

MERCURIO

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



**EL COLEGIO
YA TIENE
SU CANAL DE
TELEVISIÓN**



**Ningún
Agente Comercial
sin su Página Web
Gratuita**

**FERIA
HABITAT VALENCIA
2010**

**XV SALÓN
DEL VEHÍCULO
DE OCASIÓN**



Columna del Veterano
Pedro Bruna García,
Agente Comercial del Sector Textil.



Editorial:

- Los ajustes, los recortes y el adelgazamiento de la demanda y la inversión. 2

Revista de Prensa:

- Extender la profesionalización. 3
- Las profesiones españolas reclaman tener voz en el CESE.

El Colegio Informa:

- Ningún Agente Comercial sin su Página Web Gratuita 4

El Colegio Informa:

- Feria Hábitat Valencia 2010. 7

Ferias Nacionales:

- Salón del Vehículo de Ocasión. 9

El Colegio Informa:

- Nuestra Tienda MAC. 11

Ferias Internacionales:

- BIOTECHNICA 2010. 12

El Colegio Informa:

- Elecciones al Pleno de CEIM. 13

Columna del Veterano:

- Pedro Bruna García. 14

Última Hora:

- Fallece José Zamoyski de Borbón y Borbón. 16

El Colegio Informa:

- Tu Página WEB. 17
- Actualización de Datos. 17

El Colegio Ofrece:

- Alquiler de Aulas. 18
- Servicios del COACCM. 19

Calendario ferial:

- Abril / Septiembre de 2010. 20

LOS AJUSTES, LOS RECORTES Y EL ADELGAZAMIENTO DE LA DEMANDA Y LA INVERSIÓN

El carácter global de la crisis económica en la que estamos inmersos nadie lo pone en duda, al igual que el factor generador y epicentro de la misma habría que localizarlo en las malas prácticas llevadas a cabo por el sistema financiero, que nos ha conducido a la actual y más grave pérdida de riqueza y bienestar desde la gran depresión de 1929. Y en este macroentorno, también cabe que entendamos que sean las autoridades económicas europeas las encargadas de tomar decisiones en nombre de los países que conformamos la UE y compartimos la misma moneda, el euro.

Pero otra cosa es que también tengamos que compartir, sin reserva alguna, la decisión de estas autoridades europeas de reducir drásticamente y de una manera generalizada casi todas las partidas del gasto público de los Estados miembros de la Unión, y en algunos, como en el caso del nuestro, con reducciones inducidas ciertamente duras y muy preocupantes, por no hablar también de la elevación de no pocos impuestos.

Nos dicen que estas medidas son necesarias para tranquilizar, no sólo a los inversores que operan en los mercados de bonos públicos, es decir, a los que prestan el dinero a los Estados, sino también que son

ineludibles para las propias posibilidades de crecimiento de nuestra zona euro.

Así, la consecuencia de estas medidas excepcionales no ha sido otra que la intensificación de los recortes y ajustes presupuestarios que están llevando la mayoría de los Estados europeos. Sin embargo, no son pocos los analistas que también creen que esa intensificación en la reducción del gasto público, sobre todo cuando se prevé que esta sea muy concentrada en el tiempo, vaya a constituir el gran remedio que todos esperamos para sacar a flote la maltrecha economía europea.

Todo parece indicar que son medidas más orientadas a emitir mensajes positivos para los mencionados mercados de bonos públicos, que para relanzar la recuperación del crecimiento y del propio saneamiento de las finanzas públicas. Y con estos ajustes y recortes creemos que no se va en una dirección adecuada para lograr ese saneamiento, porque es necesario que los ingresos públicos también contribuyan al crecimiento de la economía, incentivando el crecimiento de la demanda de consumo y la inversión. En definitiva, creando confianza en las empresas y en el resto de los agentes económicos y sociales de los diferentes países que operan en la Unión.

Porque estos ajustes y recortes no harán otra cosa que originar un adelgazamiento de nuestro tejido productivo, dificultar las ventas de las empresas y crear un ambiente de desconfianza en las posibilidades de un futuro crecimiento económico. Un ambiente que ya se comienza a sentir y del que dan noticia muchas de las estadísticas que miden esa confianza de las empresas y de los propios ciudadanos en las previsiones de nuestro crecimiento económico y, sobre todo, de la reducción de las dramáticas cifras de paro que presenta nuestro país.

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

El mundo
 ET DATS
 LA RAZÓN
 LA VANGUARDIA
 Financiación
 Cinco Días
 ABC

Extender la profesionalización; también los poderes públicos



Una de las cualidades más destacadas de una persona puede ser la congruencia entre su pensamiento y sus actuaciones. Cuando todo resulta coherente las cosas funcionan, y esto es lo que las profesiones procuran mediante la aplicación de conocimientos en un escenario dado donde confluyen una serie de factores que además pueden variar y por ello no resulta estático.

Se trata de incorporar método al conocimiento que, por sí sólo, no tiene resultados, y es de lo que se trata, obtener resultados posibles. Y precisamente el hacer profesional, ha de descubrir el objeto del servicio que presta, identificar los elementos y asociarlos entre sí para, tras un proceso, llegar a un resultado. A veces el resultado es en sí mismo el poner todos los medios disponibles para alcanzar ese resultado pretendido aunque a la postre no se obtenga por las circunstancias que concurren. Este es precisamente uno de los elementos característicos de algunas profesiones, no poder garantizar resultados, y de otras poner todos los medios, desde el inicio del proceso para garantizar la consecución de resultados.

El hacer profesional es, por tanto, característico de cada profesión, y complejo casi siempre, más hoy que se introduce, con cada vez mayor frecuencia, la interprofesionalidad en muchas actuaciones.

Asistimos a una época en la que, en algunos ámbitos, el tratamiento de las cuestiones se aparta de este esquema y se pretenden objetivos forzando, a veces mucho, los procesos para alcanzarlos, y en ocasiones se alcanzan pero resultan ser difícilmente sostenibles y ello perjudica la eficiencia y el interés general.

Alterar el sentido de las cosas, pretender alcanzar fines sin atender bien cuál es el camino, imponer sin escuchar y regular, o desregular, desconociendo realidades y sin analizar los efectos previsibles, es hoy frecuente y poco profesional. Alterar en lo sustancial el control previo y garante de la seguridad y de los trabajos profesionales, así como el control universal del ejercicio de actividades profesionales que son relevantes para el interés general, que son sensibles, directa o indirectamente, para los ciudadanos, requiere analizar bien el campo en el que se actúa y no realizar actuaciones imperativas y sí buscar la participación de los afectados, los inmediatos y los reales, estos últimos no siempre bien definidos o identificados.

Si los gobiernos empleasen métodos, más allá de cumplir con formalidades, y escuchasen para llevar a cabo sus acciones estarían desarrollando una labor que se podría calificar de profesional y que por cierto, tiende a aprovechar lo positivo de las situaciones o sectores y no permanecer en el ámbito de lo negativo o destructivo, lo que nos lleva a la ausencia de eficiencia aunque haya efectividad.

Relacionarse respecto de los administrados en posición de equilibrio es la forma de evitar tensión;

y siendo que, como en el caso de los colegios profesionales y sus consejos, la posición del Gobierno respecto a estos es peculiar por ser corporaciones de derecho público, la relación ha de ser congruente con tal condición y por ello ha de eludirse la vía de la imposición.

