



MERCURIO

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

ESTUVIMOS EN

PROPET
FERIA PARA EL PROFESIONAL
DEL ANIMAL DE COMPAÑÍA

PET

**ASAMBLEA GENERAL
ORDINARIA 2012**



**FIESTAS
PATRONALES
2011**

**OFICINA
EN BRUSELAS
PARA LOS AGENTES
COMERCIALES**



Felipe Herranz Arribas

*En nuestra Columna
del Veterano*



Entrevista con:

Hans Muñoz Tak

Ingeniero Superior Informático



111

Editorial:	
Soportando la presión	2
Revista prensa:	
¿Qué hacen los profesionales?	3
El Colegio Informa:	
Asamblea General Ordinaria 2012	4
Actividades Colegiales:	
Fiestas Patronales 2011	7
Entrevista:	
Hans Muñoz Tak	10
Ferias Nacionales:	
PROPET 2012	12
Entrevista:	
Antonio Manuel Ribagorda Nieto	14
Columna del Veterano:	
Felipe Herranz Arribas	16
El Colegio Informa:	
• Avance de los Cursos de Formación	18
• Oficina en Bruselas	18
Ferias Internacionales:	
Hannover Messe 2012	19
Ferias Nacionales:	
Modacalzado+Iberpiel 2012	20
El Colegio Informa:	
• Madrid Excelente	21
• El SER y los Agentes Comerciales	21
Servicios Colegiales:	
• Alquiler de Aulas	22
• Servicios del Colegio	23
Calendario Ferial:	
Ferias y Congresos.	24

SOPORTANDO LA PRESIÓN



Aunque no augurábamos nada bueno, económicamente hablando, para este año 2012, la realidad parece acercarse a los pronósticos efectuados por los más pesimistas, que insinúan podríamos recorrer la misma senda por la que están transitando países como Portugal, Irlanda y la misma Grecia, intervenida por las autoridades económicas europeas. Incluso los más agoreros llegan a mencionar que nos encontramos al borde del abismo, o de la supervivencia como Estado, si no permitiésemos que desde las instancias europeas nos vayan arreglando y gestionando nuestros acuciantes problemas económicos.

La situación, sin que haya alcanzado ya los niveles previstos por estos profetas del mal agüero, es, sin embargo, muy preocupante. Porque, a pesar de que nuestro PIB supera al conjunto de los tres países mencionados, presentamos un estado de cuentas que parece convencer muy poco a los mercados, al FMI y, sobre todo, a los responsables del Banco Central Europeo, que observan con preocupación cómo ese 60 % del total de sus créditos va a parar a la banca española, que lo necesita para solucionar sus problemas de liquidez.

Esta falta de credibilidad de los mercados, de las autoridades monetarias del FMI y del BCE, a las que se han unido las principales cabeceras de los diarios económicos más influyentes del mundo, como The Wall Street Journal, muestra la gran desconfianza que

existe en la recuperación económica de un país en recesión como el nuestro, que comenzó con un nivel de deuda relativamente pequeño (inferior al 40 %) pero que según confiesa nuestro ministro de Economía, Luis de Guindos, se acercará al 80 % del PIB este año.

Así, este escenario tan negativo está impulsando al Gobierno a tomar medidas drásticas para conjurar esa deuda y tratar de cumplir con el objetivo de situar el déficit en el 5,3 %, aunque nos cueste el acercarnos peligrosamente a la temida línea roja. Esta determinación de nuestros gobernantes implica, que, en su afán por limitar el gasto público, hayan tenido que alterar a la baja recortando las partidas más sensibles para la ciudadanía, como suponen la Sanidad, la Educación, el presupuesto dedicado al I+D e Innovación, las infraestructuras y el gasto corriente de las Administraciones, entre otras, con especial atención puesta en las Autonómicas, objetivo declarado de las críticas y de la desconfianza de los mercados por el pésimo estado de las cuentas que presentan.

En el capítulo de los ingresos, que tratarían de paliar en alguna medida lo excesivo de nuestra deuda, apenas quedan márgenes para actuar, como no sea la esperada ley de lucha contra el fraude fiscal, la controvertida regulación de los que ocultan capitales y la limitación a las empresas de los pagos en efectivo por encima de los 2.500 euros. Unas medidas, además, de difícil e insegura contabilización, a diferencia de la subida ya en vigor de nuestro IRPF, que esperamos no se complemente con otra subida del IVA, que conllevaría efectos catastróficos para nuestros ya raquíticos mercados de consumo, hundiendo así una demanda también vital para nosotros, los Agentes Comerciales.

Por lo tanto, ante un panorama tan sombrío necesitamos de la luz que nos aclare la incertidumbre que padecemos, que nos haga ver la racionalidad de las medidas tomadas para conjurar la crisis, que nos asegure que estas no vayan a profundizar en nuestro actual decrecimiento y que nuestro esfuerzo y sufrimiento puedan servir para salir de una situación que se va haciendo cada día más insostenible. La tarea que tiene ante sí nuestro Gobierno resulta titánica, por lo que deseamos acierte en su gestión y logre los consensos necesarios para aglutinar en su entorno a todo un país, el nuestro, para que sea capaz de superar todos estos enormes desafíos que tenemos por delante.

STAFF EDITORIAL

Edita:
Colegio Oficial de Agentes Comerciales
de la Comunidad de Madrid

Directora General
Caroline Tak

Director Ejecutivo:
Angel Rivera Garrido

Secretaría de Redacción:
Rosa López de Linares

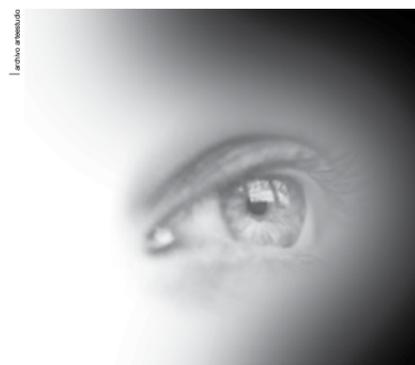
Diseño y Maquetación:
Jaime Alexandre • arteestudio4@gmail.com
Arteestudio Publicidad & Comunicación

Domicilio:
Calle Ladera de los Almendros, 40.
28032 Madrid
Tel: 91 751 47 88 / Fax: 91 751 47 54

Internet:
Http:// www.coacccm.org
Http:// www.coacccm.tv
e-mail: coacccm@coacccm.org

elmundo EL DATS LA RAZÓN LAVANGUARDIA Expansión CincoDías ABC

¿Qué hacen los profesionales?



Las circunstancias complejas y difíciles en las que se encuentra la sociedad europea requieren asumir la perentoria necesidad de aportar cada persona, entidad e institución todo su potencial para encontrar las vías que transformen el desequilibrio incontrolado en escenarios más estables.

La tarea es de todos, es individual pero necesariamente también colectiva, multisectorial y multidisciplinar. Las personas son el motor de la transformación y en ellas recae principalmente la responsabilidad de hacer posible que los cambios ineludibles se conviertan en realidades viables.

Son épocas en las que los valores, la ética y la deontología profesional afloran con especial relevancia y resultan ser determinantes en todo proceso tendente a la sostenibilidad. Muchas veces la persona que encarna al profesional está en un plano menos visible que el que le corresponde.

El potencial colectivo se desarrolla con estructuras adecuadamente dimensionadas y con pautas y principios convenidos, a veces dimanantes de la propia naturaleza de las cosas o de las circunstancias. El liderazgo opera como un fenómeno consustancial al

individuo en colectividad, pero también cada persona ha de ser su propio líder y para ello necesita un equilibrio entre su autoestima y el valor que le atribuye su entorno.

El subsector de los servicios profesionales no siempre es percibido por los diferentes públicos de la sociedad con la adecuada dimensión. Hay profesionales que llevan a cabo sus funciones sin que se conozcan en sus términos reales.

Es el fenómeno que viene ocurriendo en especial en algunas profesiones, cuya actuación resulta escasamente presente. Quizá ocurre porque la organización, sea pública o privada, toma los mecanismos de percepción que los destinatarios de los servicios obtienen de la mera apariencia. Pero todos o casi todos los servicios profesionales están basados de forma determinante en personas cualifica-

das que se preparan, se forman y se acreditan para atender una larga lista de prestaciones.

En estos tiempos difíciles, muy en particular para este subsector de servicios profesionales, observamos la necesidad de acentuar la comunicación de lo que hace cada profesional, por qué y para qué lo hace, y con qué preparación cuenta para garantizar la salud, la seguridad y el Derecho, en todos los órdenes, del ciudadano y de las entidades e instituciones, así como para asegurar los servicios generales, la protección del Patrimonio histórico-cultural y del Medio Ambiente.

"Profesiones" Nº 135
Revista de la Unión Profesional

"MERCURIO" WWW
EN EDICIÓN DIGITAL www.coacccm.org

Como anunciamos en su día, algunos números de nuestra revista "Mercurio" se publicarán en edición digital, bajo la modalidad on line, como ocurrirá en el próximo número 112. Con esta iniciativa pretendemos ir acostumbrando a nuestros lectores, sobre todo a los que no frecuentan Internet, a que se vayan familiarizando con este nuevo medio ya imprescindible en el mundo de hoy.

Editorial

Asamblea General Ordinaria 2012



Sentados, Mesa presidencial de la Asamblea. De pie, los tres miembros de la Comisión Revisora de Cuentas

El pasado 30 de marzo, y precedida de la publicidad habitual, tuvo lugar en el salón de actos de nuestra sede la Asamblea General Ordinaria correspondiente al año 2012. Una asamblea que convoca anualmente la Junta de Gobierno y en la que pueden participar todos los colegiados para decidir sobre el conjunto de actividades, proyectos y realizaciones a llevar a cabo por el Colegio, con el fin de cumplir con las estrategias y objetivos propuestos para el año en curso.

