Moda Hoy

Noviembre / 2011 número 4

REVISTA ESPECIALIZADA DE LA SECCIÓN "9" TEXTIL

> Noticias

> Publicaciones

> Datos de Interés

> Empresas

> Ferias y Eventos

Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla

Tel. (34) 93 435 61 00
www.disgosa.com

Miguel Arrebola Medina
Agente Comercial-649849392
miguelarrb@cgac.es

Editorial

Ya tenemos en nuestras manos la cuarta edición de nuestra revista **Moda Hoy**, lo que parecía ser un volcán en erupción hace algún tiempo para dormirse después, nada más lejos de la realidad, se ha hecho con el paso del tiempo en una estructura real y fuente de comunicación entre todos nosotros.

Si de la persona optimista se dice que saber ver la botella medio llena, mientras que la pesimista la ve medio vacía, pocas veces ha sido tan necesario como ahora desarrollar esa capacidad para encontrar el lado bueno de las cosas, por eso viendo el lado bueno de las cosas hemos conseguido con el paso de las ediciones ya editadas la participación en nuestra revista de un buen número de compañeros de nuestra **Sección**.

El agrupamiento de personas para tratar y desarrollar asuntos es un fenómeno antropológico y por ello consustancial al individuo, efecto natural que va asociado a una intención y al sentido de pertenecer al grupo o en este caso a la **Sección** que pertenece.

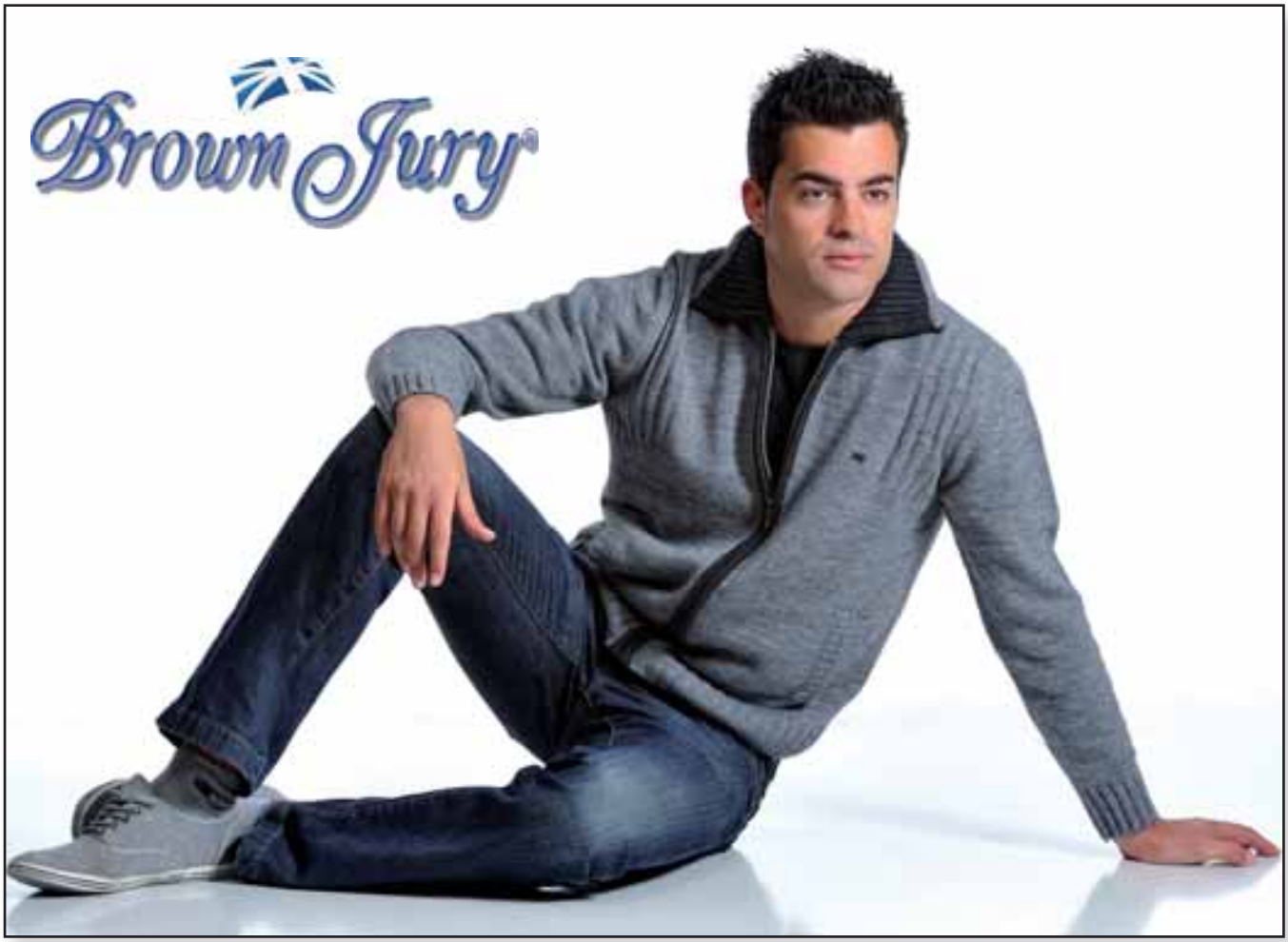
Pertenecer a nuestra **Seccion**, mas allá de ser un requisito legal por razones del interés general, nos implica en una manifestación de grupo y ello tiene un valor potencial en varios sentidos como, el desarrollo profesional colectivo e individual y participativo, el contacto directo con compañeros de la misma rama de trabajo, etc.

Estar incorporado a una **Sección** profesional como la nuestra ha de ser una satisfacción, un apoyo y un amparo en el ejercicio de nuestra profesión, a veces duro y difícil como en los tiempos que nos toca vivir. La **Sección** no son "aquellos o los otros" somos todos y cada uno de nosotros que podemos canalizar las aspiraciones que llevamos dentro.

Con una tirada de 2.000 revistas intentamos llegar al máximo de clientes, fabricantes, instituciones, ferias y colegio profesionales, **Moda Hoy** es conocida por la capacidad de difusión que tiene en el ámbito de la moda, confección, mercería, paquetería, infantil o puericultura. Promocionarnos colectivamente, invitar a nuevos compañeros a compartir este viaje, establecer contactos con clientes, fabricantes, tratar con esta herramienta que tenéis en vuestras manos una imagen de profesional dedicado.

Por todas estas cuestiones con nuestra revista **Moda Hoy**, hemos intentado conseguir el hilo conductor necesario que nos lleve a la unión de todos los profesionales que componemos la **Sección** Textil de nuestro Colegio.

Mucho ánimo a todos



Más de 30 años dedicados a la

Moda Infantil

DIFNI BABYDIF

CRI CRI

KIZ IDEAS Y DISEÑO

Laquinta

Mari Cruz MODA INFANTIL

Calcetines Carlomagno

Artesanía Manolita

TIRAMISU RHODY'S

Artesanía "De la Torre"

HARO
REPRESENTACIONES

Tlf. 954 93 28 35 – Fax: 954 93 28 36

Móviles: 653 86 51 36 ***José Carlos***

653 86 51 38 ***Nacho***

Email: haro_representaciones@hotmail.com

Manuel Maestre Barrajón

Francisco Pérez Morón

Alfonso Moreno Puchol

Máximo Solaz

Alfonso Labella

Francisco Almodóvar

José Carlos Haro

Sumario

Editorial	3
Escrito del Presidente del Consejo General	7
Escrito del Presidente del Colegio	9
Escrito del Presidente de la Coordinadora Nacional de Moda y Calzado	11
Escrito del Presidente de la Sección 9ª Textil	13
Escrito del Director de FIMI	15
Escrito del Director de Feria Hábitat Valencia	17
Escrito del Presidente de la Sección Infantil y Puericultura de Jaén	19
Escrito del Vicepresidente del Colegio de Málaga	21
Presentación Coordinadora Moda y Calzado	22/23
Escrito Raúl Cabral Secretario de la Sección	29
Escrito Federico Pouzols Vocal de la Sección	31
Escrito Alfonso Díaz Rodríguez	33
Escrito José Carlos Haro Vocal de la Sección	35
Noticias de la Sección	36/37
Día del Agente Comercial	41
Calendario de Ferias	43
Índice de anunciantes	45

Moda Hoy. Revista Textil
Nº 4 – Publicación Anual
Dirección: Sección 9ª Textil
Colaboradores: Armando López Ternero, José Carlos Haro, Pedro Pérez, M. Ángel Ramos, Jaime Jiménez, Raúl Cabral, Federico Pouzols, Alfonso Díaz, Sergio Esteban, M. Ángel de Leiva, Ramón Palomino, Francisco R. Molina, Alejandro Martín, Feria Hábitat Valencia, Feria Fimi Valencia, Alfonso Labella, Francisco Almodóvar, Alfonso Moreno, Consejo General Agentes Comerciales, Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla, Miguel Arrebola y Joaquín Ayala.

Redacción y Administración
C/ Orfila, nº 9
41003 SEVILLA
Telf. 902 88 40 32/ 95 456 03 36
Fax 95 456 06 16

E-mail: sevilla@cgac.es
Web: http://sevilla.cgac.es
Diseño maquetación e impresión
TECNOGRAPHIC S.L.
Depósito Legal: SE: 6.573/08
Tirada: 2.000 ejemplares

La revista Moda Hoy no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos firmados.

"Textil Valle"

Tejidos y Adornos de Flamenca

Parque Industrial PIBO, Avda. de Olivares,3.

41110-Bollullos de la Mitación-Sevilla.

Tfno.: 955776617. Fax: 955776621.

www.textilvalle.es info@textilvalle.es

IMPULSO AL SECTOR TEXTIL MODA Y CALZADO

Por Manuel Maestre Barrajón

Presidente del Consejo General de Agentes Comerciales de España

De nuevo me brindáis la oportunidad de dirigirme a vosotros a través de la publicación "**MODA HOY**" que ya, ahí es nada, cumple 4 años. Muchas felicidades Miguel, Raúl, Federico, Sergio y José Carlos, que hacéis posible que esta publicación llegue a todos los agentes comerciales colegiados del sector de la moda en Sevilla. También quiero felicitar al **Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla** por el apoyo decidido a las secciones colegiales, un ejemplo para muchos Colegios que todavía no se han dado cuenta de la importancia de la participación de los compañeros en la solución de los problemas propios de la actividad de su sector, como siempre he dicho allá donde he ido. Mi más sincera enhorabuena a Paco y a su Junta de Gobierno.

Hace ya cuatro años de mi aportación en vuestra Revista, en aquel momento como Presidente del Consejo Andaluz y ahora como recién nombrado Presidente del Consejo General de España. De entonces ahora, mi compromiso con el sector no ha decaído un ápice. Confío en que un buen ejemplo de ello sea la creación de la **Coordinadora Nacional de la Moda y Calzado**, una de mis primeras medidas en esta nueva responsabilidad.

No podía hacer otra cosa que ayudar a mis compañeros del sector textil. Siempre me habéis demostrado que lo único que os ha importado es buscar soluciones para vuestros compañeros, dejando a un lado cualquier afán protagonista y con una generosidad difícil de ver en esta dura pero a la vez gratificante profesión.

Quiero que este impulso que desde mi puesto os he podido dar, sea el detonante de vuestro proyecto de colaboración con vuestra gente. Y aunque ahora estoy enfrascado en muchos frentes siempre me tendréis para lo que necesitéis.

