERSITARIA PARA LOS AGENTES COMERCIALES

Tras la reciente firma de un convenio marco y otro específico de mutua colaboración establecido entre el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCM) y la Universidad Europea de Madrid (UEM), el amplio colectivo de Agentes Comerciales colegiados madrileños podrá optar a una titulación universitaria que le permitirá superar la actual carencia de ese respaldo formativo superior tan esencial para ejercer su profesión en las condiciones de idoneidad que demandan los tiempos.

Porque, como es sabido, en los últimos años han sido varios los colectivos profesionales, como los Colegios de Economistas, Colegios de Titulados Mercantiles, Asociaciones de Empresarios y los propios Colegios de Agentes Comerciales, que han señalado la necesidad de crear un Grado en Marketing y Dirección Comercial que forme alumnos y profesionales capaces de desempeñar funciones de planificación, gestión y control del Marketing en los departamentos comerciales de las empresas. Unos departamentos que sin duda necesitan profesionales dotados de una sólida formación generalista, así como de un conocimiento profundo de las áreas y modalidades de venta y comercialización de productos y servicios, tanto en el ámbito nacional como internacional.

Así, bajo el diseño de esta innovadora titulación oficial en Marketing y Dirección Comercial que ofrece la Universidad Europea de Madrid, los Agentes Comerciales que lo deseen y se encuentren en posesión del título de Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing de la Formación Profesional podrán acogerse al convenio firmado entre su Colegio y la UEM, utilizando la ventajosa pasarela que facilita el acceso desde los Ciclos Formativos de Grado Medio y Superior de la Formación Profesional a la Uni-

versidad. Un acceso directo que además supondrá la convalidación de un curso completo de los que componen el Grado en Marketing y Dirección Comercial que se imparte en la Universidad Europea de Madrid.



horarios de fin de semana. La Universidad Europea de Madrid tiene prevista la organización de este curso de acceso a la Universidad para mayores de 25 años el próximo mes de abril de 2009, y la prueba se llevará a cabo durante el transcurso del mes de junio.

Con la firma de estos convenios con la UEM, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid ha culminado su ya vieja aspiración de consolidar la profesión de los Agentes Comerciales mediante la seguridad y el amparo que proporciona la posesión de un título universitario que la valore y estime como merece, sustentando un ejercicio profesional homologado a los que se realizan en otros Colegios Profesionales que sí cuentan con el respaldo y exigencia obligatoria de un título oficial para ejercerlo.

Emilio Monsó Goicolea
Departamento de Prensa del COACCM

Asimismo, también se contempla en estos convenios que aquellos otros Agentes Comerciales o alumnos que ya contaran con estudios universitarios y los hubieran abandonado por determinadas circunstancias, puedan retomarlos y convalidarlos en los distintos Grados que se imparten en esta Universidad. Igualmente, la UEM ofrecerá un Curso Preparatorio de Acceso a la Universidad para mayores de 25 años, de diez semanas de duración e impartido en

• ESPACIO PUBLICITARIO •

**Este espacio está reservado
para su publicidad**

Para más información póngase
en contacto con nosotros
en el Teléfono: 91 751 47 88.

**Visite nuestra página web:
www.coaccm.org**

EL COLEGIO EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Artículo publicado en la "REVISTA DE CEIM" (Febrero-2009)

LOS AGENTES COMERCIALES AFRONTAN SEGUROS EL FUTURO Y DIFÍCIL ESCENARIO ECONÓMICO

Desde que, en 1926, un Real Decreto firmado por Alfonso XIII reconociera el carácter oficial para el ejercicio de esta profesión, los agentes comerciales han venido desarrollando su labor bajo las distintas modalidades de la representación mercantil como mediadores comerciales. Esta dedicación profesional, que pone de acuerdo la oferta con la demanda en el mercado e instrumentaliza toda la operativa correspondiente a los contratos de compra-venta mercantil, ha merecido el reconocimiento general de los agentes económicos y del conjunto de la sociedad.

No olvidemos que más de la mitad de las transacciones comerciales que se llevan a cabo en España pasan por las manos de los agentes comerciales que operan en nuestro país. En la actualidad, alcanzan un número que supera los treinta y cinco mil, integrados en una red de 68 Colegios, únicas corporaciones de derecho público que pueden garantizar exclusiva y legalmente la representación de esta actividad profesional que, además, abarca prácticamente la totalidad de los sectores de la industria, el comercio y los servicios.

El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCM), inserto en este complejo marco referencial, realiza una intensa labor en defensa de los intereses de los colegiados, así como de los relacionados con su práctica profesional. Y lo hace desde el convencimiento de que se avecinan tiempos muy difíciles que van a propiciar también unos nuevos escenarios de actuación económica, que requerirán una rápida adecuación a los cambios radicales observados en las distintas modalidades del comercio. La globalización de la economía, el mercado único europeo, el enorme aumento de la competitividad, las nuevas formas de pago, el import-export, las nuevas tecnologías, etc., configuran un panorama ciertamente complejo, que unido a la propia situación de crisis económica que estamos padeciendo, provocará situaciones nuevas para todos aquellos que se dedican a la intermediación comercial.



Fotografía Revista CEIM

ENTREVISTA: FRANCISCO JAVIER CORDERO SUÁREZ Presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid

FRANCISCO JAVIER CORDERO es presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid desde el año 2003. Ingresó en la corporación en 1987 y desde entonces ha ejercido numerosos cargos de responsabilidad en el seno de la misma, figurando como uno de los impulsores más activos de las Comisiones de Trabajo de la entidad, entre ellas y especialmente las de Comercio Exterior y la de Cultura y Formación. Asimismo, coordina las relaciones con CEIM y la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. "El éxito de los departamentos de ventas de las empresas - afirma - se justifica en buena medida por la gran labor que desarrollan en ellos los agentes comerciales"

Teniendo en cuenta la crisis económica en la que nos encontramos inmersos, ¿Cómo calificaría el momento por el que atraviesa la colegiación madrileña?

Como es natural, esta grave crisis económica que estamos padeciendo también está afectando a un colectivo como el nuestro, tan sensible por otra parte a todo lo que pueda ocurrir de negativo en relación con el comercio, la industria y los servicios. Puede decirse que nos encontramos en el ojo del huracán de la propia crisis, que está incidiendo muy duramente en todo lo que a las ventas se refiere.