El acto comenzó con la intervención de nuestro secretario general, José María Quiza, quien dio lectura para su aprobación, si procediera, al acta de la Asamblea celebrada en 2011, que fue aprobada por unanimidad. Y tras exponer el orden del día, cedió la palabra a Francisco Javier Cordero, presidente del Colegio, para que expusiera el preceptivo informe anual a la Asamblea.

Nuestro presidente, en su intervención, agradeció en primer lugar la asistencia de todos los compañeros que estuvieron presentes en el acto. Y seguidamente, procedió a dar lectura a su informe, que comenzó haciendo alusión a la crisis económica que padecemos y al entorno poco alentador que estamos viviendo. Sin embargo, también puso de manifiesto que en el Colegio hemos podido contar con algunos elementos que nos han permitido albergar

un cierto optimismo al constatar el balance correspondiente al año 2011, que ha resultado claramente positivo, como se desprende de las cifras que se pueden consultar en la Memoria anual. No obstante, afirmó Cordero, "en nuestra entidad se sigue considerando necesario el continuar con esa actitud de gestores austeros, procurando establecer un modelo de gerencia compatible con el sostenimiento económico del Colegio".

Cambio radical en la gestión de gastos

En este sentido, nuestro presidente nos adelantó, que, por ejemplo, en el capítulo de gastos de personal, estos se han ido reduciendo paulatinamente desde antes del inicio de la crisis, hasta llegar a un 69,06 % de reducción durante el año 2011. Unos gas-

tos en los que ya no quedan incluidos bajo este concepto los derivados de la gravosa asesoría jurídica, que se vinieron manteniendo hasta el año 2009, por cuatro escasas horas semanales de trabajo. "Por lo tanto - afirmó Cordero - el cambio ha sido radical, ya que se está atendiendo a los colegiados, de lunes a viernes y durante toda la jornada laboral, con un promedio de atención de 10 a 12 colegiados por día". Y en el capítulo de las resoluciones, tanto judiciales como extrajudiciales, nuestro presidente también subrayó la importancia de los más de 400.000 euros conseguidos por indemnizaciones a nuestros compañeros, además de la más que favorable resolución ante todas las instancias, del pleito sostenido con el anterior letrado Andrés Carballo Rodríguez, por la reclamación de su hipotética relación laboral, que le ha supuesto al Colegio un ahorro de más de 140.000 euros.



Francisco Javier Cordero

Asimismo, Francisco Javier Cordero, quiso dejar constancia del reflejo que esta gestión de nuestros servicios ha supuesto en el incremento de las altas en el Colegio, como lo atestigua la inscripción de más de 120 nuevos colegiados. Sin embargo, no dejó de poner de relieve la necesidad de hacer los máximos esfuerzos para captar nuevas altas para nuestra corporación. En este sentido, informó sobre las campañas de prensa, Internet TV, página Web, stands en ferias de IFEMA, etc. organizadas por el Colegio con el objetivo de dar a conocer al mundo de la empresa, lo conveniente, ventajoso y ahorrativo que resulta para las representadas, el que puedan contar con Agentes Comerciales debidamente colegiados entre los efectivos de sus departamentos de comercialización, como lo pone en evidencia la prestigiosa empresa HOME XXI, que sigue dando de alta en nuestro Colegio a su personal de ventas.

Y como ejemplo de lo anterior, nuestro presidente anunció la presentación en nuestra sede social de una próxima campaña dirigida a la captación de Agentes Comerciales de todos los sectores, en colaboración con el Club Internacional del Libro y la Galería del Coleccionista, empresas ambas interesadas en que sus agentes de ventas sean Agentes Comerciales y no representantes de comercio.

También el presidente se refirió a los últimos acuerdos de colaboración suscritos por el Colegio con entidades y empresas que van en esa dirección: la de hacer patente las ventajas que suponen para las mismas el que cuenten con nuestros servicios profesionales, como es el caso del acuerdo firmado con la empresa CTI, del grupo CESCE, mediante el cual, y gratuitamente, el Agente Comercial deposita en manos de CTI la gestión de sus facturas impagadas y de otros problemas derivados de la morosidad, tan presentes en tiempos como los de

hoy, beneficiándose por ello las empresas que contraten a Agentes Comerciales.

Ingresos en la misma línea presupuestaria de 2011

En relación con los ingresos, Francisco Javier Cordero manifestó que la Junta de Gobierno ha decidido proseguir en el presente ejercicio de 2012, en la misma línea presupuestaria habilitada para el 2011, con la finalidad de mantener estables todos nuestros recursos, que, además, se han visto favorecidos por los ingresos extraordinarios fuera de cuotas. Unos ingresos provenientes fundamentalmente del alquiler de aulas y de los exitosos cursos que imparte el Colegio, como los organizados con el Comité Olímpico Español, que va ya por su tercera edición, y el de Peritos Judiciales, del que se tienen previstas dos ediciones más, así como la puesta en marcha de un curso de iniciación de Agente Comercial, que se complementará con un curso de Inglés Comercial para el que ya están inscritos más de una veintena larga de compañeros.

Asimismo, el presidente informó de que en breve se llevarán a cabo unas jornadas informativas para los colegiados, con el fin de que se conozcan todos los derechos y



obligaciones, tanto legales como fiscales, que son importantes para el ejercicio de nuestra profesión, y que se estima pueden ser de mucho interés para no cometer errores con las representadas. En estas jornadas se incluirán conocimientos básicos, detalles y comentarios útiles sobre comercio exterior. De este modo, como afirmó Cordero, estos cursos, junto con el alquiler de aulas, nos ayudarán a equilibrar el déficit que hemos señalado en relación a nuestro censo colegial, una circunstancia que debemos corregir.

Sin embargo, en sentido contrario a lo anteriormente expuesto en el capítulo de ingresos, nuestro presidente nos informó de que había quedado resuelto el contrato de arrendamiento de la primera planta de la sede de Fernán Núñez, lo que supondrá

una importante merma de nuestros ingresos. No obstante, el presidente también añadió al respecto, que se está trabajando en el arreglo de nuestra antigua sede, dado que el abandono de la planta por sus arrendatarios se ha producido con cuantiosos daños para la misma, que serán reclamados oportunamente por vía judicial. Ulteriormente, estos locales se dedicarán a la ubicación de despachos, o minicentros de negocio, para los compañeros que lo deseen, con un coste mensual de unos 250 euros, con todos los servicios centralizados incluidos.

En cuanto a la colaboración con instituciones, entidades y empresas que puedan favorecer a nuestro colectivo, Francisco Javier Cordero destacó el acuerdo firmado con el bufete de abogados "Foro Legal De La Chica, S. L.", por el que esta prestigiosa firma se pone a nuestra disposición para prestarnos los servicios de defensa jurídica ante los Juzgados y Tribunales, aplicándonos un 34 % de descuento sobre la Tabla Orientadora de Honorarios establecida por el Colegio de Abogados de Madrid. Unos servicios jurídicos a los que habrá que añadir los procedentes de otros tres nuevos despachos de abogados, uno de ellos especializado en demandas en la Unión Europea, motivado por el creciente

número de litigios que sufren nuestros compañeros en ese ámbito legal.

En definitiva, se trata según afirmó Cordero, de proporcionar a nuestro censo iniciativas que mejoren nuestra acción corporativa, como una de la máxima importancia, que ha supuesto la recuperación de la concesión y la correspondiente consecución de la tarjeta de carga y descarga por parte del Ayuntamiento, así como de la tarjeta del SER para los Agentes Comerciales.

Francisco Javier Cordero concluyó su intervención, diciendo que los tiempos que se avecinan van a ser duros, seguramente mucho más que los soportados hasta ahora, pero que debemos ser optimistas y aplicarnos con esfuerzo para superarlos, porque haciéndolo así y permaneciendo

unidos, nadie podrá arrebatarnos el futuro y ese lugar puntero que merecemos ocupar en nuestra sociedad.

Cuenta de resultados y presupuesto para 2012

A continuación, intervino Cristina Hernández, tesorera del Colegio, quien realizó un detallado informe sobre el Balance y Cuenta de Resultados del ejercicio correspondiente a 2011, presentando asimismo el presupuesto previsto para el año en curso. En su pormenorizada exposición, nuestra tesorera afirmó, que, no sólo habíamos cubierto con solvencia el presupuesto de 2011, sino que este acabó con un superávit por encima de los 2.000 euros. Y todo ello pese a los graves problemas derivados del bajón de ingresos por cuenta de los colegiados, debido a las consecuencias de la crisis. No obstante, afirmó Cristina Hernández, nuestra cuenta de resultados ha acabado en positivo gracias a la buena gestión realizada por el Colegio, sobre todo en lo que a gastos se refiere. "Una situación



Cristina Hernández

- dijo - que nos ha permitido mantener unos ingresos suficientes para seguir soportando la estructura que tenemos, haciendo frente a los pagos sin que se vea alterado en absoluto nuestro patrimonio".

En relación con los presupuestos para 2012, Cristina Hernández también se mostró optimista, a pesar de lo sucedido con nuestra sede de Fernán Núñez, que hemos comentado con anterioridad. "Unos presupuestos - añadió - que serán equilibrados, siguiendo la línea establecida en 2011 y con la referencia del IPC correspondiente, que situará la cuota colegial en 270, 24 euros anuales, es decir, con una subida del 3 %, lo que supondrá una aportación superior a la actual de 2,4 euros al mes.

Tras la intervención de Cristina Hernández y siguiendo el orden del día, se llevó a cabo la designación de la Comisión Revisora de cuentas, que quedó conformada por los compañeros, Luís López de Linares, Antonio Salazar y la compañera Ana María Olmo.

Y con el trámite de los ruegos y preguntas es como concluía una Asamblea que se desarrolló en perfecto orden, como no cabía esperar de otro modo de un colectivo tan formal y cumplidor como el nuestro.

