

MERCURIO

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

Entrevista con

Ricardo Leiva

**Director de Deportes del
Comité Olímpico Español**

**NUEVA
JUNTA DE
GOBIERNO**

**FIESTAS
PATRONALES
2010**

ESTUVIMOS EN
aUL
2011

**CLAUSURA
DE CURSOS DE AGENTES
COMERCIALES**



Entrevista con
María Antonieta Domínguez Galindo



Editorial:	
• El Consumo como problema.	2
Revista de Prensa:	
• Reunión entre Unión Profesional y la Unión Mundial de Profesionales Liberales.	3
El Colegio Informa:	
• Elecciones 2010 / Nueva Junta de Gobierno.	4
El Colegio Informa:	
• Fiestas Patronales 2010.	6
El Colegio Informa:	
• Acuerdos de colaboración del COACCM.	9
El Colegio Informa:	
• Clausura de Cursos de Agentes Comerciales.	10
Ferias Nacionales:	
• AULA 2011.	12
• EXPOEARNING 2011.	13
Entrevista:	
• María Antonieta Domínguez.	14
Ferias Internacionales:	
• HANNOVER MESSE 2011.	15
• CeMAT 2011.	
• LIGNA 2011.	
Entrevista:	
• Ricardo Leiva.	18
Director de Deportes del Comité Olímpico Español.	
Ferias Nacionales:	
• Modacalzado + Iberpiel.	21
El Colegio Ofrece:	
• Alquiler de Aulas.	22
• Servicios del COACCM.	23
Calendario ferial:	
• Tu Pagina Web.	24
• Abril / Septiembre de 2011.	24

EL CONSUMO COMO PROBLEMA

No hace falta llamar la atención sobre la importancia que tiene el consumo como factor determinante de la propia supervivencia de una economía como la nuestra, sustentada en el sistema monetario. Vendemos nuestra capacidad de trabajo o servicio y consumimos lo que nos venden. A nuestra propia sociedad se la identifica como sociedad de consumo y aceptamos de buen grado la denominación de consumidores cuando se nos cita y considera desde los planes estratégicos de las empresas.

Nuestro mundo necesita consumir para que siga girando la rueda, y nosotros mismos, los Agentes comerciales, constituimos una pieza básica del engranaje de este intercambio. Así, para que el sistema no acabe agotándose necesitamos que todos sigamos consumiendo.

Sin embargo, la calidad y cantidad de nuestras compras estará condicionada por nuestra situación económica y por nuestros salarios. Una posición económica y unos salarios amenazados ahora por la brutal crisis en la que estamos inmersos, que para conjurarla, el sistema y las autoridades económicas nos obligan a cumplir con unas medidas correctoras muy duras: el ajuste de los propios salarios, incluidos los de los funcionarios, la congelación de las pensiones, los recortes y contracción en las inversiones públicas, la reducción de

los subsidios de desempleo, el aumento del IVA y de los impuestos indirectos, subidas en los transportes y en el precio de la energía eléctrica, etc. etc. y todo ello en un entorno dominado por unas cifras de desempleo verdaderamente abrumadoras que nos deben abochornar.

Unas medidas que pretenden - según nos dicen desde el Gobierno - corregir los desequilibrios estructurales de nuestra economía, pero que están afectando de una manera severa a nuestra condición de consumidores. Porque difícilmente podremos consumir si carecemos de dinero. Y los que lo tienen, no lo gastan por temor a perderlo. Sea como fuere, la situación está afectando a la base medular que sostiene con vida a nuestro sistema monetario: el consumo. Por lo tanto, no es raro que cada vez sean más los economistas, y también los sociólogos, los que alcen la voz para llamar la atención sobre la importancia y la necesidad que se tiene de un consumo cíclico, para que, a su vez, también podamos generar un crecimiento económico sostenido que nos capacite para vencer la crisis.

Bien está que se articulen cuantas medidas sean necesarias para corregir esos desequilibrios estructurales de nuestra economía, pero cuidando de que no dañen en exceso o agraven aún más la evidente contracción del consumo y la inversión que estamos experimentando en nuestro país. Porque este ajuste draconiano en el gasto también tendrá sus consecuencias sobre el crecimiento de nuestra economía, bien retrasándolo en el tiempo o disminuyéndolo en cuanto a su dimensión.

Así, para enfrentarse a esta crisis profunda, originada en el sistema financiero internacional, también es preciso dar respuesta a la exigencia de generar las condiciones para dinamizar nuestro consumo, que, a la postre, es lo que determina muchos de los incentivos que nos animan para sobrevivir en esta sociedad. Que no es poco.

STAFF EDITORIAL

Edita:

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid

Directora General

Caroline Tak

Director Ejecutivo:

Angel Rivera Garrido

Secretaria de Redacción:

Rosa López de Linares

Diseño y Maquetación:

Jaime Alexandre · arteestudio4@gmail.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.tv

e-mail: coaccm@coaccm.org



REUNIÓN ENTRE UNIÓN PROFESIONAL Y LA UNIÓN MUNDIAL DE PROFESIONES LIBERALES



“Debemos fortalecer la identidad de las profesiones en el mundo desde la función social que poseemos”

Con esta rotundidad se expresaba Carlos Carnicer, presidente de Unión Profesional (UP), durante la reunión celebrada el quince de octubre en Madrid con el presidente de la Unión Mundial de Profesiones Liberales (UMPL), Francisco Antonio Feijó, quien acudió acompañado por Luís Eduardo Gautério Gallo, expresidentes de dicha organización. Feijó es, a su vez, el máximo representante de la Confederación Nacional de Profesiones Liberales (CNPL) de Brasil.

Dicho encuentro se enmarca en el plan de trabajo conjunto acordado por ambos representantes durante la reunión celebrada el pasado 25 de febrero, también en Madrid.

El presidente de la UMPL reconocía esta misma mañana el interés mostrado por Unión Profesional, como representante de las profesiones españolas, hacia la organización mundial y su implicación en ella, a través de la vicepresidencia que ostenta Carlos Carnicer. Con el fin de potenciar la presencia de la UMPL en el ámbito internacional, los máximos representantes consideraron la necesidad de trabajar aquellos aspectos que afecten al común de las profesiones de todo el mundo, pero siempre desde el respeto y protección de los derechos fundamentales como fin último de la función social que se desarrolla desde los colegios profesionales.

Tanto Carnicer como Feijó resaltaron su inquietud en la configuración de redes de organizaciones profesionales tanto en Iberoamérica como en el Euro-mediterráneo, consideradas ambas áreas estratégicas para el fortalecimiento de la organización mundial de profesiones. En este sentido, se habló de los prepa-

rativos de lo que será el II Encuentro Euromediterráneo, cuya celebración está prevista para finales del mes de abril en Marsella (Francia) y donde España tendrá una participación significativa.

Durante la reunión, los máximos representantes de las profesiones analizaron asimismo los modelos colegiales existentes en las áreas de Iberoamérica y Europa con el ánimo de establecer sinergias y estudiar posibles vías de colaboración. Carnicer afirmó: “En la actualidad, asistimos a una etapa de la globalización de las profesiones”. Carlos Carnicer destacó también la necesidad de dignificar las profesiones a través de una mayor cercanía con la Administración Pública, organizaciones sindicales, otras entidades y, en definitiva, con la sociedad. El presidente de UP ha defendido la transparencia como el eje sobre el que deben girar todas las relaciones que se mantengan desde las instituciones colegiales.

Unión Profesional solicita a Economía una interlocución adecuada para la elaboración del Anteproyecto de Ley de Servicios Profesionales

El presidente de Unión Profesional, Carlos Carnicer, remitía recientemente

un escrito al secretario general de Política Económica y Política Internacional del Ministerio de Economía, Ángel Torres, para solicitar que se establezca por el Gobierno una interlocución adecuada con Unión Profesional y los colegios profesionales de cara a la gestación del Anteproyecto de Ley de Servicios profesionales (...). Desde Unión Profesional se considera que “es el momento de llevar a cabo esta iniciativa que articule un modelo realmente participativo del sector colegial en la regulación y medidas que le afectan como tal sector y como prestadores de servicios a la sociedad, a los ciudadanos, cuyo interés es el fin último de las profesiones y los órganos de control de su ejercicio”.

“Profesiones” Nº 128
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

ELECCIONES 2010

Fue el 1 de diciembre de 2010 la fecha señalada para la celebración de unas nuevas elecciones en nuestro Colegio, con el fin de cubrir la totalidad de los puestos integrantes de su Junta de Gobierno. La decisión de llevar a cabo este proceso electoral fue el resultado del acuerdo unánime tomado por la mencionada Junta en sesión ordinaria celebrada el pasado 30 de septiembre, ajustada en todos sus términos a lo establecido en los Estatutos del Colegio.



Junta de Gobierno

Así, en nuestra corporación, una vez más hemos tenido la oportunidad de llevar a cabo un nuevo proceso electoral emplazado en la más completa normalidad, y al que concurría una única candidatura, a la que podríamos denominar de continuidad, con la preceptiva renovación de vocalías y suplentes de las mismas en nuestra Junta de Gobierno, lo que implica la confianza depositada en la dirección de nuestra entidad durante estos últimos años.

