

MERCUARIO

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



Salón Internacional de la Seguridad
International Security, Safety and Fire Exhibition



ASAMBLEA GENERAL

**El COACCM nombrado
Miembro de Mérito
de la Fundación Carlos III**

FIESTAS PATRONALES 2009

**1^{er} Canal de Televisión
Vía Internet para
El COACCM**

HANNOVER MESSE 2010



Entrevista con
Cesar Cañavate García,
Agente Comercial, experto en seguridad.

Índice:

MERCURIO



105

Editorial:	
• Perspectivas de una crisis.	2
Revista Prensa:	
• Las profesiones españolas en el CESE.	3
El Colegio Informa:	
• Asamblea General 2010.	4
• El COACCM nombrado Miembro de Mérito de la Fundación Carlos III.	6
Actividades Colegiales:	
• Fiestas Patronales 2009.	8
El Colegio Informa:	
• Mercadillo del Agente Comercial.	11
• Homologación de aulas en el colegio.	11
Ferias Nacionales:	
• SICUR "Sector de la seguridad".	12
Entrevista:	
• Cesar Cañavate García.	14
Ferias Internacionales:	
• HANNOVER MESSE 2010	16
El Colegio Informa:	
• Club del Veterano.	17
• Actualización de Datos.	17
Columna del Veterano:	
• Fidel Iniesta Villalba	18
Última Hora:	
• 1º Canal de Televisión Vía Internet para el COACCM.	20
El Colegio Informa:	
• Puntos de Encuentro "Modacalzado + Iberpiel".	21
• Tu Página WEB.	21
• Servicios del COACCM.	22
• Alquiler de Aulas.	23
Calendario ferial:	
• Abril / Junio de 2010	24

PERSPECTIVAS DE UNA CRISIS

Cuando nos detenemos a reflexionar sobre la lacerante crisis económica que estamos padeciendo, es posible que lo que más nos inquiete de ella no provenga del enorme entramado de dificultades a las que debemos enfrentarnos para superarla, por otra parte obvias, sino por presentir que éstas puedan seguir manteniéndose en el tiempo, a pesar de las medidas correctoras que se vayan adoptando para salir de la misma.

Así, a medida que van transcurriendo los meses, estamos percibiendo que muchas de las desagradables consecuencias que nos traído esta crisis nos seguirán acompañando, como esas heridas que tardan en cicatrizar y nos desesperan. Por lo tanto, aunque veamos aparecer algún brote verde en nuestro horizonte, o nos animen con cualquier dato positivo que nos anuncie una incipiente recuperación económica, lo lógico es que pensemos que la crisis nos seguirá machacando durante el año 2010, el 2011 y quién sabe si alguno más.

Así, es posible que también tengamos que constatar, como señalan algunos analistas, que el dato sobre el lento crecimiento del PIB que se pregona y se espera como agua de mayo, no será lo suficientemente dinamizador como para rebajar de una manera sensible la enorme lista de parados que arrojan nuestras estadísticas, ya que seguramente éstas seguirán siendo definidas por el

porcentaje de los dos dígitos. Algo parecido, y relacionado con lo anterior, cabe concluir de nuestro sistema productivo - endémicamente bajo en eficacia y poco competitivo - que para salir de su crisis deberá adoptar urgentemente unos nuevos modelos de producción, que, asimismo, tardarán tiempo en implantarse, si es que por fin nos decidimos a apostar de lleno por la innovación, la competitividad y la exportación.

Tampoco el esfuerzo en la mejora de nuestro sistema educativo, y su correlativa e inaplazable aplicación al mundo laboral, producirán un efecto inmediato en la creación de valor añadido a la calidad de nuestro trabajo, pues pasará aún mucho tiempo, quizá más de una década, para que se puedan obtener resultados visibles en la sustitución de esa mano de obra poco cualificada por trabajadores, empleados y técnicos de alto nivel profesional que hagan más competitivas nuestras ofertas.

Y estas que acabamos de señalar componen, a nuestro juicio, las más importantes y certeras muestras de las carencias más serias y de mayor calado a las que nos debemos enfrentar, porque su solución no dependerá del acierto en la toma de unas medidas urgentes para conjurar problemas puntuales de coyuntura, por muy importantes y graves que estos sean (falta de liquidez en el sistema financiero, ausencia de crédito, morosidad, gasto y déficit públicos, mercado laboral, fraude fiscal, economía sumergida, etc.), sino que necesitará para su resolución de un auténtico compromiso de toda la sociedad, liderada por todas sus fuerzas políticas, económicas y sociales en una convergencia de objetivos y duro trabajo que hagan factible su logro, aunque cueste años el conseguirlo.

Porque, de no aplicar todo nuestro esfuerzo en este empeño, el mundo globalizado en el que estamos inmersos no hará otra cosa que agudizar nuestros problemas. Seguiremos creciendo, eso sí, pero de mala manera: creando poco empleo.

STAFF EDITORIAL

Edita:

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid

Director:

Caroline Tak

Director Ejecutivo:

Angel Rivera Garrido

Diseño y Maquetación:

Jaime Alexandre / Eduardo Abdón
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

Las profesiones españolas en el CESE



El tratado de Lisboa consolida el Tratado de la Unión Europea y su Tratado de Funcionamiento. Se declara una nueva etapa en el proceso creador de la Unión cada vez más estrecha entre los pueblos de Europa, en la cual las decisiones serán tomadas de la forma más abierta y próxima a los ciudadanos.

Una de las formas características de la participación de los ámbitos de la sociedad civil en los procesos normativos y decisivos se articula mediante la representación en el Comité Económico y Social Europeo (CESE) de los sindicatos, los empresarios, los agricultores, los consumidores y usuarios, así como del sector profesional. Esta última representación la tienen grandes países como Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Bélgica y Portugal, entre otros. Pero no España, a pesar de que Unión Profesional lo lleva solicitando al Gobierno desde 1985 y en cada renovación, que se produce cada cuatro años.

La modernización de los colegios profesionales y del propio ejercicio profesional, llevado a cabo por la Ley Ómnibus y otras normas de los poderes públicos y de los propios colegios y sus consejos generales o superiores, se viene produciendo con un marcado sentido de servicio al interés general y de participación como sociedad civil organizada en los asuntos públicos aportando criterios, en su sentido de opiniones fundadas, datos y demás documentos ilustrativos para las acciones legislativas y de gobierno.

Curiosamente, Europa es receptiva al sector profesional. Reconoce a las organi-

zaciones profesionales como autoridades competentes en la Directiva de Servicios transpuesta al derecho interno, pero España no utiliza esta vía de representación del sector profesional.

La próxima renovación se realizará el próximo mes de octubre y por ello Unión Profesional ha dirigido al Presidente del Gobierno una nueva petición de incorporación de un representante español de las profesiones colegiadas. Quizá aprovechando la actual presidencia española de la Unión, se de cabida en el CESE a las profesiones españolas.

Las instituciones europeas han de contar, según el Tratado de la Unión, con la participación de los sectores sociales, sociedad civil, para llevar ante ella el sentir de la ciudadanía y los diferentes enfoques y puntos de vista, lo que es consustancial a un verdadero debate participativo.

Además la visión profesional de cualquier cuestión tiene una aportación de carácter horizontal, transversal, lo que supone enriquecer el debate respecto a representaciones de carácter vertical. No se trata, por tanto, de representar solamente a las profesiones para el propio interés de éstas, sino dar un enfoque de servicio de

carácter global, de orientación de los dossiers desde la propia concepción de los mismos. En definitiva, centrar el debate identificando la esencia de la cuestión propuesta.

Todo ello muestra nuevamente el papel de las profesiones, del hacer profesional desde el asunto privado hasta la participación en asuntos públicos con la necesaria independencia de criterio.

“Profesiones” Nº 123
 Revista de la Unión Profesional

• 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

ASAMBLEA

El pasado 26 de marzo tuvo lugar en el salón de actos de nuestra sede la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año 2010. Una Asamblea que convoca anualmente la Junta de Gobierno del Colegio y en la que pueden participar todos los colegiados para decidir sobre el conjunto de actividades, proyectos y realizaciones a llevar a cabo por el Colegio con el fin de cumplir con las estrategias y objetivos propuestos para el ejercicio en curso. Entre ellos destacó, por la envergadura de su significado, el anuncio hecho por nuestro presidente de la puesta en marcha del primer canal de televisión, vía Internet, del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.



Mesa presidencial de la Asamblea

Actividad formativa

Entre ellos se refirió al lugar destacado en el que figura la actividad formativa en nuestro proyecto colegial y de desarrollo profesional, imprescindible en tiempos de crisis para mejorar nuestra productividad y la calidad del servicio para las empresas representadas y clientes. En este sentido, Cordero comunicó a los asistentes a la Asamblea, que, por fin, se había conseguido la homologación definitiva, tanto por parte del INEM como por la Comunidad de Madrid, de las aulas que el Colegio tenía previstas a tal efecto: una dedicada a Informática, tres aulas para la formación presencial, una sala multiusos para alumnos y profesores, un despacho dedicado a reuniones y una sala de estudio. Es decir, unas instalaciones aptas para albergar a 150 alumnos, que tendrán la finalidad de acoger los cursos de Agentes Comerciales que se impartirán para los desempleados que deseen ejercer nuestra profesión, así como para las empresas, entidades y otros colectivos que estén interesados en la intermediación comercial. Circunstancia que se ha podido evidenciar con la organización del Curso de Agentes Comerciales para Deportistas de Élite del Comité Olímpico Español, realizado entre los meses de enero y abril del pasado año, y que proseguirá posiblemente

con una segunda edición del mismo. “Estas homologaciones- subrayó nuestro presidente - han supuesto, obviamente, un gasto extraordinario que lo damos por bien empleado, porque gracias a ello podemos contar con la necesaria y obligada licencia definitiva para todas las instalaciones de nuestra sede y para el funcionamiento de las mencionadas aulas.”

Otro de los capítulos a los que aludió Cordero, y solventado favorablemente, ha sido el relacionado con la controversia mantenida con el Consejo General a cuenta de la deuda exigida a nuestro Colegio por este organismo, acumulada desde el año 1999 a 2008, y que ascendía a la cantidad de 580.000 euros. Pues bien, debido a la resolución definitiva del Tribunal Superior de Justicia de Madrid y favorable a nuestra corporación, esta deuda ha quedado reducida a una cantidad aproximada a los 117.000 euros, manifiestamente inferior a la exigida y a la que considerábamos ciertamente abusiva.