El subsector de los colegios profesionales está ya desde el año 2006 identificado en términos macroeconómicos, puesto que su aportación al PIB y al empleo se situaba en el 8,8% de ambas magnitudes, lo cual tiene quizá la suficiente entidad para no pasar desapercibido; pero por la propia peculiaridad de la ordenación de los servicios profesionales, estos han de tener sus regulaciones, sus características propias, pero sobre todo han de ser escuchadas las organizaciones de control recogidas en la propia Constitución, que son los colegios profesionales que, con facultades atribuidas o delegadas, tienen a su vez sus administrados, que son los colegiados, cuyo control ha de ser una exigencia normativa por la actividad que realizan.

Aplicar la profesionalización resultaría más coherente en todas las acciones relevantes de las personas, de las actividades, incluso de los poderes públicos.



Las profesiones españolas reclaman tener voz en el comité económico y social europeo

El presidente de Unión Profesional, Carlos Carnicer, solicitó al presidente del Gobierno, José Luis Rodríguez Zapatero, mediante un escrito que propusiera a un representante de las profesiones colegiadas españolas para el Comité Económico y Social Europeo (CESE), órgano consultivo de la Unión Europea y representante de la sociedad civil organizada.

Dicha petición se hizo con motivo de la presentación de candidaturas de cada estado miembro para la renovación de los representantes del Comité que tendrá lugar en octubre de 2010. No es la primera vez que Unión Profesional realiza esta petición apoyándose en el ejemplo de países como Francia, Alemania, Reino Unido, Italia o Bélgica que cuentan con esta figura dentro del Grupo III (actividades diversas) del CESE. "Si excluimos a sectores-eje de la sociedad civil – señala el informe que acompaña la petición -, ¿dónde quedaría el concepto de Europa de los ciudadanos? Sin una sociedad civil organizada, sólida y fuerte (más aún, si cabe, en los tiempos que atravesamos) no se puede tener una democracia sólida y fuerte. Esta conclusión, consensuada desde instituciones internacionales como la ONU, la Organización Mundial del Comercio, la Organización Interna-

cional del Trabajo o la propia Unión Europea no debería ser obviada en el CESE. La incorporación del sector profesional aportaría, por tanto, una visión singular y muy necesaria teniendo en cuenta, además, las innumerables ventajas que supone, más aún hoy día, la profesionalización que debe subyacer a la realización de cualquier actividad".

Las profesiones colegiadas aportan a la economía española un 8,8% del empleo y del PIB y casi un 10% del Valor Añadido Bruto. Además, generan 53.420 millones de euros anuales. Generan una productividad altamente cualificada, cuyo papel ha sido reconocido tanto por las instituciones europeas – el Tratado Europeo le atribuye la función consultiva (art. 13.4) -, y la normativa europea como por la nacional a través del reconocimiento de las profesiones como "autoridades

competentes". Esto, en el contexto de la Presidencia Española de la Unión Europea, justifica, más si cabe, lo oportuno de la petición.

Estructura del CESE

- GRUPO I: Empresarios (sector público y privado de la industria, el comercio o las finanzas)
- GRUPO II: Trabajadores (confederaciones sindicales nacionales)
- GRUPO III: Actividades diversas de otros sectores representativos de la sociedad civil, en particular en los ámbitos socioeconómicos, cívico, profesional y cultural.

NINGÚN AGENTE COMER

Desde que el pasado 26 de marzo, al concluir la Asamblea General Anual, nuestro presidente Francisco Javier Cordero anunciara la puesta en marcha del primer canal de televisión, vía Internet, del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid, esta ruta de comunicación personalizada se encuentra abierta para todos los AGENTES COMERCIALES COLEGIADOS de España e Iberoamérica, durante las 24 horas de los 365 días del año y de una manera gratuita.

Este canal de televisión se constituye así 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 nos hace posible transmitir en directo, o diferido, cualquier evento o comunicación que creamos de interés. Las posibilidades de su utilización rozan casi el infinito y tan sólo dependerá de nosotros el que obtengamos el máximo rendimiento por su uso.

Por lo tanto, y de conformidad con nuestro lema "NINGÚN AGENTE COMERCIAL SIN SU PÁGINA WEB" ponemos en vuestro conocimiento que en esta puesta a punto de nuestro canal TV del Colegio de Madrid, ya se encuentra operativa la aplicación CREA TU PROPIA PÁGINA WEB para todos los colegiados de España que lo deseen.

Para que cada colegiado pueda crear esta página Web personalizada, deberá rellenar o cumplimentar el formulario que le aparecerá en el Canal TV tras clicar o pinchar en la parte inferior derecha, en el apartado o pestaña de servicios, que viene identificada con un mouse de ordenador.

Una vez enviado el formulario, cada colegiado recibirá en su correo electrónico, desde el soporte@coaccm.tv, una clave de Usuario y una Contraseña personalizada.

Recibido el nombre de Usuario y Contraseña, el colegiado deberá entrar en la pestaña CREA TU PROPIA PÁGINA WEB y pinchar o clicar en la barra de solicitud de página Web situada al final de la página, donde, entre otros, deberá introducir los datos recibidos previamente (Usuario y Contraseña) de nuestro soporte.

Recibida y aceptada esta solicitud, el compañero podrá de inmediato comenzar a crear su propia página Web, siempre que haya sido autorizada.

Asimismo, os recordamos que la obtención y/o elaboración de la página Web es TOTALMENTE GRATUITA para todos los colegiados.

No obstante, si os encontráis con algún problema relacionado con en el momento de poner en funcionamiento este proceso de creación de la página Web, no dudéis en poneros en contacto con nosotros.



COMERCIAL SIN SU PÁGINA WEB

(GRATUITA)

Con la página Web el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid te ofrece además:

- 100 MB de espacio para almacenamiento de la Web
- Dirección URL <http://tunombre.coaccm.tv>
- Cuenta de e-mail
- Administración por Web
- Asistente para principiantes
- Acceso FTP para los más avanzados
- Catálogo de modelos de Web con asistente virtual
- Accesorios para tu página

Por lo tanto, el darse de alta en nuestro canal TV sin coste económico alguno para los AGENTES COMERCIALES COLEGIADOS de toda España e Iberoamérica, supondrá, como hemos informado, la obtención de un nombre de Usuario y una Contraseña, que nos permitirá beneficiarnos de todos los servicios gratuitos que contiene el canal TV de nuestro Colegio y que detallamos a continuación:

SERVICIOS A LOS QUE SE PODRÁ ACCEDER GRATUITAMENTE

Entre otros:



CONSULTORÍA ON LINE

Sobre temas relacionados con el área empresarial, laboral, fiscal, extranjería, informática y TIC (Nuevas Tecnologías), así como E-COMERCE (Consultoría Comercial)

Las consultas establecidas con este servicio se desarrollarán en un ámbito absolutamente privado y confidencial.



CREAR TU PROPIA PÁGINA WEB

La creación de esta página Web, así como su elaboración, será totalmente gratuita para todos los colegiados.



TELEFONÍA POR VOZ IP

Un servicio que podrá ser utilizado desde cualquier parte del mundo en la que se encuentre el usuario y cuente con una conexión a Internet.



SOFTWARE GRATUITO

Un servicio que nos permitirá “bajar” gratuitamente diferentes programas informáticos.



BIBLIOTECA DIGITAL

Constituida por un fondo de publicaciones relacionadas con nuestra actividad comercial y empresarial, que también podrá “bajarse” gratuitamente y así tener acceso a títulos de libros que nos pueden ser muy útiles.