De este modo, y como consecuencia de las elecciones celebradas el pasado 1 de diciembre de 2010, resultó elegida y revalidada la candidatura representada por Francisco Javier Cordero Suárez, como presidente; Manuel-Soldino Huerta Moutas, como vicepresidente; José María Quiza Córdoba, como secretario general y Cristina Hernández Vidal como

tesorera; así como los vocales, Antonio Manuel Ribagorda Nieto, Caroline Tak Díaz, Jesús Paredes Peña, Juan Miguel Muñagorri Laguía, Ángel Rivera Garrido, Tomás Rey Blanco y Rosa P. López de Linares Gómez; además de los vocales suplentes Carolina Amparo Pina Verdú, José M. Carrasco Martín, José Ramón Blanco Rouco, Francisco Javier Martín Ramírez y Berta Vázquez Cotarelo.

A todos nuestros compañeros elegidos les transmitimos nuestra más cordial enhorabuena, a la vez que nuestro aliento en la realización de su gestión al frente de la dirección del Colegio durante su próximo mandato.

Trámites electorales

La tramitación que supuso la puesta en marcha del proceso electoral comen-



Francisco Javier Cordero Suárez, presidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.

zaba el pasado 30 de septiembre, con el anuncio del acuerdo de la celebración de elecciones y la subsiguiente exhibición en el tablón de anuncios de nuestra sede de la lista completa de los colegiados con derecho a voto.

Seguidamente, se desplegó todo el complejo dispositivo electoral: desde la información al censo, a través de comunicaciones personales, anuncios en prensa, en nuestra revista corporativa y la página web, hasta la constitución de la Junta Electoral por el procedimiento aleatorio, que fue conformada por los colegiados, José Luis Barrera Madrid, como presidente, y César Cañavate García y Rosa María Luque Jurado, como secretarios. Todos ellos se encargaron de resolver con diligencia y prontitud el cumplimiento riguroso de la compleja normativa que siempre

acompaña a los procesos electorales, y lo hicieron muy bien, por lo que les felicitamos a todos ellos.

Entre los prolegómenos previos a la cita ante las urnas, también figuró la proclamación de la única candidatura presentada a los comicios, que fue hecha pública el 29 de octubre, una vez comprobados los requisitos de elegibilidad de todos y cada uno de los candidatos. En el mismo día y lugar se constituyó la Mesa Electoral, que quedó conformada por los compañeros, José R. San Gabino Martínez, como presidente, y María Ivanova Selimska y Luís López de Linares Rodríguez, como adjuntos a la presidencia. Quedando así todo dispuesto para la celebración de las elecciones.

Jornada electoral y proclamación de la candidatura electa

El 1 de diciembre fueron los electores los protagonistas de la jornada, los que con sus votos depositados en las urnas ejercieron uno de los derechos más consustanciales a la democracia. Por su parte, el presidente de Mesa y sus adjuntos se aplicaban con celo a que todo el proceso electoral transcurriera con normalidad. Así ocurrió, y

el acto se celebró sin incidentes dignos de mención.

Una vez concluida la votación, se llevó a cabo el recuento de los votos, a los que se sumaron los emitidos por correo, dando como resultado la elección de la única candidatura presentada, que, aún teniendo en cuenta esta circunstancia, ha superado, en cuanto a número de votos se refiere, a la convocatoria del año 2007, con un incremento muy apreciable en términos de relación con el censo actual. A continuación, el presidente de la Junta Electoral, una vez recibida el acta de escrutinio del presidente de Mesa, declaró electa a la candidatura presentada.

Finalizaba así una exhaustiva jornada electoral de 11 horas, en la que los protagonistas, junto a los votantes, fueron nuestros compañeros componentes de la Mesa, a los que agradecemos su dedicación a una tarea tan agotadora como supone el control y vigilancia de toda una jornada electoral que resultó impecable.

Toma de posesión

El 3 de diciembre, cada uno de los integrantes de la candidatura procla-

mada electa tomó posesión de su cargo en un acto público celebrado en el salón de actos de nuestra sede, cumpliéndose así con la última de las formalidades electorales.

El acto comenzó con la intervención de nuestro compañero José Luís Barrera Madrid, presidente de la Junta Electoral, quien leyó el acta de nombramientos y se dispuso a tomar juramento o promesa a los compañeros que resultaron elegidos para desempeñar los cargos en nuestra renovada Junta de Gobierno. Y a medida que iba pronunciando sus nombres, todos ellos fueron correspondidos con calurosos aplausos a cargo de los asistentes a la ceremonia.

Concluía así uno de los actos más significativos en la vida de la colegiación, cuando compañeros nuestros son elegidos o ratificados para integrar el órgano rector de nuestra entidad corporativa. Que su buena disposición y el ejercicio responsable en su ejecutoria les acompañen en esa labor de dirección colegial durante los próximos cuatro años. Enhorabuena a todos ellos.

Luis Riquelme |

NUEVA JUNTA DE GOBIERNO

Como resultado del proceso electoral celebrado el pasado 1 de diciembre de 2010, la nueva Junta de Gobierno del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid quedó conformada en sus cargos del siguiente modo:

PRESIDENTE

Francisco Javier Cordero Suárez

VICEPRESIDENTE

Manuel-Soldino Huerta Moutas

SECRETARIO GENERAL

José María Quiza Córdoba

TESORERA

Cristina Hernández Vidal

VOCALES

Antonio Manuel Ribagorda Nieto • Caroline Tak Díaz
 Jesús Paredes Peña • Juan Miguel Muñagorri Laguía
 Ángel Rivera Garrido • Tomás Rey Blanco
 Rosa P. López de Linares Gómez

VOCALES SUPLENTE

Carolina Amparo Pina Verdú • José M. Carrasco Martín
 José Ramón Blanco Rouco • Francisco Javier Martín Ramírez
 Berta Vázquez Cotarelo

FIESTAS

Patronales 2010

A pesar de que tuvimos que lidiar con un año 2010 muy duro, con todas las dudas sobre nuestra futura recuperación económica a corto plazo, los agentes comerciales madrileños nos dimos una pequeña tregua para celebrar las tradicionales jornadas festivas en honor de nuestra patrona la Virgen de la Esperanza. Una conmemoración a la que nunca faltamos y a la que concurrimos con nuestro conocido carácter amable y jovial, sobre todo cuando se trata de reunirnos en torno a los actos que se programaron para la ocasión, en los que participaron numerosos compañeros, familiares e invitados a las diferentes citas organizadas por nuestro Colegio.

Los actos festivos comenzaron el día 14 de diciembre con el ya tradicional Campeonato de Golf, “Memorial Diego Camacho”, en recuerdo de nuestro compañero fallecido y que va ya por su cuarta edición. El torneo se celebró en el lugar habitual del Club de Golf del Olivar de la Hinojosa, al que acudieron los jugadores dispuestos a demostrar su gran habilidad con los palos aplicados a la pelotita. Un deporte, este del golf, que concita casi más adicción entre los que lo practican que el tabaco entre los fumadores. Pruébenlo, y verán que estoy en lo cierto.

En todo caso, los jugadores pudieron disfrutar de una jornada muy soleada, con una temperatura envidiable, lo que propició el desarrollo de un campeonato sin incidentes, la degustación de una estupenda comida en la cafetería GREEN y una sobremesa en la que se celebraron los éxitos de los campeones, que fueron los siguientes:

Primera categoría	Segunda categoría	Categoría Damas
Campeón:	Campeón:	Campeona:
Adolfo Crespo Gómez	Jorge Parriego Valero	Paloma Rodriguez Rodríguez
Subcampeón:	Subcampeón:	Subcampeona:
Francisco Estremera Merencio	Roberto C. Maqueda Díaz	Mary Alice Fanning
Tercer clasificado:	Tercer clasificado:	Tercera clasificada:
Carlos Villena Domínguez	Alfonso Mansilla García	Carmen Isaach San Andrés

Asimismo, durante el transcurso del campeonato, todos los jugadores participantes en él pudieron disfrutar del contenido de una coqueta bolsa de “picnic”, que fue ofrecida por cortesía de “Cheque Gourmet”. Por su parte, también las damas recibieron un regalo de lencería por deferencia de Fidel Iniesta.

El día 16 de diciembre, también nuestros compañeros aficionados al Bowling tuvieron la ocasión de demostrar su destreza con las bolas y bolos en las instalaciones del centro comercial La Gavia, donde pasaron una jornada realmente divertida, haciendo ejercicio y comentando las tiradas con la pasión propia de los que están muy seguros de su valía en este esforzado deporte. Al concluir el campeonato fueron nuestros compañeros Angel Rivera y Vicente Gabriel Minguito, los que se alzaron con los trofeos, el primero como campeón y el segundo como subcampeón.



Actos institucionales

Los actos institucionales correspondientes a la entrega de los Emblemas de Plata, de Oro y Oro y Brillantes de la colegiación, así como el Premio PRO-COACCM, tuvieron lugar en nuestra sede colegial el día 17 de diciembre, y comenzaron con las palabras introductorias pronunciadas por nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, quien afirmó que nos hallábamos ante una celebración que suponía el reconocimiento al esfuerzo y al trabajo bien hecho que, durante tantos años, habían llevado a cabo nuestros compañeros acreedores a los citados emblemas, asistiendo a nuestra corporación en ese camino que intenta conseguir el lugar más destacado para nuestro colectivo profesional.