No quiero dejar pasar la oportunidad de lanzar un mensaje de optimismo a todos los que puedan leer estas líneas. No paramos de escuchar por todos los sitios que "la cosa está fatal", "que la bolsa se desploma", "que el consumo ha caído espectacularmente", "que vamos a ir a peor", etc. Y yo digo ¿cuándo un agente comercial ha tenido segura su venta? Que yo sepa desde que comencé mi actividad como agente comercial hace ya 24 años, nadie me ha dicho ningún día lo que iba a vender o peor lo que iba a dejar de vender, que es exactamente lo que nos recuerdan las noticias todos los días. Cierto es que la situación económica de los países y especialmente el nuestro es bastante complicada, pero es la hora de los profesionales de la venta: aprovechemos todo esto que parece a simple vista muy negativo para hacernos mejores en nuestro trabajo. Ahí es donde encontraremos al Colegio, lo necesitamos para darnos toda la formación e información posible para poder ejercer nuestro trabajo con las mayores garantías de éxito. Hoy más que nunca necesitamos al Colegio y nosotros somos los que con iniciativas como la vuestra hacemos mejores a nuestras instituciones.

Por otra parte, deciros que tenemos la obligación de transmitir a todos los compañeros que aún no están colegiados las virtudes y ventajas que disfrutamos e invitarlos a formar parte de nuestra gran familia profesional. Desde el Consejo General hemos puesto en marcha una campaña de Comunicación e impulso a la Colegiación que ya está comenzando a dar sus frutos y que espero y deseo culmine con la colegiación de la mayoría de todos los comerciales de España. Un fuerte abrazo a todos

"Quiero que este impulso que desde mi puesto os he podido dar, sea el detonante de vuestro proyecto de colaboración con vuestra gente. Y aunque ahora estoy enfrascado en muchos frentes siempre me tendréis para lo que necesitéis"

Somos una empresa dedicada al equipamiento comercial, con el fin de mejorar la oferta de sus productos, colaborar en la creación de nuevas ideas y proyectos y, como no, ofrecer a nuestros clientes la mejor relación calidad-precio.

Estamos en disposición de ofrecerles un proyecto integral para su nuevo establecimiento o reforma, con soluciones exclusivas y personalizadas.

Disponemos de Estanterías, Mostradores, Vitrinas, Percheros, Expositores, Maniquies, Bustos, Complementos, Perchas, etc.

Ciervo Modular, S.L.
Alejandro Collantes, 33
41005 Sevilla
Tfno. 954582930 Fax 954583132
www.ciervomodular.es
info@ciervomodular.es

Representar al que representa

Francisco Pérez Morón

Presidente del Colegio Oficial Agentes Comerciales de Sevilla

Recientemente llegó a mis manos, por puro azar, un Editorial de nuestra Revista Colegiación que a su vez hacía referencia a un artículo del boletín "El Agente Comercial" publicado en febrero de 1928 por nuestro Consejo General. Como otras tantas cosas que uno lee, piensa que pese al tiempo transcurrido, el artículo no ha perdido vigencia, incluso que sería interesante que sus compañeros los compartieran.

Se trata de un Artículo cargado de mensajes, un verdadero decálogo de intenciones acerca del auténtico sentido que debe tener la Colegiación, y no sólo como Entidad Corporativa sino como el reflejo general de cada uno de sus componentes, entiendo la Colegiación como el principal instrumento para la dignificación profesional emergente desde la "conciencia colectiva". Y es que, si partimos de la base de considerar al Agente Comercial como ***"el que figura, simboliza, informa, manifiesta o hace las veces de otro, y el que tiene mandato representativo de una colectividad cualquiera";*** ¿cómo debemos considerar entonces la figura del Colectivo que aglutina a todos estos profesionales? Si particularmente, es obvio que cada individuo dentro del engranaje social debe procurar mantener su dignificación profesional, colectivamente y desde la colegiación el intento de prestigio también debe ser colegiado, y conseguir así que el órgano que los representa sea lo más cercano posible a la suma de las intenciones de sus componentes, y de esta forma: ***"simbolizar a los que simbolizan, informar a los que informan y hacer las veces de los que a su vez hacen las veces de otro".***

> *"El Agente Comercial es el que figura, simboliza, informa, manifiesta o hace las veces de otro, y el que tiene mandato representativo de una colectividad cualquiera"*

Personalmente no se me ocurre mejor manera de expresar las funciones que debe cumplir nuestra Colegiación. Obviamente desde su seno surgen grupos de profesionales especializados que reclaman un espacio propio para la resolución de sus problemas y que sus voces se distingan de las del resto. Esto significaría el nacimiento de las Secciones de Especializados, que como en el caso de la Sección nº 9 "Textil" no dejan de sorprenderme por su trabajo y su inquietud; por lo que espero que su ejemplo como el de sus componentes se extienda por entre la totalidad del Censo, y alcancemos así el noble propósito de representar al que representa, y de dignificar nuestra profesión mostrándola no ya como algo útil, sino necesario, al margen de los avatares por los que atraviese el mercado en cada momento.

www.amarco.es

COMPLEMENTOS DE MODA

Formación

Por Alfonso Moreno Puchol

Presidente de la Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado

Quiero aprovechar la oportunidad que me brinda el Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Sevilla, al permitirme colaborar en su revista y poder hacer una reflexión.

En España tenemos una cifra que oscila entre 25.000 y 30.000 Agentes Colegiados y me pregunto, ¿Cuantos de ellos saben vender?

Es fácil hacerse la pregunta, pero difícil responderla.
¿Cuantos de nosotros estamos capacitados para seguir contando con la confianza de nuestros clientes y también de nuestros representados?

Las formas de venta han cambiado radicalmente, nuestro cliente viene o vamos a visitarle y ya lleva las cuentas hechas de lo que desea comprar, es difícil cambiar su proyecto de compra. El suministrador o representado, precisa nuestra información clara y veraz de lo que sucede en el sector, y precisa un especialista en estudio de mercado más que un vendedor. El cliente final también sabe lo que desea comprar cuando entra en un establecimiento.

Como debemos afrontar esta situación y seguir planteando nuestro futuro.

Solo hay una respuesta: *"FORMACIÓN"*

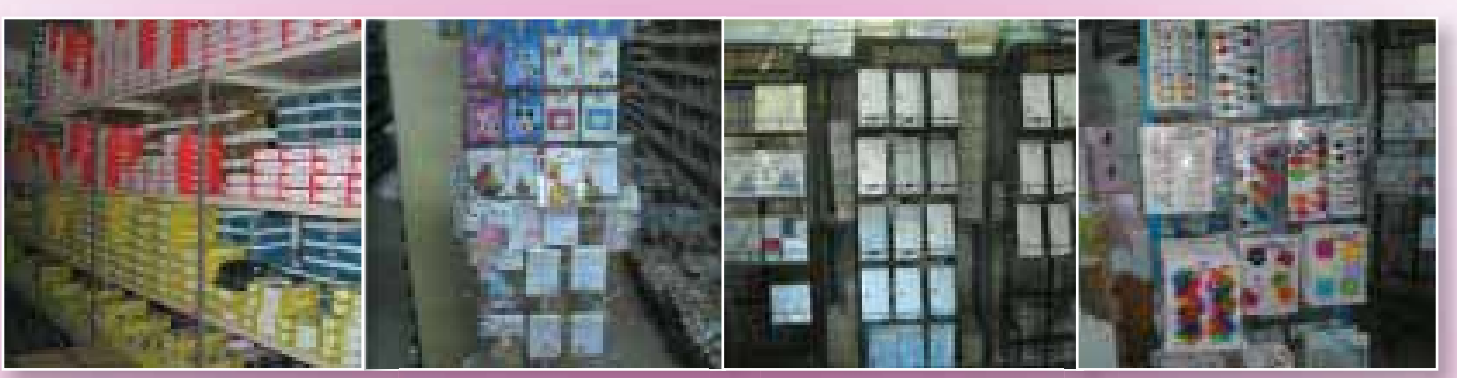
Formación en nuevas técnicas de venta
Formación en estudio de mercados actuales
Formación en merchandising
Formación en venta online
Formación en nuevas tecnologías
Formación en el nuevo entorno fiscal
Formación en análisis de la competencia
Formación en la investigación de mercados del futuro.
Formación en idiomas del futuro comercial.

En fin Formación, Formación, Formación, con titulación Universitaria, para darle toda la validez necesaria y precisa.
No es una llamadasólo al sector Moda y Calzado, sino a cualquier sector que desee información o esté interesado, puede dirigirse a: coordinadoramoda@cgac.es

De esta reflexión con un grupo de Agentes Comerciales, surgió la idea de crear la *Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado* . Y en ello estamos, bajo el techo del Consejo General de Agentes Comerciales y con la ayuda de los diferentes Colegios de Agentes Comerciales.

Otra de las propuestas que estamos llevando a cabo es la de instalar stands de Agentes Comerciales dentro de las Ferias del sector, iniciativa que ya se lleva a cabo en FIMI (Valencia). La Coordinadora está en contacto con SIMM y MODACALZADO (Madrid), certamen este último que ya tiene una iniciativa similar, con HABITAT (Valencia) y con THE BRANDERY (Barcelona), certámenes en los que también vamos a tener stand para presentar e informar de nuestro proyecto. Por supuesto, de la marcha de todas estas gestiones, recibiréis información puntual a través de vuestros Colegios.

No voy a extenderme más, solo de nuevo agradecer a "**Moda hoy**" y a todos cuantos me acompañan en esta labor su colaboración y ayuda, el poder expresar mi sentir para con nuestros compañeros y ponerme a vuestra disposición para cualquier duda que os surja.



Almacenes Veyma s.l.

VENTA AL POR MAYOR DE MERCERÍA Y PAQUETERÍA

C/ Sebastián Recasens nº 23 - 41007 Sevilla

Telf. 95 458 46 16

Espíritu de equipo

Por Miguel Arrebola Medina

Presidente de la Sección 9ª Textil

En la situación en la que se encuentra nuestra economía y específicamente el sector textil, podemos caer en la tentación de limitarnos a manifestar nuestro malestar y achacarlo todo a la globalización, a los chinos, a las grandes superficies o a la competencia, etc… pero esta actitud no hará que las cosas cambien y librar esta batalla solos puede ser temerario. Se de mucho compañeros que están pasando malos momentos y otros muchos tampoco nos libramos de esta situación. Yo que intento ver siempre la botella medio llena, os comento que ahora solo necesitamos dejar a un lado los perjuicios, concienciarnos de que gran parte de nuestro futuro depende de lo que hagamos hoy y trabajar colectivamente para mejorar entre todos las posiciones futuras de nuestro sector.

Hace ya cuatro años que nos pusimos en marcha al frente de la **Sección** y con mis compañeros de junta diseñamos un plan de actuación, centramos nuestras actuaciones en: **potenciar la asistencia a las reuniones; crear nuestra revista Moda Hoy; estar presente en actos, eventos o ferias del sector; ser partícipe de la creación de la Coordinadora Nacional de la Moda y trabajar para el mejor funcionamiento de nuestra sección en una "normativa" aplicada a nuestro reglamento interior del colegio.**

De todas estas actuaciones algunas más que otras la hemos podido poner en marcha y desarrollarlas, otras están en camino, sobre todo gracias a la gran colaboración por parte de todos aquellos que en este tiempo se han sentido identificados con nuestra labor, que por cierto han sido muchos y así se lo agradezco a todos. En esta labor realizada me gustaría resaltar también el apoyo incondicional recibido por parte de nuestro presidente del colegio D. Francisco Pérez Morón y su junta de gobierno.