WIKI PYME

Una gran enciclopedia relacionada con los conceptos y términos más usuales relacionados con temas comerciales y de la Pequeña y Mediana Empresa.



ÁREA DE SALUD ON LINE

En la que se facilitará, a través de facultativos médicos, la posibilidad de efectuar y recabar una primera opinión médica sobre cualquier contingencia relacionada con nuestra salud.

Además, nuestro canal TV del COACCM también ofrece otro tipo de servicios que serán de pago, pero a un coste económico muy reducido, ya que, en ocasiones, estos servicios podrán ser subvencionados por el propio Colegio o por diferentes empresas.

Entre estos servicios figuran:

EL AULA VIRTUAL

En la que se llevarán a cabo todos los cursos on line que se crean necesarios para nuestra formación profesional o de cualquier otro orden. Las posibilidades que brinda este servicio son enormes, pues pone a nuestra disposición toda una operativa de interactividad simultánea profesor-alumno, que hacen de estas aulas uno de los exponente más modernos de los actuales sistemas enseñanza.

LA SALA DE MULTIVIDEOCONFERENCIAS

A través de la cual se nos facilitará la posibilidad de establecer contactos, mediante el vídeo en directo, con todas aquellas personas a las que deseáramos reunir para comunicar asuntos de interés, impartir conferencias, comunicaciones, etc. sin tener que desplazarnos o viajar a sus zonas de residencia.

EL APARTADO, ¿NECESITA UN AGENTE COMERCIAL?

Un servicio muy interesante y útil para las empresas y Agentes Comerciales que soliciten o necesiten ampliar el número de agentes o las representaciones en la gestión de sus carteras. Estos dos tipos de servicios, para agentes y empresas, contarán con un vídeo promocional que hará más viable y efectiva, tanto la demanda de la empresa como la solicitud de representaciones que pueda hacer el agente Comercial.

FERIAS VIRTUALES

En las que podrán participar todas aquellas empresas del mismo sector, tanto nacionales como extranjeras, siempre que haya un número suficiente de participantes que los soliciten. Estas Ferias Virtuales permitirán ofrecer productos y/o servicios en cualquier parte del mundo.

A este respecto se está realizando una eficaz labor ante Embajadas, Agregadurías Comerciales, así como ante las diferentes Asociaciones, Gremios y colectivos de Comerciales de Iberoamérica, Europa e Israel.

EL CANAL TV DEL COACCM, UNA HERRAMIENTA IMPRESCINDIBLE

Con esta iniciativa hecha ya realidad, el Colegio pone a disposición de todos los Agentes Comerciales de España, entidades y empresas con las que estos se relacionan, una herramienta que se perfila como el escaparate virtual más completo que pueda ofrecerse de la corporación y profesión que representa.

Estamos, por lo tanto, de enhorabuena, porque, como es sabido, sólo con la innovación y un espíritu emprendedor, abierto a todo tipo de experiencias, es como lograremos nuestras oportunidades de futuro. Y nuestro canal TV nos puede ofrecer muchas de ellas. Prueba esta experiencia y...



**ENTRA EN NUESTRO
CANAL TV DEL
COACCM**

En las siguientes direcciones:

www.coaccm.tv

o en nuestra web:

www.coaccm.org

LA FERIA HABITAT VALENCIA 2010

CELEBRA UN PUNTO DE ENCUENTRO CON LOS AGENTES COMERCIALES MADRILEÑOS DEL SECTOR DEL MUEBLE



Feria Hábitat Valencia
28 sept./2 oct. 2010



El pasado 20 de abril tuvo lugar en nuestra sede colegial la celebración de un punto de encuentro entre directivos de la FERIA HABITAT VALENCIA 2010 y una más que nutrida representación de compañeros del sector del mueble que ocuparon al completo nuestro salón de actos. La reunión fue presidida por José Zamoyski de Borbón y Borbón, presidente honorífico de nuestra corporación, al que acompañaban como ponentes en la mesa presidencial, Juan Puchalt, director comercial de la Feria de Valencia, Vicente Pons, vocal del citado certamen y Antonio Salazar, presidente de la Sección del Mueble de nuestro Colegio.

El acto comenzó con unas palabras de saludo y bienvenida pronunciadas por Antonio Salazar y dirigidas tanto a los organizadores de la feria valenciana, como a los agentes comerciales madrileños presentes en la reunión, a los que deseó un feliz y fructífero encuentro. Más adelante, tras presentar a los miembros componentes de la mesa y disculpar la ausencia de José Díaz Pérez, presidente de la Coordinadora Nacional del Mueble, debida a problemas surgidos en el transporte aéreo, Antonio Salazar cedió la palabra a Juan Puchalt, director comercial de la FERIA HABITAT VALENCIA 2010.

Así, Juan Puchalt comenzó su intervención saludando a los asistentes al encuentro y agradeciendo al presidente del Colegio, Francisco Javier Cordero, y a los compañeros de la Sección del Mueble, la oportunidad de dirigirse a ellos para contar e informar sobre todo aquello que iba a constituir el gran evento de la FERIA HABITAT VALENCIA 2010. “Una feria - afirmó - que será una referencia en el sector del hábitat, que busca ser el motor de todos los sectores implicados, generadora de tendencias e innovación, en la que hay ya casi 400 empresas preinscritas y que contará con la mayor superficie de exposición ferial de España”.

La feria reflejará los estilos de vida del siglo XXI

A continuación, Juan Puchalt pasó a enumerar los nuevos contenidos y propuestas que convertirán a la feria valenciana en uno de los mejores puntos de encuentro para distribuidores, diseñadores, interioristas, agentes comerciales y grupos de compra, así como arquitectos de interior. Entre las novedades que citó figura la propia composición formal de la feria que, en esta

edición de 2010 a celebrar entre los días 28 de septiembre y 2 de octubre, será concebida como un espacio urbano inspirado en las grandes ciudades. “Este formato - según Puchalt - transmitirá a expositores y visitantes



el ritmo de nuestros días, porque al igual que en las capitales más cosmopolitas, en la FERIA HABITAT VALENCIA 2010 habrá un lugar para todos los estilos y convivirán en armonía las diferentes tipologías de producto distribuidas en los grandes sectores presentes en la feria”.

Sectores como el del Mueble Moderno; el Mueble Tapizado; el Clásico y el de Alta Decoración; la Iluminación Clásica, Moderna y de Vanguardia; la Iluminación Técnica; el Textil-Hogar; el Salón del Descanso; el sector de los Equipamientos para Instalaciones e Innovaciones Tecnológicas; el Outdoor y el sector de la Decoración, Regalo y Complementos, estarán presentes en una feria que se ha inspirado en el ritmo urbano, con unas plazas llenas de color, grandes carteles publicitarios de los eventos,

una señalética que nos guiará a través de los espacios, una iluminación especial que dirigirá la atención hacia los stands, así como árboles y mobiliario urbano que hará más agradable la estancia para lograr la óptima interacción entre el expositor y el visitante.

Seguidamente, Juan Puchalt se refirió al carácter internacional que reunirá toda la oferta del hábitat de Valencia, una cita que será de gran interés para los mercados más importantes del mundo, que contará con un objetivo dirigido a potenciar el factor estratégico del “Made in Spain” como puente entre Europa e Iberoamérica, sobre todo después de la experiencia adquirida y los fructíferos contactos establecidos en el pasado Congreso de Puerto Vallarta (México), que, como un paso más en esta dirección, ha alumbrado el acogimiento en la Feria Hábitat Valencia 2010, del 1º CONGRESO PROFESIONAL IBEROAMERICANO DE ARQUITECTURA INTERIOR (CIPAI), una convención en la que se desarrollarán diferentes actividades que atraerán a interioristas, arquitectos y prescriptores de toda Iberoamérica que tomarán decisiones sobre productos que podrán encontrar en la feria valenciana.