¿Cómo está afrontando su corporación esta circunstancia tan adversa para el colectivo que agrupa?

Dada la magnitud de esta crisis y la escasez de medios con los que cuenta nuestra Corporación, no podemos hacer otra cosa que poner todos los servicios que ofrece el Colegio al alcance de todos aquellos compañeros que se ven afectados por ella y que en determinados casos se hallan en trance de perder representaciones e incluso la totalidad de su trabajo. El momento por el que estamos



atravesando es muy grave incluso para el propio Colegio, ya que como es natural, también está afectando al pago de las cuotas colegiales. En este sentido, el Colegio está llevando a cabo un auténtico esfuerzo para paliar en alguna medida esa falta de ingresos, y ello porque comprende y sabe que ninguno de los compañeros quiere darse de baja en una entidad que defiende sus intereses, y sobre todo a la que son muy fieles. Por otra parte, es preciso señalar que este esfuerzo económico también debiera ser compartido por el Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España y reconocido por la propia Administración, en relación con los trabajadores autónomos, porque el 90% de los agentes comerciales lo son y se encuentran muy desprotegidos frente al desempleo, pues de todos es sabido que el trabajador autónomo puede cobrar esta prestación en casos muy concretos, siempre que opere en una sola empresa, circunstancia que no acompaña a los agentes comerciales, que, en general, trabajan para varias empresas.

¿En qué sectores se aprecia más la crisis?

Sin duda alguna en el de la construcción, que es un sector muy desequilibrante, pues cuando este falla, genera una desaceleración en cadena en muchos otros sectores. Es patente que la construcción no sólo trata con ladrillos y cemento, sino que también se relaciona con cocinas, tuberías, cableado eléctrico, aislantes, mobiliario e infinidad de enseres y de servicios, que afectan a casi

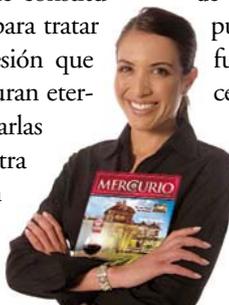


todo el colectivo de agentes comerciales. Y en los demás sectores, a excepción de algunos como los relacionados con la informática y las nuevas tecnologías, la situación tampoco es muy boyante que digamos, pues contamos con otros ejemplos como es el caso del calzado, el textil y otros, que sufren la invasión de todos conocida por parte de las importaciones masivas que se realizan desde los países llamados emergentes.

Nuestra corporación se ha volcado en el capítulo de la actividad formativa para el agente comercial

Pero en las crisis también aparecen buenas oportunidades.

Por supuesto, y pienso que constituyen una buena oportunidad para tratar de formarte más en la profesión que ejerces, porque las crisis no duran eternamente y conviene aprovecharlas en algo positivo. Por ello nuestra corporación se ha volcado en el capítulo de la actividad formativa para el agente comercial, pues consideramos que la formación supone uno de los valores añadidos más tenidos en cuenta por el mundo de la empresa, que necesita para su complejo marco de actuación de hoy a verdaderos profesionales altamente cualificados a partir de su formación inicial. Por lo tanto, el Colegio, atento a estas necesidades de las empresas para las que trabaja su colectivo, ha emprendido todo un plan de formación que abarca desde la organización de Cursos para Agentes Comerciales impartidos en la propia entidad, hasta la canalización de estos estudios hacia los Ciclos Formativos de Grado Medio y Superior de la Formación Profesional, para concluir con una titulación universitaria gracias a la reciente firma de



un convenio suscrito con la Universidad Europea de Madrid, que permitirá a los agentes comerciales que lo deseen el logro de un Grado en Marketing y Dirección Comercial, además del correspondiente Postgrado en la materia. Así, con este bagaje formativo el agente comercial de hoy

no tendrá ningún temor a enfrentarse con escenarios económicos en crisis y mucho menos a los difíciles y complejos mercados que se puedan presentar en el futuro.

¿Qué importancia se atribuye desde su Colegio al asociacionismo?

Aparte del propio concepto, que tiene ya de por sí connotaciones muy positivas, creemos que puede aportarnos mayores posibilidades en cuanto a la oferta de servicios y otras oportunidades para nuestros afiliados. Además, el asociacionismo también pensamos aplicarlo en nuestra propia corporación, animando a los agentes comerciales a que se asocien para constituir Agencias Comerciales de Ventas con la finalidad de que ellos puedan operar como una empresa. Esta es una buena recomendación para funcionar en tiempos de crisis y en cualquier otro momento, pues ya se sabe que la unión hace la fuerza. Sobre este punto también necesitaríamos alguna ayuda por parte de las instituciones para que la constitución de estas Agencias sea más fácil y lo menos onerosa posible.

En cuanto a la potenciación del asociacionismo y de las relaciones con otras entidades, instituciones y organizaciones afines, como es el caso de nuestra pertenencia a CEIM, debo decir que la corporación que presido se encuentra muy satisfecha por el establecimiento de estas redes de colaboración y aprovecha muy bien las sinergias que puedan desprenderse de la participación en ámbitos de interés común. Además, es natural que nos asociemos con las organizaciones empresariales, puesto que nosotros trabajamos con empresas y es en ellas donde se encuentran los departamentos de comercialización para los que ofrecemos nuestros servicios, sin olvidar que el propio agente comercial es un micro empresario.

¿Qué esperan los agentes comerciales de las empresas y de sus organizaciones?

Esperamos que nos tengan en la misma consideración que nosotros, los agentes comerciales, tenemos para con las empresas en las que llevamos a cabo nuestro ejercicio profesional. Y necesitamos más que nunca esa consideración y ese apoyo, porque debemos tener en cuenta que el éxito de los

• departamentos de ventas de las empresas se justifica en buena medida por la gran labor que desarrollan en ellos los agentes comerciales. Unos profesionales que siempre se han caracterizado por su enorme implicación con las estrategias y los objetivos que presiden el marco de actuación de las empresas para las que trabajan.

LA ACTIVIDAD DE LOS AGENTES COMERCIALES SE EXTIENDE MUCHO MÁS ALLÁ QUE EL ACTO DE LA PROPIA VENTA

¿Cuáles son los beneficios concretos que se derivan de la labor que llevan a cabo los agentes comerciales en las empresas?