“Un objetivo - dijo - en el que todavía seguimos empeñados, aunque lluevan piedras y sean muchas las dificultades que se nos presenten, como las del padecimiento de la actual crisis económica, o las sobrevenidas por esos mercados tan complejos y competitivos en los que operamos”. Más adelante, nuestro presidente puso de manifiesto que para asegurarnos un futuro sólido, el Colegio continuaría cumpliendo con los objetivos tendentes al desarrollo de nuestra formación y progreso profesional, así como ampliando los servicios que hagan posible la mejora de nuestra operativa comercial y el mayor ajuste en la integración con las empresas.

Precisamente, sobre este último aspecto, Francisco Javier Cordero también aludió al CANAL TV del COACCM, puesto al servicio de todos los colegiados, así como de las entidades y empresas con las que nos relacionamos, “que ya a pleno rendimiento - dijo - nos está situando en el centro de la innovación tecnológica en cuanto a su potencial utilización profesional se refiere, proporcionándonos por ello unas enormes oportunidades de futuro para todos los que nos dedicamos a la Agencia Comercial”.

Nuestro presidente concluyó su intervención reconociendo el esfuerzo, la dedicación y la fidelidad al Colegio, de todos aquellos que nos están permitiendo hallar respuestas útiles para estos tiempos tan complejos.



Emblemas de Oro y Brillantes



Emblemas de Oro



Emblemas de Plata

A continuación, se llevó a cabo el acto de entrega del Premio PRO-COACCM que, en esta quinta edición, fue concedido a D. Miguel Ángel Sáiz, director del Parque Ferial Online, por los méritos contraídos en la promoción de nuestro Colegio, así como de la figura del Agente Comercial a través de nuestro Canal de Televisión vía Internet, que ha constituido todo un éxito y se ha convertido 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.

Seguidamente, llegó el momento más emotivo de la mañana con el homenaje a los compañeros que cumplían sus Bodas de Plata, de Oro y Oro y Brillan-

tes con la colegiación, a los que nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, expresó la gratitud sentida por el Colegio hacia todos ellos, “porque mantener - afirmó - una fidelidad de tantos años a un Colegio y a una profesión como la nuestra evidencia un mérito y una categoría muy especiales”.

Y 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 fijará para su memoria la recepción de los respectivos galardones y la emotiva ceremonia de la que habían sido protagonistas en un día tan significativo para sus vidas. Enhorabuena a todos ellos. ▶

Festividad de nuestra Patrona

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

El acto religioso comenzó con la imposición de las medallas de la Hermandad de Nuestra Señora de la Esperanza a los nuevos cofrades. Seguidamente, los asistentes participaron en la Misa oficiada por el Rvdo. D. Pedro Pablo Colino, capellán de honor de la Hermandad, que fue seguida con la emoción y el fervor acostumbrado por los compañeros y demás fieles que se sumaron a la ceremo-

nia. A la conclusión del acto religioso se entonó la ya tradicional Salve en honor de la Virgen de la Esperanza, y mediante ella, los asistentes a la celebración de nuestra fiesta patronal pudimos acogernos a su advocación solicitando una ayuda especial para los Agentes Comerciales y sus familias, sobre todo a la vista de los atribulados tiempos por los que estamos transitando.

De este modo finalizaba la conmemoración de una festividad que siempre es seguida con una especial emoción por los participantes en ella.

Nuestra Patrona
Virgen de la Esperanza



Homenaje a nuestros mayores

Y fue el mismo sábado 18 de diciembre, cuando se llevó a cabo el tradicional homenaje a nuestros mayores, en esta ocasión con un notable cambio en el lugar de su celebración, nada menos que en el Restaurante Florida Park, un escenario indudablemente evocador de aquellos momentos sublimes en los que el Colegio nos citaba para reunirnos en nuestras fastuosas Cenas de Hermandad.

Así, en pleno parque del Retiro, también se nos convocaba aquel mediodía para congregarnos en torno al apetecible y humeante "cocidito madrileño", excelente artefacto culinario que además de excitar nos las papilas gustativas, tuvo el efecto de

templar nuestros cuerpos tras el estupendo paseo por el callejero más emblemático de Madrid.

La reunión con nuestros mayores resultó de lo más agradable, sobre todo porque pudimos compartir con buenos amigos y camaradas de oficio, los

avatares del año y los recuerdos de tiempos pasados que, según dicen de ellos, siempre fueron mucho mejores. Así, tras degustar los vuelcos del cocido y cumplir con los postres, llegó el momento de la conclusión del festejo con el esperado sorteo de

regalos, la cola para la adquisición de los últimos números de la lotería navideña y el brindis que ponía el broche final a una de las celebraciones más emotivas del calendario de nuestras fiestas patronales.



Cita con los Reyes Magos en el Colegio

Inaugurado el nuevo año 2011, durante la tarde del 4 de enero, se recibía en nuestra sede colegial la visita de los Reyes Magos de Oriente, que aparecieron ataviados con toda su parafernalia compuesta por fastuosas túnicas, coronas, turbantes y demás abalorios, que dejaron boquiabierta a la chiquillería. La capacidad de convocatoria que tuvieron los monarcas fue, como todos los años, espectacular, como también la ordenada cola que se formó previa a la audiencia real.

La fiesta infantil estuvo de lo más divertida, con nuestros "peques" alborotados y encantados con los regalos recibidos, así como con las bolsitas de golosinas y "chú-

ches" ofrecidas por cortesía de la acreditada casa MIGUELÁÑEZ, que siempre acude solícita a nuestra cita y a la que agradecemos su deferencia.

En definitiva, fue la gran tarde que siempre esperan nuestros pequeños y de la que también gozamos los mayores, por lo que una vez más debemos agradecer a SS. MM. los Reyes Magos de Oriente y a sus diligentes pajes, la dedicación y el cuidado que pusieron en toda la puesta en escena para que ese mundo de ilusión



y fantasía estuviera al alcance de unas personitas tan singulares como nuestros hijos e hijas. Gracias a todos.

Luis Riquelme |

ACUERDOS DE COLABORACIÓN DEL COACCCM



El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid (COACCCM), continuando en esa línea de colaboración con instituciones, entidades y empresas que puedan favorecer a nuestro colectivo, acaba de suscribir un acuerdo de colaboración con la empresa CTi Tecnología y Gestión, perteneciente al grupo CESCE e INFORMA, con el objetivo de crear una herramienta útil para que las empresas puedan conseguir el cobro de los impagados y morosos.

CTi Tecnología y Gestión

■ CTi es una empresa que ofrece servicios de GESTIÓN del CRÉDITO, Tecnologías de la Información, y Outsourcing de Procesos de Negocio. Su objetivo consiste en apoyar a las empresas en la reducción de sus costes operativos y en la mejora de

la eficiencia mediante la externalización de procesos y la aplicación de soluciones tecnológicas que aporten integración y ventajas competitivas.

El Grupo CESCE ocupa posiciones de liderazgo en su oferta de soluciones integrales para la Gestión del Crédito y del Riesgo. Así, CTi ha diseñado una línea de servicios

que tiene por objeto la protección de los créditos comerciales a cobrar de las empresas y el control de este crítico activo de sus balances, ofreciendo soluciones que pueden ser aplicadas de forma independiente o conjunta, personalizadas y adaptadas a las necesidades del CLIENTE.



■ Asimismo, el pasado 1 de marzo de 2011, el COACCCM firmó un acuerdo de colaboración con el bufete de abogados "Foro Legal De Lachica, S.L", por la que esta prestigiosa firma se pone a disposición de los Agentes Comerciales, familiares y amigos, previamente presentados por ellos, para prestarles los servicios de defensa jurídica ante los Juzgados y Tribunales donde resulte necesaria su intervención profesional, aplicándoles en todas sus actuaciones un 34% de descuento sobre la Tabla Actualizada de Criterios Orientadores de Honorarios establecida por el Colegio de Abogados de Madrid.

Especialmente, los abogados de este despacho atienden la defensa de empresas de todo tamaño y profesionales autónomos en temas como:

- Derechos de Agencia, Franquicia, Concesión y Distribución.
- Responsabilidad Civil por Defectos de Producto y Daños.
- Situaciones de crisis empresarial. Responsabilidad de Administradores.
- Previsión de impagos y reclamaciones de deudas
- Relaciones con la Administración: Licencias, Sanciones, Urbanismo.
- Defensa penal.

■ En relación con las gestiones llevadas a cabo por el COACCCM ante las Embajadas y Agregadurías Comerciales de las mismas, nos es grato comunicar que recientemente se ha establecido un acuerdo con la Embajada de Dinamarca, a través

de su Agregaduría Comercial, con el objeto de ofrecer representaciones de empresas a nuestros colegiados, que de momento serán las relacionadas con el sector de la Joyería.



