



Search:

**GO!** [Advanced Search](#)

All Feeds  Podcasts  Blogs

[Home](#) | [Login](#) | [Sign Up](#) | [Blog](#) | [Forum](#) | [Help](#) | [Twitter](#) | [Facebook](#) | [Store](#) | [Submit Feed](#)

11,254,295 RSS Feeds and growing!



**Feedage For...**  
 Rating: 81  
 Member since: 2009-07-24  
 Feeds: 1

[Share](#) |

Subscribe: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

**XML:** [http://www.sunotadeprensa.com/es/component/bca-rss-syndicator/?feed\\_id=18](http://www.sunotadeprensa.com/es/component/bca-rss-syndicator/?feed_id=18)

Searching for **Las empresas de Venta Directa**:



[Las Empresas de Venta Directa](#)  
 Top answers for Las Empresas de Venta Directa facturaron en Madrid mÃ¡s de 67  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)



[Las Empresas De Venta Directa](#)  
 Get local answers for Las Empresas De Venta Directa facturaron en Madrid mÃ¡s  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)



[Searching for Las Empresas de](#)  
 Discover 100+ answers for Las Empresas de Venta Directa facturaron en Madrid  
[www.Answered-Questions.com](http://www.Answered-Questions.com)

Chitika | Premium

Added By: Feedage Forager

Language: Spanish

Tags:

[año](#) [clientes](#) [empresa](#) [empresas](#)  
[entre](#) [este](#) [euros](#) [mercado](#) [más](#)  
[negocio](#) [quiterian](#) [sector](#) [servicios](#)  
[venta directa](#) [venta](#)

Rate this Feed  
 ★★★★★

[Comments \(0\)](#)

[Feed Details and Statistics](#)



Sponsored Links:

[Más](#) [Este](#) [Empresas](#) [Sector](#) [Venta](#) [Año](#)

Preview: [Notas de prensa - Negocio y Economía](#)

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

**Notas de prensa - Negocio y Economía**

Last Build Date: Mon, 30 May 2011 07:43:18 +0000

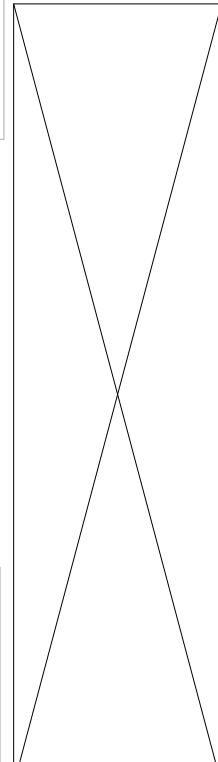
Searching for **Las empresas de Venta Directa**:



[venta](#)  
 Find **Ventas** at Great Prices.  
[www.Pronto.com](http://www.Pronto.com)

Chitika | Premium

[Las estaciones de Luceni y Caspe de Zaragoza en pie de guerra contra ADIF por reducción de ...](#)  
 Desavenencias por el informe recibido desde ADIF convierten las estaciones de Luceni y Caspe en un polvorín. La presumible reducción de personal que pretende llevar a cabo ADIF en las estaciones de Luceni y Caspe desatan las desavenencias con los representantes del Sindicato de Circulación Ferroviario (SCF) ya que, al parecer, los trabajadores de estas dos estaciones situadas en las localidades de Luceni y Caspe, ambas de la provincia de Zaragoza, han recibido documentación de ADIF en la que la empresa pública pretende aplicar el art 41 del Estatuto de los Trabajadores, con una modificación sustancial de sus condiciones de trabajo, alegando razones económicas o técnicas según manifiesta el Sindicato de Circulación Ferroviario (SCF). El Sindicato de Circulación Ferroviario se muestra abiertamente contrario a las medidas que ADIF pretende imponer a los trabajadores de las localidades de Luceni y Caspe, en virtud del Artículo 41 del Estatuto de los Trabajadores y, manifiesta su total disconformidad e indignación, con respecto al informe presentado por la empresa pública que pretende modificar sustancialmente las condiciones de trabajo de los mismos. Según señala el propio sindicato, ADIF pretende cerrar la estación de Luceni en el turno de tardes, manteniendo un solo agente de circulación y de atención a los viajeros en turno de 6:30 a 14:30 horas, de lunes a viernes, con la consiguiente pérdida de dos puestos de trabajo. Según el propio sindicato, "esta medida no garantiza adecuadamente la seguridad de los viajeros, ni la seguridad en la circulación de los trenes, al no haber personal en las estaciones de la línea, nadie presencia el paso de los mismos y no se pueden cumplir de esta manera las campañas preventivas (incendios, descomposición de cargamentos, etc.)", aseguran. En cuanto a la estación de Caspe y siempre según declaraciones del propio sindicato sobre el informe presentado por ADIF, prestará servicio un solo agente de circulación que dará atención a los viajeros en turno de 6:30 a 18:30 horas, de lunes a domingo, con la consiguiente pérdida de otros dos puestos de trabajo. "Al parecer, el agente que le da los descansos trabajará solo dos o tres días, mientras que el resto del tiempo estará a disposición de la empresa para desarrollar funciones indeterminadas por el momento", según SCF. En palabras del portavoz de la Sección Sindical de Zaragoza José Carlos Gutiérrez Sanz "tenemos un agente trabajando 12 horas y al otro lo tenemos parado, en su casa. De igual forma, al reducir el horario de presencia de personal no podemos garantizar convenientemente ni la seguridad de los viajeros, ni la de la circulación de los trenes, al no haber personal en la estación, ya que nadie presencia el paso de los mismos para poder cumplir las campañas preventivas (incendios, descomposición de cargamentos, etc...)", aseguran. La falta de turnos rotatorios y descanso de algunas plazas son alarmantes como señala José Carlos Gutiérrez, "tanto en Madrid-Chamartín, Madrid-Atocha AVE o Manzanares, se necesitan dos turnos de