Los beneficios son innumerables, pero sin duda el más importante, por razones obvias, es el de colocar en las mejores condiciones de comercialización los productos o servicios que ofrecen las empresa en los mercados. Y si inicialmente su actividad consistía en la venta pura y dura, hoy día la situación ha cambiado radicalmente con el manejo de las nuevas tecnologías y los modernos conocimientos del marketing que tan astutamente administran los actuales profesionales de la Agencia Comercial.

Se trata en definitiva de un profesional, que de un modo eficaz e idóneo profundiza con sus conocimientos en el mercado, pero no como

un simple gestor de ventas, sino como un experto analista del mismo. Generalmente es tal su disposición y soltura, que si los fabricantes los tuvieran más a menudo en cuenta, estos podrían ayudar o indicar al propio fabricante lo más oportuno a producir en cada momento, máxime porque en estos tiempos que corren no basta con prestar toda la atención a la producción, sino que hay que producir lo que exigen los mercados. Por ello a la empresa le resulta vital el poder contar con una plantilla de agentes comerciales debidamente colegiados: unos profesionales cuya actividad se extiende y desarrolla mucho más allá que el acto de la propia venta, que se encuentran sometidos a un estricto código deontológico que redundan en la seguridad para productores y consumidores, que cuentan con los conocimientos más adecuados a

una profesión formal que se conduce bajo una ética propia y que no conoce límites en el momento de desarrollar su actividad.

¿Qué otros aspectos positivos pueden ofrecer los agentes comerciales a las empresas?

El hecho que una empresa cuente con una plantilla de agentes comerciales y no con una plantilla de personal en régimen de relación laboral de dependencia, también constituye una gran ventaja para estas, fundamentalmente por lo que ello supone de ahorro en pagas extraordinarias, vacaciones, indemnizaciones, así como en los costes sociales de las cuotas al régimen general de seguridad social, que pueden suponer hasta un 40%.

Es mas, en el caso que la empresa le quisiera asignar a un agente comercial, dietas, kilometraje, pago de gasolina e incluso el pago de la cuota al régimen de trabajadores autónomos, ello seguiría suponiendo un ahorro para estas, en la medida que dichas cantidades también serían deducibles de los impuestos.

Por otra parte, también puede ser interesante para las empresas el ofrecimiento

que queremos hacer llegar desde nuestro colectivo de cara a la formación de su propia plantilla de agentes comerciales, bien mediante los cursos que se imparten en nuestra corporación, o

bien formándolos o seleccionándolos según los perfiles profesionales que quieran exigir las empresas para cumplir sus fines o adecuarse a su imagen corporativa. Asimismo, el Colegio también se encuentra en disposición de ofrecer a las empresas asistencia en peritaciones judiciales especializadas, pues contamos en nuestro colectivo con profesionales expertos y capacitados en la evaluación de marcas, falsificaciones, distinción de originales, actuación en siniestros con las valoraciones correspondientes de las mercancías en los diferentes mercados etc.

También hemos tenido noticia de que el Colegio de Agentes Comerciales ha organizado un curso especialmente dedicado a los deportistas de élite del Comité Olímpico Español.

Efectivamente, en este afán por abrirnos a la sociedad hemos tenido la ocasión de organizar con el Comité Olímpico Español, y más concretamente con su Oficina de Atención al Deportista, un curso de Agente Comercial de 75 horas lectivas, repartidas en seis horas semanales, que fue inaugurado el pasado día 20 por el presidente del COE D. Alejandro Blanco como promotor e impulsor del mismo, y que finalizara el próximo día 16 de Abril.

Se trata en definitiva, de un curso que nace como respuesta a la demanda de los propios deportistas de conseguir y mejorar su formación académica y profesional fuera de sus disciplinas, y que cuenta en esta primera edición con un colectivo muy singular, formado por más de una treintena de deportistas de elite,

que a la finalización del curso, entrarán a formar parte de nuestro colectivo. Su objetivo no es otro, que el de capacitar a los deportistas en el dominio de las técnicas y actitudes que les permitan en un futuro próximo mediar e introducir en el mercado determinados productos y/o servicios, dominando al mismo tiempo la relación con las empresas que los contraten.

Dicho proyecto ha sido acogido con gran entusiasmo e ilusión por nuestra parte, y ello en la medida que su alumnado esta dotado de unas virtudes muy acordes con las que se exigen a un agente comercial, como son el carácter, la competitividad, el continuo afán de superación, la fortaleza psicológica, la disciplina, etc. Virtudes todas ellas, que sin ningún genero de dudas podrán ejercitar en un futuro profesional dedicado a las representaciones comerciales en el momento en el que abandonen su práctica deportiva en la alta competición, que, como todo el mundo sabe, no suele tener una permanencia excesivamente larga en el tiempo.

La experiencia está resultando enormemente enriquecedora y sólo esperamos que esas magníficas virtudes que acompañan al deportista en general y al de élite en particular, impregnen y fortalezcan asimismo la ejecutoria de todo el colectivo de agentes comerciales madrileños.

Emilio Monsó Goicolea
Departamento de Prensa del COACCM





HANNOVER MESSE 2009

IDEAS Y SOLUCIONES PARA LA INDUSTRIA

EFFICIENCY

Entre los días 20 y 24 del próximo mes de abril todos los sectores de la industria presentarán sus productos y procedimientos en la HANNOVER MESSE, la feria de procesos industriales más importante del mundo. En esta cita, que se celebrará en la ciudad alemana de Hannover, se adelantarán ideas y soluciones clave para el futuro del sector, haciendo de este evento tecnológico la plataforma ideal para las innovaciones más revolucionarias.

Los temas determinantes de la edición de 2009 serán los dedicados a la energía y la protección del clima, como continuación de la política establecida por HANNOVER MESSE de convertirse en referencia esencial para las tecnologías internacionales de la energía. En la feria alemana se mostrará toda la mezcla de energías del futuro, todas las clases de energía, renovables y convencionales, expuestas una junto a otra con los mismos derechos. Así, los motivos centrales “energía” y “eficiencia” se extenderán por todos los pabellones del recinto ferial como temas interdisciplinarios.