CLAUSURA DE CURSOS

CURSO DE AGENTES COMERCIALES ORGANIZADO POR EL COMITÉ OLÍMPICO ESPAÑOL Y EL COACCM



De Izquierda a derecha, José María Quiza, Alejandro Blanco, Francisco J. Cordero y Ricardo Leiva



Entrega de Diplomas en la clausura del curso

El pasado 19 de Enero se celebró en la sede del Comité Olímpico Español el acto de clausura de la segunda edición del Curso de Agentes Comerciales organizado por el Comité Olímpico Español y el Colegio de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid.

La sesión, que fue presidida por Alejandro Blanco, presidente del Comité Olímpico Español, al que acompañaban Ricardo Leiva, director de Deportes del COE, Francisco Javier Cordero, presidente del COACCM, y José María Quiza, secretario general de nuestra entidad, contó con la presencia de un nutrido

grupo de deportistas que fueron alumnos del citado curso.

El Curso de Agentes Comerciales está dirigido a deportistas de alta competición integrados en el Comité Olímpico Español, con el fin de que desarrollen una carrera profesional que les permita acceder a puestos de máxima responsabilidad en los departamentos comerciales de las empresas o ejercer la actividad de una forma autónoma.

Los deportistas que participaron en el curso recibieron a la conclusión del mismo el título de Agente Comercial credi-

tado ante el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid y expedido por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

• 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

CURSO DE AGENTE COMERCIAL PARA MUJERES



El pasado 26 de octubre el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid puso en marcha el primer Curso de Agentes Comerciales para Mujeres. Un curso que finalizó con éxito el pasado 10 de marzo, al término de su última clase lectiva.

Esta iniciativa fue emprendida por nuestra corporación, porque, entre las funciones esenciales dentro de su ámbito territorial, figura la de organizar cursos dirigidos a la formación y perfeccionamiento profesional de los colegiados y colaborar con las entidades

dedicadas a la formación de los futuros Agentes Comerciales.

De este modo, el Colegio se pone en disposición de fomentar las políticas de igualdad, sobre todo si se pretende ser sensible a la situación de la mujer en la sociedad actual, así como de comprender las necesidades de formación de aquellas mujeres que deseen labrarse un futuro profesional en la comercialización de productos o servicios.

CURSO “EL MOVIMIENTO SEGÚN EL SENTIMIENTO”



Este curso organizado por el Colegio en colaboración con el actor, director y locutor Joseph Landa, que comenzó el 24 de enero y concluyó el pasado 10 de marzo, tuvo como objetivo la mejora de nuestras capacidades profesionales mediante la adquisición por los alumnos participantes en él de una fluidez en la expresión corporal, la posesión de seguridad en el desplazamiento y la versatilidad en el lenguaje corporal ante situaciones específicas, es decir, la adaptación del movimiento acorde a la palabra. Unas cualidades que es necesario dominar en cualquier escenario de trabajo.

En definitiva, un curso enormemente interesante para los profesionales de la Agencia Comercial, cuya finalidad se orienta hacia el fomento de nuestra capacidad para superar ciertas limitaciones que benefician al profesional en los distintos campos laborales en los que se ve obligado a tratar directamente con el público.

L.R.]



MISA EN MEMORIA DE NUESTRO COMPAÑERO JOSÉ ZAMOYSKI DE BORBÓN Y BORBÓN

El pasado 17 de diciembre, a las 19 horas, se celebró en el templo parroquial de San José, calle Alcalá, 43, una Misa funeral por el eterno descanso del Excmo. Sr. D. José Zamoyski de Borbón y Borbón, fallecido el día 22 del pasado mes de mayo en la aldea de El Rocío, a la que había acudido como un peregrino más para rendir culto a la Blanca Paloma, la virgen por la que sentía una gran devoción.

El acto religioso, que fue oficiado por el Rvdo. Padre D. Miguel Ángel, contó con la presencia de familiares, Agentes Comerciales de nuestro Colegio y devotos de la Virgen de la Esperanza, de cuya Hermandad era cofrade nuestro compañero.



SALÓN INTERNACIONAL DEL ESTUDIANTE Y DE LA OFERTA EDUCATIVA
INTERNATIONAL EDUCATIONAL OPPORTUNITIES EXHIBITION

El Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa, concentró en Feria de Madrid una visión integral del mundo de la enseñanza y la formación

Del 2 al 6 de marzo se celebró en el Pabellón 3 de Feria de Madrid, la XIX edición de AULA, Salón Internacional del Estudiante y de la Oferta Educativa, con una importante presencia de universidades, escuelas y centros formativos de España, que compartieron espacio con entidades del panorama educativo internacional.



En total fueron 242 participantes, un 7% más que en su pasada edición, que configuraron una oferta que convierte a AULA en la mejor plataforma para el asesoramiento y la orientación profesional de los estudiantes, así como en una valiosa herramienta de información para profesores, educadores y otros agentes del sector. Una oferta que se vio enriquecida por la presencia de 60 empresas y entidades procedentes de 13 países, lo que supuso un aumento de casi el 27% del área internacional.

La Feria, organizada por IFEMA con el patrocinio del Ministerio de Educación, se celebró coincidiendo prácticamente en las mismas fechas con otras cuatro ferias monográficas del sector de la formación, conformando la gran convocatoria española de la educación. Así, convergieron del 3 al 5 de marzo, FORO DE POSTGRADO, el segundo Salón de la Educación de Tercer Ciclo, e INTERDIDAC, Salón Internacional de Material Educativo, ambas organizadas por IFEMA; EXPOEARNING, Congreso Internacional y Feria Profesional del E-learning, y EXPO DP, Feria para Directores de Personas, estas dos últimas organizadas por AEFOL.

Rusia, país invitado en AULA 2011

La participación de escuelas superiores rusas en AULA 2011 se inscribió en el marco de “El Año de la Federación Rusa en España y de España en la Federación Rusa”. La presentación de servicios educativos de escuelas superiores rusas vino de la mano del Ministerio de Enseñanza Pública y Ciencia de la Federación de Rusia. Esa fue una de las razones por las que Rusia acudió como País Invitado de esta edición de AULA. La delegación rusa estuvo encabezada por el Viceministro de Enseñanza Pública y Ciencia de la Federación de Rusia.

Mediante su participación en AULA 2011, Rusia quiso mostrar los logros de las escuelas superiores rusas, la introducción de tecnologías de información en la enseñanza con arreglo al nivel mundial contemporáneo, así como sostener e incrementar los vínculos de la escuela superior rusa en el extranjero, además de facilitar la admisión de estudiantes extranjeros a la instrucción en las escuelas superiores de Rusia, propiciar la extensión ulterior del idioma ruso en el mundo y hacer participara los jóvenes más brillantes en los procesos de colaboración científica y técnica y en los negocios de Rusia con países extranjeros.

Actualmente, en España hay dos colegios rusos, ambos en Madrid: el Colegio de la Embajada de la Federación de Rusia en España, y la Escuela Znaika, que significa “sabia” en ruso.

Además, en Madrid hay varias instituciones que imparten clases de ruso. Las más importantes son la Escuela Oficial de Idiomas, la Universidad Complutense de Madrid y la Fundación Alexander Pushkin, que cuenta con alrededor de 320 alumnos, tanto adultos como niños.

La Formación Profesional en AULA

Por su parte, nuestro Ministerio de Educación informó en Aula sobre diferentes programas de modernización del sistema educativo actualmente a disposición de los profesores y de sus alumnos. Así hubo información disponible sobre el programa Escuela 2.0 y los recursos didácticos digitales, sobre Centro Virtual Leer.es, programas de cooperación territorial o las evaluaciones de diagnóstico del sistema educativo que realiza el Instituto de Evaluación.

En lo referente a la Formación Profesional, se llevó a cabo un importante



esfuerzo de divulgación de toda la oferta de títulos de técnico y de técnico superior que ofrece la Formación Profesional, una opción atractiva que facilita la movilidad y ofrece especialidades de todos los sectores productivos con sus más de 150 titulaciones. La Formación Profesional está ganando en reconoci-



miento en todos los países de la Unión Europea y sus titulaciones son cada vez más demandadas, por eso se informó a los interesados de la posibilidad de realizar parte de los estudios en el extranjero.

La Formación Profesional atrae cada año a un mayor número de jóvenes en España. Durante el año escolar 2010 - 2011 se prevé un aumento de 34.452 alumnos con respecto al año pasado, lo que supone un 6,4% en su conjunto. Los alumnos que opten por la Formación Profesional relacionada con el Comercio, también se encontrarán con el dato referido a la distribución sectorial de la oferta de empleo, por la que el área funcional dedicada a la actividad Comercial, según el Balance de Infoempleo, encabezó los porcentajes de oferta de empleo, con un predominante 45,48% del total. Así, el peso de la función comercial, ha pasado de un 29,03% en 2009, a un 37,25% 3 en 2010.