Asimismo, con el fin de ajustar al máximo la línea presupuestaria de la corporación, nuestro presidente afirmó que el Colegio había emprendido, durante el período que comprende la Memoria, una reestructuración del personal de su plantilla y de la Ase-

El acto comenzó con la intervención de nuestro secretario general, José María Quiza, quien dio lectura para su aprobación, si procediera, al acta de la Asamblea celebrada en 2009, que fue aprobada por unanimidad. Más adelante, cedió la palabra a Francisco Javier Cordero, presidente del Colegio, para que expusiera su preceptivo informe anual a la Asamblea. Nuestro presidente, tras agradecer y dar la bienvenida a los asistentes al acto, así como a los miembros de la Mesa que le acompañaban, dio lectura a su informe, que comenzó refiriéndose a la actual crisis económica que está repercutiendo negativamente en casi todos los sectores y actividades profesionales de nuestro país, entre ellas la nuestra.

No obstante, a pesar de estas dificultades, nuestro presidente aseguró que la Junta de Gobierno del Colegio siempre se había caracterizado por preservar los intereses de la profesión y de los colegiados, añadiendo que trataría por todos los medios a su alcance de minimizar los efectos de la crisis mediante el esfuerzo, los estudios necesarios y la insistencia constante sobre todos aquellos temas que puedan beneficiar a la colegiación.



F. J. Cordero en la firma del Convenio con M^a Isabel Gassó, presidenta de la Cámara de Comercio y Producción de Santo Domingo.

GENERAL

2010

oría Jurídica. “Unas actuaciones que, junto a otras, nos han permitido - dijo - cuadrar unas cuentas que cierran un ejercicio positivo al conseguir los objetivos previstos para el año 2009, significando que se han obtenido mayores ingresos y menos gastos de los presupuestados gracias a la buena gestión de nuestra directiva colegial. Iniciativas - añadió - que la Junta de Gobierno ha implementado con negociaciones establecidas con compañías de seguros, convenios firmados con grandes empresas, reuniones con colectivos de empresarios y organismos oficiales, etc. entre las que destaca el convenio firmado con la Cámara de Comercio y de Producción de Santo Domingo (República Dominicana), así como con la Asociación de Industrias y Empresas de Haina, de la citada República, con el fin de establecer un intercambio mutuo en la distribución de productos entre ambos países y la posibilidad de su representación por medio de Agentes Comerciales españoles.”

Una labor de promoción de la figura del Agente Comercial, que el Colegio - dijo Cordero - ha complementado con el “stand” permanentes situado en las ferias de MODACALZADO y SALÓN LOOK INTERNACIONAL, en los recintos feriales de IFEMA, de los que el lector tiene ya noticia y que se está tratando de extender a otras convocatorias feriales; así como del enorme éxito alcan-

zado por nuestro sitio Web, una página que se ha convertido en el lugar de referencia para buscar toda la información relacionada con la Agencia Comercial madrileña, “un esfuerzo - manifestó nuestro presidente - que se ha visto recompensado por las miles de visitas efectuadas a nuestro sitio Web, tanto desde España, como de distintos países de Europa y América y que va en aumento en relación a estadísticas de años anteriores.” También se refirió en su informe a nuestra Tienda MAC que, mediante su instalación en un local permanente, facilitará una accesibilidad más cómoda y viable para los productos que se vayan a exhibir en el recinto.

El Colegio nombrado Miembro de Honor de la Fundación Carlos III

El presidente concluyó su intervención aludiendo al reciente nombramiento de nuestro Colegio como Miembro de Honor de la prestigiosa Fundación Carlos III, que, según acuerdo unánime de la Junta del Patronato de la citada institución, trata de reconocer al Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid su brillante aportación, labor y esfuerzo durante el largo período de su historia, en favor y defensa de los intereses profesionales de la mediación comercial entre sus representados y clientes, así como su formación.



E. J. Cordero y Dircia Altgracia Paulino, directora ejecutiva de la Asociación de Industrias y Empresas de Haina, junto a dos empresarios.



A continuación, Francisco Javier Cordero comunicó a los presentes una de las noticias que seguramente constituirá todo un hito histórico para la colegiación, y lo hizo ayudado por una proyección en pantalla de la presentación del primer canal de televisión, vía Internet, del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid y sobre la que informamos en páginas ulteriores del presente número de la revista.

Seguidamente, una vez concluida su alocución con esta extraordinaria primicia informativa, nuestro presidente realizó un breve resumen del Balance, Memoria y Cuenta de Resultados, que fue completado por el informe económico presentado por Manuel-Soldino Huerta, tesorero del Colegio, que logró su aprobación por unanimidad, así como la fijación del importe de la nueva cuota colegial que subirá un euro por trimestre, es decir, tan sólo cuatro euros al año. Y con la presentación y aprobación también por unanimidad del Presupuesto de Ingresos y Gastos para el ejercicio de 2010, con cifras que no se modifican desde 1985, y la elección de los integrantes de la Comisión Revisora de Cuentas, formada por Juan José Castro, Indalecio Morales y Rafael San Gabino, como último punto del orden del día, finalizó un Asamblea que se desarrolló en perfecto orden como reflejo de una madurez colegial a la que felizmente estamos ya acostumbrados.

EL COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES MIEMBRO DE MÉRITO DE



Mesa presidencial, de izquierda a derecha, Carmen Torralba, Carlos Escudero, F. J. Cordero y J. M. Quiza.

archivo mercurio

La ceremonia de la entrega de la credencial que fue recibida por Francisco Javier Cordero, presidente del COACCM, al que acompañaban en la mesa presidencial Carlos Escudero de Burón, presidente de la Fundación Carlos III; Carmen Torralba, concejala-presidenta del distrito de Vicálvaro y José María Quiza, secretario general del Colegio, contó con la presencia de José Antonio Fernández Cuesta, vicepresidente del Patronato de la Fundación Carlos III, Juan Alonso Pérez, director de la sucursal del Banco de Sabadell, en Rivas Vaciamadrid, y con la asistencia a la misma de numerosos miembros de la Junta Colegial así como colegiados.

El acto dio comienzo con la comunicación, a cargo de José María Quiza, del acta del citado nombramiento, así como el fundamento del mismo, a la que se añadió la notable relación de Miembros de Mérito que figuran en la Fundación Carlos III, entre ellos dieciséis presidentes de repúblicas iberoamericanas, sus embajadores acreditados en Madrid, los de Alemania, Japón, Marruecos y Rusia, el Premio Nóbel de Química D. Mario Molina y un grupo de instituciones y personalidades españolas, entre ellas la Sala de Gobierno del Tribunal Supremo.

A continuación, fue Carlos Escudero de Burón, presidente de la Fundación Carlos III, quien pronunció el discurso de concesión del nombramiento de Miembro de Mérito de la citada Fundación al Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.

Reconocimiento a nuestra labor colegial

En su alocución, Carlos Escudero dijo que: “La Fundación Carlos III es una institución cultural privada de ámbito internacional y que tiene como

objetivo de sus actividades el fomento de la cultura, el arte, la ciencia, la diplomacia y el desarrollo empresarial y que se honra con el nombre de uno de los más prestigiosos monarcas españoles, cuyos ideales ilustrados considera modélicos, y por ello acordó por unanimidad de su Patronato ofrecer el nombramiento de Miembro de Mérito al Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid. Un nombramiento - añadió - mediante el cual queremos reconocer al Colegio de Agentes Comerciales su brillante aportación, labor y esfuerzo desde que en 1926, D. Alfonso XIII reconociera el carácter oficial del ejercicio de esta profesión que intermedia en la compra-venta



de más de la mitad de las transacciones comerciales que se realizan en España a través de un colectivo de treinta y cinco mil agentes”.

Más adelante, Carlos Escudero, aludiendo a su condición de Agente Comercial colegiado desde hace más de cuatro décadas, manifestó que “ puedo confirmar a mis compañeros de Patronato, que hoy el Colegio de Agentes Comerciales de Madrid realiza una intensa labor en defensa de los intereses profesionales de la mediación comercial, en la operativa de los

contratos y en la formación profesional, ofreciendo a sus miembros el acceso a la Universidad para alcanzar la titulación en Marketing y Dirección Comercial, e incluso realizando, en colaboración con el Comité Olímpico Español, cursos para deportistas de alta competición, preparándolos para cuando abandonen su actividad deportiva”.

El presidente de la Fundación Carlos III concluyó su intervención diciendo que: “de altos espíritus es aspirar a cosas altas, según escribió nuestro inigualable Cervantes, y hoy en este acto la Fundación Carlos III quiere reconocer con nuestro Diploma acreditativo de Miembro de Mérito, el magnífico trabajo que realiza el Colegio, su presidente, mi querido amigo Javier, su Junta de Gobierno y el personal que desarrolla su quehacer diario, convertidos todos ellos en mero espejo de la luz que irradia la magnífica obra que realizan los Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid”.

Las palabras de Carlos Escudero fueron acogidas con calurosos aplausos por parte de los asistentes al acto y, seguidamente, el presidente de la Fundación Carlos III hizo entrega del mencionado Diploma acreditativo a Francisco Javier Cordero, presidente del Colegio, que lo recibió y firmó en representación de nuestra corporación, así como el presente ofrecido por Carlos Escudero a nuestra entidad, consistente en una magnífica edición realizada por la Fundación Carlos III de la Historia del Tribunal Supremo de España.

La actividad formativa, clave para nuestro desarrollo

A continuación, fue Francisco Javier Cordero quien hizo uso de la palabra en su discurso de agradecimiento, diciendo que: “Constituye para mí,

DE LA COMUNIDAD DE MADRID NOMBRADO LA FUNDACIÓN CARLOS III

El pasado 27 de noviembre tuvo lugar en nuestra sede el acto de entrega de la credencial por la que se nombra al Colegio oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid como Miembro de Mérito de la prestigiosa Fundación Carlos III. El nombramiento, tomado por acuerdo unánime de la Junta del Patronato de la citada Fundación, quiere reconocer la brillante aportación, labor y esfuerzo llevado a cabo por nuestro Colegio durante el largo período de su historia, en favor y defensa de los intereses de los profesionales de la mediación comercial, en la operativa de los contratos de compra-venta mercantil entre sus representados y clientes y su formación.



Archivo mercurio

como presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid, un auténtico honor el que nuestra querida corporación haya sido distinguida con el nombramiento de Miembro de Mérito de la Fundación Carlos III.

Una institución que cuenta entre sus objetivos más loables el fomento de un progreso encaminado al mejor conocimiento y entendimiento entre los hombres, haciéndolo a través de la cultura, el arte, la ciencia, la diplomacia y el desarrollo empresarial, y entre cuyos miembros figuran relevantes personalidades e instituciones, tanto españolas como extranjeras, todas ellas del máximo prestigio en sus respectivas áreas.