Al mismo tiempo, también el sector de la movilidad acapará una atención preferente. En “Motion, Drive & Automation”, los fabricantes de vehículos y empresas auxiliares presentarán motores eléctricos bajo el enunciado “E-Motive”, relacionados con la electrificación de vehículos y maquinaria móvil, ofreciendo desde soluciones híbridas a soluciones eléctricas integrales. Así, la construcción de maquinaria innovadora en el campo de las tecnologías medioambientales y la eficiencia energética encontrará en HANNOVER MESSE la plataforma decisiva a escala mundial para la comunicación con el cliente.

Ejecutivos de alto nivel presentes en la feria

No sólo el gran número de empresas, asociaciones y países expositores convierten a la feria alemana en un acontecimiento político-económico puntero, sino que es ante todo la calidad de los ofertantes y visitantes profesionales la que marca su impronta a este punto de

encuentro internacional de ejecutivos y usuarios.

Porque, según afirma el doctor Reinhard Hüppe, director gerente de ZVEI (Asociación Central de la Industria Electrotécnica y Electrónica), la “HANNOVER MESSE es la cita más importante del año, pues sólo frente a la competencia se puede mostrar el potencial de ventajas propio. Y aquí podemos mostrar de modo impresionante los puestos de trabajo que ofrece nuestro sector a los jóvenes que desean elegir una profesión”. Porque también en Hannover los alumnos escolares y universitarios tendrán la gran ocasión de encontrarse con un enorme número de potenciales empresarios de los más diversos sectores industriales a los que encontrarán mediante las visitas temáticas con guía por el recinto ferial.

Los visitantes de HANNOVER MESSE también tendrán la oportunidad de informarse a fondo sobre los temas del futuro y beneficiarse personalmente de la amplia transferencia de conocimientos con los casi 2.000 actos tales como congresos, foros de debate, seminarios y círculos de trabajo de alto nivel.

Corea, “País Asociado” 2009 en Hannover Messe.

El “País Asociado” de HANNOVER MESSE será la República de Corea. Este país asiático complementará la oferta de la feria alemana con sus expositores presentes en la muestra, que ofrecerán



productos tecnológicos punteros en las 13 secciones clave del programa ferial. Como “País Asociado”, Corea obtendrá un alto grado de atención entre los visitantes profesionales procedentes de todo el mundo. Muchos de sus puntos centrales se verán en la feria mundial “Energy”. En este sentido, conviene informar que Alemania es el socio comercial más destacado de Corea en el marco de la Unión Europea. Es por ello que el interés de las empresas coreanas por exponer en HANNOVER MESSE es extraordinariamente alto.

L.R.]

Antonio Carabias

en nuestra columna del Veterano

LEYENDA DE ELECTRICIDAD	
☐ CAJA GENERAL DE PROTECCIÓN	✓ INTERRUPTOR
☐ PUNTO DE LUZ	✓ COMUTADOR
☐ PUNTO DE LUZ MURAL	✓ INTERRUPTOR DE CORTE BIPOLAR
☐ PULSADOR	☐ TOMA DE ANTENA FM-TV
☐ ZUMBADOR	☐ TOMA DE TELÉFONO
☐ CUADRO DE DISTRIBUCIÓN	☐ PUNTO DE LUZ MURAL CLASE II DE AJUSTAMIENTO
☐ TOMA DE CORRIENTE 230V	☐ EXTRACTOR DE HUMOS
☐ TOMA DE CORRIENTE 16A/20A	☐ PANTALLA FLUORESCENTE 230V
☐ TOMA DE CORRIENTE 16A/20A CON PROTECCIÓN	☐ RECEPTOR EN TUBERÍA (R23000-10)
☐ COMUTADOR CON TRANSPORTADOR	☐ PUNTO DE LUZ CLASE I DE AJUSTAMIENTO



ANTONIO CARABIAS CASTAÑEDA nació en Málaga hace sesenta años, cuando su padre ya ejercía como Agente Comercial desde 1943. Posteriormente, a comienzos de la década de los cincuenta, con el traslado del expediente paterno al Colegio de Madrid, la familia fija su residencia en nuestra capital y prosigue con sus representaciones de artículos relacionados con el material eléctrico. Un sector al que nuestro protagonista ha seguido siendo fiel, guardando la memoria de su padre y haciendo que el apellido Carabias sea respetado y reconocido por todos aquellos que trabajan en el gremio. Hoy, con su propia organización de ventas y la tercera generación de su familia operando en el mercado, nuestro compañero luce con orgullo el Emblema de Oro de la colegiación, que acredita tanto su dedicación a nuestra entidad, como el éxito conseguido en su práctica profesional.

D. Antonio, usted comenzó a una edad muy temprana poniéndose en contacto con el material de suministros eléctricos, ¿No es así?

Efectivamente, a los 13 años ya ayudaba a mi padre en un pequeño almacén-depósito que tenía para su casa representada, SEPSA, una importante firma que suministraba material a la propia HIDROELÉCTRICA ESPAÑOLA. También recuerdo que, por aquellas fechas, mi padre nos enseñaba a mi hermano y a mí a enfrentarnos con los primeros rudimentos del comercio, haciendo hincapié en la importancia que tiene la ausencia de vacíos en la gestión de venta, recomendándonos llevar a cabo una buena planificación de nuestra oferta, una conversación amena e incluso el ofrecimiento de algún cigarrillo a nuestro cliente. En este sentido, llegamos a realizar auténticos “teatros de venta” en nuestra propia casa, donde mi padre, mi

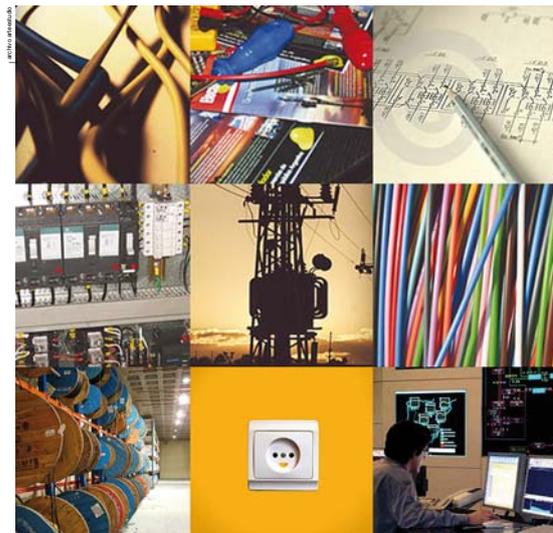
hermano y yo, representábamos variadas alternativas en el entorno de la compra-venta, simulando y haciendo distintos papeles de vendedor, cliente, etc.