EXPO ELEARNING

Congreso Internacional y Feria Profesional

Coincidiendo con la celebración de AULA, también tuvo lugar en el Pabellón 1 de Feria de Madrid, entre los días 3 y 5 de marzo, EXPOELEARNING, Congreso Internacional y Feria Profesional del E-learning, que se ha convertido en el punto de encuentro para los profesionales que quieren estar al día sobre la planificación,

pacitación y aprendizaje de los usuarios o estudiantes online. Supone, en definitiva, un nuevo proceso de aprendizaje enormemente efectivo creado mediante la combinación de contenidos digitales, soportes y servicios, que incluye una amplia gama de aplicaciones y procesos, tales como la enseñanza basada en la red, aulas virtuales,



diseño, dirección e implementación del e-learning, como modalidad de aprendizaje y formación. En esta quinta edición se presentaron las tendencias y novedades más importantes del sector del e-learning en el X Congreso Internacional, bajo el lema central "10 años de e-learning" que se celebró paralelamente a la exposición.

El e-learning como concepto hace referencia a un sistema de educación electrónico o a distancia en el que se integra el uso de las tecnologías de la información y otros elementos pedagógicos en la enseñanza, muy útiles para la formación, ca-

extra e intranet, audio, vídeo, TV interactiva, etc.

Así, esta convocatoria de EXPO-ELEARNING volvió a revelarse como un referente imprescindible para mostrar a la comunidad educativa todas las novedades y tendencias de esta utilísima modalidad que ha irrumpido con enorme éxito en la enseñanza y en los procesos de aprendizaje, dando a conocer los materiales y soportes más sofisticados, así como el software más novedoso en este ámbito.

Fabián Mendizábal





ENTRE VISTA

CON

MARÍA ANTONIETA DOMÍNGUEZ



“Nuestra marca BAG & BAGGAGE (B & B) ofrece ante todo diseño y profesionalidad”

MARÍA ANTONIETA DOMÍNGUEZ GALINDO, natural de Madrid, estudió la especialidad de Técnico en Actividades Turísticas en nuestra capital, carrera que ejerció en la ciudad de Caracas (Venezuela), donde residió durante once años viviendo la fascinante experiencia del mundo turístico, del que le quedó su afición por los viajes y el interés por el conocimiento de otras culturas, además del aprecio por los conceptos de dedicación y servicio al cliente.

De regreso a España, comienza a introducirse en el mundo de la empresa, hasta alcanzar la gerencia de la prestigiosa firma Carpetas Abadías, S.L. En 2010, funda Bag & Baggage, con el objetivo de apoyar el diseño, la innovación y la consolidación de la marca B&B, ya registrada en la Unión Europea e identificada bajo un marca, que - según afirma - ofrece ante todo diseño y profesionalidad.



¿Cómo han valorado desde su empresa la participación en Expoelearning, una gran feria monográfica coincidente y complementaria de AULA, Salón Internacional del Estudiante y la oferta Educativa?

Al ser la formación uno de los sectores más interesantes para nuestra empresa, era muy importante acudir a Expoelearning para ofertar nuestros artículos, por lo que nos hemos sentido muy satisfechos con los resultados de esta feria. En ella nos hemos encontrado con muchos de nuestros clientes que han tenido la oportunidad de ver nuestras novedades y examinar nuestros servicios. Además, al ser una feria nacional, nuestros agentes comerciales han aprovechado la ocasión para localizar a nuevos clientes y compartir ideas con los que ya lo son.

Entre el abundante material que emplean los estudiantes, como los libros, los manuales, los pupitres, las plataformas online y todo el software aplicado a la enseñanza, ¿Hasta qué punto son también importantes los soportes físicos que han de contenerlos, como las maletas, mochilas, carteras, carpetas, bolsas, etc.?

Son muy importantes para organizar y transportar el contenido de los cursos de formación. Esto contribuye a que la oferta de formación que hacen las empresas dedicadas a este sector obtenga un plus de hacer más atractiva esta oferta.

Además del estudiantil, ¿A qué otro tipo de mercados suministran sus productos?

Además del sector de formación nos movemos en el sector de congresos, eventos y reuniones de empresas, campañas de marketing y promociones de productos para organismos oficiales y la gran empresa.

PENSAMOS, NO SÓLO EN UN DISEÑO ATRACTIVO, SINO EN LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES Y EN LA FUNCIONALIDAD DEL ARTÍCULO

Criterios y conceptos tales como los de ergonomía, funcionalidad y adaptabilidad, ¿Qué importancia adquieren en el momento plantear su línea de producción?

Estos conceptos están muy presentes a la hora de empezar a diseñar nuestra línea de producción, desde la línea básica de

nuestras carteras portadocumentos, hasta los portaordenadores, mochilas, trolleys, etc. Pensamos, no solo en un diseño atractivo, sino en las necesidades de nuestros clientes y en la funcionalidad del artículo. Para cumplir con estos objetivos, estamos al tanto de las novedades que se producen en el mundo de las nuevas tecnologías, con el fin de que nuestros artículos encuentren su lugar y su organización, facilitando al máximo la comodidad del usuario.

También, en muchas ocasiones, desde nuestro departamento de diseño hacemos cualquier tipo de artículo exclusivo para un determinado cliente que nos pide algo especial, bien en lo referente a sus colores corporativos o para contener algo específico.

Hoy día existe una gran sensibilización por parte del consumidor en todo lo referente a los materiales empleados en el producto final que piensan adquirir, ¿Cómo se afronta desde su empresa este tipo de exigencia?

Somos en todo momento plenamente conscientes de nuestra responsabilidad con el medio ambiente y los derechos humanos. Dentro del proceso de gestión de las relaciones con proveedores, incluimos procesos de cualificación, evaluación y optimización de los mismos. Por lo tanto, tenemos muy en cuenta los temas medioambientales, como es el uso de materiales reciclados, tintas libres de nitratos, bajos en cadmio, etc. biodegradables o de producción sostenible, así como de seguridad y salud internacionalmente reconocidos, incluyendo los procesos que tienen implantados para controlar los riesgos ambientales o laborales en su propia cadena de suministros.

Las modas y la personalización de los productos, ¿Qué importancia tienen en los mercados de hoy?

El diseño y la funcionalidad es la clave del éxito en todo. En un mundo tan globalizado tienes que estar continuamente innovando, tanto en diseño como en prestaciones del producto. Es nuestra apuesta más fuerte en este momento.

¿Es este un sector en el que la oferta se realiza frente a una gran competencia?

Si, tenemos una gran competencia en este mercado, de ahí nuestra apuesta en diseño e innovación permanente. También, por ese motivo, ofrecemos una am-

plia gama de servicios a nuestros clientes, que van desde el diseño, a la personalización del producto dentro de nuestras instalaciones. Así, este asesoramiento y una atención personalizada a cada cliente es lo que nos diferencia de la mayoría de nuestros competidores.

¿Qué lugar ocupa la fabricación española en el concierto de la exportación?

En nuestro sector la fabricación española es mínima. La mayoría de este tipo de productos vienen fabricados de Asia, donde tenemos con nuestros fabricantes una relación muy estrecha desde hace años, lo que nos permite tener un buen control de la calidad y de los plazos de entrega.

NUESTRA RED DE AGENTES COMERCIALES CONSTITUYE LA GRAN FUERZA DE VENTAS EN ESPAÑA Y PORTUGAL

Los conceptos de investigación, desarrollo e innovación, parecen de obligado cumplimiento para una empresa con vocación de futuro, ¿Necesitan de mucha inversión para llevarlos a cabo?



No podemos escatimar en este concepto, porque es importante invertir en una serie de acciones y de un modo continuo, diseñando nuevos materiales, diferentes estilos de personalización y mejorando continuamente los procesos internos de la empresa. En este sentido, nuestro departamento de compras internacionales asiste a las más importantes ferias asiáticas y europeas de nuestro sector y está al tanto y en estudio permanente de todas las novedades que salen a nivel mundial para adaptar nuestros diseños a las futuras necesidades del mercado.

Sabemos la importancia que dan a sus redes de venta, con delegaciones en toda España y Portugal, ¿Qué consideración le merece la actuación en ellas de los Agentes Comerciales?

Nuestra red de Agentes Comerciales constituye la gran fuerza de ventas en España y Portugal. Además de la atención al cliente que facilitamos directamente en nuestras oficinas centrales, los Agentes Comerciales, en sus diferentes zonas en las que actúan, proporcionan esa atención personalizada a cada cliente que es tan importante para su fidelización. Están totalmente volcados en asesorar, ayudar y facilitar todas las gestiones necesarias para llevar a buen término la negociación con el cliente.

Por último, una inevitable mención a la crisis económica que estamos padeciendo, ¿Está afectando de una manera especialmente grave a su sector?

Por supuesto que la incertidumbre actual hace que la crisis afecte a las empresas de nuestro sector y también a otras. Por nuestra parte, hemos hecho un gran esfuerzo para que nos afecte lo menos posible. Así, con la presentación del catálogo



Nuevos productos y soluciones inteligentes en materiales y procesos eficaces

Bajo el lema de la eficacia en los costes, procesos y recursos, la HANNOVER MESSE 2011, entre los días 4 y 8 del próximo mes de abril, reunirá en su recinto ferial las tecnologías más relevantes de la cadena industrial de valor añadido, presentando los núcleos temáticos de la automatización industrial, las tecnologías energéticas, la subcontratación y los servicios industriales, así como las técnicas de transmisión y de fluidos.