Por lo tanto, reitero y agradezco enormemente ese reconocimiento con el que se ha distinguido a nuestra modesta corporación, y que en su nombre acepto muy gustoso, pues para el colectivo profesional al que represento, abnegado y dinámico como pocos, estoy seguro que supondrá un verdadero orgullo el pertenecer como Miembro de Mérito a la ilustre Fundación Carlos III.

Un honor que, de alguna manera y tangencialmente, ya habíamos empezado a compartir a través de su cargo como presidente de la Fundación de nuestro compañero Carlos Escudero de Burón. El nos conoce bien como colegiado que es desde hace décadas, y sabe perfectamente la extraordinaria labor que ha venido desarrollando el Colegio en sus más de ochenta años de existencia.

En su intervención ha quedado evidenciado ese conocimiento y, sobre todo, el referido al complicado tiempo actual que nos ha tocado vivir, destacando como uno de los logros más importantes en favor de los colegiados, la decidida apuesta por la formación que está llevando a cabo nuestra Junta de Gobierno. Una labor que ha costado años de esfuerzos y gestiones ante las más diversas instancias y autoridades educativas y de otra índole de nuestra Comunidad, pero que ha cristalizado en una gran oferta formativa que nos permite despejar el camino de la obtención de titulaciones profesionales para los compañeros que lo desean, hasta llegar al grado universitario mediante el convenio firmado con la Universidad Europea de Madrid.

Porque estamos convencidos que ante la globalización 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.

Por lo tanto, conviene subrayar esta gran labor que está llevando a cabo el Colegio en materia de formación, sobre todo al haber logrado la homologación exigida para nuestra sede y sus respectivas aulas, lo que nos permitirá actuar



Entrega del Diploma del nombramiento

como Centro Homologado del INEM, y en el que se impartirán los cursos que posibilitan la obtención del Certificado de Cualificación Profesional que darán comienzo el año próximo. Con la intención de que, seguidamente, también se puedan impartir en nuestra sede los Cursos de Formación para Agentes Comerciales, como lo venimos haciendo, y con gran éxito por cierto, con el Curso de Agentes Comerciales para Deportistas de Élite del Comité

Olimpico Español, que iniciará próximamente su segunda edición.

Y todo ello sin menoscabo de la atención que el Colegio sigue prestando a otras iniciativas como los convenios firmados con grandes empresas, las reuniones con colectivos de empresarios, las conversaciones con representantes de organismos oficiales, etc. que configuran todo un plan de acciones dirigido a que el colegiado tenga más y mejores servicios puestos a su disposición. Como el reciente trabajo realizado para lograr la firma de sendos convenios de colaboración con la Cámara de Comercio de Santo Domingo y la prestigiosa Asociación de Industriales de Haina de la República Dominicana, con el fin de establecer un intercambio mutuo en la distribución de productos entre ambos países, así como la posibilidad de su representación a través de Agentes Comerciales españoles.

En definitiva, todas estas y otras muchas iniciativas abordadas por la Junta de Gobierno que presido, no pretenden otra cosa que implicar a nuestro censo colegial en esa tarea de transmitir a la sociedad el mensaje de que seguimos siendo ese colectivo que por su capacidad, preparación técnica y formación, sigue justificando su gran peso específico en el conjunto de los agentes que actúan en la economía española.

Pero de lo que no cabe duda, es que el nombramiento de nuestro Colegio como Miembro de Mérito de la Fundación Carlos III nos obligará, más si cabe, a proseguir con ese deseo de proyectar hacia la sociedad la mejor imagen de una profesión e institución colegial que aspira a que todo lo bueno que se dice de ella se corresponda con la realidad, tratando de no defraudar a los que han depositado su confianza en nosotros”.

Tras su intervención, Francisco Javier Cordero dio por concluido el brillante acto al que acabábamos de asistir y que confirmaba un nuevo y significativo reconocimiento para nuestra entidad corporativa, que, sin duda alguna, seguirá tratando con todo su esfuerzo y dedicación hacerse acreedor al mismo.

FIESTAS PATRONALES 2009

Casi despidiendo al atribulado año 2009, los agentes comerciales madrileños hicimos nuestro ya acostumbrado alto el camino para celebrar las tradicionales jornadas festivas en honor de nuestra patrona la Virgen de la Esperanza. Una conmemoración que, a pesar de la tan traída y llevada crisis, no mermaron en absoluto el carácter jovial y de esparcimiento de esos días, así como la brillantez de los actos que se programaron para la ocasión, y en los que pudieron participar todos aquellos compañeros, familiares e invitados que acudieron a las diferentes convocatorias organizadas por el Colegio.

Los actos festivos dieron comienzo el día 10 de diciembre con la celebración de un disputado campeonato de Bowling, o de Bolos según los castizos, que tuvo lugar en las instalaciones del centro comercial La Gavia, donde un buen puñado de compañeros se esforzaron por demostrar que conocían a la perfección los secretos de este abnegado deporte. Lo hicieron muy bien y sobre todo lo pasaron en grande divirtiéndose y dando buena cuenta de los refrescos y “bocatas” que aliviaron la tensión del juego. En esta oportunidad repitió como campeón nuestro compañero Ángel Rivera, quedando como subcampeón Severino Ranchal. Enhorabuena a ambos.



Campeonato de Bowling

Al día siguiente, 11 de diciembre, tuvo lugar en el Club de Golf del Olivar de la Hinojosa la tercera edición del Campeonato de Golf, “Memorial Diego Camacho”, en recuerdo de nuestro compañero fallecido y activo impulsor del mismo.



Campeonato de Golf

A esta cita deportiva, cada vez más concurrida, acudieron los jugadores provistos de sus correspondientes licencias federativas que acreditaban sus abundantes conocimientos sobre un deporte casi misterioso, en el que, según afirmaba el gran escritor y humorista P.G. Wodehouse, “gana quien menos tantos apunta”. En todo caso, nuestros golfistas recorrieron los preceptivos hoyos y se metieron en los green, con ese ir y venir tan característico de este deporte. Los ganadores demostraron su pericia y ahí van esos nombres que figuraron como campeones en cada una de las tres categorías puestas en litigio:



Julián Miguel García campeón del Grupo A



Rafael Guitán campeón del Grupo B

El hoyo al mejor aproch lo llevó a cabo Francisco Cazorla Prieto

Y como ocurriera en la pasada edición del campeonato, los jugadores que participaron en él gozaron de un trato inmejorable en las instalaciones del Olivar de la Hinojosa. Un trato y una deferencia que también debemos agradecer a Debora Marchesiello, de Golf” 48, a las cafeterías “Green” y “Yolimar”, a “Metal y Luz”, a nuestro propio Colegio y especialmente a nuestro compañero colegiado José Miguel Carrasco, por su eficaz y estimable colaboración en la puesta a punto y desarrollo del campeonato.

Primera categoría

Campeón:
Julián Miguel García
Subcampeón:
Carlos Villena Domínguez
Tercer clasificado:
José Miguel Carrasco
Ferrabolas: Jesús San Antonio

Segunda categoría

Campeón:
Rafael Guitán
Subcampeón:
Roberto Manzanque
Tercer clasificado:
José Antonio Miguel
Ferrabolas: César Fernández

Tercera categoría

Campeón:
Fidel Iniesta
Subcampeón:
Ángel Rivera
Tercer clasificado:
Mariano (Cafetería Yolimar)
Ferrabolas: Miguel (Cafetería Yolimar)

Bodas de Oro y de Plata con la colegiación



Emblemas de Oro



Emblemas de Plata

El 16 de diciembre tuvo lugar en nuestra sede colegial el acto de homenaje y entrega de los Emblemas correspondientes a aquellos compañeros que cumplían sus Bodas de Plata y de Oro con la colegiación. Unos emblemas acreditativos que fueron instituidos para premiar y reconocer tanto la fidelidad a nuestra corporación, así como la dedicación profesional de todos los que los obtuvieron y ejercieron como Agentes Comerciales durante 25 y 35 años respectivamente.

El acto comenzó con unas palabras introductorias pronunciadas por nuestro presidente Francisco Javier Cordero, mediante las cuales hizo una referencia a nuestros comienzos, allá por el año 1926, en los que el Real Decreto fundacional del Colegio firmado por Alfonso XIII definía a los Agentes Comerciales como “los mediadores indispensables entre la producción y el comercio, porque facilitan la expansión industrial, conquistan y sostienen los mercados, orientan al consumidor e impulsan

los intercambios”. Una definición - afirmó Cordero - que bien puede aplicarse a los Agentes Comerciales de hoy, que mantienen ese mismo espíritu, a pesar de la severa crisis económica que padecemos y la complejidad y competitividad de los mercados en los que actuamos”.

En este sentido, nuestro presidente subrayó el enorme esfuerzo que está haciendo el Colegio por proporcionar a su censo el apoyo instrumental necesario para que, en forma de servicios y de colaboraciones con organismos y empresas, nos permita mejorar nuestra oferta profesional y colegial bajo esta situación tan adversa. Sobre todo se refirió a la actividad formativa en la que el Colegio se ha volcado para lograr nuestro progreso profesional con el fin de que nuestros colegiados, las futuras promociones de Agentes Comerciales e incluso nuestros familiares, puedan acceder a un variado y moderno programa formativo que les posibilite hacer frente a los retos y dificultades que plantea el mundo de hoy.

“Y debemos felicitarlos por ello - concluyó Cordero - como felicitaremos ahora a nuestros queridos colegas que han cumplido sus Bodas de Plata y de Oro con la colegiación”.

Así, para estos esforzados y diligentes compañeros, nuestro presidente expresó la gratitud sentida por el Colegio hacia todos ellos, de los que dijo que podían sentirse muy orgullosos por su trayectoria colegial y profesional, “pues las empresas y los mercados - afirmó - siguen necesitando a hombres y mujeres con ese temple tan especial como el vuestro”

Tras la imposición de los respectivos Emblemas de la colegiación a los homenajeados, que fueron subrayados por los calurosos aplausos de los asistentes al acto, nuestros compañeros posaron para el álbum fotográfico que dará fe de la emotiva ceremonia a la que fueron acreedores. Enhorabuena todos ellos.

Premios PROCOACCM

Como se sabe, el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid ha creado los Premios PROCOACCM con el objeto de reconocer tanto la ayuda y el apoyo prestados al Colegio y a sus colegiados, como también las ayudas y asistencias realizadas en función de la potenciación y promoción de la figura del Agente Comercial por parte de personas, instituciones, entidades y empresas que se relacionan con el Colegio.