En este sentido, la Feria Habitat Valencia 2010 también tiene previsto el brindar un homenaje a los principales diseñadores, y para esta edición, Patricia Urquiola, nombrada mejor diseñadora de la primera década del siglo XXI por la revista “Häuser und Home”, será la encargada de encabezar un conjunto de exposiciones en las que diseñadores nacionales de primer nivel aportarán su visión del hábitat. También el Salón Nude, con sus ocho años de trayectoria, estará de nuevo presente en esta edición como un gran foro de ideas y creatividad, en el que

- los nuevos diseñadores, estudios de diseño, freelances, galerías, editoras con menos de 5 años y escuelas de diseño presentarán sus proyectos y se fomentará el encuentro entre los diseñadores noveles y los empresarios del mundo del hábitat difundiendo así los valores de la cultura del diseño.

Posicionamiento en los mercados más importantes

Y en relación con ese deseo de potenciar la dimensión nacional e internacional de la Feria Hábitat Valencia, Juan Puchalt nos puso al corriente de las acciones destinadas a promocionar la feria valenciana para que afiance su posicionamiento en los mercados más importantes del sector. Unas acciones que incluirán una gran campaña de comunicación que pueda integrar, desde la presencia en revistas líderes en decoración, diseño, tendencias y estilos de vida, hasta la planificación de una puntual iniciativa consistente en una invitación directa destinada a más de 2.500 compradores y prescriptores de más de 80 países; además de diferentes actuaciones y misiones comerciales, entre las que destacan la presencia en otras ferias nacionales e internacionales, acciones de telemarketing durante todo el año, inserciones en medios online, blogs, ruedas de prensa a medios especializados, presentaciones a diversos colectivos y visitas comerciales a empresas. Es decir, todo un plan dirigido a los mercados nacionales y sobre todo a los internacionales, con una especial atención dedicada a los países emergentes, como los árabes e iberoamericanos, sin que por ello se obvие la importancia e interés debidos a los mercados europeos y de los Estados Unidos.

Con todo ello, Juan Puchalt trató de transmitirnos, lográndolo plenamente, ese deseo de hacer una llamada a las empresas y colectivos como el nuestro para que conozcan y se informen del gran evento que supone la FERIA HABITAT VALENCIA 2010. "Una de las ferias europeas - dijo - que resultan más económicas en precio". En este sentido, el director comercial de la feria anunció importantes novedades en relación con los costes de asistencia a la misma, tanto por parte de expositores, como de empresas y visitantes profesionales, entre las que destacan las tarifas reducidas (30%), para empresas que estén vinculadas, asociadas, o formen parte de asociaciones o federaciones de fabricantes de muebles, productos de iluminación,

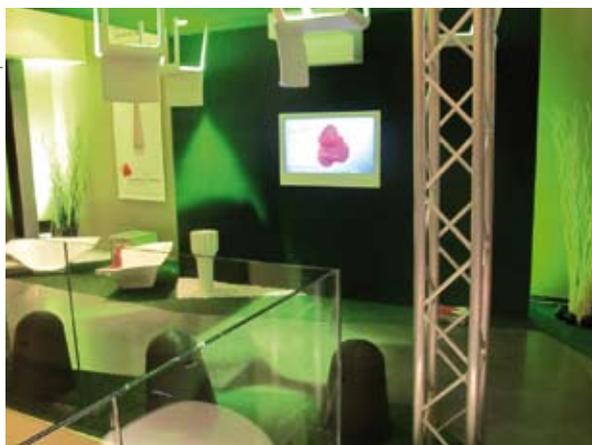
textil hogar u otros que sean habituales colaboradores con la feria. También se refirió a la oferta de stands sencillos, con llave en mano, para que puedan ser adaptados y personalizados por las empresas, en los que irán incluidos en el precio el consumo energético y el seguro obligatorio. Asimismo, se contará con ayudas para

este colectivo en las condiciones de asistencia a la feria. Entre ellas figura la creación del CLUB DEL AGENTE COMERCIAL, que supone que podrán disponer de una tarjeta de acceso identificativa y exclusiva que les permitirá entrar al recinto y utilizar sus diferentes servicios, como pueden ser el parking cubierto a un precio reducido y el descubierto gratuito, así como el servicio de restaurante con un menú especial para los agentes comerciales que se beneficiarán de un precio concertado con los proveedores de la feria, además del acceso gratuito a salas de reuniones y tarifas especiales para traslados desde hoteles, puerto y aeropuerto, entre otros de los múltiples servicios que ofrecerá la feria.

Así, dirigiéndose a los agentes comerciales, fue como Juan Puchalt concluyó su brillante intervención, haciendo un llamamiento a los mismos para que acudan al evento ferial valenciano, porque "sin los agentes comerciales y los fabricantes - dijo - no tendría sentido la existencia de la propia feria".

Seguidamente, y tras la proyección de un vídeo sobre la ciudad de Valencia y su dinámica feria, se estableció un coloquio dirigido por Vicente Pons, vocal del certamen e impenitente viajero dedicado a la promoción por todo el mundo de FERIA HABITAT VALENCIA 2010, quien contestó a las preguntas e intervenciones efectuadas por nuestros compañeros de la Sección del Mueble, que giraron sobre los temas más diversos que afectan al sector. Finalizando así una reunión que resultó de lo más fructífera y que tuvo su conclusión en un espléndido cóctel en el que se produjo un interesante cambio de impresiones entre los asistentes y los organizadores de la feria valenciana.

Luís Riquelme |



la financiación de suelo y decoración mediante préstamos habilitados por Bancaja, sin intereses ni gastos de formalización, a devolver en doce mensualidades.

Igualmente, los expositores podrán facilitar una lista de invitados o clientes muy especiales a los que se les facilitará la estancia de tres noches de hotel gratuitas (en el caso de extranjeros) y de dos, tratándose de invitados nacionales. También habrá entradas gratuitas para profesionales, así como plazas del parking abierto gratuitas, y con tarifas reducidas en el cubierto. Es decir, todo un esfuerzo económico y organizativo que se complementará con los precios especiales ofrecidos por las cadenas hoteleras y privadas, a través de las Agencias Oficiales de la feria: El Corte Inglés y Marsans. Los transportes feria-hotel y viceversa, así como al puerto y aeropuerto serán gratuitos.

Novedades y ventajas para los Agentes Comerciales

Para los Agentes Comerciales, Juan Puchalt anunció importantes novedades para

• 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



En su decimoquinta convocatoria, el Salón del Vehículo de Ocasión, organizado por IFEMA y celebrado entre los pasados días 11 y 20 de junio, reunió las propuestas más interesantes en vehículos seminuevos de las principales marcas y modelos de la industria de la automoción, así como de los vendedores libres. En el certamen, con cerca de 3.000 automóviles en oferta, destacó la presencia de vehículos de kilómetro cero procedentes de renting o de flotas.