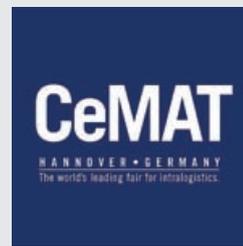


En su próxima edición, la HANNOVER MESSE contará con sus 13 ferias clave internacionales, en las que el visitante podrá ver una nueva presentación de los sectores industriales potente e internacional, en una fase de incipiente auge económico, pues las empresas han aprovechado esta época de crisis acudiendo al mercado mundial con nuevos productos y soluciones.

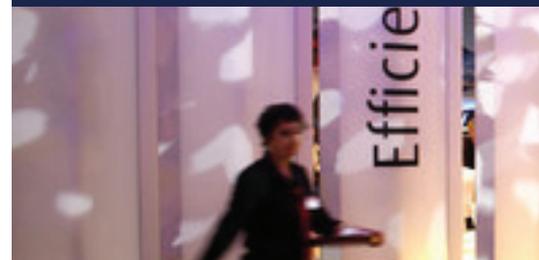
En esta cita de HANNOVER MESSE se presentarán más de 4.500 innovaciones, y las empresas mostrarán, una vez más y de una manera impresionante, que son capaces de hacer frente a los desafíos centrales y globales del futuro, para los que ya existen soluciones inteligentes. Porque - según afirma Wolfram von Fritsch, presidente de la Deutsche Messe AG - "HANNOVER MESSE se centra en las innovaciones y los desarrollos, en los nuevos productos y tecnologías, en materiales y procesos eficaces, reflejando las tendencias centrales de las distintas ramas de las industrias presentes en la feria".

Francia. País Asociado

Francia se presentará como País Asociado de HANNOVER MESSE 2011, bajo el lema "Innovación para un crecimiento sostenible". Los temas clave de su presencia en la feria serán los de la energía, la movilidad y la eficacia energética, conectándose así con los núcleos temáticos de HANNOVER MESSE. Junto a Alemania, Francia es uno de los principales países industriales de Europa. Alemania fue en el año 2009 el principal socio comercial de Francia con un volumen de 114.000 millones de euros.



Entre los días 2 y 6 del próximo mes de mayo, el sector intralogístico apuesta por CeMAT 2011, la feria que se centrará en productos sostenibles e innovadores, así como en soluciones sistémicas integrales para los sectores de Flujo de Materiales y Logística. Aproximadamente la mitad de los expositores procederá del extranjero, así como un 35 por ciento de los visitantes, haciendo de CeMAT 2011 la plataforma ideal para presentar sus novedades mundiales a un público internacional.



Para CeMAT 2011 se esperan unos 1.100 expositores en una superficie ferial de alrededor de 80.000 metros cuadrados, en unos momentos en los que la economía mundial se pone en marcha. Y de ello se beneficiarán sosteniblemente tanto la logística como la intralogística. Porque - como dice el Sr. Pech, director de la Hannover Messe - "no queremos que el concepto de la sostenibilidad aparezca como un lema de moda, sino en el sentido intrínseco de la palabra, es decir, como ponderación, como equilibrio entre las exigencias ecológicas, el éxito económico y la responsabilidad social".

El programa ferial de CeMAT abarcará instalaciones completas, sistemas y accesorios, dispositivos de transporte continuo, logística robotizada, grúas, plataformas, elevadoras telescópicas de trabajo, equipos elevadores, control logístico, sistemas autoidentificadores, software, sistemas y tecnologías de almacenamiento, carretillas transportadoras sobre suelo y accesorios, tecnologías de trasbordo portuario, tecnologías de expedición, envase y embalaje, tecno-





Bajo el lema de la sostenibilidad económica, ecológica y social

2011



logías de carga, telemática, financiación e inmuebles logísticos.

Los expositores del sector, que han aprovechado la fase de crisis para dedicarse a la investigación y desarrollo, presentarán numerosas novedades mundiales e innovaciones, consolidando así la fama de CeMAT como la mayor y más destacada feria de intralógica a escala mundial.



El evento ferial LIGNA HANNOVER 2011 que se celebrará entre los días 30 de mayo y 6 de junio, en Hannover, presentará y dará a conocer al público profesional internacional todas las innovaciones y las tendencias de futuro del sector maderero y forestal. Una feria donde estarán representadas todas las empresas líderes del ramo y en la que ocuparán el primer plano las tecnologías, los procesos y los productos.



Innovación. Eficiencia. Orientación hacia el futuro

2011

Según afirma Stephan Kühne, miembro de la junta directiva de Deutsche Messe AG, de Hannover, "LIGNA HANNOVER 2011 alcanzará el nivel del certamen anterior, si bien aún no se han recuperado completamente de la tensa situación económica todos los sectores del ramo". La feria contará con la asistencia de aproximadamente 1.700 expositores procedentes de 50 países, entre los que destaca España que ocupará el cuarto lugar según el área de exposición con 27 empresas representadas, la mayoría de ellas dedicadas al sector del mueble.

En LIGNA HANNOVER se concentrarán las tecnologías a lo largo de toda la cadena de valor añadido al completo, es decir, desde la silvicultura hasta la industria de tratamiento y elaboración de la madera, constituyéndose, de este modo, en la plataforma ideal para reunir bajo un mismo techo a todos los responsables de tomar decisiones en el sector.

Temas centrales de Ligna Hannover 2011

Tres serán los temas centrales que contarán con un importante foro mediático en LIGNA HANNOVER 2011: la construcción ligera, las tecnologías de tratamiento de superficies y la bioenergía producida con madera.

En el tema de la construcción ligera, empresas líderes del sector de la industria de maquinaria y de subcontratación harán gala de su poder común innovador como agrupación competente en construcción ligera. Y la cadena de procesos no sólo se representará de manera visual, sino que

se hará patente de modo ilustrativo y en vivo, montando en directo un mueble de construcción ligera.

Con respecto a la tecnología industrial de tratamiento de superficies, la maquinaria expuesta permitirá poner en práctica las nuevas tendencias en el ámbito del hogar, porque, gracias al nuevo diseño de las superficies, los suelos adquieren el estilo de los nuevos tiempos, pues los materiales en boga permiten elaborar nuevas creaciones y diseños individuales.

Sobre el tema de la bioenergía producida con madera, la sección de oferta de la bioenergía basada en este combustible, renovable pero no inacabable, se verá redondeada por el III Foro Internacional BBE/DMA de la industria y exportación de la bioenergía, donde los expertos debatirán la expansión y el desarrollo de los mercados internacionales de la bioenergía. El "Año Internacional de los Bosques 2011", patrocinado por la ONU, también quedará reflejado exhaustivamente en LIGNA, con ponencias que correrán a cargo de renombrados expertos de la política y la economía.

Y como desde hace muchos años LIGNA seguirá siendo esa feria que se caracteriza por numerosas presentaciones especiales, seminarios y jornadas técnicas orientadas al usuario, así como bolsas de contacto y congresos internacionales, haciendo de la misma el certamen clave internacional en el plano de las tecnologías, los procesos y los productos.

L. R.]



ENTRE VISTA

CON

Ricardo Leiva

Director de Deportes del Comité Olímpico Español



RICARDO LEIVA (Madrid, 1958) es Director de Deportes del Comité Olímpico Español desde el año 2006, cargo al que accedió procedente del mundo de la gestión, que compatibilizaba con un profundo conocimiento de todo lo relacionado con el deporte de alto rendimiento. Deportista practicante de judo, llegó a ser preparador físico del equipo olímpico nacional durante muchos años. Hoy, desde un soleado despacho en la sede del COE, dirige buena parte de la estrategia deportiva de nuestro olimpismo, y desde la Oficina de Atención al Deportista coordina una tarea que le apasiona: la formación académica de los deportistas con la vista puesta en el objetivo de lograr para ellos - una vez abandonen el mundo de la alta competición - la posibilidad de que puedan acceder a una formación que les sea útil para la inserción en su futura vida laboral.

EL ÉXITO DEPORTIVO DE UN PAÍS NO SE MIDE SÓLO POR LAS MEDALLAS CONSEGUIDAS, SINO POR LA CANTIDAD DE DEPORTISTAS QUE SE CLASIFICAN

Entonces, la fijación de unos objetivos generales también tendrá que esperar.

Así es, porque una vez tengamos a los deportistas clasificados en las diferentes disciplinas olímpicas, será cuando podamos hablar de objetivos y establecer algunas previsiones. Hacerlo ahora sería muy prematuro.

Esta dedicación exclusiva al deporte, sobre todo los que lo practican en alto rendimiento, ¿Limita de algún modo al deportista para que siga con regularidad unos estudios, o la formación requerida que le sea útil para la inserción en su futura vida laboral?

Este es un enorme reto que tenemos planteado en el COE, y pienso al respecto que al deportista debemos concienciarlo desde que empieza a entrenar, pues el encauzamiento de su futura vida laboral o de su formación no debe dejarse para el último momento, porque en muchos casos, cuando el deportista acaba su vida deportiva ya es demasiado tarde para que se acostumbre y se incorpore a un proceso de formación. Por eso, nosotros, desde el COE, a través de la Oficina de Atención al Deportista y de una tutoría creada con este fin, tutelamos a muchísimos deportistas en

En los recientes Campeonatos Europeos de Atletismo en Pista Cubierta nuestros deportistas obtuvieron cuatro medallas: una de oro, dos de plata y una de bronce, ¿Qué valoración hace de la obtención de estos galardones?