Así, para esta cuarta edición de los Premios PROCOACCM miembros de nuestra Junta de Gobierno, con su presidente al frente de la delegación, se desplazaron el 14 de diciembre a la sede



Intercambio de impresiones en el COE

del Comité Olímpico Español (COE), porque en esta ocasión nuestro premio recayó con todos los merecimientos en Don Alejandro Blanco Bravo, presidente del Comité Olímpico Español, por los méritos contraídos en esa ayuda y apoyo a la institución colegial, en concreto por

la promoción de nuestro Colegio, así como por el apoyo a las altas e ingresos de nuevos y jóvenes colegiados. Y todo ello gracias al curso de Agentes Comerciales para Deportistas de Alta Competición del Comité Olímpico Español, que, organizado por el COE en colaboración



De izquierda a derecha, M.S. Huerta, M. Carvajal, Alejandro Blanco, F. J. Cordero y J. M. Quiza



Entrega del Diploma

con nuestro Colegio, ha constituido todo un éxito para los jóvenes deportistas que así podrán acceder a un futuro profesional con plenas garantías de triunfo.

Al concluir el acto, el galardonado con el Premio PROCOACCM, Don

Alejandro Blanco, agradeció sentidamente la distinción, señalando la importancia que tuvo tanto para la institución deportiva que preside, como para el COACCM, la organización y realización del Curso de Agentes Comerciales para los deportistas del COE. Un agradecimiento al que correspondemos con

nuestra felicitación al premiado, a la vez que hacemos votos para que esa interesante iniciativa se siga manteniendo en el futuro, fortaleciendo y consolidando la formación de nuestros mejores deportistas olímpicos. Enhorabuena.



Nuestra Señora la Virgen de la Esperanza

Festividad de nuestra Patrona

El viernes 18 de diciembre, festividad de la Virgen de la Esperanza, tuvo lugar en el templo parroquial de San José, en la madrileña calle de Alcalá, la celebración de una Misa en su honor y en memoria de nuestros compañeros fallecidos.

El acto religioso comenzó con la ya tradicional imposición de las medallas de la Hermandad de Nuestra Señora de la Esperanza a los nuevos cofrades. Seguidamente, los asistentes a la ceremonia se dispusieron a participar en la santa Misa oficiada por el Rvdo P. D. Jacinto Simón Martínez. Durante su transcurso, intervino nuestro compañero Víctor Gabriel Minguito, quien mediante una emocionada advocación



Cocido madrileño

a nuestra Patrona pidió una ayuda especial para los Agentes Comerciales. A la conclusión del acto religioso, que fue seguido con el fervor acostumbrado, se cantó la tradicional Salve en honor de la Virgen de la Esperanza, en una festividad que siempre conmemoramos con una especial emoción.

Homenaje a nuestros mayores

El homenaje a nuestros mayores se llevó a cabo el mismo día 18 de diciembre, y como siempre en torno al tradicional "cocido madrileño", que en esta ocasión fue degustado en los Salones Orfeo, de la castiza calle de Alcalá, en los que ya habíamos celebrado el homenaje en una cita anterior. A esta última convocatoria nuestros mayores acudieron en número más que



Discurso del Presidente

suficiente como para llenar una sala que resultó gratamente acogedora, y en la que fueron atendidos con esmero y mucho afecto por los profesionales encargados del servicio en las mesas.

Puede decirse que en ese día no faltó de nada: los regalos a la entrada, los tres "vuelcos" de un sabroso cocido y, lo que es más importante, la oportunidad de reunirse con buenos y conocidos camaradas con los que charlar sobre la vida y de un oficio al que se ha servido con lo mejor de nosotros mismos. Tras los postres, nuestros mayores escucharon las alentadoras palabras de nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, animándoles a seguir acudiendo a la cita anual que "proseguirá celebrándose - dijo - mientras ejerza mis responsabilidades colegiales". Asimismo,

al concluir el almuerzo se impuso el Emblema de Plata de la colegiación a D. Juan Alonso Pérez, director de la sucursal del Banco de Sabadell en Rivas Vaciamadrid, por su valiosa ayuda y colaboración con los objetivos de nuestra institución colegial, así como el apoyo a las altas e ingreso de nuevos y jóvenes colegiados.

La estupenda reunión con nuestros queridos “maestros” finalizó con el tradicional sorteo de regalos, la larga cola de los rezagados para la adquisición de los últimos números de la lotería navideña y el brindis con los mejores deseos para el nuevo año.

Que se cumplan, si la crisis lo permite.

Los Reyes Magos visitan el Colegio

Fue una jornada memorable la vivida aquel 4 de enero, una fecha que siempre

aguardan con impaciencia y una enorme ilusión aquellas personitas que lo son todo para nosotros: los niños y niñas traídos por los papás y acompañados por algunos abuelos, pues de todo hubo en aquella convocatoria hecha por los Magos de Oriente el día que decidieron visitar nuestra sede de Valdebernardo.

La fiesta infantil fue muy alegre y bastante larga en su desarrollo, ya que se consumieron nada menos que cinco horas para que la audiencia real cumpliera con las expectativas del aluvión de “peques” que se acercaron a saludar a los Monarcas de Oriente. La chavalería lo pasó en grande, recibiendo regalos de auténtico fuste, así como las bolsas de golosinas y “chuches”, por cortesía de la afamada casa MIGUELÁÑEZ, que como todos los años nos asiste con una deferencia que nunca agradeceremos lo suficiente.



Los Reyes Magos en el Colegio

En definitiva, fue una tarde de las que no se olvidan, en la que gozamos todos, mayores y pequeños; una jornada fantástica, en la que una vez más debemos agradecer a sus Majestades y a sus diligentes pajes la magnífica dedicación que durante ese día pusieron al servicio de una de las tareas más loables que pueden hacerse en este mundo: llevar alegría e ilusión al extraordinario y complejo universo de los niños. Que lo veamos siempre.

Luís Riquelme]

MAC

TIENDA MAC

Desde que el pasado 24 de noviembre de 2007 se inaugurara el “MERCADILLO DEL AGENTE COMERCIAL” (MAC), cuyo lugar de exposición, y de una manera provisional, se situó en una de las dependencias de nuestra sede colegial, ahora lo hemos transformado en una coqueta tienda permanente instalada y abierta en uno de los locales de los que dispone nuestra corporación, situada en la misma dirección de la Calle de los Almendros, 40, en un horario (X).

Como informamos en su momento el “Mercadillo del Agente Comercial”, ahora denominado TIENDA MAC, nació con la intención de que todos los colegiados y sus familiares directos, se pudieran beneficiar de la ventaja que supone el poder comprar determinados artículos a un precio bastante más económico, que el que se pueda encontrar en los distintos comercios especializados en los artículos expuestos de la muestra.

Con la puesta a punto de esta iniciativa que ha tomado cuerpo en la TIENDA MAC, nuestra entidad colegial trata de conseguir un atractivo añadido para que los colegiados frecuenten más nuestra sede, fortaleciendo así nuestros vínculos con la GRAN FAMILIA COLEGIAL, a la vez que nos puede facultar el acceso a productos interesantes y promocionar a nuestras representadas ante los compradores muy singulares que constituimos el colectivo de los Agentes Comerciales madrileños.

Por todo ello, invitamos a todos los colegiados que puedan exponer productos comercialmente atractivos para el resto de los compañeros a que participen en la TIENDA (MAC). Si desearas hacerlo en un futuro próximo, debes ponerte en contacto con la secretaría del Colegio

Las empresas y entidades representadas que están participando en nuestra TIENDA MAC se corresponden con los sectores más variados, y si intervienes apoyando esta iniciativa la podremos extender a otros, aumentando así nuestra oferta y beneficiando a más colegiados.

F.M.]

HOMOLOGACIÓN DE AULAS EN EL COLEGIO

Por fin hemos visto concluida una de las tareas más importantes e inaplazables que se había propuesto llevar a cabo el Colegio, como es la profundización en su actividad formativa mediante la necesaria creación para ello de un centro homologado para impartir cursos de formación profesional para Agentes Comerciales.

Una iniciativa que para su puesta a punto ha necesitado de un despliegue de tiempo cercano a los dos años, un período que nos ha servido tanto para abordar y concluir unas obras de auténtica envergadura, como para cumplir con todos los requisitos exigidos por las diferentes normativas que confluían con nuestro objetivo de hacer viable el proyecto.

Las obras han supuesto un auténtico esfuerzo en el plano de lo económico, además de una intervención severa en la estructura interna de las instalaciones del Colegio, con una subida de sus techos, la reconducción de todo el aire acondicionado, la adaptación de servicios y accesos para las personas discapacitadas, la remodelación de las oficinas, el logro de innumerables permisos del Ayuntamiento, Seguridad Civil y de Bomberos (instalación contra incendios, mangueras, salidas de emergencia, cortafuegos y detectores de humos), dispositivos de alarma y seguridad en puertas y en diversos accesos, videovigilancia, etc. es decir, todo un complejo entramado de instalaciones y equipos, a los que habría que añadir el material indispensable para hacer operativo el momento de abrir las aulas, como los retroproyectores, ordenadores, fotocopiadoras, fax, wifi y otros.

En definitiva, lo que pretende nuestra corporación con esta iniciativa es que no sólo se puedan alquilar las aulas, sino que sea el propio Colegio el que imparta los cursos de formación profesional para Agentes Comerciales, como los del INEM para los desempleados, así como los cursos subvencionados por instituciones públicas o privadas, cursos de formación de vendedores para empresas, etc. Con todo ello se generarán unos ingresos, fuera de cuotas, que nos permitirán hacer frente con solvencia a la mayoría de los desafíos económicos que pudiéramos tener en nuestro futuro desarrollo como entidad colegial.

F.M.]



EL GRAN ENCUENTRO

CON EL SECTOR DE LA SEGURIDAD



Entre los días 2 y 5 del pasado mes de marzo, los pabellones de la FERIA DE MADRID acogieron la celebración de la séptima edición de SICUR, el gran punto de encuentro profesional con el sector de la seguridad que, en esta ocasión, presentó las propuestas y novedades de 1.351 empresas (610 de participación directa y 741 representadas) de 24 países. Una convocatoria que, organizada por IFEMA, ofreció una perspectiva integral de lo último en equipos, servicios y soluciones en Seguridad Contra Incendios, Seguridad Laboral y Security, para configurar una auténtica plataforma de difusión de conocimientos e intercambio de experiencias.

La oferta de SICUR reflejó, una vez más, el avance de un sector en permanente evolución, en paralelo al desarrollo tecnológico y a la apuesta en investigación y desarrollo que realizan las empresas de esta industria. Un contenido que puso de relieve la importancia de poder evaluar y evitar riesgos, la necesidad de apoyarse en las normativas reguladoras y, en definitiva, de invertir eficazmente en seguridad e impulsar la cultura de la prevención.