Desde la **Sección** hemos querido siempre crear un espíritu de equipo que facilitara la labor de todos y así la hemos querido transmitir, acertadamente o equivocadamente, por eso es necesario en esta nueva etapa que va comenzar, necesitamos todo el apoyo con la asistencia a nuestras reuniones, donde, informamos de todo cuanto afecta a nuestro sector.

De cara a nuestro futuro debemos utilizar más y mejor nuestra inteligencia, la intrapersonal nos permitirá conocer nuestros sentimientos y pensamientos, detectar nuestros puntos fuertes y débiles, ser honesto con nosotros mismos y con los demás, controlar nuestras emociones, perservar en los objetivos personales y profesionales, no desanimarse nunca, resistir en los momentos de fracaso y frustacion, sobreponerse a desgracias o momentos malos de nuestra vida personal y profesional.

Tenemos que tener toda la ambición y la expectativa de tirar del carro de nuestra **Sección Textil** y nuestra revista **Moda Hoy**, juntos comenzamos el camino, muchos se arrimaron y otros vendrán y lo seguirán.

Mis agradecimientos a todos los compañeros que con sus representados han hecho posible esta nueva publicación, igualmente a todas las instituciones participantes.

Un abrazo y mucho ánimo

"Hay que trabajar colectivamente para mejorar entre todos las posiciones futuras de nuestro sector"

VALENCIA
FIMI
MADE IN SPAIN
FASHION DREAMS
VALENCIA, SPAIN
OTOÑO-INVIERNO 2012-2013
AUTUMN-WINTER 2012-2013
20-22 ENERO 2012
20th to 22nd JANUARY 2012
SEE ME
ESPACIO DE CREADORES
74 Edición Feria Internacional de la Moda Infantil y Juvenil
74th Edition, The International Children's And Young People's Fashion Fair

Agentes Comerciales: Un puntal en el FIMI

La 74ª edición de FIMI, Feria Internacional de Moda Infantil y Juvenil, se celebra en Valencia entre los días 20 y 22 de enero de 2012, coincidiendo con CERO A CUATRO, Feria Internacional del Bebé. Ambos certámenes cuentan ya con la inestimable colaboración de la **Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado**, una entidad recientemente creada para favorecer y fomentar el trabajo de los respectivos colegios profesionales.

En FIMI, desde hace ya varias ediciones, se ha reconocido el esfuerzo realizado por estos colectivos, que constituyen el interlocutor directo entre empresa y comprador, el mejor prescriptor del producto expuesto, y más ahora cuando el proceso de distribución es cada vez más cambiante. Por ello, desde FIMI, buscamos su implicación cada vez más activa. Y más ahora que vamos a poner en marcha dos proyectos de gran relevancia para nosotros.

Una de las iniciativas que estrenamos en esta nueva edición de FIMI es el proyecto **nuditos**, un espacio dentro de la feria en la que nuevos diseñadores tienen la oportunidad de mostrar su punto de vista a través de sus diseños. **Nuditos** nace con el objetivo de que se potencie la relación entre empresarios y diseñadores noveles. Aquí también pueden desempeñar un papel **protagonista los agentes comerciales**, valorando el interés del producto expuesto.

Hemos incorporado además como novedad en esta edición toda la frescura, la filosofía, la libertad y la oportunidad que proporcionan los jóvenes en un nuevo espacio **Urban Sports**, para abrir un espacio nuevo en el que el mercado interactúe con este *target* y propone mirar con ojos nuevos al segmento *teen* juvenil de la moda. La creatividad y la búsqueda de libertad propias de la juventud se aúnan para configurar la ciudad como cancha, pista, campo de deportes. En ellos se mostrarán las nuevas colecciones de las firmas especializadas en moda casual sport. Todo ello supone un nuevo reto para los diferentes **colegios de agentes comerciales** y un nuevo reto también para nosotros.

Por otra parte, FIMI está realizando un importante esfuerzo de promoción internacional en mercados muy significativos como Alemania, Italia, Francia, Reino Unido, Emiratos Árabes, Rusia y China. Este hecho se traduce posteriormente en la participación de destacadas misiones comerciales, compradores y prensa extranjera. Toda una experiencia profesional en la que son parte más que activa los agentes comerciales, un puntal en FIMI.

Rafael Cubel
Director de FIMI Feria Internacional de Moda Infantil y Juvenil de Valencia y director SEE ME, Salón nuevos creadores.

Un lugar
Todo el Hábitat

18 / 22 sept. 2012 *Nos vemos en Valencia!*

Mueble
Descanso
Textil Hogar
Iluminación
Outdoor
Cocina
Decoración

Feria Hábitat Valencia

feriahabitatvalencia.com

www.feriahabitatvalencia.com habitat@feriavalencia.com tel.: (0034) 902 74 73 30 fax: (0034) 902 74 73 45

Feria Hábitat Valencia, la mejor plataforma para el sector

Máximo Solaz

Director de Textil-Hogar (Feria Hábitat Valencia)

La mayor feria española de la decoración y el interiorismo, Feria Hábitat Valencia, acaba de concluir una edición que ha estado marcada por el complejo contexto económico. Pese a ello, empresas referentes del sector de textiles para el hogar han querido estar presentes en esta convocatoria integral, que ha mostrado un escaparate de gran calidad de textil, mueble, iluminación, cocina, decoración, outdoor y descanso. Por ello, si me permiten, me gustaría antes que nada mostrar mi agradecimiento a los fabricantes por su esfuerzo y por su confianza en este certamen como plataforma comercial.

Este año hemos puesto en marcha nuevas propuestas y formatos expositivos que han tenido una excelente acogida. Entre ellos, podemos destacar los encuentros "Face to Face", que han permitido a los expositores mantener reuniones de trabajo al máximo nivel con prescriptores de renombre internacional, y el espacio "Flash", un área expositiva que ha mostrado piezas exclusivas de las marcas más punteras de la vanguardia europea.

En Textil Hogar, empresas tan representantivas como Aznar Textil, Interfabrics o editores como Güel-Lamadrid, Gancedo, Equipo DRT o Pepa Pastor han elegido Feria Valencia para mostrar sus nuevas colecciones, novedosos tejidos e innovadoras técnicas.

En general, el resultado ha sido satisfactorio. Y lo ha sido no sólo porque los fabricantes han respaldado la feria, sino también por la implicación del resto de actores: el comercio y la gran distribución, los prescriptores y, muy especialmente, los agentes comerciales.

Para Feria Hábitat Valencia, los agentes comerciales son un colectivo absolutamente prioritario, dado su papel clave como profesionales de la intermediación y auténticos consultores de los puntos de venta. Por eso quiero hacer extensivo a estos profesionales no sólo nuestro agradecimiento sino también el compromiso de que vamos a seguir apoyándoles y facilitando al máximo su trabajo con ventajas y servicios exclusivos -como el Club del Agente Comercial, tarjetas de acceso y parking gratuito, salas de reuniones, restaurante con menú concertado o tarifas especiales en hoteles y transporte-.

Nuestras miras ya están puestas en la próxima edición. Una edición que se celebrará del 18 al 22 de septiembre de 2012 y en la que ya nos hemos puesto a trabajar. Nuestro objetivo es el de mejora continua. Queremos responder a las necesidades de oferta y demanda para fortalecer el escaparate y consolidarlo como gran cita sectorial, como foro de encuentro profesional de formación e infomación, como pasarela de tendencias y como herramienta comercial para que la industria "made in Spain" pueda acceder a nuevos mercados. De hecho, potenciar uno de nuestros valores diferenciadores, como es la internacionalización, y captar al mayor número de compradores internacionales, va a ser una de las prioridades.

> *"Este año hemos puesto en marcha nuevas propuestas y formatos expositivos que han tenido una excelente acogida"*

Laviaga Castillo, 22 · 50100 La Almunia de Doña Godina · Zaragoza
www.almuniatextil.com · contacto@almuniatextil.com
Tel. 976 600 250 · Fax 976 812 613

Evolucionar cooperando

Por Alfonso Labella Vega

Presidente Sección Infantil y Puericultura del Colegio Agentes Comerciales de Jaén

Tomando como base una antigua canción, con gran acierto escrito y de vigente actualidad, escribo estas líneas sobre la situación que estamos viviendo.

Que siempre hubo, hay y habrá complicaciones es sabido por todos, el verdadero problema es cómo las afrontamos; con qué valores, actitud y las ganas que empeñemos en solventarlas, eso sí, con nuestro esfuerzo y dejando en muchos casos de culpar tanto a políticos, empresarios, trabajadores,…

En estos años ha dado igual ser derecho que traidor, ignorante o sabio, honrado o estafador; todo es igual, nada es mejor ya que lo mismo es "ser un burro que un gran profesor". "El que no llora no mama, y el que no afana es un gil…"

¡Sí señores!, es lo mismo el que labora como un buey que la persona que vive del cuento.

Con todo esto, llega mi crítica personal, de la ya de sobra comentada crisis, situación que parece sorprendente y nueva, una situación a la que nos han llevado no sabemos por qué camino, pero con ciertos matices esto es… la historia que nunca acaba.

Hay muchos elementos importantes que podríamos recitar para salir de esta crisis, pero para mí la palabra clave no sería dinero sino reciclaje.

Un reciclaje tanto formativo como de valores humanos, un cóctel de compromiso y esfuerzo dejando a un lado las ganancias fáciles; deberíamos recuperar la satisfacción por nuestro trabajo, hecho de la mejor forma posible, y tendríamos que equilibrar tanto derechos como deberes.

No nos damos cuenta, de que la verdadera esencia se muestra en el equilibrio, en la constancia, en el esfuerzo… no en lo efímero.

La crisis habita en nosotros y no somos conscientes del verdadero problema, al cual se unen planes inútiles, leyes y políticos por supuesto también.

Lo único que nos queda es la esperanza y ponernos a trabajar para que "a pesar de los pesares" las cosas no nos vayan tan mal.

A veces en la vida se dan situaciones en las que las ganas desmesuradas por ganar al otro sin negociación y sin concesiones conllevan grandes pérdidas para ambos.

Leí hace un tiempo que hay un dilema llamado "dilema del prisionero", el cual nos narra como a dos presos se les da la oportunidad de cooperar con su cómplice o confesar y así culparle por completo. El resultado de la decisión que tomen cada uno por separado también depende de la opción del otro preso, de esta forma si los dos presos se confiesan inocentes pasarían cada uno de ellos 6 meses en prisión por tenencia ilícita de armas, si uno confiesa al otro culpable este último pasaría treinta años en la cárcel y el otro quedaría en libertad y si entre los dos se delatan les "caerían" diez años a cada uno, pues bien, mirando tan sólo su propio interés, dentro del egoísmo y pensando únicamente en reducir su condena se delatan entre ambos por lo que acaban diez años en prisión. La ironía de este resultado la vemos en que habiendo cooperado habrían pasado sólo seis meses en la cárcel, pero cada uno al intentar favorecerse y no intentar unir fuerzas asumen una pena mayor

Concluimos dándonos cuenta de que la falta de cooperación implica una pérdida para todas las partes mientras que si colaboramos nunca habrá ganadores ni perdedores absolutos.