Y se estrenó como vendedor a los 16 años.

Así fue, pues a los 16 años llevé a cabo mi primera visita comercial a un almacén de material eléctrico. Recuerdo que llegué a entrar en aquel edificio y volví a salir inmediatamente, para volver a entrar a continuación. Sencillamente, me temblaban las piernas.

Este comienzo tan titubeante, ¿No le desanimó como futuro vendedor?

En absoluto, pues me repuse rápidamente del trance y creo haber llevado una trayectoria profesional como vendedor bastante satisfactoria.



Sin embargo, usted iba para ingeniero industrial, ¿Qué ocurrió para que abandonara sus estudios?

Pues lo que ocurre en casos parecidos al mío, que al compatibilizar mis estudios de ingeniería industrial con el trabajo en el almacén

Castañeda



y las visitas, inevitablemente acaba resintiéndose todo lo relacionado con la vida académica, y si a ello añadimos la presión de mi padre, diciéndome que con mi aportación al negocio podría ganar más, la novia, etc. se cierra el clásico cuadro del abandono de los estudios por otras alternativas vitales quizá más prometedoras.

¿Le ha compensado la elección?

Sin duda alguna. Estoy enormemente orgulloso de ser Agente Comercial y creo que mi padre acertó con su consejo, porque además de ser un auténtico maestro para to-

gio, en 1972, y más adelante administré en solitario nuestra representación. Ahora también se han incorporado a ella mis hijos. El varón se ha quedado con una de las representadas y mi hija conmigo, al frente de una representación que, en sentido estricto, se parece más a una delegación. Trabajamos para la empresa ABB, una firma dedicada a la fabricación de bienes de equipo y en la que llevo más de treinta años.



Los suministros de material eléctrico, ¿Plantean algún tipo de exigencia especial en el momento de establecer la venta de este producto?

Por supuesto. Hay que tener en cuenta que nosotros vendemos a los departamentos técnicos de compañías eléctricas, a grandes instaladores, a almacenes de distribución, etc. y ante este tipo de compradores tiene uno que ir muy preparado, pues nuestros productos van acompañados de una cierta complejidad en cuanto a su composición técnica se refiere. De ahí que se nos exija un planteamiento muy riguroso de nuestras ofertas, así como de la argumentación a emplear con nuestros clientes, que pasa por el conocimiento de sus necesidades y la posibilidad de que nosotros podamos cubrirlas con nuestros productos y de este modo no tengan que acudir a la competencia. En este sector hay que estar muy atento.

Fabián Mendizábal



dos nosotros, también fue un ser humano excepcional que quería lo mejor para su familia. Desgraciadamente, al poco tiempo quedó ciego, y mi hermano y yo tuvimos que encargarnos del negocio, por lo que me di de alta en el Cole-

Una fidelidad mutua entre agente y representada que dice mucho de usted.

Se puede decir que he tenido suerte, pues la mayoría de mis representadas me llevan durando más de veinticinco años. Y digo yo que no les habrá ido tan mal. En todo caso, hago mi trabajo lo mejor que puedo, y el apellido Carabias en el sector lo he situado en aquel lugar que hubiera enorgullecido mucho a mi padre.

Tu publicidad en la web del Colegio a partir de 30 €

Ahora también puedes poner tu publicidad en la página web del Colegio y así promocionar tu empresa o negocio, por un precio especial para el colegiado. Aprovecha los precios de los Banner, a partir de 30 €/mes.

El Colegio dispone de espacios reservados para estos fines tanto en el portal, como en todas las páginas de la web. La página web del Colegio www.coaccm.org y los servicios que ofrece a sus afiliados está consiguiendo uno de nuestros mayores objetivos: "que el Colegio tenga más facilidades y seguridad para realizar su trabajo", teniendo una muy buena aceptación entre nuestro censo.

Algunas empresas y particulares ya se anuncian en www.coaccm.org y su publicidad la ven a diario en diferentes países. Si quieres más información ponte en contacto con el Colegio.

EMPLEADOS Y SUB-AGENTES (yII)

El responsable de la gestión del sub-agente será quien lo haya designado. Es decir, si es el agente quien lo ha nombrado, será responsable de su gestión ante el empresario; si ha sido éste directamente, el agente no será responsable.

Y debe dejarse muy claro que el único facultado para decidir si se contrata o no sub-agentes es el propio agente, no la casa representada. La Ley 12/ 1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia exige la autorización de la casa para poder designar sub-agentes, pero no recoge la posibilidad de que se impongan, ya que siempre partimos de la absoluta independencia del agente comercial para la organización de su actividad profesional en la zona asignada.

El gran problema que se plantea en el caso de existencia de sub-agentes tiene lugar en el momento de extinguirse la relación de sub-agencia, con la duda referida a si el sub-agente tiene o no derecho de indemnización y quien debería satisfacer ésta.

Si el sub-agente ha sido designado directamente por el empresario, éste ese es el único responsable y la situación es casi idéntica a la que se produce cuando se extingue un contrato de agencia, por lo que me remito al punto donde se examina esta cuestión.

Mayores dudas y discusiones tienen lugar en el supuesto de haber sido el agente quien ha designado al sub-agente y cesa esta relación, bien manteniéndose el contrato de agencia entre el agente y el empresario, bien extinguéndose también esta otra inicial relación.

Como se expondrá en su momento, el fundamento esencial de la indemnización por clientela es que con la labor desarrollada de promoción se haya aumentado el número de los clientes preexistentes o se haya incrementado su volumen de compras.

Pero la clientela no pertenece al agente, sino a la casa representada. Entonces, ¿tiene obligación el agente comercial de indemnizar al sub-agente cuando, tras extinguirse la relación entre ellos, la labor de promoción de éste ha logrado aumentar el número de clientes o el volumen de sus pedidos? La respuesta es muy sencilla: sí.



En el supuesto de que se haya extinguido la relación entre el agente y el sub-agente, pero permanezca la existente entre el mismo agente y la casa representada, es claro que el aumento de clientes o de pedidos logrado por el sub-agente beneficia directamente al agente, que seguirá cobrando las comisiones correspondientes al mayor mercado obtenido.