El respaldo sectorial que vienen presentando de diversas Asociaciones y la elevada representación empresarial reunida en torno a SICUR, hicieron de este salón uno de los acontecimientos más destacados del calendario europeo de ferias de seguridad. La proyección internacional de SICUR se manifiesta,



asimismo, en el importante número de empresas del exterior que participan en cada convocatoria. En esta ocasión, concretamente, estuvieron presentes de forma directa 129 compañías de Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Brasil, China, Colombia, Estados Unidos, Finlandia, Francia India, Irlanda, Israel, Italia, Países Bajos, Pakistán, Polonia, Portugal, Reino Unido, República de Corea, Suecia, Taiwán y Turquía.

Como es habitual, la oferta de SICUR se articuló en torno a tres áreas monográficas en representación de los tres grandes sectores de la feria: SICUR PROLABOR, la marca que comprende la oferta en Prevención de Riesgos Laborales. SEGURIDAD CONTRA INCENDIOS, y SECURITY, que comprende la seguridad contra intrusión, robo y agresión. Además de SEGURIDAD DE LA CIRCULACIÓN Y LOS TRANSPORTES, SEGURIDAD CONTRA RIESGOS NATURALES, SEGURIDAD NUCLEAR, SEGURIDAD INFORMÁTICA, SEGURIDAD CONTRA EL TERRORISMO, EMERGENCIAS y EL SEGURO EN LA SEGURIDAD.

CONTRA INCENDIOS, combatiendo el fuego y sus consecuencias. La seguridad contra el fuego tuvo su propio espacio en el pabellón 8, una de las grandes áreas de la feria en la que se presentaron las últimas propuestas en elementos y equipos de protección, así como las nuevas herramientas desarrolladas para combatir los incendios y sus consecuencias. Un sector en el que se vieron las importantes novedades tecnológicas que mejoran la calidad y eficacia de los equipos, a través de la participación de 136 empresas en un área de exposición de casi 8.000 metros cuadrados, que contó además con una zona exterior de exposición dedicada a los más espectaculares vehículos de bomberos.



SICUR PROLABOR, lo último para la prevención de riesgos laborales. Bajo la marca SICUR PROLABOR, la feria recogió la oferta orientada a la Prevención de Riesgos Laborales. Una sección con identidad propia en la que se concentran los últimos avances en Elementos de Protección Individual (EPI), medidas de prevención y salud laboral, y que ofreció una completa perspectiva de las líneas de investigación que desarrollan las empresas del sector en su apuesta por la calidad de los equipos, materiales, métodos y sistemas de protección personal encaminados a garantizar la seguridad en el trabajo. SICUR PROLABOR se ubicó en los pabellones 4 y 6, contando con la participación directa de 259 empresas en 11.633 metros cuadrados de exposición.

SECURITY, encuentro de la seguridad pública y la seguridad privada.



En el pabellón 10 y bajo una visión integral de la seguridad, SICUR ha dado un paso adelante en el desarrollo del sector Security, favoreciendo el encuentro de la seguridad pública y privada en el marco de esta edición y subrayando la complementariedad de ambos servicios. Equipos para la seguridad física, el control de intrusión y de acceso, la vigilancia, soluciones en seguridad privada, los equipamientos para las fuerzas públicas de seguridad, la tecnología para la seguridad, la tecnología para la seguridad informática y las soluciones de seguridad en la red se reunieron en el área de Security, un sector que contó con la participación de 222 empresas y ocupó una superficie de exposición de más de 11.000 metros cuadrados.

GALERÍA DE NUEVOS PRODUCTOS

Con el propósito de promover el desarrollo y la innovación en el marco de la Seguridad y definir la aplicación práctica de los nuevos productos y servicios en este ámbito, SICUR ofreció una destacada selección de las propuestas más novedosas en su Galería de Nuevos Productos, en el que el avance tecnológico y el factor medioambiental marcaron claramente el desarrollo de las nuevas soluciones en materia de seguridad, sumando importantes mejoras en diseño y versatilidad de los equipos, además de la atención al ahorro de costes en instalaciones y personal, y el estricto cumplimiento de las normativas de calidad y reguladoras.

FORO SICUR

De forma paralela a la exposición comercial, la feria SICUR también ofreció un amplio programa de ponencias informativas y mesas redondas sobre la actualidad sectorial, con con-



ferencias descriptivas de los equipos, soluciones y propuestas de seguridad, y con presentaciones de casos de éxito en instalaciones emblemáticas en las que las empresas explicaron cómo se ha resuelto un problema real a partir de aportaciones tecnológicas concretas. Ejemplos reales que revelaron a los asistentes muchas de las posibilidades concretas de la vanguardia tecnológica en seguridad.

L. R. |





ENTRE

CON CESAR CAÑAVATE

CÉSAR CAÑAVATE GARCÍA (Madrid, 1973), es un activo y eficaz agente comercial especializado en el sugestivo y novedoso sector de la seguridad. Desde que se colegió en 2005, este joven madrileño, ya provisto de una dilatada experiencia en nuevas tecnologías y en estructuras informáticas, decidió aplicar esos conocimientos en un campo, el de la seguridad, para el que se veía con más aptitudes y mejor futuro que en cualquier otro sector. Actualmente, desempeña sus funciones como agente para la prestigiosa empresa "SISTEMAS DE SEGURIDAD 2010 S.L.", en la que lleva cinco años de fructífera gestión comercial.

Se dice que la inversión en seguridad no entiende de crisis, ¿Puede sostenerse esta afirmación en un tiempo como el actual, tan agobiante por la profunda crisis económica que padecemos?

Esta afirmación puede ser cierta, pero sólo para algunos sectores de las empresas relacionadas con la seguridad, que han visto crecer sus niveles de facturación debido a que sigue funcionando ese lugar común que nos lleva a creer que en períodos de crisis suelen aumentar los robos y los delitos. Sin embargo, también han sido muchas las empresas que han cerrado a consecuencia de esta crisis, sobre todo aquéllas dedicadas al sector inmobiliario y de la construcción. Por el contrario, las empresas que han enfocado su negocio hacia las comunidades vecinales de determinado tipo de urbanizaciones han visto crecer sus ventas hasta en un 40%. Todo depende del sector en el que uno se mueva. En todo caso, la crisis está afectando a la mayoría de los negocios relacionados con la seguridad, porque nuestros clientes van recortando gastos y, como es natural, la demanda se resiente.

EL GASTO EN SEGURIDAD SIEMPRE SUPONE UNA INVERSIÓN

Sin embargo, la seguridad debe contemplarse como una inversión, no como un gasto.

Efectivamente, porque el gasto en seguridad siempre supone una inversión, hasta tal punto que lo tienen muy en cuenta en sus pólizas las propias compañías de seguros, por no hablar de ese aumento de la productividad que se nota cuando una empresa tiene a cubierto todas las contingencias derivadas de una falta de seguridad.

Además, a medida que las sociedades evolucionan y se hacen más complejas, parecen necesitar unos mayores y mejores sistemas de seguridad.

Las primeras necesidades de seguridad nacieron en el mundo de la industria y de las grandes empresas, sobre todo en relación con la seguridad contra los incendios, la prevención de los riesgos laborales, los robos, etc. y, a medida que estas instalaciones de seguridad se han hecho más asequibles en precio, se han ido extendiendo hacia otros sectores como el comercial, en el que pequeños negocios ya cuentan con equipos de seguridad de tipo medio para controlar accesos, establecer vigilancias, asegurar cajas y efectuar otras labores de prevención.

Y de ahí se produjo el salto al sector residencial.

Sobre todo ahora que proliferan tanto las urbanizaciones en las afueras y las viviendas unifamiliares, donde las casas son más grandes, o existen parcelas en las que hay que vigilar áreas perimetrales, además de controlar un mayor número de accesos a interiores a los que pueden llegar con facilidad unos delincuentes cada día más preparados. Los garajes, por ejemplo, son uno de los lugares a los que hay que prestar mucha atención en materia de seguridad, y estoy hablando de todo tipo de garajes, incluidos los de ciudad.

¿Hasta qué punto las nuevas tecnologías están facilitando las soluciones en materia de seguridad?

Resulta increíble lo que se ha avanzado con el empleo de las nuevas tecnologías en casi todos los sectores en los que nos movemos, pero he de decirle que en el nuestro ha sido espectacular el cambio experimentado, pues están ha-

ciendo realidad lo que aparece como ficción en esas películas que nos dejan con la boca abierta. Hoy día, mediante un terminal de ordenador o desde tu propio móvil, puedes controlar lo que está ocurriendo en tu casa o en tu negocio, aunque te encuentres a miles de kilómetros de distancia, así como activar las correspondientes alarmas conectadas a tu empresa de seguridad por si ocurriera algo anormal. Además, ahí están los aeropuertos para escenificar todo lo que se ha avanzado en materia de seguridad, con esos detectores, sistemas de alarma y las sofisticadas cámaras térmicas aplicadas a equipajes y a personas capaces de seguir su traza y descubrir a cualquier sospechoso.

En las tecnologías aplicadas a la seguridad, ¿Estamos en España a la altura en lo que a innovación y desarrollo exigen los tiempos actuales?

Puede decirse que los fabricantes españoles de elementos de seguridad son punteros en la materia, sobre todo en lo que al montaje y ensamblaje de los elementos electrónicos se refiere, además del software aplicado al producto en el que son auténticos maestros. En España somos innovadores, invertimos buen dinero en desarrollo y nos encontramos entre los países que figuran a la cabeza en soluciones de seguridad.

Las importaciones de países orientales, ¿resultan preocupantes para el sector?

Estas importaciones están inundando nuestro mercado, sobre todo en lo que a equipos de video-vigilancia y grabación se refiere, que son aparatos con prestaciones muy bajas pero muy económicos y, que, claro está, se venden a mansalva y nos perjudican mucho, lo mismo que algunos otros fabricados en España, que no reúnen los requisitos exigidos en cuanto a la normativa aplicada a los mismos. Otra cosa son

VISTA

GARCÍA



las importaciones provenientes de países europeos como Francia o Alemania, constituidas por productos fabricados por multinacionales que, si bien ofrecen muy buenas prestaciones, resultan caros y son menos competitivos que los fabricados en nuestro país.

Estas normativas exigidas a los elementos e instalaciones de seguridad son muy estrictas, pero, ¿Se cumplen adecuadamente por todos los implicados en el sector?

Tanto los fabricantes españoles como los europeos la cumplen a rajatabla, y no solamente las directivas relacionadas con las instalaciones, sino también las requeridas para cada elemento que las componen. Las importaciones también se verifican en cuanto a las certificaciones exigidas, pero, a veces, algunas las traen y otras no. Entonces, deberían ser las autoridades las que velaran por el cumplimiento de estas directivas, o los clientes mismos, porque la seguridad en esta materia resulta fundamental.

EN EL SECTOR DE LA SEGURIDAD LOS AGENTES COMERCIALES TIENEN NEGOCIO Y SOBRE TODO UN GRAN FUTURO

¿Hasta qué punto se complementan la seguridad pública y la seguridad privada?