Luís Riquelme

ACUERDOS DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA 2012

- Se aprueba por unanimidad el acta de la sesión anterior de fecha 31/3/2011
- Se aprueba por unanimidad el Balance, Memoria y Cuenta de Resultados correspondiente al ejercicio de 2011
- Se aprueba por unanimidad la subida de la cuota colegial un 3%
- Se aprueba por unanimidad el Presupuesto de Ingresos y Gastos para el ejercicio de 2012
- Se aprueba por unanimidad la composición de la Comisión Revisora de Cuentas, que queda conformada por los siguientes colegiados: Luís López de Linares, Antonio Salazar y Ana María Olmo

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.

FIESTAS PATRONALES 2011



Nuestros compañeros homenajeados

Aunque nuestras fiestas patronales hayan quedado algo lejanas de nuestro calendario actual, conviene rememorarlas, porque siempre constituyen un grato y reseñable paréntesis para celebrar como se debe la pertenencia a una corporación tan dinámica y participativa como la nuestra. Así, aun cuando transitamos por un tiempo durísimo como el que vivimos, con esa crisis tan persistente de la que ni siquiera atisbamos su final, los Agentes Comerciales madrileños nos aprestamos a festejar a nuestra patrona la Virgen de la Esperanza, solemnizando su día y reuniéndonos en torno a los actos programados por el Colegio, con la participación de compañeros, familiares e invitados a nuestra gran fiesta patronal.

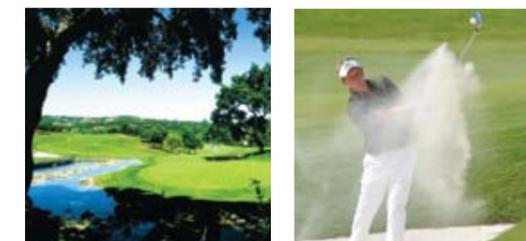
Y como ya viene siendo una tradición, comenzamos este calendario festivo el día 13 de diciembre, en una jornada fría y ventosa, pero que no impidió la celebración de nuestro singular "Campeonato de Golf del Colegio de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid", que va por su quinta edición. El torneo tuvo lugar en el campo de golf "El Encín", en Alcalá de Henares, que cuenta con unas magníficas instalaciones para la práctica de este conspicuo deporte.

Los jugadores fueron puntuales y se dispusieron a disfrutar del campeonato desde su primer momento, sintiéndose casi profesionales en un campo en el que hacía bien poco había participado en el Open de Madrid, el golfista Luke Donald, el número uno del mundo. Así, con toda la plantilla de jugadores en estado de alerta, nada menos que 74 entre damas y caballeros, se efectuó el "tiro" y comenzó un campeonato en el que se vio de todo, "pares", "birdies" y algún que otro "doble bogey". Sin embargo, en opinión de los jugadores, el competidor más duro fue el propio campo, tan dificultoso, que llegó a propiciar una auténtica paliza a los participantes, hasta el punto que aseguraron vendrían mejor preparados el año próximo.

Tras la conclusión del torneo se celebró el acostumbrado almuerzo en el mismo hotel de "El Encín", que contó con la presencia de Gabriel Baciero, vicepresidente del Colegio de las demarcaciones de Valladolid, Segovia y



Campeones del Torneo de Golf.



Palencia, especialmente invitado para la confraternización con dicha entidad colegial. A los postres, los vencedores del torneo recibieron sus correspondientes trofeos, quedando todo el mundo satisfecho y esperando una nueva oportunidad para ganar al... "complicadillo campo". La jornada deportiva mereció una glosa a cargo de Jesús Pastor, quien la colgó en el Golfconfidencial.com, en la que narró los lances más significativos del torneo.

Actos institucionales

Los actos institucionales propiamente dichos se correspondieron con la imposición de los Emblemas de Plata, de Oro y Oro y Brillantes de la colegiación a los compañeros merecedores de dicho reconocimiento. La ceremonia se llevó a cabo el día 16 de diciembre en el salón de actos de nuestra sede colegial, asistiendo a la misma, junto a los compañeros galardonados, muchos de sus familiares y amigos que quisieron acompañar a los tributarios del homenaje en un día tan señalado.

Así, el emotivo acto de entrega de los Emblemas comenzó con una breve alocución introductoria pronunciada por nuestro presidente, Francisco Javier Cordero, quien afirmó en ella, que, "nada hay que nos produzca más satisfacción que el reconocimiento del esfuerzo y el trabajo bien hecho realizado por los compañeros y compañeras que este año cumplen sus bodas de Plata, Oro y Oro y Brillantes, en el ejercicio de una profesión como la nuestra, estimulante como pocas".

"Una actitud tan positiva como la suya -añadió- no hace otra cosa que animarnos en esta tarea, y continuar con insistencia en el planteamiento y logro de otros objetivos más ambiciosos para nuestro Colegio y nuestra profesión, a pesar de las enormes dificultades que estamos padeciendo a causa de la brutal crisis económica en la que nos encontramos inmersos".

Más adelante, nuestro presidente puso de manifiesto algunas de las iniciativas tomadas por el Colegio que contribuirán a movernos en esa línea de ser útiles para nuestro censo, como la divulgación de nuestra figura profesional mediante comunicados e informaciones a la prensa, sobre las múltiples ventajas y ahorros de todo tipo que suponen para las empresas, el contar con Agentes Comerciales colegiados para la realización



En el centro, de izquierda a derecha, Felipe Herranz y Jesús Rodríguez tras la entrega de los Emblemas de Oro y Brillantes

de sus ventas e introducción de sus productos en el mercado.

Una de estas informaciones fue publicada en un diario de tirada nacional en dos fechas diferentes, logrando una notable difusión entre los empresarios, en especial los radicados en la Comunidad de Madrid. Siendo nuestro Colegio el único de España en llevar a cabo una iniciativa semejante.

Seguidamente, Francisco Javier Cordero también hizo alusión a los últimos acuerdos de colaboración que suscribe el Colegio con entidades y empresas, en esa dirección de hacer patente las ventajas que suponen para las mismas el que cuenten con nuestros servicios profesionales, como es el caso del acuerdo firmado con la empresa CTi, del grupo CESCE, mediante el cual, y gratuitamente, el Agente Comercial deposita en manos de CTi la gestión de sus facturas impagadas y de otros problemas derivados de la morosidad, tan presentes en tiempos como los de hoy, beneficiándose por ello las empresas que contraten a Agentes Comerciales colegiados.

Asimismo, nuestro presidente también se refirió a una actividad como la del peritaje judicial, una materia en la que los Agentes Comerciales, además de conseguir unos ingresos extras, también pueden demostrar su capacidad como peritos judiciales y beneficiarse de la buena imagen profesional al actuar como mediadores entre empresas y clientes.

Sobre la necesidad de asistir a estos cursos, Francisco Javier Cordero hizo un gran hincapié, subrayando la

importancia de los mismos, si se quiere contar con la formación adecuada para cumplir con diligencia la elaboración de los informes periciales, mediante la aportación de los escritos de alegaciones, o en las vistas del juicio verbal, a petición de una o ambas partes. Más adelante, nuestro presidente se extendió en la presentación del Curso de Peritos Judiciales, exponiendo su programa didáctico, comentando su temario y horarios lectivos, así como la composición del profesorado que atenderá, tanto las clases presenciales como los talleres prácticos, hasta que los alumnos consigan sus Diplomas acreditativos del título de Perito Judicial, junto a las Placas Insignias y las insignias de solapa cuando hayan superado el curso.

Nuestro presidente concluyó su intervención afirmando que el Colegio, con estas y otras iniciativas, no pretende otra cosa que abrir oportunidades de futuro para todos los que tenemos como meta el perfeccionamiento de nuestra oferta profesional como Agentes Comerciales colegiados.

Tras las palabras de Francisco Javier Cordero, llegó el momento más esperado de la mañana con el homenaje a los compañeros y compañeras que cumplían sus Bodas de Plata, de Oro y Oro y Brillantes con la colegiación, a los que nuestro presidente expresó el reconocimiento y gratitud sentida por el Colegio hacia todos ellos, afirmando, que, "los Emblemas que se os entregan hoy sirvan para certificar que a un Agente Comercial madrileño siempre se le encontrará a la vanguardia en ese impulso que se necesita para vencer las dificultades".

Y tras la imposición de los de los Emblemas a cada uno de los homenajeados, subrayada por los cálidos aplausos de los asistentes al acto, nuestros compañeros posaron para las fotografías que fijarán para el futuro lo acontecido en un día tan señalado para las vidas de todos ellos. Enhorabuena.

VI PREMIOS PROCOACCM

Asimismo, durante el transcurso de estos actos institucionales, se llevó a cabo la concesión oficial del Premio PROCOACCM que, en esta sexta edición, fue concedido a la prestigiosa empresa HOME XXI, que oferta al mercado una amplia gama de productos útiles, cómodos y saludables para el hogar.

Con la concesión del Premio PROCOACCM, el Colegio reconoce los méritos contraídos por HOME XXI en la ayuda, apoyo y difusión de nuestra entidad corporativa, así como la consideración y aprecio que esta importante empresa manifiesta respecto de sus Agentes Comerciales y del propio ejercicio de la Agencia Comercial, a la que contribuye con la aportación de numerosas altas a nuestro censo. Felicitaciones y enhorabuena por la gran labor que desarrollan.

Festividad de nuestra Patrona

El sábado 17 de diciembre, víspera de la 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.

El acto religioso, al que asistieron numerosos colegiados y cofrades de la Hermandad de Nuestra Señora de la Esperanza, fue oficiado por el Rvdo. D. Pedro Pablo Colino, capellán de honor de la Hermandad, que fue seguida con el fer-



vor acostumbrado, tanto por los compañeros como los demás fieles que se sumaron a la ceremonia. A la conclusión de la santa Misa se entonó la ya tradicional Salve en honor de la Virgen de la Esperanza. Finalizando así la conmemoración de una festividad especialmente querida por los Agentes Comerciales madrileños. Asimismo, el día 19 de diciembre, tuvo lugar en el mencionado templo parroquial de San José la misa funeral oficiada en recuerdo de nuestros compañeros fallecidos.