Pero incluso si la relación entre el agente y la casa representada también se extingue, la labor del sub-agente supondrá para el agente la obtención de una mayor indemnización por clientela, ya que el resultado de la labor de aquél se integra en el total de éste, por lo que es justo que el sub-agente participe en la ganancia obtenida y que contribuyó a generar con su trabajo.

Esta participación es todavía más clara en los casos, muy habituales, de que el agente cobre una mayor comisión que la que abona al sub-agente, de forma que además del beneficio por ampliación de clientes o de pedidos está obteniendo otro por la percepción directa e inmediata de una comisión añadida a las ventas realizadas por el otro.

No es una cuestión pacífica y caben múltiples discusiones y matizaciones, por lo que la solución ofrecida ha de entenderse como genérica y sometida al análisis detallado de cada supuesto real.

Servicio Jurídico Fiscal del COACCMJ



modacalzado+iberpiel
feria internacional de calzado y artículos de piel

ORGANIZA



Feria de Madrid
TU ENCUENTRO

17-19 Marzo
24-26 Septiembre
2009 Madrid

patrocinado



www.modacalzado-iberpiel.ifema.es



Club del Veterano



El Club del Veterano prosigue con sus actividades encaminadas a llenar de contenido las inquietudes y expectativas de nuestros mayores, como las ofrecidas el pasado año, que comenzaron con la estupenda excursión gratuita y guiada mediante el bús de Madrid - Visión por una ruta combinada que permitió a nuestros veteranos realizar una gira turística por los entornos antiguo y moderno de nuestra capital.

También fue memorable la visita a la EXPO ZARAGOZA 2008, llevada a cabo el pasado 27 de junio, que comenzó en la

estación de Atocha a bordo de un majestuoso AVE que trasladó a cuarenta de nuestros mayores a la capital de Aragón. Una vez allí, los visitantes tuvieron la ocasión de disfrutar de los magníficos pabellones que integraban la EXPO, desde el español, con su original edificio centrado en la realidad del agua en el Estado anfitrión, a los pabellones autonómicos, entre los que destacó el de Aragón con su curiosa apariencia de gran cesta en la que se ofrecía buena parte del patrimonio natural de la región, para concluir con los pabellones internacionales de los que gustó especialmente el de Alemania. En definitiva, una visita muy interesante sobre un tema que debe sensibilizarnos a todos: el papel del agua en el futuro y su consiguiente desarrollo sostenible. Nuestros mayores lo pasaron en grande y hasta tuvieron la oportunidad de celebrar en el viaje de vuelta el triunfo de nuestra Selección en la capital vienesa. Pero lo mejor, a juicio de nuestros protagonistas, fue la gran amistad que se forjó entre los integrantes de la aventura.



El año concluyó con la visita guiada y gratuita al Museo Thyssen Bornemisza que ya ha merecido su comentario en uno de los apartados dedicados a nuestras Fiestas Patronales. Una visita en la que participaron cuarenta de nuestros veteranos que disfrutaron enormemente de la magnífica muestra artística que ofrecía el museo.

De estas actividades y de otras que están previstas han podido y pueden participar todos los que pertenezcan al CLUB DEL VETERANO, organizado por nuestro Colegio, y cuyos miembros también contarán con la ventaja de la asistencia garantizada al tradicional "cocido madrileño". Si quieres pertenecer a este entrañable CLUB, solicita tu alta en las oficinas del Colegio. Tan sólo tendrás que desprenderte de 12 euros al año, es decir, de 1 euro al mes. No es mucho, aunque nos hallemos en plena crisis económica.

L.R.]

CLUB DEL VETERANO

Si quieres pertenecer al "Club" te rogamos rellenes los datos de inscripción adjuntos.

• BOLETIN DE INSCRIPCION EN EL "CLUB DEL VETERANO" DEL COACCM •

Nombre y Apellidos: _____
 N° de colegiado: _____ p.-
 Domicilio: _____ Código Postal: _____
 Población: _____ Provincia: _____ Fecha: _____ / _____ / _____
 Teléfonos contacto: _____ / _____ / e-mail: _____

Pago Anual / Datos bancarios para el ingreso de 12€/año, importe cuota del Club: _____ / _____ / _____

TRASTORNOS DEL SUEÑO



El sueño es una función fisiológica vital encargada de armonizar las exigencias biológicas internas y el medio externo. De un 8-15% de la población presenta algún trastorno del sueño que provocan importantes consecuencias en la salud.

La mayor cantidad de datos sobre el sueño se obtienen mediante el registro nocturno de tres variables:

1. La actividad eléctrica cerebral (electroencefalograma –EEG-)
2. Los movimientos oculares (electrooculograma)
3. La actividad muscular (electromiograma –EMG-)

En un adulto joven el sueño se inicia con varios minutos de una primera fase conocida como NI, seguida por las fases más avanzadas NII, NIII y la fase REM.

Esta última aparece a los 60-100 min. tras el inicio del sueño y se caracteriza por movimientos oculares rápidos con los ojos cerrados, mínima o ausente actividad muscular y un EEG entre la vigilia y el estadio I.

Tras esta fase el proceso se repite de nuevo, alternando 60-90 min. de sueño no REM con 15-30 min. de sueño REM. El 75% del sueño corresponde a la fase no REM frente al 25% de fase REM.

Los trastornos del sueño pueden clasificarse en cuatro grupos.

- a) Trastornos con somnolencia diurna excesiva
- b) Trastornos con dificultad para conciliar y mantener el sueño (insomnio)
- c) Trastornos con conductas atípicas durante el sueño (parasomnias)
- d) Trastornos del ritmo sueño / vigilia.

Los más frecuentes son el insomnio que se presenta en el 10-15% de la población y el síndrome de apnea del sueño que puede ocurrir en el 6% de la población.

Para el diagnóstico es importante la historia clínica. La polisomnografía permite valorar las características y la calidad del sueño, junto con la presencia de trastornos respiratorios. El test de latencias del sueño mide la somnolencia y ayuda a diagnosticar la narcolepsia.

Trastornos que cursan con somnolencia excesiva.