Así, en los pabellones 1,3 y 5 de la Feria de Madrid, se mostraron automóviles de todas las marcas, modelos, precios y segmentos para adaptarse a las necesidades de los visitantes de la muestra: desde los que buscaban pequeños utilitarios para el día a día, hasta los que pretendían conseguir un coche de alta gama, con el equipamiento más selecto y al mejor precio. De este modo, los visitantes de la feria encontraron una variada oferta de calidad, ya que los expositores reservaron su mejor stock para presentarlo en esta edición ferial, para la que idearon ofertas y descuentos especiales que aplicaron a los compradores en el Salón.

Junto al gran número de unidades entre las que el visitante pudo elegir, los interesados en adquirir alguno de los vehículos pudieron probarlos en un circuito exterior para comprobar todas las prestaciones y, en caso de que se decidieran por uno, realizar todas las gestiones para salir del recinto ferial al volante de su nuevo coche.

Valor añadido

El Salón ofreció además el valor añadido de que todos los vehículos expuestos en la Feria superaron la revisión que realiza la consultora independiente ATISAE, un control que permite comprobar que los coches que forman parte de su oferta

cumplen con unos estándares que confirman su calidad, ya que los que no alcanzan estos requisitos son rechazados. Una vez cerrada una venta, el vehículo adquirido se sustituye por otra nueva unidad, convirtiendo al Salón en un escenario dinámico y cambiante, en el que si el comprador no encuentra el coche que desea en una primera visita, puede hacerlo en las sucesivas.

Todas estas variables contribuyeron a que la Feria organizada por IFEMA actuara como dinamizadora del sector ya que, en la pasada edición de 2009 se comercializaron en los diez días de feria 2.318 unidades, el 92,7 % de la oferta expuesta. Asimismo, el certamen contribuye a subrayar la profesionalidad y competencia de este segmento, lo que provoca que crezca la confianza en el mercado de ocasión. Un hecho que queda avalado por los datos de ventas del primer trimestre del presente año 2010, cuando se han vendido un 6,5 % más de automóviles de segunda mano, que en el mismo período del año anterior, con un total de 345.500 unidades. Esta cifra significa que, entre enero y marzo de 2010, por cada unidad nueva se adquirió 1,2 de ocasión. Este ratio entre las ventas de automóviles nuevos y los de segunda mano alcanzó una de las cifras más altas en el pasado ejercicio de 2009, cuando por cada unidad de nueva matriculación,

se vendió 1,6 seminuevos, con unas ventas reales del turismo de ocasión de 1.403.300 unidades. El informe realizado por la Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a motor, Reparación y Recambio (GANVAM) estima que el mercado de segunda mano alcanzó un volumen de negocio de 7.720 millones de euros.

A pesar de que la diferencia entre los turismos de nueva matriculación y los seminuevos fue una de las más altas de los últimos ejercicios, el mercado español aun presenta un amplio potencial de desarrollo hasta alcanzar las cifras de otros países como Reino Unido, con 3,2 vehículos de segunda mano por cada coche nuevo, o Francia, donde se adquieren 2,7 unidades por cada nuevo. En este sentido, el Salón del Vehículo de Ocasión actúa como di-



namizador de este segmento, como muestran los resultados obtenidos en la pasada convocatoria de junio de 2009, cuando se vendió el 92,5 % de la oferta expuesta, es decir, 2.319 unidades.

Automóviles con más de 8 años, los más vendidos

Este análisis de los datos de 2009 revela que las operaciones atribuidas a profesionales significaron el 45 %; de las que el 30 % se efectuaron en redes oficiales, y el 14 % las gestionaron vendedores independientes. Entre estas ventas, los automóviles más vendidos a través de distribuidores oficiales e independientes fueron los de 8 o más años de antigüedad, que representaron el 56 %.. Por su parte, los vehículos de menos de 8 años y más de 3 significaron el 6 %, mientras que los seminuevos con menos de 3 años (la mayoría procedentes de kilómetro cero o renting) suponían el 21 % de las operaciones.

Las adquisiciones por segmento reflejan como evoluciona el perfil de los compradores de segunda mano, ya que cada vez más conductores optan por un seminuevos para, con el mismo presupuesto, acceder a un vehículo con mayor equipamiento o de gama más alta. En este sentido, el período entre enero y diciembre de 2009, destacó la disminución de las ventas en el segmento bajo, que representaron el 29 % del total, frente a 2008, cuando suponían el 51 % de todas las ventas.

En contraposición, han aumentado notablemente las adquisiciones en el segmento medio-alto, con un 23 % del total, 15 puntos más que en el ejercicio anterior. También suben, aunque más discretamente, las ventas del segmento medio-bajo, que concentran la mayoría de las ventas representando un 42 %, y el alto, con un 6 %.

En la distribución por comunidades autónomas, Madrid, donde se producen el 18,4 % de las transacciones de toda España, es la región donde más opera-



ciones se realizan, seguida de cerca por Cataluña y Andalucía, con un 16,1 % y un 15,2 % respectivamente.

En otro apartado, y para favorecer la llegada de los visitantes al Salón del Vehículo de Ocasión, la oferta en esta convocatoria se expuso en los pabellones más cercanos a la puerta Sur, la más accesible desde el metro, además de habilitar un amplio horario ininterrumpido de 11 a 21 horas para adaptarse a la disponibilidad de una gran parte del público asistente.

Asimismo, con la intención de facilitar a las numerosas familias que acudieron al Salón su visita, durante los días de fin de semana se habilitó una sala infantil (gratuita las dos primeras horas de uso) donde los menores de entre 2 y 10 años pudieron divertirse y disfrutar de múltiples actividades, mientras sus padres buscaban su futuro coche con total libertad y tranquilidad.

Luís Riquelme |





Nuestra “TIENDA MAC”, un lugar de oportunidades

A punto de cumplir sus primeros tres años de existencia, nuestra “TIENDA MAC” sigue ofreciéndonos la oportunidad de acceder a un variado surtido de artículos, que, procedentes de las casas representadas por nuestros compañeros colegiados, se ponen a la venta para que todos nosotros podamos beneficiarnos de unos precios más económicos que los ofrecidos por los distintos comercios especializados en los productos que componen la muestra de la “TIENDA MAC”.



Con su sede abierta en unos de los locales cercanos de los que dispone el Colegio (C/ de los Almendros, 40), nuestra “TIENDA MAC” está resultando como experiencia una realidad ciertamente positiva, pues al margen de las consideraciones económicas mencionadas, se unen como valor añadido a las mismas el que los colegiados frecuenten más nuestra sede social, reforzando así nuestros vínculos corporativos, a la vez que también sirve para promocionar y dar a conocer a nuestras representadas ante los Agentes Comercia-

les madrileños, unos compradores muy singulares.

Por todo ello, invitamos a todos los colegiados que puedan exponer productos comercialmente atractivos para el resto de los compañeros a que participen en nuestra “TIENDA MAC”. Si deseas hacerlo ahora, o en un futuro próximo, debes ponerte en contacto con el Colegio rellenando esta solicitud y enviándola a la siguiente dirección de correo electrónico: coacccm@coacccm.org



TIENDA MAC

Nombre y apellidos:

Nº de colegiado:

Correo electrónico:

Teléfono: Móvil:

Tipo de artículo para la TIENDA MAC:

Comentarios y observaciones:



Con nuevos temas centrales y contenidos ampliados, BIOTECHNICA 2010 abrirá sus puertas desde el 5 al 7 de octubre en la ciudad alemana de Hannóver, y como siempre será dirigida hacia aplicaciones biotecnológicas y productos ya comercializables en los campos de la medicina, industria farmacéutica, alimentación, agricultura, industria y protección del Medio Ambiente, así como equipos de laboratorio, biotecnología y servicios.