Homenaje a nuestros mayores

Y nuestras jornadas festivas continuaron con uno de los actos que cuenta con una mayor tradición en nuestro colectivo, nos estamos refiriendo al merecido homenaje que el Colegio ofrece a los compañeros y compañeras que felizmente se encuentran en una situación que les permite ver los toros desde la barrera, es decir, bajo la tranquila condición de plácidos jubilados. Casi nada en los tiempos que corren. Así, para el encuentro con nuestros mayores volvimos a repetir escenario: el restaurante Florida Park. Y hasta el lugar se acercaron, dando un reconfortante paseo, no pocos de los comensales invitados al ágape colegial.

La buena mañana de aquel 17 de diciembre y el parque del Retiro nos acogía a todos con el deseo de dar cuenta del apetecible "cocidito madrileño", un ancestral descubrimiento gastronómico al que, por faltar, no le falta de nada. Y cumpliendo con el deber de su degusta-



ción, también nos permitimos el beneficio de establecer las acostumbradas mesas de debate entre camaradas de oficio, que alcanzó su punto culminante tras los postres, el café y el cava. El sorteo de regalos y el fin de fiesta con el brindis por el año nuevo, fueron otros de los momentos más celebrados, sobre todo gracias a los conductores del evento, nuestros compañeros Ángel Rivera y Rosa López de Linares, que se descu-

brieron como auténticos maestros de ceremonias. Ambos nos han prometido que repetirán el año próximo. Como nosotros, faltaría más.

Cita con los Magos de Oriente en el Colegio

Una vez inaugurado el nuevo año 2012, y haciendo caso omiso de las inquietantes predicciones de los indios Mayas, los Reyes Magos de Oriente si que cumplieron con su calendario de citas anual, y lo hicieron puntualmente, aquel 4 de enero, cuando con sus espectaculares séquitos aparcaron sus camellos junto a nuestra sede de Valdebernardo.

Los tres monarcas orientales, como siempre ocurre, aparecieron imponentes e impacientes por sentarse en sus tronos, para disponerse así a recibir a una chavalería que flipaba de contento a medida que iba entrando en el salón de audiencias, eso sí, tras hacer la protocolaria antesala mediante la extensa cola que se estableció al respecto.



Así, nuestra Fiesta de Reyes transcurrió con la alegría habitual de todos los años, con la chiquillería alborotada y encantada a medida que iba recibiendo los regalos, junto a las bolsitas de golosinas y "chuches" ofrecidas por cortesía de la acreditada casa MIGUELÁÑEZ, que siempre acude solícita a nuestra cita con los pequeños y a la que agradecemos en todo lo que vale su deferencia y disposición para con nosotros.

Un agradecimiento que también hacemos extensivo a los propios Reyes Magos de Oriente y a sus diligentes pajes, por su ya larguísimo y fecundo reinado que cristaliza en estas estupendas tardes que ofrecemos a nuestros hijos, y de las que también gozamos los mayores. Pues nada hay más gratificante que proveer de emoción, ilusión y fantasía a quienes por su corta edad comienzan a sentir lo que es la aventura la vida.

Entrevista con Hans Muñoz Tak

Ingeniero
Superior Informático

“El peritaje judicial no sólo supone una fuente de ingresos, sino también una responsabilidad”

HANS MUÑOZ TAK (Madrid, 1980), es Ingeniero Informático y también Agente Comercial colegiado desde el año 2007. Comenzó su carrera profesional en nuestro país dedicado al mundo de la Digitalización de Archivos documentales, programando proyectos para diversas instituciones culturales, entre los que destacan los realizados para la catalogación de archivos tan importantes como los de la Biblioteca Nacional de España y la Junta de Andalucía. En Dublín (Irlanda), donde permaneció tres años, trabajó para la compañía multinacional AOL, y de vuelta a España, lo hará para la multinacional especializada en servicios y marketing LUMATA, líder de varios grupos de desarrollo en proyectos de software internacionales. Su cercanía a las empresas de desarrollo de software, también le ha permitido un buen conocimiento de sus mercados, de los que afirma no se mantienen estáticos, sino que proporcionan siempre nuevas oportunidades, eso sí, mientras uno sea muy competitivo. Esta inquietud por todo lo que le pueda suscitar cierto interés por algún tema, ha hecho que le encontremos formándose como Perito Judicial.



¿Por qué un ingeniero informático se decidió a matricularse en el curso de Peritos Judiciales impartido en nuestro Colegio?

Reciclarse y ampliar conocimientos es algo que deber hacerse siempre que sea posible a lo largo de la vida profesional. El curso de Peritos Judiciales era una forma de adquirir contacto con el entramado legal y una posible fuente extra de ingresos.

¿Hasta qué punto resulta imprescindible una buena formación, así como

la asistencia a un curso que nos facilite la adquisición de los conocimientos necesarios para realizar un buen peritaje judicial?

El peritaje se basa en gran medida en la experiencia profesional de quien lo realiza, si bien esa experiencia puede resultar baldía si no se posee una buena formación sobre cómo realizar un peritaje. A diferencia de una transacción con un cliente en la cual, si se produce un equívoco, puede solucionarse de mutuo acuerdo, en el caso judicial las consecuencias pueden

ser más graves llegando a multas o encarcelamiento, por lo cual es vital tener la formación y conocimientos adecuados para no caer en estas situaciones.

¿Qué ha sido lo que más le ha llamado la atención del curso?

El enfoque práctico del mismo y que muchos de los conocimientos adquiridos pueden aplicarse a otros ámbitos, no solo a la realización del peritaje judicial.

¿Ha tenido alguna dificultad en la asimilación de sus contenidos?

No, porque gracias a los ejercicios prácticos y al seguimiento continuo por parte del profesorado, el curso resultó ameno e interesante.

¿Qué materias de su programa didáctico le han suscitado un mayor interés?

Me resultó curioso e interesante la parte del programa dedicada al lenguaje corporal ante el tribunal.

En lo que se refiere a la práctica de ejecutar con la debida solvencia el procedimiento judicial, ¿Han sido suficientes y útiles las clases prácticas que complementan el curso teórico?

Si, considero que tras el curso he adquirido los conocimientos necesarios para poder realizar todos los pasos oportunos. Desde la aceptación del peritaje, hasta la vista en el juicio. Y si consideramos la duración del curso, éste aún tiene más mérito. Lo que me gustaría ver en futuros cursos de mayor duración o complementarios, sería un taller de prácticas de exposición del peritaje ante el tribunal.

AMPLIAR EL CURRÍCULUM CON EL CURSO DE PERITOS JUDICIALES PERMITE EXPANDIR LOS CONOCIMIENTOS SIN SALIR DE LA ESPECIALIDAD LABORAL

Nos imaginamos que en el ejercicio de su profesión como experto en las nuevas tecnologías, también habrá descubierto algún campo en el que pueda ser necesario recurrir a la pericia judicial, ¿Cuáles serían los casos más frecuentes en los que podría actuar como perito judicial?

Dentro del sector tecnológico hay muchas especialidades. A nivel, por ejemplo, de hardware, se sabe que la devaluación de estos bienes es muy alta, siendo probable que haya discrepancias sobre su valor entre las partes en un juicio. En mi caso concreto, y basándome en mi experiencia laboral, sería el peritaje sobre contratos rela-

cionados con desacuerdos en costes de desarrollo o calidad del software.

Una vez que se halla en posesión del título de Perito Judicial, ¿Se considera bien preparado para ejercitar ya su primer peritaje?

Si, tanto por el curso realizado, como por el hecho de que exista un foro donde estaremos todos los peritos judiciales y podremos apoyarnos entre nosotros ofreciendo nuestras experiencias y consejos.

La responsabilidad que se adquiere al actuar como perito judicial, ¿Se encuentra bien asumida por los alumnos que han participado en el curso?



El peritaje judicial no solo supone una fuente de ingresos, sino también una responsabilidad, ya que se ha de ofrecer una valoración imparcial y veraz sobre ciertos hechos, que en algunos casos pueden tener consecuencias legales para terceros. Es por esto por lo que supone una responsabilidad y toda responsabilidad siempre conlleva obligaciones, las cuales quedan claramente explicadas varias veces a lo largo del curso.

Por último, ¿De qué modo animaría a sus compañeros Agentes Comerciales a que realizaran el curso de Peritos Judiciales?

En un ambiente de crisis global, es importante estar altamente especializado y cualificado para asegurar una estabilidad financiera. Ampliar el currículum con el curso de Peritos Judiciales permite expandir los conocimientos sin salir de la especialidad laboral, generar una nueva fuente intermitente de ingresos y añadir conocimientos legales que normalmente no se adquieren.

Fabián Mendizábal

■ Reciclarse y ampliar conocimientos es algo que deber hacerse siempre que sea posible a lo largo de la vida profesional.

■ En un ambiente de crisis global, es importante estar altamente especializado y cualificado para asegurar una estabilidad financiera.

■ Hans presentando un proyecto.

■ Es vital tener la formación y conocimientos adecuados.



LA OFERTA MÁS ACTUAL PARA LOS PROFESIONALES DE ANIMALES DE COMPAÑÍA



Durante tres jornadas, PROPET se convirtió en el gran escaparate comercial y de tendencias, así como el principal punto de encuentro entre la industria de los animales de compañía (fabricantes y distribuidores de equipamiento para tiendas especializadas, moda y complementos, productos farmacéuticos y sanitarios, de higiene y belleza, alimentación, ...) y la demanda profesional (representantes de tiendas de animales, agentes comerciales, responsables de compras de grandes superficies, estilistas y peluqueros, criadores, adiestradores, representantes de residencias, zoológicos, protectoras, clubs de razas, veterinarios...), entre otros sectores dedicados a los animales de compañía.