Es la tendencia al sueño en momentos inapropiados: en situaciones pasivas (leer, ver la televisión, etc.) e incluso en situaciones de actividad (conducir, comer, trabajar, etc.). Las causas más frecuentes somnolencia diurna son los malos hábitos de sueño y otras dos causas importantes son:

- a) El síndrome de apnea-hipopnea durante el sueño (SAHS)
- b) La narcolepsia.

Dentro del síndrome de apnea-hipopnea durante el sueño (SAHS) el más común es el llamado obstructivo, que se caracteriza por el cese total/parcial intermitente, durante más de 10 segundos del flujo aéreo naso-bucal durante el sueño. Esto va acompañado de saturación (falta de aporte de oxígeno) y despertar transitorio.

El cuadro se caracteriza por somnolencia y trastornos neuropsiquiátricos y cardiorrespiratorio. Los pacientes con SAHS suelen ser obesos y con antecedentes de hipertensión arterial y una historia de roncal y amenas observadas. También puede darse en pacientes delgados con anomalías de la faringe o en niños con amígdalas grandes.

Para su diagnóstico es fundamental la polisomnografía (EEG, movimientos oculares y actividad muscular y respiratoria).

En cuanto al tratamiento se puede abordar de diferentes maneras:

- Medidas higiénico dietéticas: abandono del tabaco, pérdida de peso en obesos, dormir un número de horas adecuado, abstinencia alcohólica y evitar el de cubito supino durante el sueño.
- Dispositivos de desplazamiento mandibular (CPAP –continuous positive airway pressure-): sistema que produce un flujo constante de aire en una mascarilla nasal generando una presión que se trasmite a la región faríngea impidiendo su colapso. Este no es un tratamiento curativo y su aplicación debe ser durante todo el sueño.
- Cirugía maxilofacial y de otorrino en casos que lo requieran.

Dr. Luis de la Traba y López de Andujar. |

ACTUALIZACION DE DATOS

Te rogamos rellenes con tus datos profesionales esta ficha, con el objeto de actualizar el fichero colegial. Así, podrás beneficiarte de las futuras ofertas de empresas que soliciten agentes comerciales.

Estos datos puedes enviarlos al Colegio por fax (91 7514754) y/o mail (coaccm@coaccm.org).



Nombre y Apellidos

Secciones del COACCM que desarrolla

Empresa que representa 1

Dirección/C. Postal

Empresa que representa 2

Teléfono y Fax

Teléfono Movil 1

Empresa que representa 3

E-mail

Teléfono Movil 2

Empresa que representa 4

D.N.I.

Observaciones

Nº Colegiado

Empresa que representa 5

CALENDARIO FERIAL 2009 MARZO-MAYO



MARZO		ABRIL		MAYO					
17•19	MODACALZADO + IBERPIEL Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel www.modacalzado-iberpiel.ifema.es SÓLO PROFESIONALES	27•31	CASA PASARELA Pasarela de la Vanguardia del Hábitat www.casapasarela.ifema.es PROFESIONALES Y PÚBLICO	1•2	ONLINE MARKETING ESPAÑA Feria & Congreso para Marketing Digital y Publicidad en Internet www.online-marketing.es SÓLO PROFESIONALES	7•9	EXPOFRANQUICIA Salón de la Franquicia www.expofranquicia.ifema.es PROFESIONALES Y PÚBLICO	21•23	MULTIPRODUCTO SELECCIÓN www.multiproducto.ifema.es SÓLO PROFESIONALES
25•26	SALÓN DE MÁQUINAS DE CARRETERAS Y OBRAS Exposición de Maquinaria para la Realización de Carreteras e Infraestructuras www.salondemaquinasdecarreteras.com SÓLO PROFESIONALES	27•31	360 INTERIORHOME Salón Internacional de Mobiliario e Interiorismo www.360interiorhome.ifema.es PROFESIONALES Y PÚBLICO	18•26	ALMONEDA Feria de Antigüedades, Galerías de Arte y Coleccionismo www.almoneda.ifema.es ABIERTO AL PÚBLICO	8•10	RETROMÓVIL Salón del Vehículo de Época, Clásico y Deportivo www.retromovil.com ABIERTO AL PÚBLICO	27•30	SIMA Salón Inmobiliario Internacional de Madrid www.simaexpo.com PROFESIONALES Y PÚBLICO
25•29	AULA Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa www.aula.ifema.es ABIERTO AL PÚBLICO	30•2 abr.	SALÓN INTERNACIONAL DEL CLUB DE GOURMETS www.gourmets.net SÓLO PROFESIONALES	23•26	PUERTA DE EUROPA Encuentro Internacional de Moda Nupcial www.enupcialpde.ifema.es SÓLO PROFESIONALES	12•13	EVENT El Evento de los Eventos www.eleventodeloseventos.com SÓLO PROFESIONALES	29•7 jun.	SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN www.vehiculo-ocasion.ifema.es PROFESIONALES Y PÚBLICO
25•29	INTERDIDAC Salón Internacional del Material Educativo www.interdidac.ifema.es SÓLO PROFESIONALES	31•2 abr.	SITI /@asLAN Salón de las Tecnologías de la Información www.siti.es SÓLO PROFESIONALES			12•14	GENERA Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente www.genera.ifema.es SÓLO PROFESIONALES		

FERIAS ORGANIZADAS POR IFEMA
 CERTAMEN INTERNACIONAL CERTIFICADO POR UFI (Asociación Mundial de la Industria Ferial)
IFEMA podrá introducir modificaciones al programa ferial contenido en este calendario. Consultar con LINEA IFEMA para confirmación de fechas.
Calendario actualizado a fecha 02/03/09

www.ifema.es

LINEA IFEMA
 LLAMADAS DESDE ESPAÑA
 INFOIFEMA 902 22 15 15
 LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
 FAX (34) 91 722 58 01
 IFEMA Feria de Madrid 28042 Madrid
lineaifema@ifema.es

IFEMA miembro Club Madrid 16



TU PÁGINA WEB MÁS Y MEJORES SERVICIOS EN TU WEB

Gracias a nuestro sitio Web, los agentes comerciales disponen ahora de una herramienta que les apoya y ayuda en su labor como agentes colegiados.

Un sitio de referencia para buscar información relacionada con la ocupación de su negocio, contactar con otros agentes, acceder a ofertas específicas, informarse de las últimas noticias, consultar dudas, disfrutar de servicios exclusivos... en fin un punto de en-

cuentro donde poder tener un fácil acceso a datos que de otra forma llevarían un gran número de gestiones, llamadas y inversión de tiempo.