Desde la biomedicina hasta los mercados alimentarios del futuro

De este modo, “las empresas que busquen tendencias de actualidad, nuevas ideas e impulsos - afirma Stephan P. Kühne, miembro de la Junta Directiva de Deutsche Messe - podrán contactar con nuevos clientes y socios comerciales para sus productos y soluciones, al igual que los inversores hallarán ideas, y un amplio público profesional internacional contemplará los más recientes conocimientos científicos”.

Pero BIOTECHNICA 2010 no sólo ofrecerá una exhaustiva exposición de aplicaciones actuales y productos aptos para el mercado, sino que también - como resultado de combinar la exposición, conferencias, “partnering”, la plataforma de carreras profesionales y el Premio Biotecnología y Ciencias de la Vida - esta feria promoverá el diálogo entre las fuerzas activas del sector.

Centro de medicina regenerativa

Un punto culminante del certamen lo constituirá WRCM, el 50 Congreso Mundial de Medicina Preventiva y Regenerativa, que será organizado por primera vez en el marco de BIOTECHNICA, donde más de 800 científicos y expertos clínicos internacionales discutirán nuevas vías para paliar con terapias regenerativas enfermedades hasta ahora poco susceptibles de cura o incurables. Los temas centrales abarcarán desde el cultivo de tejidos, pasando por la aplicación de la medicina regenerativa y terapias contra el envejecimiento en las clínicas, hasta la investigación de las células madres o troncales.

De una manera complementaria, el congreso internacional “bone-tec” estará dedicado a la regeneración mediante métodos biotecnológicos de huesos, cartílagos, tendones y ligamentos. A dicho congreso que tendrá una duración de cuatro días, del 7 al 10 de octubre, se espera la asistencia de más de 300 científicos de todo el mundo, lo que permitirá al congreso posicionarse entre los líderes a escala mundial.

BIOTECHNICA 2010 también ofrecerá una Nueva plataforma de diagnóstico molecular, con nuevos métodos de diagnóstico, desde el laboratorio a la aplicación práctica, en particular para casos oncológicos y enfermedades infecciosas. Herramientas informáticas para la bioinvestigación con un amplio programa de ponencias y una exposición paralela sobre métodos aplicados a la bioinformática. Tecnologías actuales de expresión proteínica, que facilitará una sugerente panorámica sobre los resultados actuales, nuevas tecnologías y estrategias para la expresión y la limpieza de proteínas y el desarrollo de anticuerpos, y Los mercados alimentarios del futuro, que no sólo tendrán que satisfacer esperanzas individuales del consumidor, sino también necesidades alimentarias especiales, por eso BIOTECHNICA 2010 ofrecerá ya desde el primer día de la feria un simposio dedicado a los temas “Mercados

alimentarios del futuro”, “Tecnologías de procesamiento de los productos alimenticios”, así como “Desarrollos actuales en la legislación”.

También en BIOTECHNICA 2010 se contempla la apertura de singulares oportunidades para las nuevas perspectivas profesionales y de carrera, pues en las “Ciencias de la Vida” ofrecerá la “Plataforma de Carrera jobvector” a estudiantes, doctorandos, profesionales principiantes y expertos en el sector, para que puedan conversar “in situ” con las empresas que necesitan personal sobre su posible empleo.

Y ya por octava vez, Deutsche Messe y sus colaboradores concederán el premio “EUROPEAN BIOTECHNICA AWARD”, dotado con 75.000 euros, que se ofrece a las empresas europeas de Biotecnología y Ciencias de la Vida que sepan combinar la fuerza innovadora con el éxito en el mercado.

Fabián Mendizábal |



ELECCIONES AL PLENO

DE LA CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE MADRID

Salvador Santos Campano renuncia a renovar su candidatura, dejando vía libre a Arturo Fernández, propuesto por CEIM

Los empresarios madrileños celebraron su preceptiva cita con las urnas el pasado 25 de mayo, con motivo de la elección de los vocales al Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de nuestra capital. Una elección en la que pudieron intervenir, mediante sufragio libre, igual, directo y secreto, todos los electores de la entidad cameral encuadrados en sus respectivas Secciones, Ramas, Grupos y Categorías.

El Pleno de la Cámara está integrado por sesenta y nueve vocales, de los que sesenta se renuevan en este proceso electoral o se proclaman electos al tratarse de candidatos únicos en sus respectivas Secciones, Ramas, Grupos y Categorías. Los nueve restantes serán elegidos por votación nominal y secreta de estos sesenta vocales, entre personas de reconocido prestigio en la vida económica que sean titulares o representantes de empresas radicadas en la demarcación de la entidad. En todo caso, la totalidad de las candidaturas tendrán que ser avaladas por la firma, como mínimo, de un número de electores equivalentes al 5 por ciento de los que constituyen el grupo o, en su caso, la categoría correspondiente.

Por lo tanto, puede decirse que mediante este proceso electoral se han elegido a los vo-

y otros siete en Alcalá de Henares, Alcobendas, Aranjuez, Arganda del Rey, Getafe, Majadahonda y Móstoles.

Santos Campano renuncia a ser candidato

Por su parte, el actual presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, Salvador Santos Campano, en días previos al proceso electoral manifestó que renunciaba a presentarse nuevamente como candidato a presidir la entidad, dejando vía libre a Arturo Fernández, presidente de CEIM. "Quiero - afirmó Santos Campano - trasladar el testigo de la Cámara a quien me lo dio en su día, que es la CEIM. No voy a presentar mi candidatura a la presidencia por lealtad propia", explicó el actual presidente de la

hace tiempo extender la recomendación de que fuera el presidente de la patronal madrileña el que se encuentre asimismo al frente de la entidad cameral. Las citadas fuentes afirmaron que, en este sentido, también existe el mismo acuerdo por parte de la CEOE en el que se dice que es conveniente que el presidente de la patronal de los empresarios y de las respectivas Cámaras sea el mismo en comunidades autónomas uniprovinciales o en provincias.

Como conclusión del proceso electoral, en una reunión posterior del Pleno, los sesenta y nueve vocales elegirán de entre ellos a los nueve miembros del Comité Ejecutivo de la Cámara, es decir, un presidente, dos vicepresidentes, tesorero, vocal contador y otros cuatro vocales más. Posiblemente sea



De izquierda a derecha, Javier Cuadrado de Vicente, secretario general de la Cámara de Madrid; Salvador Santos Campano, presidente de la Cámara de Madrid; Antonio Bereta, consejero de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid; Arturo Fernández, presidente de CEIM, y Eva Piera, viceconsejera de Economía, Comercio y Consumo de la Comunidad de Madrid.



cales que representan al Comercio, la Industria y las Empresas de Servicios de la Comunidad de Madrid, nada menos que a un total de más de medio millón de electores. Para facilitar la mayor participación posible de las empresas madrileñas se habilitaron hasta nueve colegios electorales, dos de ellos en la propia capital, en la sede central del Campo de las Naciones y en la calle de Huertas, 11,

Cámara ante la Junta Directiva de la patronal madrileña.

Así, y de momento, será Arturo Fernández quien encabece la candidatura de los empresarios madrileños a presidir la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, según fuentes de CEIM, pues la propia Junta Directiva de la citada confederación acordó ya



a finales de junio o primeros de julio cuando conozcamos la composición final de los miembros que integran el citado Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.