La seguridad pública sigue en las manos exclusivas del Estado, que es el encargado de velar por la protección de los ciudadanos, pero debido al aumento de la población, con su correspondiente correlato en los índices de delincuencia y la sofisticación de sus métodos operativos, ha hecho que aumente también la demanda de seguridad por parte de la ciuda-

danía, porque el Estado no puede abarcarlo todo. Así, la seguridad privada, muy reglamentada y controlada por la Ley, ayuda a complementar ese enorme esfuerzo llevado a cabo por las Fuerzas de Seguridad del Estado en materia de prevención y persecución del delito, y lo hace estableciendo unas sinergias muy favorables para ambas, beneficiando con ello a toda la sociedad. Por otro lado, en esa visión integral de la seguridad también juegan un papel muy importante los equipos, los equipamientos, las tecnologías y todas las soluciones de seguridad, que, fabricadas por empresas españolas, tanto ayudan a las Fuerzas de Seguridad Pública y a la privada.

El de la seguridad, ¿Es un buen sector para el ejercicio de la Agencia Comercial?

Aunque desconocido y considerado un poco elitista, el de la seguridad no deja de ser un mercado como otro cualquiera. Lo que hace falta es introducirse en él y saber cómo funciona. En todo caso, soy de los que opinan - sobre todo en los tiempos que corren - que el mercado de la seguridad es un punto que deberían explorar los agentes comerciales, porque en este sector tienen negocio y sobre todo un gran futuro. Además, abarca un campo de representaciones muy amplio, con una infinidad de artículos y productos capaces de integrar una cartera muy sugerente, pero como ocurre en otros sectores hay que trabajarla, hay que currársela. El nuestro es un sector rentable y cuando acabe la crisis lo será mucho más, porque no conviene olvidar



que todo lo que se instala hay que mantenerlo, y ello supone nuevas ventas a medida que se renuevan los equipos y aparecen nuevos productos que mejoran las instalaciones.

Dada la variedad y complejidad de los productos, instalaciones y servicios que comprende el sector de la seguridad, ¿Podría definirnos más en detalle las grandes áreas en las que se sitúa la demanda?

En general, la demanda de nuestros productos se sitúa en el sector de la obra civil y edificaciones; en la industria y las empresas; el pequeño y mediano negocio y el sector residencial. Ahora bien, si tuviera que recomendar alguno en concreto para los compañeros Agentes Comerciales, optaría por el sector de las empresas. Y buena suerte para todos aquellos que decidan seguir esta recomendación.

Luis Riquelme |



Una cita con nueve ferias clave internacionales

En su próxima edición de 2010, HANNOVER MESSE se presentará con dos estrenos feriales: "Mobilitec" y "Coiltechnica". Así, desde el 19 al 23 del próximo mes de abril, un total de nueve ferias clave internacionales mostrarán todas las novedades que se ofrecen en el mundo de la producción industrial. Los temas centrales de la feria girarán en torno a la energía, la movilidad y la automatización, sin que falte a la cita la ya habitual subcontratación industrial.

Además, para esta ocasión la feria alemana está preparando numerosas presentaciones especiales. Mediante ponencias, congresos y foros, así como talleres de trabajo, en esta nueva convocatoria ferial se establecerán sinergias a escala mundial, así como nuevos contactos e intercambios de conocimientos. Los ejecutivos de la industria, la economía y la política hallarán en HANNOVER MESSE las condiciones óptimas para participar en redes profesionales y usar las presentaciones especiales como complementos específicos de las nueve ferias clave internacionales de este evento tecnológico.

También en 2010 se mantendrá el concepto horizontal de la feria, al presentarse los productos y servicios de los diferentes sectores industriales en sus campos de aplicación, mostrando soluciones innovadoras surgidas de la combinación de tecnologías.

"Energy", la plataforma más importante del sector

Esta feria ocupará una posición central en HANNOVER MESSE 2010, pues constituye el mayor evento ferial de las tecnologías de la energía y presentará la mezcla de energías para el futuro, tanto de las convencionales como de las renovables. Si en 2009 el punto de interés se centró sobre el tema de la seguridad en el abastecimiento energético, actualmente, y debido a la creciente demanda de energía, se hará hincapié en las nuevas soluciones para la producción y la distribución de la energía.

De este modo, en el quinto "World Energy Dialogue", altos representantes políticos y de la industria internacional de la energía discutirán en 2010 cuestiones centrales como: ¿Qué vendrá cuando acabe la era del petróleo? ¿Qué coches conduciremos? ¿Cómo será la producción?

También está previsto en la feria el estreno de "Mobilitec" que contará con puesto propio en las tecnologías de movilidad y vendrá a complementar los temas de la energía en HANNOVER MESSE, mostrando las tecnologías de

movilidad para el futuro. Reunirá a los proveedores de energía, de sistemas y componentes para electromovilidad, así como a los fabricantes de motores híbridos y móviles. "Mobilitec" se halla también en el foco de los expositores del País Asociado, Italia, que materializará su lema "Movilidad Sostenible" con numerosas innovaciones para una movilidad persistente.



Contiguo a "Mobilitec", en el Pabellón 27, se ubicará "Renewables" en el sector de oferta de "Energy", que hará efectiva la afirmación de que "sólo en combinación con las energías renovables será posible lograr una mezcla de energías sostenible de cara al futuro".

"Coiltechnica" se estrena con bobinas, transformadores y electromotores

En esta edición de HANNOVER MESSE también se posiciona como feria clave "Coiltechnica", que, en ciclo bienal, traerá a la ciudad alemana a los fabricantes de bobinas, transformadores y electromotores. Sus sectores de oferta son componentes de bobinado y accesorios, materiales aislantes, tecnologías de bobinado y dispositivos de fabricación, componentes electrónicos así como sistemas de verificación, medición y diagnóstico. Los fabricantes de transformadores y generadores, pero también

los especialistas del sector de construcción de maquinaria e instalaciones o del sector de producción de energía, se darán cita en "Coiltechnica" con la industria usuaria de los campos de las tecnologías eléctricas, automovilísticas y de automoción.

En esta feria se harán patentes las ventajas de uso concretas de los productos expuestos ilustrando éstos también con demostraciones en directo. Los hilos para bobinar o los materiales aislantes de capas múltiples, las piezas constructivas para la fabricación de transformadores, así como los sistemas de verificación y prueba pondrán en evidencia la diversidad de este sector.

Por lo tanto, una vez más hemos de afirmar que HANNOVER MESSE, con sus nuevas ferias clave reunidas en un mismo lugar, se configura como el más destacado evento tecnológico del mundo, que en esta ocasión presentará como País Asociado a Italia.

Luís Riquelme |



Club del Veterano

ACTIVIDADES DEL CLUB DEL VETERANO

Nuestros mayores no se dan tregua en cuanto a su participación en las actividades que para ellos programa el Club del Veterano. Así, coincidiendo en fechas con la celebración de nuestras fiestas patronales, el pasado 10 de diciembre, nuestros compañeros participaron en una jornada vespertina de alto nivel cultural con la asistencia a una interesante visita guiada al Museo del Prado, así como a la audición de un magnífico concierto en el Real Conservatorio Superior de Música de Madrid.

La visita al Museo del Prado, para la que a veces los propios madrileños necesitamos de incentivos



como los del Club del Veterano para llevarla a cabo, fue un verdadero éxito, pues llegó a casi un centenar el número de compañeros que secundaron la cita en una de las más importantes pinacotecas del mundo. Si, esa que tan a mano tenemos y, sin embargo, casi siempre la contemplamos desde fuera.

La visita al edificio de Juan de Villanueva resultó de lo más instructiva y se disfrutó de lo lindo con la experiencia de admirar las principales obras del fondo del museo, así como la exposición dedicada a Juan Bautista Maino, y la obra invitada "Compañía del Capitán Reijnier Reael", procedente del Rijksmuseum, de Holanda.

La jornada de nuestros mayores continuó durante esa tarde en las inmediaciones del Museo de Arte Reina Sofía, donde todos ellos tuvieron la oportunidad de asistir a un estupendo concierto en el Real Conservatorio Superior de Música de Madrid, y para el que nuestros compañeros fueron acomodados en las tres primeras filas de una sala completamente llena, por lo que la audición resultó perfecta.

El concierto, interpretado por la Banda Sinfónica del Real Conservatorio y dirigido por su titu-



lar, el maestro D. Manuel Guerrero, fue realmente emocionante, pues estuvo dedicado en su primera parte a piezas de música española, entre las que figuraron "Diálogos" y "Una noche en la Ópera", ambas de F. Bonete, y el concierto para trompeta de P. Almicare, a las que siguieron "La Bella Durmiente", de P. I. Tchaikovsky, y "Danzas de Galanta", de Z. Kodaly. En definitiva, nuestros mayores disfrutaron de una tarde inolvidable y muy bien aprovechada, que, no lo olvidemos, se encuentra al alcance de todos los compañeros que integran el activo Club del Veterano.

F. M. J

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 (coacccm@coacccm.org).

Nombre y Apellidos

Secciones del COACCM que desarrolla

Empresa que representa 1

Empresa que representa 2

Empresa que representa 3

Empresa que representa 4

Empresa que representa 5

Dirección/C. Postal

Teléfono y Fax

Teléfono Movil 1

E-mail

Teléfono Movil 2

D.N.I.

Observaciones

Firma de Autorización de Datos

Nº Colegiado

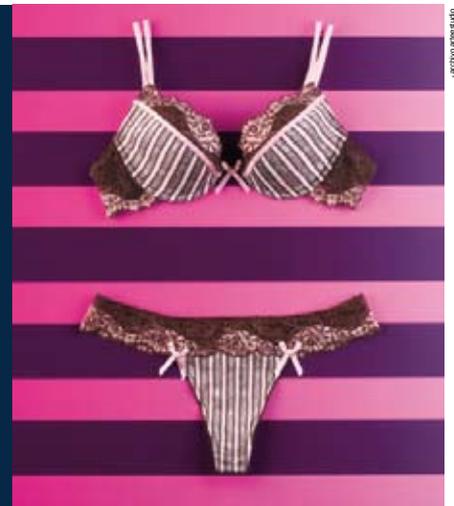
En cumplimiento de la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico y la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, usted queda informado y entendemos que presta su consentimiento expreso e inequívoco a la incorporación de sus datos en un fichero de datos personales cuyo Responsable es el COLEGIO OFICIAL DE AGENTES COMERCIALES DE LA COMUNIDAD DE MADRID con domicilio social en Calle Ladera de los Almendros, 40, 28032-Madrid (España) con la finalidad de actualizar dicho fichero de datos y remitirle por correo electrónico, las publicaciones de nuestra Organización e informarle de los distintos servicios ofrecidos por ésta. Entendemos que consiente dicho tratamiento, salvo que en el plazo de treinta días desde la recepción de esta comunicación electrónica no indique lo contrario a través de la dirección de correo electrónico coacccm@coacccm.org, donde en cualquier momento podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.