"Hay muchos elementos importantes que podríamos recitar para salir de esta crisis, pero para mí la palabra clave no sería dinero sino reciclaje"

NEKENIA

C/Tulipán, Nº 8A
41630 Lantejuela (Sevilla)
TEL y Fax: 954 82 84 34
móvil: 629 55 01 60

www.nekenia.es
e-mail: inmaalbertchic@gmail.com
e-mail: nekenia@nekenia.es
Skype: NEKENIA

MODA 2.0

Por Francisco J. Almodóvar Martínez

Vicepresidente del Colegio Oficial de Agentes Comerciales de Málaga

Es un hecho indiscutible que Internet y especialmente las redes sociales han revolucionado y dado una vuelta de 180º a cualquier aspecto de nuestra vida. Ha cambiado la actitud de los usuarios, que han pasado de ser receptores pasivos de la información a ser la principal fuente de generación de contenidos en la web. Así, Internet se convierte en una plataforma participativa de personas interconectadas, interaccionando y generando espacios de relación social.

Asimismo, no cabe duda de que las redes sociales han revolucionado, de forma muy particular, la industria textil. Estamos ante una nueva forma de difundir la moda, de crear, vender… A día de hoy las tendencias de moda circulan a través de Twitter, Facebook y la blogosfera. A raíz de esto, surgen nuevas fórmulas basadas en la bidireccionalidad de los flujos de información y las empresas pierden el control absoluto sobre el mensaje y los contenidos.

La moda ha sido siempre un medio eficaz para reflejar la realidad de cada época y, a su vez, la sociedad en estos momentos hace uso de las redes sociales para expresarse y reflejar la realidad actual. Por este motivo, las marcas de moda se ven obligadas a escuchar a los consumidores y a participar de forma activa en esa gran conversación con los usuarios de las redes sociales.

Llegados a este punto hay que formularse la siguiente pregunta: ¿Son conscientes las empresas textiles de lo que significa su presencia en las redes sociales? Navegando un poco por la red podemos llegar a la conclusión de que muchas marcas del sector parecen encontrarse algo ‘perdidas’. No saben a qué público se dirigen, no se han marcado unos objetivos… en definitiva, no saben escuchar a sus consumidores. Sin embargo, las empresas que se incorporan de forma inteligente a las redes sociales, fidelizan clientes, redirigen visitas hacia su página web, generan conversación y obtienen de sus consumidores un feedback relevante para el desarrollo de su actividad. Las empresas de moda deberían integrar las redes sociales en sus departamentos de marketing y comunicación, pero no como si de una moda de temporada se tratara. No olvidemos que las redes sociales no son una moda, son una realidad en la que el protagonista es el consumidor.

> *“Internet se convierte en una plataforma participativa de personas interconectadas, interaccionando y generando espacios de relación social”*

La Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado, hizo su presentación oficial con motivo de la Feria Fimi de Valencia el pasado uno de Julio. Tras la reunión en la que expusimos a la prensa especializada del sector nuestros objetivos más inmediatos y nuestro plan de trabajo, tuvo al día siguiente una conferencia a cargo de Miguel Carrion, Director y Fundador de USACD, bajo el título del nuevo paradigma para el Agente Comercial.

La Coordinadora nace con los objetivos claros como son la actualización de la gestión del Agente Comercial en el entorno actual del mercado y su posicionamiento como figura profesional de interés para las empresas representadas y los puntos de ventas. En la Coordinadora de Agentes Comerciales de Moda y Calzado sabemos que el comercial tiene que ser la piedra angular en la transmisión del conocimiento sobre el producto y el mercado. **Moda en Tejidos, Textiles Hogar, Moda Caballero, Señora, Infantil, Juvenil e Intimo o Moda en Calzado Caballero, Señora, Infantil o Juvenil en** todas las facetas queremos ser útiles a nuestros sectores, mejorar nuestro nivel de rendimiento y obtener mejores resultados.

Desde su creación pretende mantener como eje de trabajo el conseguir la formación adecuada con su correspondiente titulación para contribuir al necesario cambio de rol del Agente Comercial, el reconocimiento de la gestión de los Agentes Comerciales en ferias, cámaras de comercio y asociaciones empresariales del sector así como el desarrollo de la participación de los Agentes Comerciales en certámenes.

Los **Clubs del Agentes Comerciales** serán el punto de encuentro de ahora en adelante, para toda la información de aquellos compañeros que así lo deseen.

Nuestro Colegio a través de su Sección Textil estuvo representado por su Presidente Miguel Arrebola Medina y nuestro Vocal Sergio Esteban Zamorano.

Sergio Esteban Zamorano
Vocal de la Sección

La 73 edición de la Feria Internacional de Moda Infantily Juvenil, (FIMI) presento un escenario cargado de novedades donde se pudo vivir una gran experiencia de la moda infantil para la próxima temporada primavera/verano 2012.

Una muestra en las que las nuevas fórmulas de participación, tanto en la exposición comercial como de pasarelas, la consolidan como plataforma comercial, escaparates de tendenciasy pasarelas de moda para todos los profesionales relacionados con el mudo de la moda infantil.

Su carácter diferencial la convierte en una cita prioritaria tanto para el expositor, el visitante, los agentes comerciales y medios de comunicación. Todos los que vivimos la moda nos encontramos inmersos en un recorrido de búsqueda de nuevas fórmulas que nos proporcionen nuevos escenarios de moda y den cabida a nuevos planteamientos de creación y comercialización, en donde el papel del **Agente Comercial** será fundamental de aquí en adelante. Para las empresas representadas en el certamen, el **Agente Comercial** es su mejor investigador de mercado, siempre y cuando esté capacitado para informar, agregar o profundizar en la información obtenida de sus clientes de una forma inteligente, que le permita sacar conclusiones tanto para analizar el producto, como para impulsar o desarrollar otros. En buena medida el Agente Comercial es el principal aliado del punto de venta ante este nuevo reto.

Sergio Esteban Zamorano
Vocal de la Sección

Nuestros componentes de la Sección 9ª

Asistentes a nuestras reuniones

MIGUEL ARREBOLA MEDINA	954150819	649849392	CLARA CAMPOAMOR, 83	41940 TOMARES (Sevilla)	PAQUETERÍA-LENCERÍA-MERCERÍA	miguelarrb@cgac.es
JOAQUÍN AYALA PERNÍA	954942711	608767419	PARQ.ARCORNOCALES, 1 BLQ. B 2ª PLANTA, PTA. 3-B	41015 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	ayala72@hotmail.com
ANTONIO J. BARRERA PÉREZ	954443169	666474201	AV. CIENCIAS, 10 EDF. P.REY B. 4	41020 SEVILLA	CONFECCIÓN-INFANTIL	jbarrera@mayoral.com
RAFAEL I. BARRERO PRERA	954766305	659606317	CERRO DE LAS MARISMAS, 10	41927 MAIRENA ALJARF (Sevilla)	TEJIDOS CABALLERO	rafaelbarrero@hotmail.com
PEDRO BERMÚDEZ GIJÓN	954515854	628569763	INCAS, 5	41007 SEVILLA	CONFECCIÓN SEÑORA	pbermudez43@yahoo.es
RAÚL CABRAL POLO	954645648	629465025	AV.S FCO.JAVIER,9 ED.SEVILLA 2	41018 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA	rcabralsl@infonegocio.com
CARLOS CADENAS COSINOU	954225148	607606124	O'DONELL, 34 2º DCHA.	41001 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	carloscadenascosinou@yahoo.es
JOSÉ L. CAMPANARIO ROMERO	954151196		APARTADO DE CORREOS Nº 7	41940 TOMARES (Sevilla)	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	jlcampanario@telefonica.net
JOSÉ M. CASTRO CUADRADO	954171024	629477240	APARTADO DE CORREOS, 169	41927 MAIRENA ALJARF (Sevilla)	CONFECCIÓN GENERAL	jkstro@telefonica.net
MIGUEL CHAS MARTÍNEZ	954724383		DIFERENCIA, 48	41500 ALCALA DE GDA.(Sevilla)		miguelchas207@hotmail.com
Mª JOSÉ CORRALES DOMÍNGUEZ	954658071	649989873	BARRAU Nº 15 3º A	41018 SEVILLA		
MIGUEL A. DE LEYVA PÉREZ	954125248	653612074	YUCA, 4	41089 MONTEQUINTO (Sevilla)	CONFECCIÓN INFANTIL	miguelangeldeleyvaperez@hotmail.com
ALFONSO DÍAZ RODRÍGUEZ	954257131	629591300	CARCELERA,1-BAJO IZQ	41007 SEVILLA	TEXTIL-HOGAR	karilex5ca@ono.es
SERGIO ESTEBAN ZAMORANO	954350357	647504701	FLOR DE SALVIA, 2 BLQ 3-3º D	41020 SEVILLA	CONF.INFANTIL-PUERICULTURA	ale_maska77@hotmail.com
FRANCISCO GÁMEZ HURTADO	954643048	954921449	AVDA. SAN FCO. JAVIER, 12-A 8º2	41018 SEVILLA	TEXTIL-HOGAR	
DIEGO GARCÍA BARRERO	954404726	607514561	DEMÓFILO, 55	41020 SEVILLA	TEXTIL-HOGAR	garciabarrero@telefonica.net
JUAN C. GARCÍA MALDONADO	955686034	616305657	APARTADO DE CORREOS, 336	41500 AL. GUADAIRA (Sevilla)	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	juancarloscv34@yahoo.es
MANUEL GARCÍA REAL	954335348		SAN VICENTE DE PAÚL, 10-A	41010 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	
MANUEL GARCÍA LUNA	954335348	670445253	SAN VICENTE DE PAÚL, 10-A	41010 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	garcialuna@pardostelefonica.net
PEDRO GARCÍA GARCÍA	955677688	676952582	PLAZA BLAS INFANTE, 6	41700 DOS HERMANAS (Sevilla)	PAQUETERÍA-LENCERÍA-MERCERÍA	
F. GARCÍA PELAYO MÁRQUEZ	954317910	686763534	BARRAU, 15 3º A	41018 SEVILLA	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	
ANTONIO GIMÉNEZ NARVÁEZ	954676785	677558111	CUEVA DE LA PILETA, 2 B.13 3º A	41020 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	gimeneznarvaez@ono.com
EDUARDO GÓMEZ GARCÍA DE CASTRO	954154489	617611340	HDA. EL CARMEN, CASA 24	41940 TOMARES (Sevilla)	PAQUETERÍA-LENCERÍA	eduardodelcarmelo@gmail.com
RAFAEL GONZÁLEZ NAVARRO	954360313		RONDA DE PÍO XII, 2 A 2º E	41008 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	
IGNACIO HARO LUCAS	954932835	653865138	BARRAU Nº 1 LOCAL BAJO	41005 SEVILLA	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	haro_representaciones@hotmail.com
JOSÉ C. HARO LUCAS	954932835	653865136	BARRAU Nº 1 LOCAL BAJO (HTA. REY)	41005 SEVILLA	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	haro_representaciones@hotmail.com
JAIME JIMÉNEZ HIDALGO	954156483	607975111	CARMEN DE BURGOS, 9	41940 TOMARES (Sevilla)	PAQUETERÍA-LENCERÍA	jaime.jh@movistar.es
PEDRO JIMÉNEZ NAVARRO	954405891	609685896	MALAYSIA, 3 PORTAL 4-5º B	41020 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	pedrojimenez_6@hotmail.com
FER. LANCHARRO ESCUDERO	954160674	647528632	ZORZALEÑA, 11 (UR.PTA. CASTILLEJA)	41950 CASTILLEJA CTA. (Sevilla)	CONFECCIÓN SEÑORA	ferlanes-1951@hotmail.com
MANUEL LÓPEZ VIDAL		607444097	VALERO, 15 BUZ. URB. COMODORO	41710 UTRERA (Sevilla)	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	
JESÚS MACHADO ARÉVALO	954330020		JUSTINO MATITO, 19 8ºC	41010 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA	jmachado636@gmail.com
ALEJANDRO MARTÍN DÍAZ	954350357	652616733	Cruz Roja nº 66	41018 SEVILLA	CONFECCIÓN INFANTIL	ale_maska77@hotmail.com
JOSÉ L. MARTÍN MONTERO		619007596	THARSIS, 12 BLQ. 9 5º D	41008 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA	
FRAN. R. MOLINA FERRERO	954961707	626978177	APARTADO CORREOS, 6244	41080 MONTEQUINTO (Sevilla)	PAQUETERÍA-LENCERÍA	molinfer@hotmail.com