[Your Ad Here](#)

**Feedage sites**

- [Unemployment](#)
- [Tax and Taxation](#)
- [Tourism and Recreation](#)
- [Health and Wellness](#)
- [Home Recycling](#)
- [Housing and Property](#)
- [Academic and Education](#)

Embarcaciones de Recreo, quién explicó la gama de productos con la que cuenta la compañía en este sector, la evolución de cada uno de ellos y las oportunidades de negocio que se presentan en el mercado español.

Los asistentes a la jornada también pudieron disfrutar de la intervención de Eugenio Palomero, presidente de Itineribus y especialista en estrategia y gestión financiera, quién ofreció su visión y método para desarrollar habilidades y técnicas comerciales ante el contexto actual.

El encargado de cerrar la jornada fue Fernando Losada, Subdirector General Comercial Mediadores, quién expuso los resultados obtenidos desde el año 2010, destacando la posición competitiva de la compañía en el área de Empresas, el papel estratégico que están cumpliendo los miembros del club de mediadores Groupama Business Club 2011 para el crecimiento de la compañía y la necesidad de "enfrentar el futuro con una actitud positiva y dispuesta al cambio".

Como colofón de la jornada, se hizo entrega de los reconocimientos a los tres mejores mediadores Groupama Business Club en el año 2010: Enterprise Risk Management, Aragónés y Cemborain Asociados y Ferres & Ojeda Asociados.

Sobre GROUPAMA Seguros

GROUPAMA es un Grupo asegurador multinacional, de origen mutual francés, que ocupa el primer lugar de entre las mutuas de seguro de Europa. Con una trayectoria de 150 años en el mercado español, es un referente tanto por su innovación tecnológica como por la calidad de sus productos.

GROUPAMA Seguros  
Seguro de ti mismo

Teléfono: 91 701 69 66  
E mail: comunicacion@groupama.es  
<http://www.groupama.es>

[CONTACTO]

#### [LAS EMPRESAS DE VENTA DIRECTA FACTURARON EN MADRID MÁS DE 67 MILLONES DE EUROS](#)

*Las empresas de venta directa asociadas a la AVD facturaron el año pasado 67.853.561 euros en Madrid.*

**El volumen de ventas en toda España fue de más de 512 millones de euros, un 1,6% más respecto al año anterior.**

Más de 17.000 personas se incorporaron en 2010 a la profesión de comerciales de venta directa, un 9,6% más que en 2009. Se constata una progresiva incorporación del hombre al sector y un incremento del valor de los pedidos suministrados a clientes, según el Informe AVD de Resultados del sector de la venta directa en España, 2010.

Madrid, mayo de 2011.- El sector de la venta directa crece de forma constante y los resultados de 2010 lo confirman. Sólo Madrid, una de las Comunidades que más ha multiplicado sus cifras en 2010, facturó 67.853.561 euros. A nivel nacional, el sector ha obtenido unas ventas de 512.299.348 euros.