Novedades para el mundo de la mascota

En PROPET 2012 se ofrecieron, desde novedades en productos sanitarios y alimenticios, hasta lo último en equipamiento de consultas y comercios especializados. La feria reunió la más amplia oferta de productos y servicios para el profesional

del mundo de la mascota. Entre otras novedades se pudieron encontrar en el certamen los últimos avances médicos en prevención de enfermedades como la leishmaniasis, y nuevos equipamientos profesionales para la atención especializada de los animales de compañía, como limas eléctricas de muñas antiestrés, bañeras de diseño ergonómico para perros, además de aportaciones en alimentación como envasados especiales para alimentos de pájaros y roedores, entre otros.

A todo ello se sumó un amplio muestrario de moda y complementos, especialmente diseñado para nuestras mascotas, así como champús, acondicionadores, tratamientos capilares, esquiladoras, cuchillas y, en general, de todo lo necesario para su belleza. También hubo un sugerente espacio dedicado para el ocio, a través de originales juegos que pusieron a prueba las habilidades de perros y gatos.

Crecimiento de la industria

De este modo, las empresas participantes en PROPET volvieron a mos-

trar el mejor perfil de una industria que parece sortear la crisis, de acuerdo a las cifras aportadas por el patronal del sector. Así en 2011, el sector de sanidad y nutrición animal creció un 4,04 % en la facturación de medicamentos para mascotas, con un volumen de negocio de 1.053,96 millones de euros, según señala la Asociación Empresarial Española de la Industria de Sanidad y Nutrición Animal, VETERINDUSTRIA. Asimismo, generó ventas por un valor de 681.666 millones de euros por la venta de 544.495 toneladas de alimentos consumidos por perros y gatos el año pasado., en España, según la Asociación Nacional de Fabricantes de Alimentos para Animales de Compañía (ANFAAC). Además, el sector apostó por el mantenimiento de los puestos de trabajo (13.300 entre directos e indirectos) y por su capacitación para hacer a sus trabajadores más competitivos, a través de un Plan de Formación del que se beneficiaron 400 empleados.

Por regiones no existen variaciones en los puestos de cabeza en volumen de negocio, donde están las mismas autonomías que en 2010. Cataluña

Entre los pasados días 9 y 11 de marzo, PROPET 2012 abrió las puertas de su quinta edición en el pabellón 9 de la Feria de Madrid, en una convocatoria organizada por IFEMA y en la que se dieron cita un total de 230 empresas, de las cuales 100 lo hicieron de forma directa, y 198 marcas representadas, de 16 países, consolidándose como el principal encuentro nacional para los profesionales del mundo de las mascotas.



continúa líder seguida a distancia por Castilla y León, tras la cual figuran Andalucía, Aragón y Galicia que suman en total más de 474 millones de euros.

En 2011, de las 17 comunidades autónomas, Baleares, la Comunidad Valenciana, la Comunidad de Madrid y el País Vasco decrecieron en mayor o menor medida con respecto al año anterior.

Actividades paralelas

Como complemento a la exposición comercial, en PROPET 2012, se llevó a cabo una intensa agenda paralela de actividades, con un eminente carácter práctico, conocida como PROGRAMA DE FORMACIÓN. Dicho programa, coordinado por la Asociación Madrileña de Veterinario de Animales de Compañía (AMVAC), entidad colaboradora de la feria, incluyó un curso de Manejo de Animales en Centros de Venta; el Congreso de Adiestradores organizado por la Asociación Nacional de Profesionales del Adiestramiento Canino; el Congreso de Entidades de Protección Animal, a cargo de la Federación de Asociaciones Protectoras y de Defen-

sa Animal de la Comunidad de Madrid (FAPAM) y la Jornada para Criadores Felinos, programada por la Asociación Felina Española, ASFE.

Por su parte, los grandes gurús de la peluquería canina de todo el mundo, se dieron cita en las Jornadas Artero, un conjunto de demostraciones y exhibiciones que programó la empresa expositora Cuchillería Artero. En este espectáculo internacional de peluquería canina los especialistas del sector deleitaron al público presente en la feria con sus portentosas habilidades con la tijera en el Auditorio Sur de IFEMA.

Además, PROPET volvió a acoger el Congreso Anual de Veterinarios VETMADRID, ya en su vigésimo novena edición, que convoca la Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía (AMVAC). En esta ocasión el leit motiv de este importante encuentro científico fue "La medicina y cirugía en dermatología, órganos de los sentidos y etología".

Finalmente, de la mano de la Asociación Nacional de Asistentes Veterinarios (ANAVET), se analizaron el estrés

en el gato, el papel del asistente ante una urgencia oftalmológica y otras materias de interés para este colectivo profesional en el Congreso de Asistentes en Centros Veterinarios.

Unas actividades que configuraron un espacio de debate y de intercambio de conocimientos en este sector y que complementaron la actividad comercial de PROPET, la feria de indudable referencia para esta industria en España.

L.R.

• ESPACIO PUBLICITARIO •

Este espacio está reservado para su publicidad

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

Visite nuestra página web: www.coaccm.org



Entrevista con:

Antonio Manuel Ribagorda Nieto

A nuestro compañero Antonio Manuel Ribagorda le acaban de conceder el Emblema de Oro y Brillantes de la colegiación por su permanencia, durante 25 años, como miembro de la Junta de Gobierno de nuestra entidad. Una distinción más que merecida por toda su contribución dedicada al desarrollo y consolidación de nuestro Colegio, así como de la profesión que ejercemos, que también fue reconocida con la Medalla de Plata que le otorgó en su día el Consejo General. Porque, desde que se colegiara en el año 1977, nuestro compañero Manolo, que es como le llaman quienes le conocen bien, ha sido testigo y actor principal de casi todo lo acontecido en la historia reciente del Colegio. Apoderado y vendedor infatigable durante más de cuarenta años en la empresa CIRSA, ahora CIR 62, una importante firma dedicada a los suministros industriales para la construcción, nuestro compañero también está considerado un todo terreno en nuestra entidad corporativa, pues ha participado con entusiasmo en casi todas las Comisiones de la Junta Colegial, además de ejercer el cargo de Tesorero del Colegio. Y si a ello unimos su simpatía natural y su conocida generosidad, nos encontramos ante una persona a la que habrá que tener muy en cuenta para cualquier proyecto de futuro que emprenda nuestra corporación.

¿Qué impresión le ha causado el recibir el Emblema de Oro y Brillantes de la colegiación, por esos 25 años de ejercicio como miembro de la Junta de Gobierno de nuestro Colegio?

Para mí ha supuesto un enorme honor el haberlo recibido, sobre todo sabiendo que soy el primero al que se le concede esta distinción, como disponen los estatutos y reglamentos que a tal efecto están previstos en nuestro ordenamiento. Pero también me llena de satisfacción por lo que significa de reconocimiento a una dedicación de tantos años a una institución a la que quiero: el Colegio.

Rebobinando la película, ¿Cuáles han sido los momentos más importantes que ha vivido como miembro de nuestra Junta de Gobierno?

Para mí, el cambio de domicilio de nuestra sede social ha sido uno de esos momentos que pueden considerarse como verdaderamente

importantes, por la dimensión potencial que ofrece esta nueva sede de Valdebernardo. Fue una decisión crucial en la que colaboré muy gustoso, y el día de su inauguración me emocioné mucho. Una emoción que también sentí con motivo de la inauguración de los Recintos Feriales de IFEMA, a la que asistí junto a mis compañeros de Junta. En esos momentos, todos nos dimos cuenta de la trascendental significación que iban a tener para el desarrollo del comercio y la industria de Madrid. También viví como un día inolvidable la audiencia real que nos concedió S. M. el Rey Juan Carlos, así como las visitas y encuentros con los alcaldes de Madrid, Enrique Tierno Galván, Agustín Rodríguez Sahagún, Juan Barranco, José María Álvarez del Manzano, el presidente de la Comunidad de Madrid, Joaquín Leguina, y el presidente de la Cámara de Comercio, Adrián Piera. Es decir, toda una oportunidad de conocer de cerca a estas personalidades, que, de no ser por mi condición de miembro de la Junta de Gobierno del Colegio, quizá no la hubiera tenido nunca.

También sabemos de buena tinta que ha habido otros momentos, digamos, un poco más especiales.

Pues, sí, como el día de san Miguel arcángel, patrono de la villa gallega de Ponteareas, que por invitación de su alcalde que fue, José Castro, los Agentes Comerciales de Madrid teníamos el privilegio de portar la imagen del santo en su recorrido procesional. Fueron unas fechas que no olvidaré nunca. Como tampoco el día que ingresé como cofrade de la Hermandad de Nuestra Señora la Virgen de la Esperanza, patrona de los Agentes Comerciales. Y, por cierto, quisiera aprovechar la ocasión que me brindan estas páginas, para invitar a nuestros compañeros a que se hagan miembros de esta cofradía. Les aseguro que no lo lamentarán.

“EN MI FAMILIA, CASI TODO GIRABA EN TORNO AL MUNDO DE LA VENTA”

¿Recuerda qué es lo que le animó a ser Agente Comercial?

En esta decisión creo que me influyó mucho el que, tanto mi padre como mi hermano, además de un tío de mi mujer, fueran Agentes Comerciales. En mi familia casi todo giraba en torno al mundo de la venta, de manera que siendo hijo, hermano y sobrino de Agentes Comerciales, parecía que estaba predestinado. Y lo bueno es que no me he arrepentido nunca de haber tomado esa decisión.

¿Y cuándo sintió la necesidad de integrarse en la estructura directiva del Colegio?