Por eso queremos recordar a los agentes comerciales que en la página Web del colegio pueden tener acceso entre otros a los siguientes servicios:

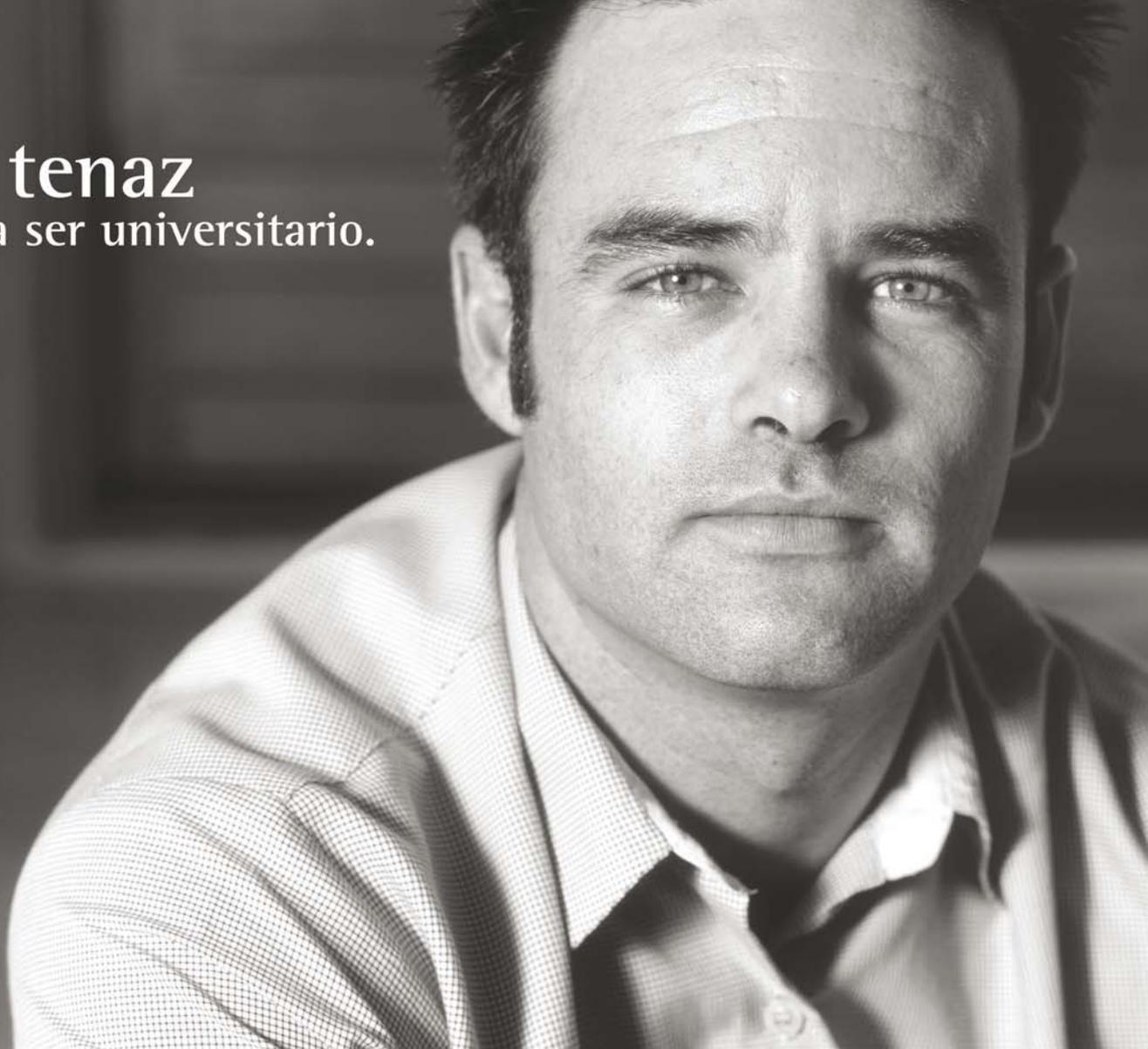
- **Noticias**
- **Ofertas**
- **Descuentos en viajes y hoteles concertados**
- **Información sobre el colegio, objetivos y proyectos**
- **Información sobre empresas colaboradoras**
- **Información jurídica.**
- **Acceso online a la revista Mercurio**
- **Bolsa de trabajo**
- **Información sobre ferias**
- **Y.....más**

Los datos estadísticos muestran que nuestro sitio Web ha sido visitado desde distintos países de Europa y América, con más asiduidad que en años anteriores. Nuestro esfuerzo constante por mejorar la difusión de nuestra Web y su contenido, nos ha llevado a facilitar el acceso a la información en varios idiomas añadiendo en el portal enlaces para su traducción al inglés y al francés.

No dejes de visitarnos y aprovéchate de los servicios que os ofrecemos.

Caroline Tak

Soy tenaz y voy a ser universitario.



Seguro que eres muchas cosas que no se estudian: tenaz, inconformista, perseverante... y esas cualidades están contigo a cualquier edad. Aprovechelas para conseguir ahora el título universitario que siempre has querido tener en la **Universidad Europea de Madrid**:

- **Grado en Dirección y Creación de Empresa**
- **Grado en Marketing y Dirección Comercial**
- **Grado en Finanzas**
- **Grado en Dirección Internacional de Empresas de Turismo y Ocio**
- **Grado en Relaciones Internacionales***

También podrás optar a **Dobles Grados Oficiales**.

* Nueva titulación conforme al Espacio Europeo de Educación Superior, pendiente de autorización.

ACCESO A LA UNIVERSIDAD MAYORES DE 25 AÑOS

- Curso de preparación para superar la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años
- Estudia en horarios compatibles con tu actividad profesional
- Atención personalizada al alumno
- Formación práctica, orientada al mundo profesional desde el primer día
- Podrás seleccionar el hospital o centro donde realizar tus prácticas
- Plan de Becas, Financiación y Seguro de Estudios

Campus de Villaviciosa de Odón
Campus de La Moraleja
Centro Adscrito Valencia



Laureate International Universities

902 23 23 50 uem.es

Pensada para el mundo real