Cualquier medalla obtenida para el deporte español siempre es importante, venga de donde venga, y más si se trata del atletismo que es uno de los deportes más seguidos en el olimpismo. Yo creo que el deporte español está viviendo uno de sus mejores momentos, y estas cuatro medallas no hacen sino reforzar esta realidad por la que estamos atravesando, que bien podríamos calificar de muy dulce para nuestro deporte.

Los Juegos Olímpicos de Londres 2012 están, como quien dice, a la vuelta de la esquina, ¿Podemos hablar de previsiones en cuanto a la participación española se refiere?

Es muy pronto todavía para hablar de previsiones, pues acaban de empezar los procesos de clasificación, que se llevan a cabo durante todo el año 2011 y fundamen-

talmente en 2012. Además, clasificarse para unos juegos olímpicos está resultando cada vez más complicado y difícil, porque a unos juegos olímpicos no va el que quiere, sino el que se clasifica, y en muchos deportes hay que estar entre los 32 mejores del mundo para participar en ellos. A Pekín llevamos 285 deportistas, y si nos presentamos en Londres con una cifra parecida, será en verdadero éxito. Ahora nos encontramos en la fase de luchar por obtener el mayor número de clasificaciones posible. En todo caso, el éxito deportivo de un país no se mide sólo por las medallas conseguidas, sino por la cantidad de deportistas que se clasifican. Y en este sentido, España aglutina a uno de los equipos más numerosos del mundo, pues ocupamos el duodécimo lugar en cuanto a participación de deportistas se refiere.



esta área de la formación. Por ejemplo y durante este año, hemos concedido 250 becas a deportistas que están realizando estudios universitarios o de otro tipo. Hasta ahora hemos becado a más de mil deportistas, a los que hacemos un riguroso seguimiento y les pedimos que justifiquen un rendimiento académico, con el fin de que puedan renovar su beca y proseguir sus estudios.

¿Desde cuándo se vienen ofreciendo al deportista estas posibilidades y facilidades formativas?

Las primeras becas se concedieron a partir de 2001, y desde la Oficina de Atención al Deportista, por medio de un sistema más regulado y con una atención mucho más detallada y personalizada hacia el deportista, empezó a funcionar en 2006.

Y aquellos deportistas que un día fueron olímpicos, ¿También pueden beneficiarse de estos programas formativos que ofrece el COE?

Por supuesto, pues en nuestra Oficina de Atención al Deportista atendemos a todo el mundo. De hecho, en nuestros programas orientados a la formación figuran más deportistas retirados que los que están en activo. Además, todos los años contratamos a deportistas del COE para que hagan promoción de esta actividad formativa. Este año, por ejemplo, tenemos a siete de ellos, todos deportistas de élite, de los que cinco son licenciados que acaban de terminar su trayectoria deportiva. Con todo ello, no pretendemos otra cosa que ayudar a nuestros deportistas para que, a medida que vayan avanzando en su nivel deportivo, también puedan seguir una trayectoria académica útil y provechosa para un futuro alejado de las grandes competiciones.

DEL CURSO DE AGENTES COMERCIALES SE HAN HECHO YA DOS EDICIONES Y VAMOS POR LA TERCERA, CON UN NÚMERO IMPORTANTE DE DEPORTISTAS INTERESADOS EN ÉL

Contando con la dedicación requerida por la preparación y los entrenamientos, ¿Disponen los deportistas del tiempo suficiente para dedicarlo a su formación académica?

Sí, normalmente, sí, porque las universidades como la Camilo José Cela y otras, sobre todo privadas, están ayudando mucho a los deportistas de élite facilitándoles horarios adecuados, fechas de exámenes compatibles, etc. que tienen en cuenta las concentraciones y competiciones a las que deben asistir. Además, también los entrenadores están ayudando mucho en esta labor, aunque no todo lo que quisiéramos. No cabe duda que todas estas circunstancias favorecen el aumento del número de licenciados entre nuestros deportistas, que ya es muy alto.

Entre la diversidad de becas, cursos y opciones formativas que ofrece el COE, figura el Curso de Agentes Comerciales, organizado conjuntamente por le Comité Olímpico Español y el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid, ¿Qué acogida están teniendo estos cursos entre los deportistas?

La acogida que están teniendo es muy buena, sobre todo teniendo en cuenta que también hay deportistas que se decantan por la formación profesional, bien por que no quieran hacer una carrera universitaria, o porque les apetezca este tipo de formación. En todo caso, nosotros siem-

pre estamos atentos para ofrecer soluciones para ellos y la formación profesional es una buena opción. En cuanto al Curso de Agentes Comerciales se han hecho ya dos ediciones y vamos por la tercera, con un número importante de deportistas interesados en él, que lo han terminado y están muy contentos con el título conseguido. Por mi parte estoy muy satisfecho con el Colegio de Agentes Comerciales, son gente encantadora y con un nivel altísimo, del que participa el profesor que imparte el curso y el propio presidente del Colegio, Francisco Javier Cordero, con el que mantenemos una colaboración muy estrecha.

SI LOS EMPRESARIOS TOMARAN CONCIENCIA DE LO IMPORTANTE QUE ES CONTAR CON DEPORTISTAS EN SUS PLANTILLAS, TENDRÍAN MUCHOS DE SUS PROBLEMAS SOLUCIONADOS

Decía el escritor francés Jean Giraudoux que “el deporte delega en el cuerpo algunas de la virtudes más fuertes del alma: la energía, la audacia y la paciencia”, unos conceptos también muy valorados desde el mundo empresarial.

Cualquier deportista tiene una serie de virtudes que le son innatas, porque es el propio deporte el que las fomenta, como son el espíritu de superación, la entrega, el compañerismo y otras como las que cita, unas cualidades que siempre acompañan al deportista. Al respecto yo suelo poner un ejemplo, que es el de una persona que tras llevar cuatro años preparando unas oposiciones, al final no las aprueba y acaba desentendiéndose de los libros y cayendo en una depresión. Pues bien, cuando un deportista está durante esos mismos cuatro años preparándose para participar en unos juegos olímpicos y no consigue una medalla, al día



Sede del Comité Olímpico Español

◉ siguiente está entrenándose con la misma ilusión para obtenerla en los próximos. Eso lo da el deporte, y si los empresarios tomaran conciencia de lo importante que es contar con deportistas en sus plantillas, tendrían muchos de sus problemas solucionados, sobre todo aquellos inherentes a la formación en valores de sus equipos de trabajo. El deportista es entregado, disciplinado, constante, buen compañero y muy serio. Las empresas deberían tomar buena nota de ello.

Además esas virtudes suelen ser contagiosas.

Efectivamente, porque la gente que trabaja en una empresa deja su impronta y al final todo se contagia. Si tú eres una persona entusiasta, ordenada y metódica, todas estas cualidades se transmiten al grupo o equipo de trabajo. Es decir, la gente que te rodea siempre acaba por recibir esa influencia y todo ello resulta muy positivo.

De sobra es conocida la vinculación a la profesión de agente comercial entre los árbitros, y también son muchos los deportistas que la ejercen representando a conocidas marcas, y no sólo deportivas, ¿Qué opinión le merece esta circunstancia?

A mi me parece una salida profesional muy buena, porque los deportistas (y sobre ello existe un estudio) que estuvieron en las olimpiadas de Barcelona y Atlanta, en una medida que casi ronda el 80%, orientaron su vida profesional hacia empresas que tienen que ver con el deporte en sus diferentes facetas, porque es donde ellos se encuentran más cómodos. Y la Agencia Comercial, so-

bre todo la relacionada con el sector deportivo, puede ser una buena salida.

Me imagino que hallarse al frente de la Dirección de Deportes del Comité Olímpico Español supone una gran responsabilidad, ¿Cuál es la naturaleza del trabajo que desarrolla en el seno de la misma?

Mi trabajo se concreta en el seguimiento del equipo olímpico, llevando un control muy puntual de los deportistas que lo componen, así como de los resultados obtenidos por ellos, para ver si cumplen con los criterios de clasificación exigidos por el Comité Olímpico Internacional. Porque, al fin y al cabo, el equipo olímpico se forja aquí, en el COE, consensuado con las distintas federaciones deportivas. Asimismo, esta Dirección de Deportes se halla muy vinculada al programa ADO para deportistas de alto nivel, lo que implica el seguimiento de las becas concedidas a estos deportistas, y también de aquellos otros, de un nivel más bajo, que reciben una ayuda económica de las autonomías, para que algún día alcancen el nivel de sus compañeros. También nos ocupamos, desde la Oficina de Atención al Deportista, de todo lo concerniente a la actividad formativa llevada a cabo en el seno del COE, que, junto con las desarrolladas por las federaciones deportivas, llega a alcanzar la organización de unos 80 cursos al año y que requieren su correspondiente coordinación. Una actividad formativa que se completa con los tres Master que organizamos: uno propio



dedicado al deporte, con una media de 100 alumnos y 32 profesores, que se lleva a cabo en nuestra sede, y los dos restantes impartidos en la Universidad de Castilla la Mancha y la Universidad Autónoma, respectivamente. Como verá, trabajo no nos falta.