En la actualidad, 201.748 personas se dedican a la venta directa, un 9.6% más que en el año anterior. Los asociados a la AVD han registrado en 2010 una progresiva incorporación del hombre a una profesión dominada por el sector femenino. Aunque las vendedoras de venta directa siguen siendo mayoría, 174.494, este año se han incorporado al sector 5.247 hombres lo que suponen un total de 27.524 comerciales masculinos dedicados al negocio de la venta directa.

Con un volumen de pedidos en 2010 suministrados a clientes de más de 7 millones, se constata una tendencia que se repite de otros años, y es el incremento del valor de los mismos: 32 euros frente a los 30 de media del año pasado. "El cliente de venta directa es muy fiel, prueba, repite y consume nuevos productos", afirma Ribas, Presidente de la AVD. La venta de productos culturales, joyería y bisutería, cosmética, nutricionales, sistemas de cocción, menaje del hogar y textil han sido los principales impulsores de las ventas del sector.

Madrid, sigue siendo una de las tres Comunidades que más facturan junto con Andalucía y Cataluña, gracias a la gran concentración de pedidos y personal de ventas.

Acerca de la Asociación de Venta Directa

Fundada en la década de los 70, La Asociación de Empresas de Venta Directa, se constituyó para representar los intereses del sector y de las empresas asociadas ante los Organismos Públicos, Asociaciones de Consumidores y la opinión pública. Su objetivo principal es acreditar y dar prestigio a la imagen de La Venta Directa y, para ello, desarrolla políticas activas con las que dotar al canal de los más altos principios comerciales existentes en el Mercado. Actualmente, cuenta con 19 empresas asociadas que comercializan una amplia gama de productos: libros, CD, cosméticos, cuidado personal, joyería, bisutería, lencería, sistemas de cocción, menaje para el hogar, conservación de alimentos, pequeños electrodomésticos, productos nutricionales, etc., utilizando principalmente el sistema de Venta Directa.

[CONTACTO]

#### [EXPONOR LANZA UNA FERIA SOBRE LA ECONOMÍA DEL MAR](#)

Tendrá lugar en Oporto, entre el 16 y el 19 de junio Foro del Mar: Cuatro días de exposición, ronda de conferencias sobre los recursos marinos y su aprovechamiento económico y un amplio programa de actividades de entretenimiento Exponor, 26 de mayo de 2010.- El sector económico y empresarial fundado sobre el conocimiento marítimo está tomando fuerza en toda la península y se constituye en una oportunidad para el desarrollo económico de la Euroregión Galicia Norte de Portugal bañada por el Atlántico. Bajo esta premisa Exponor está organizando la primera edición de Foro del Mar, un evento de trascendencia internacional que tendrá lugar en Oporto entre los próximos 16 y 19 de Junio. Esta iniciativa es fruto de numerosos estudios internacionales, que demuestran que el enriquecimiento del Noroeste peninsular está estrechamente ligado al agua que viaja por el suelo y subsuelo marino de la plataforma continental, y abre el camino hacia el descubrimiento y empleo sostenible de nuevos recursos naturales. Se trata de un sector que implica a 10 segmentos de negocio y que mueve cientos de millones de euros. Foro del Mar es el resultado de un proyecto conjunto entre la Asociación Empresarial de Portugal (AEP) y Océano XXI - Clúster del conocimiento y de la economía del mar. Éste último cuenta con cerca de 50 socios entre empresas, asociaciones empresariales, universidades, investigación y desarrollo y organizaciones de carácter asociativo. Se trata de un sector que implica áreas tan heterogéneas como ciencia, tecnología, pesca, acuicultura, transformación del pescado, energía, actividad portuaria, transporte, recreación, marina, logística, medio ambiente, nuevos materiales y productos, construcción y reparación naval, defensa, cultura y turismo: actividades que llegan a sumar un valor total de aproximadamente 120 millones de euros. Participando en el FORO DEL MAR será posible entrar en contacto con muchas de estas realidades, posibilidades y desafíos. El evento estará organizado según tres coordenadas principales: Exposición, conferencias y entretenimiento El eje del FORO DEL MAR es la exposición, que tiene como objetivo fortalecer la red de relaciones y la cooperación entre los profesionales; permitir la presentación de productos y tecnologías y abrir nuevas oportunidades de negocio, incluso a nivel internacional. Otra dimensión de la feria serán las conferencias: momentos de