ANTONIO MORA CARAZO	954722581	661268980	CANÓNIGO, 106 1º	41700 DOS HERMANAS (Sevilla)	CONFECCIÓN INFANTIL PUERICULTURA	a.mora5@hotmail.com
JOSÉ MORENO DE LA HERA	954387199	607513899		41009 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	
JOSÉ LUIS MORENO MOYANO	954171533	639728122	EL GUERNICA, 36	41920 SAN JUAN AZNALF. (Sevilla)	CONFECCIÓN CABALLERO Y SEÑORA	ventasconexion4@vc4.es.telefonica.net
NICOLÁS NAVARRO RIQUENI	954170796	656922542	RUBÍ, 24 (URB. MONTE ALTO)	41927 MAIRENA ALJARAFE (Sevilla)	CONFECCIÓN GENERAL	ninamar_painter@hotmail.com
ENRIQUE NEIRA CILFREDO	954251592	670673395	TIERRA DE FUEGO, 11	41807 ESPARTINAS (Sevilla)	CONFECCIÓN GENERAL	cadomar@gmail.com
Mª JOSÉ OLMO DELGADO	954275020		VIRGEN DE LUJÁN, 11 3º B	41011 SEVILLA	CONFECCIÓN SEÑORA	mjolmodelgado@hotmail.com
RAMÓN PALOMINO BLÁZQUEZ	955764773	610822146	JOAQUÍN TURINA, 24	41928 PALOMARES DEL RÍO (Sevilla)	PAQUETERÍA-CONFECCIÓN INFANTIL	ramonpalomino@telefonica.net
DAVID PÉREZ PADURA	954582998	629466111	CRISTO DE LA SED, 102 LOCAL	41005 SEVILLA	HOGAR-PUERICULTURA	d.perez2@cgac.es
FRANCISCO PÉREZ CRUZ	954276542	649183070	J. SEBASTIÁN ELCANO, 18-C 2º B	41011 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	fpc@telefonica.net
PEDRO PÉREZ GALÁN	955776617	615643621	AV. DE OLIVARES PARC.3 LOCAL C	41110 BOLLULLOS MITACIÓN (Sevilla)	CONFECCIÓN INFANTIL	pedro@textilvalle.es
JULIO PIÑA RUIZ	954833326	696330266	JUAN DE ANGULO, 1 BLQ. 3-1 IZQ.	41400 ÉCIJA (Sevilla)	CONFECCIÓN CABALLERO	
FEDERICO POUZOLS RÍOS	954341428	627900785	ENRIQUE ORCE MÁRMOL, 4-4º A	41010 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA	federicopouzols@hotmail.com
JOSÉ LUIS RAMÍREZ BAEZA	955767668	600539559	ALGAZUL, 8	41111 ALMENSILLA (Sevilla)	TEXTIL HOGAR	j.ramirez5@cgac.es
MIGUEL A. RAMOS DOMÍNGUEZ	954352275	629079745	MARGARITA, 7 2º DCHA.	41008 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA-HOGAR	m.a.ramos@ono.com
EDUARDO RÍOS SÁNCHEZ	954628663	655908220	AVD. RIENA MERCEDES, 19-B ESC. B	41012 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	eduardorios.borce@hotmail.com
JUAN M. RISCO OLIVA	954632762	639201919	BEATRIZ DE SUABIA, 119-1º C	41005 SEVILLA	TEXTIL-HOGAR	risolis@hotmail.com
FCO. J. RIVAS FERNÁNDEZ	954861396	615191540	PLZ. ENRIQUE DE LA CUADRA, 2	41710 UTRERA (Sevilla)	CONFECCIÓN GENERAL	babaes91@hotmail.com
MANUEL FCO. RIVAS MORILLO	954331706	609517305	ALVARO PELÁEZ, 2	41010 SEVILLA	CONFECCIÓN-PAQUETERÍA	manuelrivas1@hotmail.com
MIGUEL RODRÍGUEZ BERCIANO	954563964		BOTEROS, 19	41004 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	
JUAN A. RUIZ PALMERO	954164546	687666523	ALBAHACA, 7	41950 CASTILLEJA CTA. (Sevilla)	CONFECCIÓN GENERAL	juan220874@mixmail.com
MANUEL SÁNCHEZ DIÉGUEZ	954252762	669243692	PLZ. LA ACOGIDA, 2 4º B	41020 SEVILLA	TEXTIL-HOGAR	ma_co_an2812@hotmail.com
PRÁXEDES SÁNCHEZ VICENTE	954281974	670759515	PLZ. RIOFRÍO, 6 2º DCHA	41010 SEVILLA	PAQUETERÍA-LENCERÍA	
FRANCISCO SANZ VALLE	954626383	600504940	AMAZONAS, 5	41012 SEVILLA	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	jsanzvalle@hotmail.com
JOSÉ V. VALLE URIBE	954183482		ATALAYA, 25 URB. ALQ. ALMANZOR)	41807 ESPARTINAS (Sevilla)	TEXTIL HOGAR/INFANTIL	
TOMAS VALLE URIBE	954341782		RONDA DE LOS TEJARES, 19 1º A	41010 SEVILLA	TEXTIL HOGAR	
MANUEL VERDUTE DÍAZ	955723058	629538676	TORRE DEL ORO,4	41930 BORMUJOS	TEXTIL-HOGAR	comercialverdute@yahoo.es
JOSÉ VILLAGÓMEZ CERRATO	954350280		URB. CERET LOS RAMOS	41807 ESPARTINAS (Sevilla)	CONFECCIÓN INFANTIL	
EDUARDO VILLANUEVA RIVERO	954713848	629403849	LA JUNQUERA, 3	41907 VALENCINA CONCEP (Sevilla)	CONFECCIÓN ROPA INFANTIL	e.villanueva@ya.com
CANDELARIA YÁÑEZ SÁNCHEZ	954704381	678427755	DR. ANTONIO CORTÉS LLADÓ, 3-4º	41004 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	
CARLOS ZAMORANO RODRÍGUEZ	954622514		AV. INNOVACIÓN, "ESPACIO" 2º 14	41020 SEVILLA	CONFECCIÓN GENERAL	cazatani@hotmail.com

Composición de la Actual Junta Directiva de la Sección

Presidente
Miguel Arrebola

Secretario
Raúl Cabral

Vocal
Federico Pouzols

Vocal
Sergio Esteban

Vocal
José Carlos Haro

*** Para anunciarse en esta Revista contactar con el Colegio *(Sección Textil)*.**
Tlf.: 954 56 03 36 – Fax. 954 56 06 16 – E.mail: sevilla@coac.es

dalay
international

PRIVATA
underwear
PRIVATA
Big & Button S.L. : t. +34 935123447 · f. +34 935123450 · info@bigandbutton.com
Agente: Jaime Jiménez · +34 607975111 · (Sevilla, Cádiz y Huelva)
WWW.PRIVATA.ES

OMSA
www.omsa.com
NUOVA OMSA ESPAÑA S.A
Josep Pla, 90-92
08019 Barcelona
Tel. 93 303 77 80

filodoro
CLASSIC
NUOVA OMSA ESPAÑA
S.A Josep Pla, 90-92 08019 Barcelona Tel. 93 303 77 80
www.filodoro.com

El Escaparate

Por Raúl Cabral

Secretario de la Sección

Un **escaparate**, **vitrina** o **vidriera** es el espacio situado en la fachada de los establecimientos comerciales destinado a exhibir tras un cristal una muestra de los productos o servicios que se ofrecen en el interior. El escaparate contribuye tanto a la venta como a la buena imagen del establecimiento.
La palabra **escaparate**, en países como Venezuela y Cuba, se usa para designar un mueble con puertas y gavetas que sirve para colgar y guardar la ropa y otros objetos.
El **escaparatismo** es el arte de presentar de forma adecuada, combinando objetos y materiales, los artículos que tiene a la venta un establecimiento en su escaparate. Es un conjunto de técnicas aplicadas al diseño y montaje de los escaparates.
El escaparate junto con el cartel luminoso, la banderola o **rótulo** (donde suele aparecer el logotipo) y el diseño de fachada constituye el primer reclamo de venta del establecimiento. Es uno de los medios más importantes con los que cuenta un comerciante para llamar y retener la atención de un viandante hacia su punto de venta.
Parte el éxito comercial de una tienda depende de que la decoración de su escaparate sea apropiada y atractiva. De hecho, la superficie disponible para escaparate se considera un factor de valoración económica del local comercial.
El escaparate es el **«vendedor silencioso»** de un establecimiento. Es un elemento esencial y el vehículo principal de la comunicación entre un punto de venta y sus clientes. Esta importancia aumenta si el comercio es de tipo tradicional y /o se dedica a actividades de no-alimentación.
El escaparate es el espacio donde el cliente por primera vez entra en contacto (visual) con el producto. Por eso, el escaparate debe resultar atractivo, artístico, llamativo y agradable.
La efectividad de los escaparates aumenta cuando existe un tráfico denso de peatones y la combinación de productos que se muestran en el escaparate está compuesta principalmente por los llamados **«productos de compra lúdica»**.
La disposición de los productos dentro del escaparate debe ser armónica y comercial por lo que se aconseja escoger los modelos más novedosos y atractivos. La luz es otro factor decisivo; se debe prestar especial atención a una correcta iluminación que haga destacar los artículos destinados a la venta de la decoración.

Reglas de oro del escaparate

- No disminuir el espacio dedicado a la venta dentro del establecimiento.
- Estar siempre limpio y luminoso.
- Mostrarse atractivo y sugerente.
- Proponer una selección de artículos estratégica para el negocio.
- Parecer siempre nuevo. Se recomienda variar la exposición cada 15 ó 20 días para mantener vivo su poder de atracción.

Tipos de escaparates: Por su configuración se pueden distinguir los siguientes tipos:

- *Escaparate de fondo abierto*: deja ver el interior del punto de venta; como no existe fondo de ninguna clase, da luz natural y vistosidad a la tienda.
- *Escaparate de fondo cerrado*: está concebido como un espacio cerrado, en forma de caja tridimensional.
- *Escaparate semiabierto*: está cerrado en la mitad inferior, permite el paso de la luz natural por la parte alta descubierta y corta la visibilidad interior por la parte baja tapada.

Por su situación, se distinguen:

- *Escaparate de fachada*: localizado en el frontal del comercio. Es la situación idónea. Está visible para los viandantes día y noche.
- *Escaparate de pasillo*: se extiende por los laterales del pasillo de entrada al establecimiento.
- *Escaparate interior*: situado dentro del espacio comercial. Son espacios para las acciones de animación dentro del establecimiento, como las **vitrinas**.