Pedro Bruna

en nuestra columna del Veterano

PEDRO BRUNA GARCÍA, como proclama a quien quiera oírlo, es un madrileño de Vallecas, que cuenta con 63 años de edad, de los que 45 los ha dedicado a la profesión de Agente Comercial, siempre en sector del textil. Comenzó muy joven como vendedor, a los 18 años, motivado por una discrepancia de criterio que tuvo con su padre, a raíz de la orientación poco novedosa que su progenitor daba al negocio que tenía en el citado gremio. Así, siguiendo el ejemplo de su padrino y su tío, ambos Agentes Comerciales, abandonó el paraguas protector paterno y se lanzó a la aventura de la venta. Aunque reconoce que su padre siempre actuó deseando lo mejor para su hijo. En todo caso, nuestro compañero eligió una profesión a la que califica, como dos veces bonita, porque le permite una gran libertad de movimiento, alejándole de la rutina, y le facilita el conocimiento de gente nueva e interesante casi a diario. En esta práctica profesional, nuestro compañero ha conocido el éxito representando a las más relevantes firmas del sector de ropa infantil, para las que aun continúa prestando unos servicios que él considera imprescindibles, como la propia figura del Agente Comercial. Nuestra corporación le ha reconocido esta dedicación colegial y profesional con el Emblema de Oro de la colegiación.



¿Recuerda como fueron sus comienzos como vendedor?

Los recuerdo perfectamente, ya que esos comienzos en la vida profesional nunca se olvidan. Empecé trabajando como agente comercial en un almacén de textil, FRANCISCO LLUCH MARTÍNEZ, de la calle Mesón de Paredes, que se dedicaba a la distribución de material textil en general, y especialmente de paquetería.

¿La paquetería tiene algo que ver con el textil?

Por supuesto, porque aunque el término se preste al equívoco, en el gremio denominamos paquetería a todo lo relacionado con las prendas interiores, como calzoncillos, bragas y demás. Resulta curioso, pero es así como nos referimos a este tipo de artículos los profesionales que nos dedicamos a ello. Pero permítame que también recuerde mi paso por la firma CONFECCIONES PALACIOS, situada en plena Cava Baja, frente al restaurante "Casa Lucio", al que el señor

Palacios nos invitaba a desayunar por las mañanas. Qué tiempos aquellos.

¿Tiempos duros?

Y tan duros, teniendo en cuenta que siempre iba cargado con dos maletas, viajando en autobuses y en metro, con los consabidos problemas en el momento de abordarlos. Si en un autobús no me dejaba subir, no había más remedio que esperar a otro. Eran años en los que me tocó ir con esas maletas de puerta en puerta visitando comercios. Recuerdo que en uno de ellos, al entrar en establecimiento, se me abrió una de las maletas y quedó el género desparramado por el suelo. Qué vergüenza pasé. En otra ocasión, también con una de esas maletas, llegué a tirar al suelo un jarrón muy bonito y tuve que escuchar al comerciante exclamar: ¡Qué dirá mi mujer! En fin, gajes del oficio.

Usted se especializó en el género de ropa infantil, ¿Vendía mucho en aquella época?

Después de aquellos comienzos, me em-

pezaron a ir bien las cosas y vendía mucho, hasta el punto de que en las tiendas de entonces eran frecuentes los pedidos de cuatro unidades por talla, porque la ropa infantil se vendía muy bien y las madres no reparaban en ese gasto para sus hijos. Ahora eso ya se ha acabado, pues apenas queda alguna de esas tiendas, se las han cargado las grandes superficies y los "hiper", que son los establecimientos que configuran la nueva realidad del mercado y para los que yo mismo vendo.

Por no hablar de la competencia proveniente de los países emergentes.

Y que lo diga. Esta competencia se ha constituido en la puntilla definitiva que está haciendo extinguir las tiendas de barrio. Una pena.

Sin embargo, usted sigue representando a fábricas nacionales.

De las pocas que quedan, por razones obvias. Y como usted dice, represento a varias firmas nacionales, como a QUIMBER,

García

archivo mercurio



de Alicante, y también a HIL PUNT y a EUROKLIDER, ambas de Tarrasa. Unas empresas con las que me llevo estupendamente y entienden la labor que desarrolla un Agente Comercial. Porque nosotros somos los que estamos en contacto con los mercados y sabemos lo que estos demandan, tanto en diseño, como en la calidad exigida a los productos y sobre todo en precios. Y estas empresas lo están haciendo muy bien, ofreciendo esa calidad, artículos atractivos y precios ajustados a un producto nacional muy competitivo. En definitiva, vendemos puro "calor" mediterráneo, que es lo nuestro.

¿Hablamos de la tan traída y llevada crisis?

La crisis nos está afectando mucho, pero no hay más remedio que apostar por el futuro y adaptarnos a los nuevos tiempos. Debemos incidir en todo aquello que signifique investigación, innovación, nuevas tecnologías y la adopción de una mentalidad puesta al servicio de un desarrollo que nos haga



archivo mercurio

más competitivos. Tenemos que confiar en nuestras empresas bien gestionadas y capaces de suministrar 15.000 prendas al mercado en un plazo muy corto, a diferencia de esos otros países de los que se habla y que pueden tardar 120 días en cumplimentar un pedido. En todo caso, la empresa que no invierta en este tipo de futuro está abocada al cierre.

¿Y el futuro de los Agentes Comerciales?

En una línea parecida, dominando idiomas, técnicas de venta, marketing e incluso saliendo a vender al extranjero. Yo lo he hecho en Portugal y en Francia, y no me ha ido mal. También sería interesante, si se busca la oportunidad, el representar a firmas extranjeras. En definitiva, tenemos que movernos si queremos seguir con la profesión en un futuro, que por cierto ya está ahí.

¿Un futuro en el que piensa seguir en la brecha?

Por supuesto. Todavía me queda cuerda para rato, por lo menos hasta que me dure en uso mi querida agenda "Luxindex", que aún está estupenda. Además, yo disfruto trabajando. Cuando me encuentro en una reunión de ventas, todavía sigo escuchando con los ojos y viendo con los oídos. Hasta ahí llega mi interés y curiosidad por un profesión en la que no encuentro rutinas, y que cada día

me ofrece nuevas posibilidades. Sobre todo siendo un comisionista que trata de cumplir con los objetivos marcados por la empresa. Porque si no lo haces así, la dirección puede sacarte la lengua.

De manera que no le ha ido mal con la profesión.

En absoluto. He disfrutado con ella, he ganado un dinero que también he sabido invertir y, de plantearme mi opción profesional como lo hice en el pasado, volvería, sin duda alguna, a ser Agente Comercial. También he de decir, pues nobleza obliga, que en esta trayectoria profesional he contado con la extraordinaria ayuda, y sobre todo comprensión, de mi mujer, Mercedes, que ha sido más del 51 por ciento del éxito profesional que yo haya podido tener. También dos de mis tres hijos me están ayudando en la tarea, sobre todo a gestionar la distribuidora de textil que poseemos en la familia. A todo ellos, así como a mis representadas y clientes, les doy mis más expresivas gracias.



archivo mercurio



FALLECE EN LA ALDEA DE “EL ROCÍO” NUESTRO COMPAÑERO JOSÉ ZAMOYSKI DE BORBÓN Y BORBÓN

Durante el transcurso de la noche del pasado 22 de mayo fallecía en la aldea de “El Rocío”, José Zamoyski de Borbón y Borbón, conde de Saryusz, y presidente honorífico de nuestro Colegio, a los 75 años de edad. La muerte le sorprendió en la popular localidad almonteña a la que se había dirigido como un peregrino más para rendir culto a la Blanca Paloma, la virgen por la que sentía una gran devoción y a la que visitaba todos los años en su ermita, lugar en el que había contraído matrimonio en 1973.