Fidel Iniesta

en nuestra columna del Veterano

FIDEL INIESTA VILLALBA (Madrid 1950), es hijo de Agente Comercial y ejerce nuestra profesión desde hace más de cuarenta años. Nacido en el barrio de Bravo Murillo, como a él le gusta puntualizar, comenzó su andadura en la venta ayudando a su padre en la comercialización de artículos de corsetería, lencería y pijamas. Un comienzo que simultaneó con sus primeros estudios de Económicas que, sin embargo, acabó por abandonar debido a la capacidad persuasiva de su progenitor, que le convenció para seguir con la venta, pues según argumentaba “con ella se ganaba más de lo que conseguían muchos ingenieros”.

El transcurso del tiempo le ha dado la razón y, al día de hoy, se encuentra muy satisfecho por su elección y pertenencia al colectivo de los que ejercemos como Agentes Comerciales. Ha representado con gran éxito a primeras marcas del sector durante muchos años y, a pesar de la crisis actual, aun sigue estando en la brecha, “hasta que me jubile a los sesenta y cinco, si me dejan”, afirma. De lo que no cabe duda es que nos encontramos ante un hombre cabal, con un gran sentido de la responsabilidad, que ama su profesión y que es apreciado por todos los que tienen la fortuna de tratarle. Por su fidelidad a nuestra corporación y por su trayectoria profesional ha sido acreedor al Emblema de Oro de la colegiación.



Parece ser que su padre le colocó ante un auténtico dilema de difícil resolución: ser economista o vendedor. ¿Qué le inclinó a decidirse por la venta?

Sin duda alguna la capacidad persuasiva de mi padre, que era un auténtico monstruo en la materia, y manejaba unas cifras de negocio tan apetitosas que llegaron a convencerme y a acompañarle de una manera permanente en sus visitas como vendedor. Fue una elección de la que no me he arrepentido nunca, pues siempre me ha gustado esta profesión de Agente Comercial que me ha proporcionado muchas satisfacciones y amigos a lo largo de la vida.

Sin embargo, su comienzo como vendedor le produjo una cierta turbación.

Y no era para menos, pues mi padre para estrenarme como agente comercial me situó ante una conocida tienda de corsetería, “Lupe”, de la calle de Fuencarral, y me dijo, “vamos, entra ahí, y trata de vender”. Y claro, lo que llevaba en el muestrario era una mag-

nífica colección de bragas de señora. Puedo decirle que pasé un rato muy comprometido y algo avergonzado. Tenía dieciocho años.

Su padre, por el contrario, era una persona muy comunicativa y dotada de un gran sentido del humor, virtudes muy apreciadas en un Agente Comercial.

Como dice, él era una persona muy abierta, sociable y bastante divertida, pero sobre todo era un gran vendedor. Recuerdo que en una ocasión, mi padre, Atlético confeso, al visitar a un cliente muy forofó de un Real Madrid que acababa de perder un partido con la Roma, no se le ocurrió otra cosa que entrar en su establecimiento blandiendo una espada y con un casco romano en la cabeza que había comprado en el Rastro. Y había que ver a ese cliente, con un cabreo tan monumental que acabó echando a mi padre de la tienda. No obstante, a pesar de la broma, este comerciante, de la firma “Hermanos Martínez”, continuó manteniendo unas excelentes relaciones comerciales con él.

¿Recuerda las firmas a las que representaban entonces?

Yo estuve trabajando con mi padre hasta los treinta años, que fue cuando me independicé, y por aquel entonces representábamos a buenas firmas del sector textil y entre ellas a INDUSTRIAL ARAGONÉS, de Pineda de Mar (Barcelona), que era la más importante de España y fabricaba bajo la marca “Antorcha”. Recuerdo que vendíamos muchísimo, sobre todo en los años 70 y 80, hasta que la crisis de los 90 empezó a torcer las cosas y en 2003 se produjo el cierre de esta fábrica. Una pena.

¿A qué se debió esa crisis de los años noventa?

Fundamentalmente a la aparición de las primeras importaciones orientales, que ya empezaron hacia la mitad de los años ochenta. Antes de que se produjera el fenómeno vendíamos muy bien, hasta el punto de que llegué a mantener once representaciones al mismo tiempo y durante cinco años: el se-

Villalba

Foto: Anaco



tenta por ciento en el sector textil y el resto con firmas de artículos de cerámica, cristalería y regalo. Pero cuando comenzaron a llegar los productos de China, Pakistán, India, Bangladesh, Turquía y hasta de Vietnam, puede afirmarse que estas importaciones acabaron con el negocio. La mayoría de las fábricas cerraron y, hoy por hoy, apenas quedan algunas testimoniales, entre ellas la firma de bragas "QK", de Málaga, que represento y se defiende como puede con sus siete trabajadores. Todo un ejemplo.

Me imagino que, como ocurre en otros sectores, muchos de estos fabricantes se habrán convertido en importadores e incluso fabricarán en esos países que menciona.

Efectivamente, este fenómeno de la importación llevada a cabo por distribuidores, o la fabricación en el exterior por parte de empresas españolas, también se da en nuestro sector. Y por si fuera poco, para rematar el desastre, también nos ha llegado la inversión extranjera que se dedica a comprar marcas españolas, como ha ocurrido con el GRUPO SANS, que fabricaba las populares marcas "Abanderado" y "Princesa", que ha sido comprado por SARA LI, una conocida firma de los Estados Unidos.



Además, el fenómeno de las marcas parece que incide de una manera muy especial en el sector de la corsetería y lencería, hasta el punto de que cierta parte de nuestros jóvenes las llevan bien visibles al exterior.

Sobre todo cuando usan vaqueros de cintura baja, precisamente para exhibir esas determinadas marcas de moda, que, por cierto, también se fabrican en China como ocurre con otros artículos de ropa, calzado o complementos. En todo caso, las marcas se imponen y crean tendencia en el consumidor, que, además, se ve muy influido por la publicidad.

Lo que también se puede observar es la progresiva desaparición de comercios dedicados a la corsetería y lencería.

Así es, pues cada día desaparece algún comercio del ramo, como en la calle General Ricardos, por ejemplo, que de veinte tiendas que había, ahora quedan cuatro. En los años ochenta llegué a tener una cartera de 125 clientes y, hoy, apenas cuento con 30. Aunque, eso sí, todos muy buenos amigos que me aguantan bastante. En aquellos tiempos tenía clientes que me llegaban a comprar hasta 15.000 pijamas, hoy puedo estar contento si vendo 100 ó 200. Así esta el comercio en Madrid, muy mal. Sólo se salvan los

grandes almacenes, los hipermercados y las franquicias, un terreno en el que poco tenemos que hacer los Agentes Comerciales, por los precios a los que trabajan debido a esas importaciones masivas y por la extrema dificultad en traspasar sus puertas.

Un panorama ciertamente desalentador.

Y para el que veo muy pocas soluciones. El sector textil en España, de seguir así las cosas, puede llegar a atravesar por momentos muy críticos. Quizá la innovación tecnológica, la investigación en nuevos mate-

riales, el buen diseño y la inversión en publicidad, pudieran salvar la situación. Pero para ello hace falta algo más que voluntad, se trataría de invertir seriamente en ello, de pagar mejores sueldos y de ser mucho más competitivos. De no hacerlo así, sólo el jamón ibérico tendría

garantizada su venta, y de momento.

A pesar de todo ello, ¿Recomendaría a nuestros jóvenes que se decidieran por ejercer la profesión de Agente Comercial?

Por supuesto. Nuestra profesión es extraordinaria y tiene un gran futuro. Tan sólo necesitarían al comenzar a practicarla, además de una muy buena preparación, la información suficiente sobre los sectores en los que hubiera una mayor garantía de efectuar ventas. En este sentido, el Colegio podría jugar un papel muy importante como orientador profesional en esta materia.

Fabián Mendizábal

ÚLTIMA HORA ÚLTIMA HORA ÚLTIMA HORA

PRIMER CANAL DE TELEVISIÓN VIA INTERNET PARA EL COACCM

Podemos asegurar que ningún escenario como nuestra propia Asamblea, celebrada el pasado 26 de marzo, ha podido ser más adecuado para que se nos comunique una noticia de tanta trascendencia para la colegiación. Nos estamos refiriendo al anuncio y presentación que hizo el presidente del Colegio, Francisco Javier Cordero, del primer canal de televisión, vía Internet, del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.

Este canal de televisión personalizado, que estará funcionando permanentemente, durante las 24 horas de los 365 días del año, se constituirá en un soporte informativo y de operatividad comercial de primer orden, tanto para el Colegio como para todos los que nos dedicamos a la intermediación en la venta, dado que es posible transmitir en directo, o diferido cualquier evento. Las posibilidades de su utilización rozan casi el infinito y tan sólo dependerá de nosotros el que obtengamos el máximo rendimiento por su uso. La importancia de un canal televisivo de estas características lo pone de manifiesto el hecho de que, a día de hoy, algunas instituciones, entre otras, el FORUM de Alta Dirección, la Fundación Carlos III, la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM), y el Instituto de la Mujer lo poseen.

A este canal, por su conectividad vía Internet, se tendrá acceso desde cualquier forma de conexión a la Red, modem, ADSL, WiFi, etc. y desde cualquier parte del mundo, mediante una plataforma virtual de última generación con un ancho de banda garantizado, que estará viva y pondrá a su alcance toda la realidad que comprende la Agencia Comercial madrileña, así como la correspondiente práctica profesional de los que la integran. Nos encontramos, pues, ante un dispositivo comunicacional con unas potencialidades de utilización inmensas, entre las que pueden figurar:

Noticias y toda la información relativa al Colegio y a las actividades que desarrolla, así como de los servicios ofrecidos a los colegiados y a sus clientes; todo tipo de reuniones que se quieran emitir



en directo; videoconferencias; cursos on line, gratuitos y de pago; aulas virtuales; ofertas de representación y ofrecimientos de nuestros servicios profesionales a las empresas con toda su capacidad de interacción; utilización vía vídeo de todo aquello sobre lo que se quiera informar; páginas Web gratuitas para los Agentes Comerciales, etc. etc. Es decir, un listado de posibilidades informativas y de gestión comercial al que sólo nuestra imaginación podrá poner límites.