Por el material expuesto se pueden distinguir:

- *Escaparate de servicios*. La exposición se basa en carteles o folletos promocionales conteniendo los precios u ofertas de los principales servicios.
- *Escaparate de precio*. Destaca principalmente el precio de los productos comercializados.
- *Escaparate de temporada*. Clásico de establecimientos de moda, muestra el avance y las tendencias del momento.
- *Escaparate de prestigio*. Muestra los productos de lujo que se pueden adquirir en el establecimiento, muchas veces sin hacer mención a su precio (boutiques, joyerías...)

Zonas del escaparate

Algunos estudios destacan que las zonas de un escaparate que mayor atención del cliente acaparan son:

- *En vertical*, la zona central con casi un 50% de captación; la zona izquierda un poco más atractiva que la derecha.
- *En horizontal*, la zona baja (el tercio más bajo del escaparate) con casi un 70% de atracción; la zona más alta tiene escasa atracción y se suele reservar a carteles.

Éxito de un escaparate

El éxito de un escaparate se puede medir en función de:

- La *atracción* que provoca. Se mide relacionando el número de personas que se paran ante el escaparate con el total de personas que pasan delante de él.
- El *acceso al interior* que promueve. Se mide calculando el total de personas que entran en el establecimiento sobre el total que se han parado ante el escaparate.
- La *motivación a la compra* que despierta. Se mide comparando la cifra de ventas de los artículos colocados en el escaparate con las ventas totales del establecimiento.

Todo Tipo de Bisutería Flamenca

TODOS LOS COMPLEMENTOS

Peinetas

Collares y Pulseras

Broches y Alfileres

Castañuelas

YUYI, S.L.

Fabrica de Bisutería Flamenca

Poligono Industrial Rio de Janeiro—C/ Las Navas, 15—28110 Algete (Madrid)

Tfn.: 91 629 04 07—Fax: 91 629 17 78 - www.yuyi.com - yuyi@yuyi.com

El consumidor final

Federico Pouzols Ríos

Vocal de la Sección

Hola a todos y a todas, de nuevo tengo la oportunidad de dirigirme a vosotros desde esta pequeña y modesta tribuna. En esta ocasión quisiera exponer desde mi experiencia de todos estos años como agente comercial colegiado la relación tanto profesional como humana entre los propietarios del establecimiento o empleados y las consumidoras.

Muchos son los años, meses, días u horas en las que he observado en la espera para presentar algún que otro muestrario, el comportamiento de nuestro cliente hacia sus consumidores, en general el trato humano es normal, afectuoso y familiar en la mayoría de los casos hasta el punto que a veces parece el tendero más que un dependiente de comercio un consejero social, médico, etc. Y no digamos las ayudas en niveles económicos. Lógicamente este perfil aglutina a los comercios situados en su mayor parte en poblaciones más pequeñas y alejadas de las grandes ciudades y capitales y aunque en éstas ya han desaparecido todavía en algunas zonas y barrios se da también esta situación.

Sobre la atención al consumidor tengo que admitir que se tendría que mejorar en muchos aspectos, tanto en la parte profesional en sí, como en los derechos establecidos, tanto para el cliente como para el consumidor. Creo que no se está lo suficientemente informado de estos derechos, y sería fundamental, sobre todo a medida que transcurre el tiempo que esta información sea la más clara y profunda posible, para poder dar respuesta a cada situación que se produzca en el mostrador a partir de ahora y así evitar discusiones con los clientes, una respuesta seria y clara ayuda a la no confrontación además de prestigio al establecimiento y diferenciarlo desde la competencia. Ya no vale aquello de "más vale una colorá que cien amarillas". Existen condiciones legales para evitar estos problemas, desde aquí animo a todos y a todas a asesorarse lo posible (muchos lo están) por los profesionales del sector.

En lo profesional, observo que en muchos casos no se está lo suficientemente preparado para atender a las exigencias de un público, que aunque parezca mentira la mayoría de las veces deja en mano del dependiente su opinión de orientar en modelo, talla o color. Cada día se dan más requisitos que hay que aportar y más rápido ya que las modas cambian con celeridad y en ocasiones hasta varias veces en una misma temporada.

Desde aquí animo a que cada vez se orienten lo máximo posible en las distintas facetas tanto de artículos como en la moda que viene, para esto hay medios de información como internet, televisión, revistas y sobre todo los agentes comerciales colegiados, ya que estos son el termómetro más fiable para coger información además de opinión. Asimismo tener conocimientos en todo momento de todo lo que hay en el establecimiento tanto para optimizar las compras como el saber que artículo darle al cliente con mayor rapidez y profesionalidad posible.

Un saludo a todos y a todas.

"Desde aquí animo a que cada vez se orienten lo máximo posible en las distintas facetas tanto de artículos como en la moda que viene, para esto hay medios de información como internet, televisión, revistas y sobre todo los agentes comerciales colegiados"

artesanía
Anolita
PRENDAS INFANTILES
S.L.
C/. CUARTELL, N.º 2 - 4.º - 46015 VALENCIA

DOLDI, S. L.
C/ NICARAGUA, PARCELA 14/27
POLÍGONO IND. OESTE
30820 ALCANTARILLA (MURCIA)

Una idea en común

Por Alfonso Díaz Rodríguez

Queridos compañeros/as:

Voy a hacer un poco de historia sobre los comienzo de la **Sección Textil/Hogar** en nuestro **Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla**.

Siempre he tenido la inquietud de intentar mejorar y defender nuestros intereses profesionales por ello era necesario la unión de los compañeros del textil y entre todos, conseguir mejorar nuestro trabajo mediante una mayor información de los clientes y fabricantes, como también crear un listado de clientes de todas las secciones del Textil/Hogar de Sevilla, Cádiz, Huelva y Córdoba y un trato personal entre todos nosotros más positivo, entre otras cosas.

Todo comenzó haciendo una comida una vez al mes y asistíamos entre 6 y 10 compañeros y entre otras cosas hablábamos de nuestras inquietudes profesionales, comidas por cierto que eran muy agradables, de esos encuentros surgió la idea de poner en marcha la Sección Textil/Hogar a través del Colegio de Agentes Comerciales, proponiendo todos en una reunión que yo los representara como presidente de la Sección

La primera reunión Oficial en el Colegio se realizó en el año 1995 (ya hemos recorrido camino), organizamos la reunión; Francisco Bech, José Luis Ramírez, Juan Ramón López, Mauel Caro, Rafael del Valle y Alfonso Díaz.

"La primera reunión Oficial en el Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla se realizó en el año 1995"

En el transcurso de los aproximadamente 13 años de mi mandato, mantuvieron conmigo una estrecha colaboración, Juan Luis Sánchez, Miguel Arrebola, Rafael I. Barrero, Fermín Chinchilla, Santiago Esccudero, María José Corrales, Manuel J. Diánez, Francisco García, Fernando Hornillo, Joaquín María Moreno, Práxedes Sánchez Romero, Práxedes Sánchez Vicente, José V. del Valle,Francisco Yánez, Francisco Gámez, José M. Castro, Juan Coll, etc. etc. etc. A todos estos compañeros y muchos más, mis sinceros agradecimientos y reconocimiento a vuestra labor de colaboración y entusiasmo que me disteis en todo momento, en el transcurso de mi mandato.

He tenido la gran suerte de erm relevado en el cargo por mi compañero, Don Miguel Arrebola Medina, que lleva realizando una labor llena de nuevas ideas y proyectos importantes, junto con sus colaboradores, gracias Miguel y a su nueva Junta.

Os pido a todos que sigáis colaborando con nuestra **Sección Textil** así como con la revista **Moda Hoy** con más fuerza que nunca, no podemos desmoralizarnos, ahora es el momento de tener más fe que nunca en nosotros mismos y unirnos mucho mas, pensar que todos somos necesarios y la unión es la fuerza de nuestro triunfo porque el Agente Comercial es un ser especial y muy necesario para esta Sociedad.

Un fuerte abrazo y mucho ánimo a todos

Baby dif

C/ Escultor Piquer, 40
46019 – VALENCIA
Teléfono 96-3667945
Fax 96-3667846

LEY DE PLAZOS DE PAGO

Por José Carlos Haro

Vocal de la Sección

El pasado 5/7/2010 se ha reformado la ley 3/2004 que establecía medidas de lucha contra la Morosidad en operaciones comerciales e incumbe a todas las operaciones comerciales realizadas entre empresa.

Su aplicación se hará progresivamente, llevando el siguiente calendario:

Año 2011 – Máximo de 85 días.
Año 2012 – Máximo de 75 días.
Año 2013 – Máximo de 160 días.

Se prohíben los plazos de pago abusivos.

Las ventas que hemos hecho en el último semestre y que nuestros representados van a servir a partir del próximo año 2012, se encuentran dentro de éstas reformas y plazos.

Está levantando controversia entre los clientes, pues principalmente se ha creado por los abusos que la administración ha tenido con pequeñas Empresas y autónomos que han cobrado tarde, mal o nunca.

En el textil también en los últimos años, se vienen produciendo muchas operaciones que resultan de difícil cobro y que ha hecho que proveedores hayan tomado medidas para sufrir lo menos posible éstas incidencias. Muchos tienen acuerdos con empresas de Crédito (Cesce, Crédito y Caución,…) a costa de una comisión.

Otras veces las medidas afectan a los clientes a los que se les exige en primeras operaciones, el pago por adelantado, o no se les sirve un pedido mientras no salden deudas pendientes o si el historial de incidencias es complicado, se les da plazos mínimos de pagos,…

Otras incluso a los Agentes Comerciales, a los que intentan retroceder las Comisiones pactadas, pese a que la Ley de Agencia no nos obliga, a asumir el riesgo y ventura de las operaciones en las que intervenimos, salvo que figure dicho pacto por escrito y fije una comisión adicional que compense al Agente el riesgo asumido.

En los últimos años, la sociedad se ha ido acostumbrando a muchas normas y leyes que parecían imposible que se fijaran o se ampliaran una vez instauradas (tabaco, normas seguridad vial, pagar por futbol,…), por lo que en nuestro gremio nos tendremos que ir acostumbrando poco a poco a ir pagando a los proveedores en cortos plazos, para lo que existen clientes y empresas que van tomando medidas: recibir la mercancía realmente cuando se necesita para vender y no toda a la vez, eliminar libreta de apuntes o apartados, pagar con tarjetas de crédito a los proveedores y negociar buenos plazos con el banco, partir los pagos en 2-3 veces, pedir pólizas al Banco para los dos meses de cada temporada, en las que se acumulan todos los vencimientos, diferente precio en los artículos, según el pago sea efectivo o con tarjeta, etc…

En definitiva, que al final nuestros clientes cobrarán al contado al consumidor final, y también tendrán que pagar al contado a sus proveedores, que dejarán de ser empresas financieras y sólo se preocuparán por fabricar sus productos. Dejando la financiación a los Bancos, lo cual es más normal, para lo cual los gobiernos deberán "apretarle" mucho más a la Banca.

"En el textil también en los últimos años, se vienen produciendo muchas operaciones que resultan de difícil cobro"

NOTICIAS DE

El pasado 26 de Noviembre y ante un buen número de compañeros, se presentó el tercer número de la Revista Especializada de la Sección 9ª Textil

Moda Hoy, en su tercera edición, está ya en la calle y mantiene como objetivo fundamental su premisa inicial, la comunicación entre todos los que componentes de la sección 9ª "Textil", la representatividad del anunciante ya sea fabricante o mayorista, las instituciones y el objetivo de llegar al mayor número de clientes de las zonas que representan los compañeros que componen esta sección.