Fue al recibir una convocatoria para una reunión de la Junta Colegial, dirigida entonces por Manuel Iglesias, cuando salí de ella



Antonio M. Ribagorda Nieto junto a José María Álvarez del Manzano

nombrado secretario de la Sección de Industrias Químicas, a la que pertenecía. Seguidamente, el recordado presidente del Colegio, Teodomiro Camacho, me propuso que formara parte de su Junta de Gobierno, y desde entonces he pasado por la mayoría de sus Comisiones de trabajo, la tesorería del Colegio incluida, hasta hoy, que presido las Comisiones de Promoción Colegial y la Comisión Disciplinaria. Y es que veinticinco años en la Junta de Gobierno dan para mucho.

La historia siempre va acompañada de una evidente evolución, ¿Cuál ha sido la experimentada por nuestro Colegio y la de la profesión, en estos últimos años de los que ha sido un testigo privilegiado?

El Colegio ha evolucionado como la misma vida, y las sucesivas Juntas de Gobierno siempre han tratado de hacer frente a las distintas necesidades de los colegiados, así como de la propia corporación, acompañando a los tiempos y enfrentándose a sus

desafíos. Y siempre lo han hecho así, desde los años en los que se operaba con manguitos, hasta los actuales, en los que se imponen el uso de los ordenadores, la sofisticada telefonía móvil, la televisión por Internet y las redes sociales.

En cuanto a la figura del Agente Comercial, pienso que es y será siempre imprescindible, pues nada hay, ni siquiera las tan ponderadas nuevas tecnologías, que supere ese contacto físico con el cliente y con el producto, ese vis a vis que genera la confianza mutua entre vendedor y cliente. Ahora bien, el Agente Comercial también debe acompañar esa evolución de los tiempos profesionalizándose al máximo, conociendo profundamente el producto, la competencia, el mercado al que se dirige, las nuevas técnicas de venta, idiomas, marketing, etc. para



En el Palacio de la Zarzuela saludando a S.M. el Rey

trabajo. También en la exportación de tecnología estamos jugando un papel importante, sobre todo para las obras que se realizan en países emergentes como Brasil y otros, o en los países árabes, con las obras para el AVE entre Medina y La Meca, el túnel en el Bósforo, etc. En definitiva, de lo que se trata es de apostar por la innovación y la creación de valor añadido en nuestros productos, sean estos los que sean, porque sólo así lograremos el ansiado crecimiento y la recuperación de los mercados, incluido el interno.

Entonces, ¿Encuentra motivos para ser optimistas con la que está cayendo?

Por supuesto que sí, porque de lo contrario nos veríamos más enfangados en la crisis. El optimismo, unido a la confianza en nosotros mismos, son factores imprescindibles para salir de cualquier problema, por grande que sea. Además, creo que estamos tocando fondo, y aunque todavía nos esperan tiempos difíciles, saldremos de esta más pronto que tarde, no le quepa la menor duda.

Por último, ¿Desea acompañar este optimismo, con algún otro mensaje dirigido a sus compañeros Agentes Comerciales?

Les diría que fueran más participativos, que vinieran más por el Colegio y se aprovecharan de las ventajas que ofrece para mejorar su profesionalización, como los cursos de reciclaje de todo tipo que se organizan, las reuniones de las secciones de especializados, las consultas profesionales, los acuerdos con entidades financieras, aseguradoras, asesorías jurídicas, cobro de impagados y morosos, así como de todos los servicios que proporciona el Colegio, además de los eventos que se convocan para sentirnos más unidos entre todos los que ejercemos como Agentes Comerciales colegiados. Una profesión maravillosa a la que he dedicado mi vida, y que deseo verla prolongada a través de mis hijos y mis siete nietos, que, junto a mi esposa, son lo que más quiero en el mundo.



Felipe Herranz Arribas



En nuestra Columna del Veterano

FELIPE HERRANZ ARRIBAS (Madrid, 1929), no contaba con antecedentes familiares en el ejercicio de la Agencia Comercial, al contrario de lo que viene ocurriendo con muchos de los veteranos que aparecen en esta aguerida columna. Ya que al poco tiempo de concluir la guerra civil, en un tiempo difícil y con 12 años de edad, nuestro compañero tuvo que ponerse a trabajar duramente en una ebanistería, primero como aprendiz, hasta alcanzar posteriormente el grado de oficial. Sin embargo, según afirma, no se encontraba a gusto en un oficio que le impedía alternar con la debida soltura económica entre sus amigos, y decidió a instancias de uno de ellos, a acompañarle en la venta de artículos de peluquería para señora y caballero.

Y así fue como se inició en una profesión, la nuestra, a la que ha permanecido fiel hasta cumplir nada menos que los 81 años. De los artículos de peluquería pasó al gremio de los recambios para el automóvil, y de éste al consistente mundo de los suministros industriales, en el que ha representado a primerísimas firmas de la ferretería industrial, tanto españolas como extranjeras. Y su excelente labor como Agente Comercial ha sido reconocida por todos los fabricantes con los que ha trabajado y, sobre todo, por los clientes a los que ha servido y considerado como verdaderos amigos. Todo un curriculum extraordinario que ha culminado con la concesión del Emblema de Oro y Brillantes que le ha otorgado nuestro Colegio por su fidelidad a la corporación y por su éxito profesional.

Su comienzo como vendedor fue cuanto menos curioso, al abandonar el trabajo con la madera por la venta de artículos de peluquería, ¿Le compensó el cambio?

Puede decirse que sí, sobre todo desde el punto de vista económico. Aunque aquel trabajo como vendedor tampoco estuvo falto de dureza, pues me estrené en el mundo de la venta como viajante, llevando artículos de peluquería para señora y caballero. De manera que pasé de la ebanistería a recorrer toda España, ofreciendo a mis clientes, redes, horquillas, champús, perfumes, peines y todo lo necesario para cubrir el trabajo en los establecimientos de peluquería. Pero tenía 23 años y todo un futuro que ganar.

¿Cómo se desarrollaba la vida de un viajante en aquel tiempo de sus comienzos?

Sobre todo era una vida muy sacrificada, viajando en los autobuses y trenes de aquella época, con los muestrarios y las maletas de la ropa a cuestas, pues viajaba durante quince días fuera de Ma-

drid y descansaba durante dos en mi domicilio. Y así estuve durante tres años, hasta que por mediación de unos señores que conocí, me introduje en el ramo de los recambios para el automóvil, un gremio muy agradecido y más rentable que el anterior, pues iba por libre y cobraba las comisiones a medias.

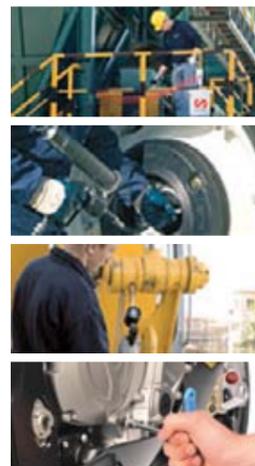
Y no le obligaba a viajar tanto.

Efectivamente, y además me permitió independizarme y compatibilizar las representaciones de los recambios del automóvil, con otras dedicadas a la ferretería. Corrían los años 60 y vendíamos mucho, sobre todo en los polígonos industriales de los alrededores de Madrid. En aquella época también introduje a un hermano menor que tenía en el negocio de las representaciones. Las llevábamos juntos hasta que falleció. Una circunstancia que hizo replantearme mi sitio en la profesión, por lo que decidí orientarla de

una manera personal, sin otras ayudas, y dedicarme en exclusiva a la representación de productos relacionados sólo con la ferretería, más concretamente con los suministros industriales.

¿Qué productos componían su cartera y a qué firmas representaba?

Los productos que llevaba eran los acostumbrados de la ferretería industrial, es decir, taladros, brocas, poleas para pulir, herramientas de corte, hojas de sierra, etc. La mayoría de estas herramientas se importaban de Europa, de países como Francia, Suiza, Alemania, Inglaterra y Checoslovaquia. En cuanto a mis representadas se refiere, llevaba a empresas alemanas, entre ellas a GEDORE y a otras relacionadas con esta firma, así como a casas checas, y también españolas, de las que SAMOA INDUSTRIAL, una importantísima empresa radicada en Gijón, constituye un ejem-



plo que me enorgullece por haberla representado.

¿Eran buenos tiempos para la venta?

Muy buenos, sobre todo a partir de mediados de los sesenta, unos años en los que parecía que comenzaba todo, con unas fábricas y talleres que necesitaban abastecerse de gran cantidad de herramientas. Y ahí estábamos nosotros para suministrarlas.

Además, en un Madrid que contaba con un numeroso censo de ferreterías.

Unas ferreterías estupendas, como Redondo y García, Europa, Importaciones Industriales, Santa Engracia, Viuda de Félix Román, Sánchez Vidal e Hijos, Urtema, Delicias y otras muchas más, que sin duda se hallan en la mente de la mayoría de mis colegas.

UNA CRISIS COMO LA DE AHORA NO LA HE CONOCIDO NUNCA EN MIS OCHENTA Y DOS AÑOS DE VIDA

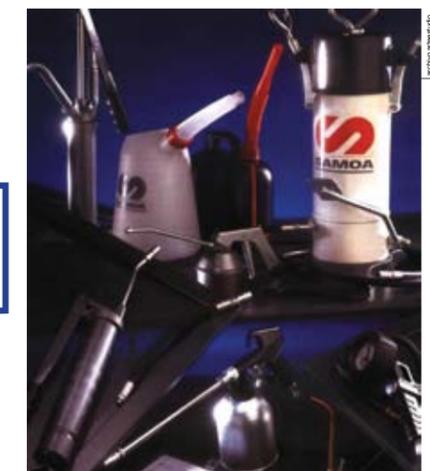
Y sin una crisis tan brutal como la que padecemos ahora.

Así es, aunque crisis siempre las ha habido, al igual que los morosos, pero los de aquellos tiempos lo eran más por falta de organización que por otra cosa, porque al final todos acababan por hacer frente a las letras. Pero una crisis como la de ahora no la he conocido nunca en mis ochenta y dos años de vida. Están cerrando fábricas, talleres, comercios y

apenas se vende un clavo. Uno entra en un taller que sabe que necesita armarios metálicos para las herramientas, y se encuentra con unos armarios comprados de segunda mano, posiblemente a un taller que ha tenido que cerrar. En fin, todo esto es muy triste.