Así, con esta iniciativa hecha ya realidad, el Colegio pone a disposición de su censo y de todos los sectores, entidades y empresas con las que se relaciona, una herramienta que se perfila como el escaparate virtual más completo que pueda ofrecerse de nuestra corporación y de la naturaleza profesional que representa. Estamos, por lo tanto, de enhorabuena, porque, como es sabido, sólo con la inno-

vación y un espíritu emprendedor se van abriendo oportunidades para el futuro de todos aquellos que tienen como meta la perfección del papel que ocupan en la sociedad y en su propia vida.

Luís Riquelme |

• 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

PUNTOS DE ENCUENTRO



MODACALZADO + IBERPIEL

Las colecciones más importantes de peletería, junto a las marcas más destacadas de las colecciones de calzado y marroquinería se dieron cita, entre los días 11 y 13 del pasado mes de marzo, en una nueva edición de MODACALZADO+IBERPIEL, Salón Internacional de Calzado y Artículos de Piel, organizado por IFEMA en sus recintos feriales de Madrid.

El certamen contó con relevantes invitados, como Pedro Sanz, presidente de la Comunidad de La Rioja, Ángel Martín Acebes, vicepresidente del ICEX, Julia Climente, directora general de Industria e Innovación de la Generalitat Valenciana y Alejandro Soler, alcalde de la ciudad de Elche, localidad española que se distingue por ser la mayor productora y exportadora de calzado en nuestro país.

Y como viene ocurriendo en pasadas ediciones, el certamen también contó con la presencia de nuestro Colegio, a través de un stand cedido por MODACALZADO, que propició un estimulante y eficaz punto de encuentro entre los Agentes Comerciales dedicados al sector y las empresas presentes en la feria, con el fin de establecer los pertinentes contactos para comercializar los productos en unos mercados que pueden resultar muy positivos para ambos con la concurrencia de nuestros servicios profesionales.

La feria de MODACALZADO+IBERPIEL, que cumple sus primeros veinticinco años con un incremento de visitantes del 10% sobre la edición anterior, coincidió con un momento especialmente significativo y muy alentador para el calzado español, cuando se está constatando un aumento de sus cifras de venta en el mercado nacional, frente al producto procedente de otros países europeos y tradicionales competidores nuestros.

Una realidad que viene avalada por los datos relativos a las importaciones que nos han sido facilitados por la Dirección General de Aduanas, y que confirman este descenso importador: de Italia (- 6,5%), de Alemania (- 26,3%), del Reino Unido (-19,2%) y de Portugal (-31,7%).

No cabe duda que estamos viviendo y experimentando sensaciones muy positivas, pese a la crisis, en las que se pone de manifiesto que el sector presenta signos de normalización que nos hacen recuperar un poco la confianza en ese futuro que todos deseamos sea mucho más prometedor.

L. R.]



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-

- Noticias
- Ofertas
- Descuentos en viajes y hoteles concertados
- Información sobre el colegio, objetivos y proyectos
- Información sobre empresas colaboradoras

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:

- 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 aporéate de los servicios que os ofrecemos.



Servicios del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid



SERVICIOS GENERALES

CONVENIO CON CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN BÉLGICA Y LUXEMBURGO

ASUNTOS EUROPEOS • INTERCAMBIO DE COLABORADORES ENSEÑANZA Y PERFECCIONAMIENTO • ENCUENTROS • CONSULTAS SALON DE ACTOS • DESPACHOS INTERNET • FAX

CONVENIO DE COLABORACIÓN CON LA UNIVERSIDAD EUROPEA DE MADRID

SERVICIOS CON LA CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID
Todos los Autónomos tienen derecho a servicios que ofrece la Cámara de Comercio

PERITO CALÍGRAFO

MIEMBRO DE LA UICM

Unión Interprofesional de la Comunidad de Madrid, se encuentran englobados la mayoría de los Colegios Profesionales de Madrid. La Unión Interprofesional nos informa de todo lo relacionado con materia de Colegios Profesionales.)

MIEMBRO DE CEIM Confederación Española de la Industria Madrileña. Por ser miembro nos informa de todo lo que acontece a nivel Industrial.

OFICINA INFORMATIVA DEL COLEGIO EN IFEMA CON SERVICIO DE INTERNET, FAX, FOTOCOPIADORA, ETC.

FORMACIÓN PARA SER PERITO JUDICIAL

TARIFAS ESPECIALES

HOTELES concertados con el Colegio.

HALCÓN VIAJES

HERTZ Alquiler de automóviles

TARJETA CEPESA STAR
con descuentos de 0.03 € (5pts.) en combustible

BALNEARIOS

EMPRESAS COLABORADORAS
Informática, Óptica, Residencias, Jardinería, Odontología, etc.

PROSEGUR ALARMAS

SEGURO VOLUNTARIO COMBINADO DE VIDA Y JUBILACIÓN.

SEGURO VOLUNTARIO COLECTIVO DE VIDA Y COMPLEMENTARIO ACCTS- UAP IBERICA.

SEGURO DE RETIRADA DEL CARNET DE CONDUCIR ORBITA

GESTORIA

CONCESIONARIOS DE AUTOMÓVILES DE DIFERENTES MARCAS concertados con el Colegio

ADESLAS DENTAL 7.18€/mes más información dirigirse al Colegio

REVISTA MERCURIO (Anunciarse) por poner tu publicidad en la revista Mercurio y en la página Web.

PRESTACIONES GRATIS

SUBSIDIO POR DEFUNCIÓN

SEGURO DE ACCIDENTES EN LA VIDA PROFESIONAL Y PRIVADA

ENTRADA GRATUITA A LAS FERIAS DE IFEMA
con el carnet de colegiado

REVISTA MERCURIO, BOLETINES Y CIRCULARES INFORMATIVAS

ACCESO A LA BOLSA DE TRABAJO
Ofertas de representación nacionales e internacionales

ASESORÍA JURÍDICA

SERVICIOS GRATUITOS

TRAMITACIÓN GRATIS DE LAS TARJETAS DE APARCAMIENTO EN ZONA DE CARGA Y DESCARGA DEL AYUNTAMIENTO DE MADRID

INFORMACIÓN SOBRE FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES

DESPACHOS EN LA SEDE COLEGIAL
(a disposición de los colegiados)

BIBLIOTECA

CERTIFICADO Y RECONOCIMIENTO MÉDICO GRATUITO PARA EL PERMISO DE CONDUCIR (Clínica Concertada)

OTROS SERVICIOS

INFORMES COMERCIALES DE CLIENTES

CONDICIONES ESPECIALES CON EL BANCO SABADELL-ATLÁNTICO Y EL BANCO POPULAR

SALÓN DE ACTOS

ACTIVIDADES INFANTILES

FIESTAS PATRONALES

- Santa Misa, se hace en honor a Ntra. Excelsa Patrona la Santísima Virgen de la Esperanza.
- Homenaje a nuestros jubilados con el tradicional "Cocido Madrileño"
- Acto de Hermandad: al final del acto se realiza la entrega de emblemas a los compañeros que cumplan sus Bodas de Plata, Oro y Brillantes.
- SS.MM: los Reyes Magos de Oriente día en el que reciben los Reyes Magos a nuestros hijos en el Colegio y se hace entrega de regalos.

FAX Y FOTOCOPIADORA



Más información en nuestra página web:

www.coaccm.com



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: coaccm@coaccm.org

CALENDARIO FERIAL 2010



www.ifema.es

ABRIL

- 10-18 **ALMONEDA**

Feria de Antigüedades, Galerías de Arte y Coleccionismo
- 12-15 **SALÓN INTERNACIONAL DEL CLUB DE GOURMETS**

EXPOenvien
- 20-22 **EXPOenvien**

Feria del Mailing, Billing, Traspromo, Manipulados, Acabados, Marketing Directo, Gestión e Impresión Documental
- 21-22 **LOGITRANS**

Foro de la Logística y el Transporte de Madrid
- 22-24 **EXPOFRANQUICIA**

Salón de la Franquicia

MAYO

- 04-07 **VETECO**

Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado
- 04-08 **CASA PASARELA**

Pasarela de la Vanguardia del Hábitat
- 04-08 **INTERIOR HOME MADRID**

Salón Internacional de Decoración e Interiorismo
- 05-08 **PIEDRA**

Feria Internacional de la Piedra Natural

- 06-09 **MADRID NOVIAS**

Salón Internacional de Moda Nupcial y Comunión
- 19-21 **GENERA**

Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente
- 20-23 **SALÓN INTERNACIONAL DEL AUTOMÓVIL ECOLÓGICO Y DE LA MOVILIDAD SOSTENIBLE**
- 20-23 **SIMA**

Salón Inmobiliario Internacional de Madrid
- 28-30 **RETROMÓVIL**

Salón del Automóvil de Época, Clásico y Deportivo
- 28-30 **SALÓN DEL OUTLET RESIDENCIAL**

JUNIO

- 08-11 **TECMA**

Feria Internacional de Urbanismo y Medio Ambiente
- 11-20 **SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN**

SEPTIEMBRE

- 30-01 **PROMOGIFT**

Salón Internacional del Regalo Promocional
- 02-04 **SIMM**

Salón Internacional de Moda de Madrid

- 08-12 **GIFTRENDS MADRID**

Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería
- INTERGIFT**

Salón Internacional del Regalo
- BISUTEX**

Salón Internacional de la Bisutería y Complementos
- IBERJOYA**

Salón Internacional de la Joyería, Platería, Relojería e Industrias Afines
- 16-21 **CIBELES MADRID FASHION WEEK**
- 22-24 **FER-INTERAZAR**

Feria Internacional del Juego
- 24-26 **MODACALZADO + IBERPIEL**

Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel
- 24-26 **SALÓN DEL OUTLET RESIDENCIAL**
- 28-01 **CONSTRUTEC**

Salón de la Construcción
- 28-01 **SICI**

Salón Internacional de la Cocina Integral
- 29-30 **TOTAL MEDIA**

Salón Europeo de Digital Signage, New Media, Marketing Dinámico, Móvil y de Proximidad
- 30-02 **ORTO PRO CARE ESPAÑA**

Feria de la Ortoprotésica y Ayudas a la Discapacidad y del Cuidado a las Personas Mayores

FERIA ORGANIZADA 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.

Ref.: 30032010

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

Mi
 modacalzado+iberpiel
 feria internacional de calzado y artículos de piel

24-26
 Septiembre
 2010

ORGANIZA

Feria de Madrid
 TU ENCUENTRO



Colección Primavera-Verano 2011

LINEA IFEMA
 LLAMADAS DESDE ESPAÑA
 INFOIFEMA 902 22 15 15
 EXPOSITORES 902 22 16 16
 LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
 FAX (34) 91 722 57 82/84
 modacalzado-iberpiel@ifema.es

Más de 700 marcas de 16 países

www.modacalzado-iberpiel.ifema.es

Promueve