Una vez más como en ediciones anteriores el **Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla** y su **Sección 9ª "Textil"** estuvieron representados en el certamen de la **Moda Flamenca SIMOF 2011** por el Vocal de la Sección D. Federico Pouzols, asistimos a varios desfiles en la pasarela de distintas diseñadoras y en especial fuimos invitados al de Dª María del Carmen Cruz Solís, de Villamanrique de la Condesa con su firma de trajes de flamenca "Maricarmen Cruz". Más tarde ya en su stand tomando un aperitivo departimos acerca de como se había desarrollado el desfile y como estaba este año la feria en cuanto a expositores y público asistente; posteriormente estuvimos recorriendo todos los stand en especial nos paramos con dos buenas amigas como son las diseñadoras Ana Morón de Umbrete y Charo Lastra de Sevilla. Un año más el certamen **SIMOF** fue todo un éxito y nosotros lo experimentamos.

Los días 11, 12 y 13 de Febrero, tuvo lugar en la población sevillana de Marchena la 2ª Edición de la Feria de la Boda, que se convoca para varias localidades de la comarca, nuestro vocal D. Federico Pouzols de la **Sección 9ª Textil** estuvo allí presente en representación de la misma y del **Colegio de Agentes Comerciales de Sevilla**, fuimos invitados por la firma "La Tentación" de Marchena que regentan las Sras. Sofía y Macarena, y tuvimos la oportunidad de asistir a su desfile de Moda Intima de Novias y de Moda Baño, que todo sea dicho, fue un verdadero éxito. Después recorrimos todos los stand y en varios de ellos nos dimos a conocer recibimos las gracias por nuestra asistencia quedando invitados para la próxima edición.

El pasado día 4 de noviembre, el presidente de la Sección Miguel Arrebola Medina giró visita para conocer las instalaciones del **GRUPO TEXTIL SAMO** en la población sevillana de Herrera y agradecer con la entrega de una portada de nuestra revista **MODA HOY** enmarcada a D. Juan José Moreno Rodríguez Director Comercial de la empresa, la labor de apoyo que presta a nuestra revista. Así como agradecerle su apoyo a nuestra profesión.

El pasado día **12 de Noviembre** varios componentes de la **Sección Textil** estuvieron en las instalaciones de la empresa **Juan Antonio Donoso González** de la sevillana población de Santiponce, con el fin de hacerle entrega de nuestra portada de la revista **MODA HOY**, a su jefa de compras Dª Inocencia Donoso Gómez, por sus meritos contraídos con los Agentes Comerciales del sector.

LA SECCIÓN

VISITA DEL PRESIDENTE Y VICEPRESIDENTE DE LA COORDINADORA DE MODA Y CALZADO

El pasado día 27 de Mayo tuvo lugar en la sede de nuestro Colegio de Sevilla un encuentro de la Coordinadora Nacional de Agentes Comerciales de Moda y Calzado junto con la Sección 9ª "Textil" y D. Francisco Pérez Morón, Presidente del Colegio. En ella fue presentada dicha Coordinadora por su Presidente D. Alfonso Moreno del Colegio de Barcelona y por el Vicepresidente de la misma D. Francisco Curros del Colegio de Córdoba, quienes explicaron lo que significa dicha Coordinadora, su origen, desarrollo y planes para el futuro: por ejemplo tener en todas las ferias del sector un espacio para el Agente Comercial donde presentar sus colecciones, bien a través de su empresa, bien individualmente.

Además informaron sobre los cursos de formación online para el Agente Comercial del Sector, para ello han efectuado contactos con algunas universidades y el proyecto parece completamente viable.

Después de esta primera toma de contacto tomó la palabra nuestro presidente D. Francisco Pérez Morón comprometiéndose a apoyar a esta Coordinadora Nacional desde nuestro colegio y en especial desde la Sección 9ª. Hizo ver que este proyecto debería estar apoyado y sufragado por el Consejo General y en particular por la Fundación de Agentes Comerciales de España.

Para finalizar la reunión el Presidente de la Coordinadora D. Alfonso Moreno y el Vicepresidente D. Francisco Curros solicitan a D. Miguel Arrebola, Presidente de la Sección 9ª "Textil" de nuestro Colegio que acepte pertenecer a la dirección de esta Coordinadora como Vocal de la misma, aceptando éste la propuesta con el apoyo de nuestro Presidente Don Francisco Pérez Morón.

Los asistentes calificaron esta reunión como todo un éxito para el futuro de todos los Agentes Comerciales pertenecientes al Sector.

Don José Carlos Haro Lucas, ha sido nombrado nuevo Vocal de la Sección 9ª "Textil" para colaborar en las tareas directivas.

Agradecemos su iniciativa y deseamos cumpla sus expectativas.

Compañeros del gremio de "Puericultura" reunidos en la sede del Colegio para actualizar su base de datos de clientes y tratar distintos temas profesionales.

Otoño-Invierno

Inmaculada Balda

confeccion infantil

P.I.San Rafael
C/Alfareria nº10
41620 Marchena (Sevilla)

955846528
955846529
inmagiovane@hotmail.com

EVA MARTÍNEZ

ARTESANÍA

C/. Segovia y Merceditas, nº 16

Tlf. 957 71 20 66. Fax 957 71 04 18

14120 Fuente Palmera (Córdoba)

CONFECCIONES ROINSAL S.L.

C/. Tulipán, nº 27
41630 - Lantejuela - Sevilla
Telf: 954 82 81 59
Fax: 954 82 81 41
info@roinsalpremama.es

Día del Agente Comercial

El pasado día 1 de octubre el Colegio Oficial de Agentes Comerciales celebró su día con un almuerzo de confraternidad en un hotel de la cuidad de Sevilla, asistieron al encuentro más de 200 personas relacionas con el mundo profesional. Tras el almuerzo se homenajeó a los compañeros que cumplían sus bodas de plata y oro con sus diplomas correspondientes, así como se hicieron distintas distinciones a compañeros de la colegiación.

La Sección Textil estuvo representada por un buen número de componentes de la misma, quienes quisieron acompañar a nuestro compañero José Carlos Hernández en su efemérides de veinticinco años desarrollando su profesión como agente comercial colegiado, esperando y deseándole muchos años mas de actividad.

De la misma manera cabe destacar la presencia del Sr. Miguel Alcón Fernández y Sra. de la empresa "Confecciones Miguel Alcón" en este acto, cliente de la vecina localidad de Pilas y de más de veinticinco años al frente del comercio textil, elegido por los componentes de la sección para acompañarnos en este acto colegial.

La Sección

TNY®

By Tinny Shoes, Spain

Tinny Shoes S.L.
Villena (Alicante)
Tel: 96 534 84 27
email: info@tinnyshoes.com
www.tinnyshoes.com

Responsable zona Andalucía:
Miguel Ángel de Leyva
Tel: 653.61.20.74

Calzado infantil fabricado en Villena (Alicante)

Calendario de Ferias 2012

FIMI (edición otoño/invierno)
Del 20 al 22 de Enero de 2012
Feria Internacional de la Moda Infantil-Juvenil y Pasarela FIMI /VALENCIA Feria Valencia

THE BRANDERY, Post fashion Circus
Del 27 al 29 de Enero de 2012
Salón de marcas de moda masculina y femenina en Barcelona BARCELONA Fira Barcelona

CIBELES MADRID FASHION WEEK
Del 30 Ene. al 03 Feb. de 2012
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

BISUTEX (dentro de la Semana Internacional del Regalo y la Bisutería)
Del 01 al 05 de Febrero de 2012
Salón de la Bisutería y Complementos
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

SIMM
Del 02 al 04 de Febrero de 2012
Salón Internacional de Moda de Madrid
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

MODACALZADO IBERPIEL
Del 11 al 13 de Marzo de 2012
Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel / MADRID IFEMA / Feria de Madrid

FUTURMODA
(*) Del 18 al 19 de Abril de 2012
Salón Internacional de la Piel, Componentes y Accesorios para el Calzado y la Marroquinería
ELCHE (Alicante)
IFA / Institución Ferial Alicantina

MADRID NOVIAS
Del 03 al 06 de Mayo de 2012
Encuentro Internacional de Moda Nupcial y Comunión
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

BCN BRIDAL WEEK PASARELA GAUDÍ NOVIAS
Del 08 al 11 de Mayo de 2012
DESFILES COLECCIONES MODA NUPCIAL
BARCELONA Fira Barcelona

FIMI (edición verano)
Del 22 al 24 de Junio de 2012
Feria Internacional de la Moda Infantil-Juvenil y Pasarela FIMI /VALENCIA Feria Valencia

BCN BRIDAL WEEK: SALÓN NOVIAESPAÑA
Del 11 al 13 de Mayo de 2012
Salón de la Moda en Trajes de Novia, Comunión, Ceremonia y Complementos
BARCELONA Fira Barcelona

THE BRANDERY, Post fashion Circus
Del 11 al 13 de Julio de 2012
Salón de marcas de moda masculina y femenina en Barcelona BARCELONA Fira Barcelona

SIMM
Del 30 Ago. al 01 Sep. de 2012
Salón Internacional de Moda de Madrid /
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

CIBELES MADRID FASHION WEEK
Del 04 al 08 de Septiembre de 2012 MADRID
IFEMA / Feria de Madrid

BISUTEX (dentro de la Semana Internacional del Regalo y la Bisutería)
Del 12 al 16 de Septiembre de 2012
Salón de la Bisutería y Complementos /MADRID
IFEMA / Feria de Madrid

IBERJOYA (dentro de la Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería)
Del 12 al 16 de Septiembre de 2012
Salón Internacional de la Joyería, Platería, Relojería e Industrias Afines
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

INTERGIFT (dentro de la Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería)
Del 12 al 16 de Septiembre de 2012
Salón Internacional de la Bisutería y Complementos
MADRID IFEMA / Feria de Madrid

HABITAT
Del 18 al 22 de septiembre
Feria Internacional de Decoración Textil y Hogar

MODACALZADO IBERPIEL
Del 22 al 24 de Septiembre de 2012
Feria Internacional de Calzado y Artículos de Piel / MADRID IFEMA / Feria de Madrid

FUTURMODA
(*) Del 07 al 08 de Noviembre de 2012
Salón Internacional de la Piel, Componentes y Accesorios para el Calzado y la Marroquinería
ELCHE (Alicante) IFA / Institución Ferial Alicantina

(*) Fechas No Confirmadas

LA COORDINADORA DE MODA EN

SIMM
SALÓN INTERNACIONAL DE MODA DE MADRID

Sept. 1 al 3 del 2011

La 66ª edición del Salón Internacional de la Moda de Madrid (SIMM), concluyó con un balance "altamente positivo", según lo califica Ifema, la entidad organizadora. Y es que han aumentado los visitantes, pero también la actividad y la actitud de trabajo. Ha sido común la opinión entre los expositores de que el mercado español ha comenzado a ganar confianza. En total, SIMM ha recibido la asistencia de 10.783 profesionales, un 14% más respecto a la edición de septiembre del año pasado. Por regiones, cabe destacar el importante crecimiento de las visitas aportadas por el pequeño comercio de la Comunidad de Madrid, Cataluña, Valencia, Andalucía y País Vasco, en su mayoría zonas de costa. Esta última edición de SIMM, además de contar con un mayor número de empresas participantes –755 marcas, un 16,5% más que en la pasada edición– y de visitantes profesionales, ha estado marcada por una intensa actividad comercial, que se ha mantenido estable durante todos los tres días de la feria.