Desde su experiencia, ¿Ve alguna salida para esta crisis?

Sinceramente, lo veo muy difícil, porque esta crisis creo que va para largo. Pero de existir algún resquicio para salvarse de ella, yo lo encuentro en la exportación, porque en el mercado español apenas



hay demanda. Las fábricas que están logrando resistir los embates de la crisis lo están consiguiendo porque exportan, y ahí tenemos el ejemplo de SAMOA INDUSTRIAL, y las de muchas empresas vascas dedicadas a la fabricación de herramientas y maquinaria industrial.

Yo las he visto cuando he visitado las ferias de Colonia, Frankfurt y Hannover, y he comprobado que lo están haciendo muy bien.

Como usted, que ha cumplido más que sobradamente con una profesión que le ha visto en activo hasta los 81 años. Yo diría que ha batido un récord.

Tanto como un récord, no se, pero sí he de decirle que he disfrutado mucho con la profesión y, sin necesitarlo, la he prolongado tanto porque realmente me divertía con ella. Además, en toda mi carrera no he tenido ningún problema, ni con los clientes, ni con mis fabricantes, y eso que a algunos, como SAMOA INDUSTRIAL, los he representado durante 56 años. Y todo porque yo siempre he ido de cara al afrontar los temas, sin dobleces, con sencillez y siendo siempre constante en mi trabajo, y así es muy difícil que salgan mal las cosas.

De los cuatro hijos que tiene, ¿Alguno de ellos ha querido seguir sus pasos?

Ninguno de los cuatro. Mis tres hijas están a otras cosas, y mi hijo, una vez terminadas las carreras de Empresariales y Derecho, ha preferido montar otro tipo de negocio vinculado a la informática y le va muy bien, tiene empleados y creo que cuenta con un buen futuro.



Curso de Peritos Judiciales

Próximamente se convocará una nueva edición del Curso de Peritos Judiciales organizado por el Colegio. Como sabéis, cada uno de nosotros somos expertos en las materias que componen las distintas Secciones de Especializados del Colegio, y tan sólo necesitamos adquirir los conocimientos necesarios del procedimiento judicial para tener acceso al ejercicio de esta modalidad de peritaje.

Así, con el propósito de contribuir a alcanzar estos conocimientos, es por lo que el Colegio viene organizando estos cursos que os facilitarán la obtención del título de Perito Judicial, una actividad muy intere-

sante y sobre todo útil para abrimos camino en un ejercicio profesional que nos puede reportar grandes satisfacciones y atractivos beneficios económicos.

Cursos de inglés y de Agencia Comercial (básico) para hijos y familiares de colegiados

El Colegio, en su labor de colaborar en la formación y reciclaje de todos los Agentes Comerciales que forman parte de su censo, a través de la Comisión de Cultura y Formación, quiere promover la impartición de 3 cursos: un curso de inglés orientado a la profesión (business english), otro curso de inglés para los hijos menores de

colegiados y otro curso de agencia comercial básico para hijos y familiares de colegiados que quieran beneficiarse de las ofertas de la bolsa de trabajo del Colegio. El coste de ambos cursos estaría subvencionado en parte por el propio Colegio. Si estás interesado en cualquiera de las propuestas de estos cursos, ponte en contacto con el Colegio (Telf. 917514788 / E-mail: coaccm@coaccm.org), puesto que la citada Comisión necesita saber el número de personas que desean cursar la totalidad, o bien alguno de estos cursos, con el fin de de estudiar la viabilidad de los mismos.



El Colegio tiene un acuerdo de colaboración con la Cámara de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo y es miembro de número de la misma, con la realidad de tener, todos los Agentes Comerciales del Colegio de Madrid, una oficina en el centro de Bruselas, en la zona donde se hallan ubicadas todas las oficinas de la Comisión Europea y el propio Parlamento europeo, con sala de Juntas, despachos e Internet a disposición de los Agentes. El acuerdo de colaboración con la Cámara de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo, también posibilita la organización de seminarios, encuentros, etc.

La Cámara se encuentra en la rue Belliard, nº 20, 1040 Bruselas. Tel. +32 25171740, www.e-camara.com. Está reconocida por el Ministerio Español de Comercio desde 1979 y permite también los contactos directos en Luxemburgo. Los socios pueden obtener información sobre los distintos mercados en España, Bélgica y Luxemburgo, acceder a bases de datos y disponer de apoyo técnico y logístico. La Cámara forma parte de la Federación Europea de Cámaras de Comercio ofreciendo a sus socios una proyección en mas de 7 países de Europa y en Marruecos.



Además la Cámara publica un boletín con actividades propias y del Parlamento y de la Comisión Europea y una sección de Oportunidades de Negocio en todos los países. Constituye una facilidad única para los Agentes Comerciales del Colegio de Madrid.

M. Muñagorri



HANNOVER MESSE
2012

LA INDUSTRIA
APUESTA
POR LA
SOSTENIBILIDAD



El más destacado evento tecnológico del mundo tendrá lugar en Hannover entre los días 23 y 27 de abril de 2012. En la dinámica ciudad alemana, HANNOVER MESSE 2012 reunirá nada menos que ocho ferias clave en un mismo lugar: "Industrial Automation", "Energy", "Mobilitec", "Digital Factory", "Industrial Supply", "CoilTechnica", "IndustrialGreenTec" y "Research & Technology". China será el país asociado en la HANNOVER MESSE 2012.

Los temas centrales de la feria alemana estarán representados por la automatización industrial y TI, las tecnologías de la energía y del medio ambiente, la subcontratación, las tecnologías de producción y servicios industriales, así como las de investigación y desarrollo. Y como afirma Wolfram von Fritsch, presidente de la junta directiva de Deutsche Messe AG, "en HANNOVER MESSE 2012 se hablará sobre el futuro de la industria mundial, pues no existe otro lugar donde se presenten tantas novedades mundiales y soluciones integrales como aquí".

La sostenibilidad como tema central de la feria

Pero será bajo el lema y tema clave "greentelligence", cuando la HANNOVER MESSE 2012 pondrá a las tecnologías verdes en el punto de mira de su próxima edición como sector de crecimiento central. La industria tiene que afrontar enormes desafíos. Para ser competitivos a largo plazo en el mercado mundial, los productos y procesos deben ser sostenibles, ecológicos y eficientes. Por ello, HANNOVER MESSE 2012 retoma esta tendencia ofreciendo a un público internacional una plataforma única en la que se presentarán prácticas sostenibles y empresariales basadas en soluciones industriales e innovadoras, que se reflejarán en sus ocho secciones feriales.

Así, el tema clave "greentelligence" se extenderá por todas las secciones de oferta de la feria, porque la industria ha comprendido que la competitividad en la producción industrial está indisolublemente ligada a una combinación inteligente de procedimientos eficientes, ecológicos y productos sostenibles. Por lo tanto, la nueva feria clave "IndustrialGreen Tec", que celebra su estreno en HANNOVER MESSE 2012, se presentará como plataforma para todas las tecnologías medioambientales de la cadena de creación de valor industrial.

Las principales secciones de oferta de "IndustrialGreen Tec" serán la economía de reciclaje y eliminación de residuos, las soluciones tecnológicas de protección de agua, suelos y contaminación acústica, los procedimientos de reducción de polución atmosférica, el uso eficiente de materiales y recursos, así como los servicios de todo tipo, desde el asesoramiento hasta la certificación.

China, país asociado de HANNOVER MESSE 2012

La República Popular de China será el país asociado de HANNOVER MESSE 2012 según el acuerdo firmado por el ministro federal de Economía, Philipp Rösler, y el ministro chino de Industria y Tecnologías de la Información, Miao Wie, en el marco de

la cooperación intergubernamental entre China y Alemania. A este respecto, manifestó von Fritsch, su convencimiento de que esta cooperación proporcionará fuertes impulsos a las relaciones económicas entre ambos países, además de ejercer una gran atracción entre los expositores y visitantes profesionales del mundo entero, pues tendrán la oportunidad de intensificar sus relaciones comerciales con China, tanto en el ámbito de la importación como a la exportación, al tiempo que podrán profundizar sus contactos económicos y científicos.

En este sentido, la representación china en HANNOVER MESSE 2012 presentará proyectos de investigación estatales en el área de la eficiencia energética, haciendo énfasis en los temas de producción de la misma, así como de las redes de energía inteligentes y soluciones de movilidad ecológicas.

Así, sin ningún género de duda HANNOVER MESSE 2012, con sus ocho ferias clave, también destacará por su internacionalismo y una representación sectorial únicos a nivel mundial. Porque más de 100 delegaciones internacionales de alto nivel procedentes del mundo de la política y la economía se darán cita en la feria para informarse de las últimas tendencias y soluciones.

Fabián Mendizabal





MODACALZADO+IBERPIEL PRESENTA SU TEMPORADA OTOÑO/INVIERNO 2012

MODACALZADO+IBERPIEL, el Salón Internacional de Calzado y Artículos de Piel celebró, entre los días 11 y 13 de marzo, su vigésimo novena edición, reuniendo el mayor escaparate en España de propuestas y novedades de moda, diseño, innovación y confort para la temporada Otoño/Invierno 2012/13.

El certamen, organizado por IFEMA con la colaboración de la Federación de Industrias del Calzado (FICE) y la Asociación Española de Fabricantes de Marroquinería (ASEFMA), contó en esta convocatoria con la participación de más de 600 marcas nacionales e internacionales, quienes presentaron en los pabellones 12 y 14 de Feria de Madrid –el denominado DC Area 12.14– las creaciones en zapatos, bolsos y accesorios, que seis meses después serán indiscutibles protagonistas en la calle.