Entre esta amplia tarea dedicada a la gestión y seguimiento de nuestro gran equipo olímpico, ¿Le queda tiempo para dedicarlo a la práctica de algún deporte?

El deporte siempre forma parte de nuestra vida, pero ahora, por la edad, ya no es lo mismo. Antes competía en judo y llegué a ser preparador físico del equipo olímpico durante muchos años. No obstante, a los que nos gusta el deporte siempre encontramos algún ratito para practicarlo, por ejemplo aquí, en nuestra propia sede, donde disponemos de un pequeño gimnasio al que solemos acudir para hacer algún ejercicio, sobre todo con el objetivo de romper con la rutina del día.

Emilio Monsó Goicolea

MAC

En nuestra “TIENDA MAC” siguen las oportunidades



Os recordamos que 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.

Cada vez son más los compañeros que acuden con sus productos a nuestra tienda. Si deseas hacerlo tú, ahora o en un futuro próximo, debes ponerte en contacto con el Colegio para recibir la información oportuna al respecto.

MODACALZADO+IBERPIEL

UN COMPLETO RECORRIDO POR LA INNOVACIÓN Y LAS NUEVAS TENDENCIAS PARA EL PRÓXIMO OTOÑO/INVIERNO



MODACALZADO + IBERPIEL, Salón Internacional de Calzado y Artículos de Piel, organizado por IFEMA, en colaboración con la Federación de Industrias del Calzado Español (FICE), se presentó, entre los días 13 y 15 de marzo en Feria de Madrid, como el mejor escaparate de innovación y tendencias en calzado y accesorios en piel para el próximo otoño/invierno 2011/2012. Su celebración supuso una oportunidad única para conocer de primera mano las claves de moda de la nueva temporada y la hoja de ruta que seguirá el sector en los próximos meses.

En su vigésimo séptima edición, el certamen reunió a 650 expositores y marcas nacionales e internacionales, sumando el mayor número de firmas de segmento de los últimos años. La elección de MODACALZADO+ IBERPIEL por parte de marcas extranjeras de gran prestigio internacional, que acudieron por primera vez al salón para introducir y comercializar sus colecciones, corrobora su eficacia como instrumento comercial clave y referente del sector dentro y fuera de España.

Apuesta por la innovación

Desde hace años, la apuesta por la innovación se ha convertido en una constante en las empresas de calzado, cuyos departamentos de I+D buscan fusionar confort, calidad y diseño. Según datos facilitados por FICE a partir de un estudio de la Universidad Politécnica de Valencia, el sector del calzado es el que destina más recursos a la introducción de innovaciones en el mercado. En este sentido, MODACALZADO+IBERPIEL representa una buena muestra de las últimas novedades en materia de innovación tecnológica aplicada al calzado.



Así, algunas de las firmas participantes en la feria han desarrollado junto al Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas (INESCOP), proyectos punteros en materia de innovación, como un prototipo de zapato que incorpora un dispositivo electrónico que controla la actividad diaria de una persona al caminar. Otros ejemplos de innovación son las suelas BIOTPU, poliuretano termoplástico obtenido a partir de fuentes renovables, pieles SANOTAN curtidas con Titanio y libres de cromo o zapatos fabricados con ozazolodina.



Presencia colegial en la feria

La participación de nuestro Colegio en MODACALZADO+IBERPIEL, como ha venido sucediendo en pasadas ediciones del certamen, se produjo mediante un stand, en colaboración con MODACALZADO, en el que tuvieron lugar estimulantes y útiles encuentros entre Agentes Comerciales dedicados al sector y personas responsables de las empresas expositoras en la feria. Unos encuentros que persiguen establecer los contactos necesarios con el fin de comercializar productos en unos mercados que pueden resultar muy positivos, tanto para las empresas como para los Agentes Comerciales.

Y como ya ocurriera en la pasada edición de MODACALZADO, el Colegio presentó en el stand un eficaz vídeo en el que se pone de manifiesto, tanto la naturaleza de nuestra corporación, como la importante práctica profesional que llevamos a cabo los Agentes Comerciales madrileños. El vídeo tuvo un gran éxito y concitó comentarios muy elogiosos entre los empresarios, agentes comerciales y las personas que visitaron el stand.



Una iniciativa interesante

Aprovechando la celebración de MODACALZADO + IBERPIEL, un grupo de agentes comerciales provistos de ideas e iniciativa, participó en este certamen con la presentación de sus muestrarios de calzado en un marco abierto y muy funcional, un espacio que tuvo una gran aceptación entre todos los clientes que lo visitaron contemplando muy cómodamente y sin agobios la variedad de muestras expuestas.

Durante el transcurso de la feria, estos agentes comerciales llevaron a cabo múltiples contactos con clientes, tanto nacionales como internacionales, con empresas y cadenas de tiendas, así como con clientes minoristas. Y tal fue el éxito obtenido por la iniciativa, que la piensan repetir en la próxima edición de MODACALZADO+IBERPIEL, incluso mejorando la distribución de espacios. Asimismo, según nos informa uno de sus promotores, piensan acudir con esta idea a la feria de Milán.





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 M XIMA	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 máxima de 3.

Disponemos de salón de actos

Características y capacidad de las aulas:

AULAS CON ORDENADOR		
AULAS	CAPACIDAD M XIMA	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 maxima 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 SALÓN 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

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 € (5 pts.) 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

CONSULTA 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.org / www.coaccm.tv

ACTUALIZA TUS DATOS PARA QUE TE LLEGUEN OFERTAS E INFORMACIÓN DE INTERÉS



Nombre y Apellidos:

Domicilio:

Población:

				C.P.	

Teléfono Fijo:

Teléfono Móvi:

Fax:

Correo Electrónico

Firma

--	--	--	--	--

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 nos 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.

Este cupón puedes enviarlo por correo ordinario, o por e-mail a la siguiente dirección: coaccm@coaccm.org

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 aprovéchate de los servicios que os ofrecemos.

Gracias a todos.
Caroline Tak

CALENDARIO DE FERIAS 2011

www.ifema.es



ABRIL - SEPTIEMBRE

ABRIL

- 05-07 SITI/asLAN**
Feria Profesional Especializada en Redes y Tecnologías Convergentes
- 09-17 ALMONEDA**
Feria de Antigüedades, Galerías de Arte y Coleccionismo
- 11-14 SALÓN DE GOURMETS**
Feria Internacional de Alimentación y Bebidas de Calidad

MAYO

- 03-07 INTERIOR HOME MADRID**
Salón Internacional de Decoración e Interiorismo
- 05-07 EXPOFRANQUICIA**
Salón de la Franquicia
- 05-08 MADRID NOVIAS**
Salón Internacional de Moda Nupcial y Comunión
- 10-12 RAIL FORUM**
Feria-Congreso del Transporte Ferroviario de Mercancías y Pasajeros
- 11-13 GENERA**
Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente

- 20-22 100 X 100 MASCOTA**
Feria del Animal de Compañía

- 24-28 EXPOMATEC**
Feria de Infraestructuras, Maquinaria de Obra Civil, Extracción y Minería

JUNIO

- 01-05 SALÓN DEL CABALLO, MADRID CABALGA**
- 02-05 SIMA**
Salón Inmobiliario Internacional de Madrid
- 03-12 SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN**
- 08-12 MERCADÍSIMO**
Feria de Compras y Diversión
- 29-30 evento Days**

JULIO

- 01-03 LXS**
Living Xtreme Sports, Salón de los Deportes Extremos y de Aventura

SEPTIEMBRE

- 01-03 SIMM**
Salón Internacional de Moda de Madrid

- 05-07 EXPO RECLAM XMAS**
Feria Internacional del Regalo Promocional y Publicitario

- 11-13 MODACALZADO+IBERPIEL**
Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel

- 14-18 GIFTRENDS MADRID**
Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería

- INTERGIFT**
Salón Internacional del Regalo

- IBERJOYA**
Salón Internacional de la Joyería, Platería, Relojería e Industrias Afines

- BISUTEX**
Salón Internacional de la Bisutería y Complementos

- 27-30 TRAFIC**
Salón Internacional de la Seguridad Vial y el Equipamiento para Carreteras

- 28-29 TOTAL MEDIA**
Salón Europeo de Digital Signage, New Media, Marketing Dinámico, Móvil y de Proximidad

- 28-02 GAMEFEST**
Feria de Videojuegos

- CIBELLES MADRID FASHION WEEK**

Pendientes Fechas

IFEMA ORGANIZADA POR IFEMA
Certamen Internacional certificado por UFI (Asociación Mundial de la Industria Ferial).

Este calendario está sujeto a posibles modificaciones
Confirmar fechas en LINEA IFEMA o en www.ifema.es
Calendario actualizado a fecha 25.03.2011

LINEA IFEMA
LLAMADAS DESDE ESPAÑA
INFOIFEMA 902 22 15 15
IFEMA Feria de Madrid
28042 Madrid
Elineaifema@ifema.es