La Coordinadora de Moda estuvo presente en este certamen ubicado en el espacio dedicado a la atención a compradores extranjeros. Se trataba de un espacio abierto siguiendo la modulación de pre decorado del certamen y especialmente preparado y rotulado para la atención a los citados compradores, esperando por parte de esta organización una mejor ubicación y la aceptación del "Club del Agente Comercial" para próximas ediciones.

Pepa Ortiz nuestra coordinadora estuvo en el certamen informando a todos aquellos compañeros/a, que solicitasen información sobre nuestro colectivo en general, así como con nuestro presidente Alfonso Moreno mantuvo distintas reuniones de colaboración en relación a nuestra profesión y presencias en ferias con FEDECON Federación Española de Empresas de la Confección, ACOTEX Asociación Empresarial del Comercio Textil y Complementos, SIMM y MODACALZADO con su Directora Dª Pola Iglesias. En todos los casos se les informó de la creación de la Coordinadora y se acordó establecer líneas de colaboración. Se cumplimentaron fichas de adhesión a la Coordinadora de colegiados de Valencia, Canarias, Barcelona, Madrid y Cádiz.

Coincidiendo con la presencia de miembros de la Junta de la Coordinadora que visitaron el puesto de trabajo Alfonso Moreno, Francisco Javier Curros, Miguel Arrebola y Pepa Ortiz, se celebró una reunión donde se comentan las distintas acciones llevadas a cabo hasta la fecha, entre los puntos más importantes se acuerda el recoger las solicitudes que se están recibiendo de búsqueda de Agentes y enviarlas a los Agentes adheridos a la Coordinadora de la zona de interés para el solicitante, con copia al Consejo, a fin de que a su vez , pueda realizar la gestión correspondiente con los Colegios y /o Agentes, según tenga establecido. Este nuevo servicio de la Coordinadora se comunicará a los Agentes adheridos con el fin de que estén informados.

LA SECCIÓN

Índice de Anunciantes

Pág. nº 1
GÉNEROS DE PUNTO SAMO, S.A
C/ Santo Domingo, 17
41567-Herrera Sevilla
Tl. 954013300-Fax. 954013375
www.gpsamo.com

Pág. nº 2
BOTONES Y ABALORIOS DISGOSA
Ronda Guinardo, 76-78 bajos
Barcelona-08025
Tl. 934356100 www.disgosa.com

Pág. nº 4
HARO REPRESENTACIONES
Tlf. 954932835-Fax. 954932836
Móviles: 653865136/37/38

Pág. nº 6
REPRESENTACIONES VALLE SL
Parque Industrial PIBO,
Avda. de Olivares,3.
41110-Bollullos de la Mitación-Sevilla.
Tfno.: 955776617. Fax: 955776621.
www.textilvalle.es - info@textilvalle.es

Pág. nº 8
CIERVO MODULAR S.L.
Alejandro Collantes, 33/37
41005-Sevilla
Tl. 954582930-Fax. 954583132
ciervomodular@retemail.es

Pág. nº 10
AMARCO SA
c/ Cerámica, 10 Pol.Ind.La Ferreira
080110-Montcada i Reixac Barcelona
Tel: +34935641012 www.amarco.es

Pág. nº 12
ALMACENES VEYMA, S.L.
Mayor de Mercería
Sebastián Recasens, 23
Sevilla-41007
Tl. 954584616-Fax 954571599
almacenesveyma@terra.es

Pág. nº 14
FIMI & CERO A CUATRO
Feria de Valencia
Tl. 902747330-Fax 902747345
www.feriadevalencia.com

Pág. nº 16
FERIA HABITAT VALENCIA
www.feriadevalencia.com
habitat@feriavalencia.com
Tl. 902747330-Fax 902747345

Pág. nº 18
ALMUNIA TEXTIL SA
Laviaga Castillo, 22 50100
La Almunia de Doña Godina
Zaragoza
www: almuniatextil.com
contacto@almuniatextil.com
Tl 976 600 250 Fax 976 12 613

Pág. nº 20
NEKENIA
C/. Tulipán nº 8
41630 Lantejuela - Sevilla
Tl. 629 55 01 60
www. nekenia.es
inmaalbertichic@gmail.com

Pág. nº 26
DALAY-VIDAL ALMERICH
Nápoles, 268
08025 (BARCELONA)
Email: info@sikser.com
Tl. 93 3019442 Fax 93 3189840
www. vidalalmerich.com
dalay@vidalalmerich.com

Pág. 27
SIKSER ACTIVA SL
Pla. Moçen Jacint Verdaguer, 12 2º
Tl. 935 12 34 47 Fax 935 12 34 50
Terrassa Barcelona 08221

Pág. 28
NOUVA OMSA ESPAÑA SA
C/ Josep Pla, 90-92
Barcelona 08028 - Tl. 93 303 77 8

Pág. nº 30
YUYI INDUSTRIAS, S.L.
Pol. Ind. Río de Janeiro
C/ Las Navas, 15
28110-Algete (Madrid)
Tl. 916290407 - www.yuyi.com

Pág. 32
ARTESANÍA MANOLITA SL
C/ Cuartel nº 2 - 4ª
46015 Valencia

Pág. 32
DOLDY
C/ Nicaragua, Parcela 14/27
Polígono Ind. Oeste
30820 Alcantarilla (Murcia)

Pág. 34
BABY DIF
C/ Escultor Piquer, 40
46019 Valencia Tl. 963 66 79 45

Pág. 38
INMACULADA BALDA
P.I. San Rafael
C/ Alfarería nº 10
41620 Marchena (Sevilla)
Tl. 955 84 65 28- 955 84 65 29
inmagiovane@hotmail.com

Pág. nº 39
ARTESANÍA EVA MARTÍNEZ
"MODAS TRES GLOBOS "
C/ Segovia y Merceditas, 16
14120-Fuente Palmera - Córdoba
Tl. 957712066-Fax. 957710418

Pág. 40
CONFECCIONES ROINSAL S.L.
C/Tulipán, 27
41630-Lantejuela - Sevilla
Telf:954 82 81 59 Fax: 954 82 81 41
info@roinsalpremama.es

Pág. 42
TINNY SHOES SL
Villena -Alicante
Tl. 965 34 4027
info@tinnyshoes.com
www.tinnyshoes.com

Pág. 43
MANUFACTURAS ALFOMAR
C/. Cañada 64 B Villena (Alicante)
Calzado infantil - Tallaje del 15 al 23
Tl y Fax: 965 34 83 85

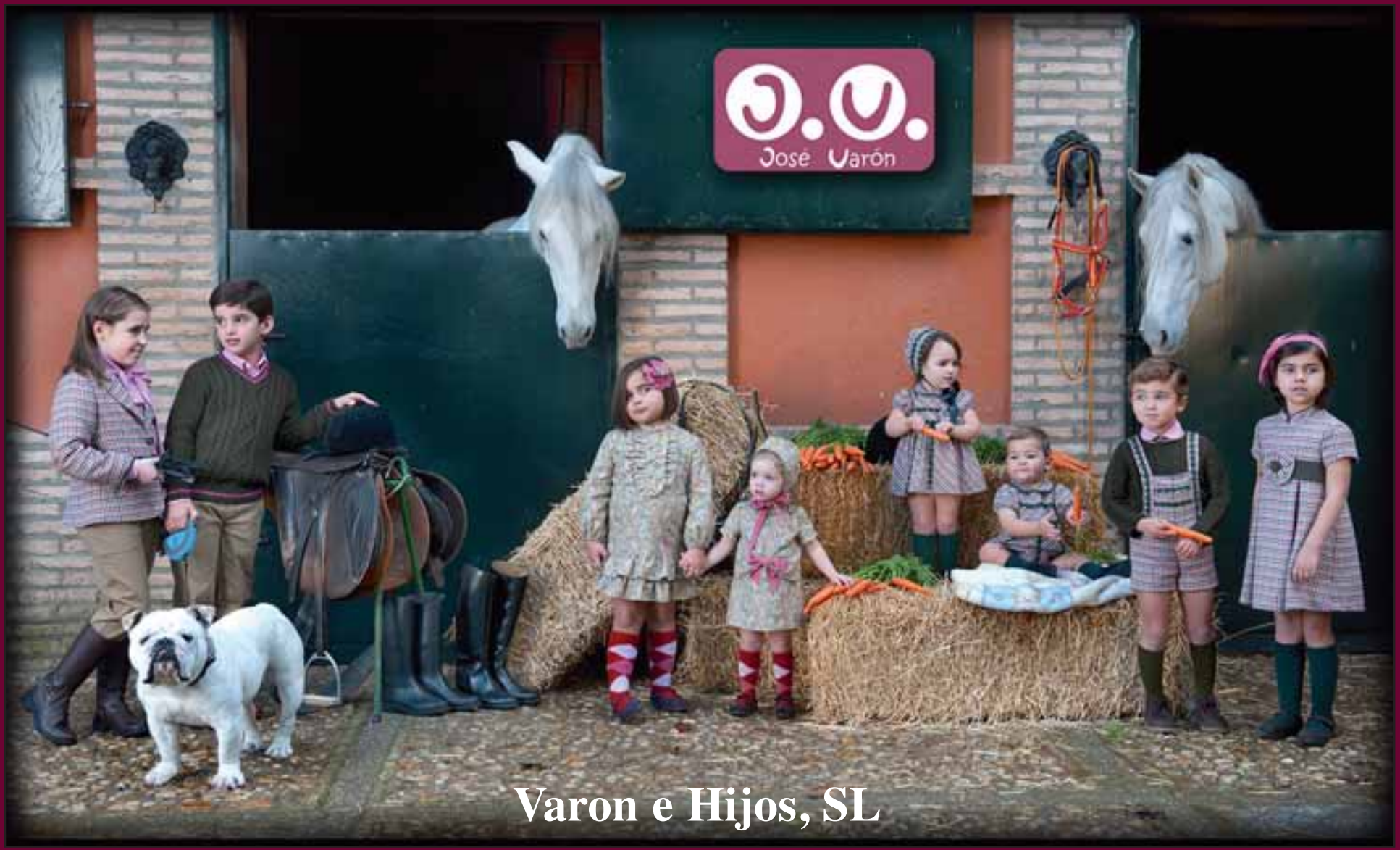
Pág. 44
PUNT NOU SL "Babidu"
Pol. Ind. "El Pla"
C/ Debanadores, 7
46970-Ontiyent
Valencia
Tel:+34962383592-Fax:+34962382369
www.babidu.com

Pág. 46
PALOMA DE LA O
Pol. Ind. Virgen de la Salud, 19 2-B
46950 Chirivella (Valencia)
Telf. 96 370 22 77 Fax: 96 383 22 03
e-mail: palomadelao@tecnobyte.com

Pág. 47
VARÓN E HIJOS, S.L.
C/ Narciso, 1c, Pol. Navisur
41907-Valencina de la Concepción
SEVILLA
Telf: 955 99 82 61 Fax: 955 99 97 44
www.varonehijos.com

Pág. 48
TEXTIL BLANC-COLOR SL
"Ferry`s"
Avd. Cortes Valencianas,87
46650-Canals
Valencia
Tel: +0034962244427-Fax:
0034962242241
info@ferrys.es – www.ferrys.es

paloma de la O
www.palomadelao.com



Varon e Hijos, SL

Avda. Dolmenes de Valencina, 32-34
41907 Valencina de la Concepción (Sevilla)
Tel.: 955998261 Fax.: 955999744
www.varonehijos.com
ventas@varonehijos.com

Ferry's
confort
100%
algodón
100%
ferry's
www.ferrys.es
Tel.: 96 224 44 27