Y para dar a conocer el fortalecimiento de la oferta española en el certamen, MODACALZADO+IBERPIEL ha dado un paso adelante en su internacionalización, con la intensificación de sus acciones en el sector exterior, en concreto de los programas de compradores y prensa extranjera invitada que viene realizando con la colaboración del ICEX desde hace años, y que tiene como fin contribuir a la promoción y apertura de nuevos mercados para las empresas expositoras.

Este paso adelante en la internacionalización del certamen y su interés en fortalecer la oferta española en la feria, se produce inmediatamente después de haber realizado en septiembre pasado una importante renovación del concepto del salón, tanto en lo que se refiere a su formato, más abierto, dinámico y actual, como a su decoración y estilo, con el objetivo de dar muestra de todo su potencial, diseño y calidad.

Oferta sectorizada

La oferta de esta edición ofreció el mismo planteamiento mostrado en su convocatoria de septiembre pasado. Así, el pabellón 12 reunió al sector GLAMOUR y al ESPACIO GLAM, que agrupan a las marcas de calzado y bolsos exclusivas y de alta gama; CHIC, a las últimas tendencias para el segmento de mercado más dinámico y cambiante; y NIÑO, a las colecciones de calzado



infantil. En el pabellón 14 se situaron los sectores STREET & CASUAL, con las propuestas destinadas a la ciudad y el tiempo libre; y METRO, donde confluyen las firmas que ofrecen las propuestas más arriesgadas y rompedoras para los jóvenes.

Escaparate de tendencias

El calzado de mujer del próximo Otoño/Invierno 2012/13 se mostrará ultrafemenino. Así, los grandes protagonistas serán los finos y altos stiletos que favorecen la figura, plataformas y cuñas que aportan comodidad y sofisticación a la mujer, y bailarinas en su más amplia expresión, con diseños adaptados tanto para el día, como para la noche. Las pieles de becerro y anapadas, los estampados animales como el pitón y el leopardo y los acabados metalizados con toques de charol serán el denominador común de las propuestas más elegantes.

En calzado más casual y urbano, las colecciones presentes en MODACALZADO+IBERPIEL apuestan por las cuñas, botines y botas acordadas, tanto en suela plana como en tacón. En cuanto a los estampados, triunfa una temporada más el estampado animal, con claro protagonismo del pitón y el leopardo, aunque las marcas no se olvidan de la piel de pelo, material fetiche para combatir las frías temperaturas invernales.

Y junto a las novedades en materia de diseño, la feria acogió las últimas innovaciones tecnológicas aplicadas al calzado, como las suelas que

amortizan el impacto al andar, los tacones extra-cómodos o los zapatos que reducen la tensión en pies/piernas. Estos y otros avances pudieron verse entre las propuestas que presentaron los expositores que acudieron al certamen.

El Colegio presente en la feria

Como viene siendo habitual, nuestro Colegio, en colaboración con MODACALZADO, también participó en la feria mediante un práctico y eficaz stand en el que tuvieron lugar útiles encuentros entre Agentes Comerciales del sector y personas responsables de las empresas expositoras. Unos encuentros establecidos con el objetivo de propiciar entre ellos contactos que ayuden a comercializar los productos en el mer-



cado de una manera provechosa, tanto para las empresas como para los Agentes Comerciales. En dicho stand, también se proyectaba el bucle de un sugerente vídeo que ponía de manifiesto la naturaleza de nuestra corporación, así como la importante labor profesional que llevamos a cabo los Agentes Comerciales. Un vídeo que siempre concita una gran atención entre los visitantes del stand, como las personas que venían a solicitar agentes comerciales para sus empresas, así como información sobre nuestra profesión y el funcionamiento del propio Colegio. Sobre visitas y ofertas de representación existe un informe a disposición del colegiado.

L.R.



El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid ha presentado ante las instancias correspondientes la solicitud oficial para la concesión de la licencia de uso de la marca de garantía Madrid Excelente.

Las empresas y organizaciones distinguidas con esta marca obtienen la confianza de los consumidores, el reconocimiento de la sociedad en su conjunto y el respaldo de la Comunidad de Madrid.

EL COLEGIO PRESENTA LA SOLICITUD PARA LA OBTENCIÓN DE LA MARCA MADRID EXCELENTE

Para lograr la obtención de la marca, que otorga Comunidad de Madrid, las empresas u organizaciones que la solicitan deben someterse a una fase o proceso de evaluación basado en los criterios exigidos por la definición de la propia marca. Y aunque se establece sobre un modelo distinto, la marca Madrid Excelente es similar y sigue el modelo de excelencia (EFGM) adoptado en la Unión Europea.

Así, en una fase previa, la Fundación Madrid por la Excelencia, debe validar la solicitud recibida de nuestra corporación, tras el informe de las Consejerías concernidas en ella. Es entonces cuando el Colegio podrá iniciar el proceso de autoevaluación propiamente dicho y, en una segunda fase, un evaluador externo acreditado por la marca validará esta evaluación. Y si este informe del evaluador externo resulta positivo, pasará a un órgano de decisión de Madrid Excelente, que es el que decide sobre la concesión de la marca a la empresa u organización solicitante.

Como se puede comprobar, el proceso resulta laborioso y muy exigente, pero creemos que

merece la pena el optar a una calificación como la otorgada por la marca Madrid Excelente. Una marca de calidad que reconoce el compromiso con la excelencia de las mejores empresas y organizaciones madrileñas. Es decir, de aquellas que apuestan por la innovación y la mejora constante, así como la satisfacción de las personas y la contribución activa al desarrollo económico y social de Madrid. Es una marca que se otorga a la gestión empresarial de una organización y constituye un elemento diferenciador frente a la competencia y signo de prestigio frente a la sociedad.

El sello Madrid Excelente cuenta con indudables ventajas y beneficios

Las organizaciones con el Sello Madrid Excelente cuentan con indudables ventajas y beneficios, como el reconocimiento oficial de la Comunidad de Madrid a una labor demostrada y la licencia para usar la marca Madrid Excelente en todas las comunicaciones; la participación en destacados Congresos y Jornadas; formación y asesoramiento en gestión empresarial; información, ayudas y planes de dinamización de la Co-

munidad de Madrid; jornadas de intercambio de experiencias y colaboraciones; repercusión en medios de información, a través de campañas de comunicación como el boletín on line, newsletter, Guía Madrid por la excelencia, página web y revistas empresariales; acuerdos de colaboración con Asociaciones, Federaciones, Instituciones, Universidades y Fundaciones; investigación y publicaciones relacionadas con la Calidad y la Excelencia, así como la formación sobre los distintos aspectos de la Calidad Total: Excelencia, Responsabilidad Social y Confianza de los Clientes.

Para poder exhibir la calificación y la marca Madrid Excelente, no importan el tamaño o sector de las empresas u organizaciones, su actividad, si son locales o internacionales, si tienen o no ánimo de lucro, incluyendo asociaciones empresariales y colegios profesionales. En definitiva, de lo que trata Madrid Excelente es de cumplir con una doble misión: promocionar la labor de los mejores y potenciar la capacidad empresarial de la región.

EL SER Y LOS AGENTES COMERCIALES



El Colegio Oficial de Agentes Comerciales de la Comunidad de Madrid ha llegado a un acuerdo con el Departamento Administrativo de Estacionamiento Regulado (SER) para que los Agentes Comerciales, especialmente los que residan fuera de Madrid, puedan obtener la tarjeta magnética que les permite desarrollar su trabajo en las zonas de aparcamiento (azules y verdes) por un período de tiempo máximo de 5 horas diarias.

Hasta el momento, esta modalidad de aparcamiento solamente se hallaba reservada para los vehículos comerciales, tipo furgonetas, furgones, camiones, et. Por lo tanto, desde ahora, los Agentes Comerciales podrán aparcar sus vehículos provistos de unos adhesivos identificativos, en dichas zonas, asimilándose su categoría a la de los vehículos anteriormente citados. El precio anual de este servicio será, aproximadamente, de unos 300 euros, que podrán ser desgravados en la declaración de la renta, como gastos de representación por ejercicio profesional.



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 • Ordenadores, 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: coacccm@coacccm.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
 • ENCUNTROS
 • 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

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 DESPACHO EN BRUSELAS (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

TARIFAS ESPECIALES

HOTELES concertados con el Colegio.

HERTZ Alquiler de automóviles

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

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

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 (Anunciar) por poner tu publicidad en la revista Mercurio y en la página Web.

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.coacccm.org / www.coacccm.tv



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



Nombre y Apellidos:		Domicilio:		Población:	
Teléfono Fijo:		Teléfono Móvi:		Fax:	
Correo Electrónico:		Firma:		C.P.	

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 coacccm@coacccm.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: coacccm@coacccm.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 du-

das, disfrutar de servicios exclusivos.... en fin un punto de encuentro 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.

Gracias a todos.
Caroline Tak

FERIAS Y CONGRESOS

www.ifema.es



MAYO

03-06	MADRID NOVIAS	24-03 Jun	SALÓN INTERNACIONAL DEL AUTOMÓVIL DE MADRID
	Salón Internacional de Moda Nupcial y Comunión		
08-11	SEMANA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN	26-27	100 X 100 MASCOTA
	CONSTRUTEC		Feria del Animal de Compañía.
	Salón Internacional de la Construcción		
	PIEDRA		
	Feria Internacional de la Piedra Natural		
	VETECO		
	Salón Int. de la Ventana y el Cerramiento Acristalado		
23-25	GENERA		
	Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente		

JUNIO

12-15	TECMA	21-24	FESTIVAL SOY CIBELINO
	Feria Internacional del Urbanismo y Medio Ambiente		
15-24	SALÓN DEL VEHÍCULO DE OCASIÓN		

JULIO

04-05	EVENTO DAYS	11-15	MULAFEST
			Festival de Estilo de Vida y Arte Urbanos

FERIA 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
 lineaifemagifema.es