Hace un mes escaso nadie hubiera presagiado este fatal desenlace, pues vimos a nuestro compañero plétorico, presidiendo el encuentro comercial organizado por la Sección del Mueble de nuestro Colegio y la Feria Internacional de Valencia HABITAT 2010, en el que desplegó su habitual simpatía y saber hacer propios de su importante labor institucional.

José Zamoyski de Borbón y Borbón nació en París en 1935 y era hijo de la infanta Isabel Alfonso (hija del rey Alfonso XII), y del conde polaco Juan Cancio Zamoyski y Borbón, que celebraron su matrimonio en el Palacio de Oriente en 1929, siendo los padrinos de boda los reyes Alfonso XIII y Victoria Eugenia de Battenberg.

Esta relevante posición social nunca constituyó para José Zamoyski una barrera que le impidiera o dificultara el trato con la gente, al contrario, él siempre se caracterizó por su amabilidad y deferencia para con todas las personas que se le acercaban para charlar, intercambiar impresiones o simplemente saludarle, favoreciendo así una relación que hacía que uno se sintiera con él tan cómodo como con un amigo. Ade-

más, nuestro compañero estaba especialmente orgulloso de su condición de Agente Comercial colegiado, una circunstancia que hizo que gozáramos de un mayor estímulo para que se llevara a cabo la trascendental audiencia que el Rey Juan Carlos I concedió al Colegio de Madrid, el 11 de febrero de 1991. Una fecha histórica para toda la colegiación.

José Zamoyski vivió con especial intensidad su vínculo con el Colegio, al que representó en cuantas ocasiones le fueron solicitadas para conferir la relevancia institucional requerida en momentos claves para la colegiación, como la inauguración de nuestra nueva sede social y la mayoría de los actos importantes llevados a cabo en el Colegio, o fuera de él, entre los que destacó la conferencia pronunciada por nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, con motivo de la IV Feria de Empleo y de Formación Profesional de la Comunidad de Madrid, en el Recinto Ferial “Juan Carlos I”, de IFEMA.

Su dedicación, amor y servicio al Colegio fue encomiable, pues en todo momento nuestro compañero José Zamoyski tuvo una gran disposición para ayudar a la entidad. Un ejemplo que siempre quedará en nuestra memoria como una huella imborrable, que ahora se verá intensificada por el recuerdo y el dolor de su sentida ausencia. Un dolor que deseamos compartir con todos los que le quisieron, en especial con su familia y amigos, con quienes nos solidarizamos por tan irreparable pérdida. Que la Virgen de la Esperanza, de cuya Hermandad también era un devoto cofrade, le acompañe allá donde se encuentre.

Luís Riquelme |

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.

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
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Dirección/C. Postal		Empresa que representa 2
<input type="text"/>		<input type="text"/>
Teléfono y Fax	Teléfono Movil 1	Empresa que representa 3
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail	Teléfono Movil 2	Empresa que representa 4
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
D.N.I.	Observaciones	Empresa que representa 5
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nº Colegiado		Firma de Autorización de Datos
<input type="text"/>		<input type="text"/>

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 coaccm@coaccm.org, donde en cualquier momento podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.



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

Telf: 917514788 Fax: 917514754

E-Mail: coaccm@coaccm.org



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

TELEVISIÓN CANAL TV INTERNET

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)

TU PAGINA WEB GRATUITA EN CANAL TV

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 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

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** FERIA DEL MAILING, BILLING, TRASPROMO, MANIPULADOS, ACABADOS, MARKETING DIRECTO, GESTIÓN E IMPRESIÓN DOCUMENTAL
 - 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 DEL 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 ORTOPROTESIS 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

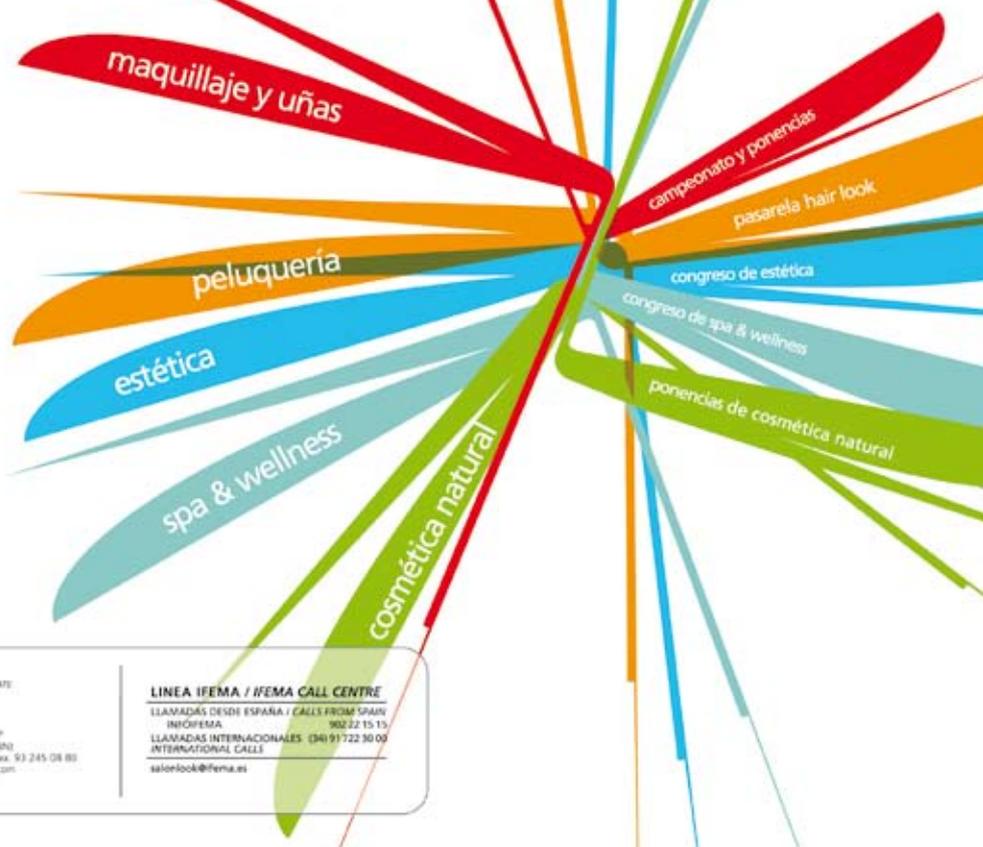
15-17 Octubre 2010 October
MADRID - ESPAÑA

13º SALÓN **LOOK** INTERNACIONAL



The Image and Integral Aesthetics Exhibition

La Feria De La Imagen y La Estética Integral



www.salonlook.ifema.es

COLABORA / COLLABORATE

STS
EXHIBICIONES
C/ Aragón, 400 - 1º Bº
08013 Barcelona (SPAIN)
Tel. 93 245 58 48 - Fax. 93 245 08 85
sts@producciones.com

LINEA IFEMA / IFEMA CALL CENTRE
LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN
INFOIFEMA 902 22 15 15
LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 00
INTERNATIONAL CALLS
salonlook@ifema.es