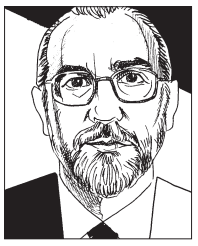
INFORMACIONES Y OPINIÓN DE LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE TASADORES DE ALHAJAS

ART & VALUE
WIDE JEWELLERY WORLD

CON PINZAS Y LUPA

SE VENDE

Me viene a la memoria la frase que escuché a un viejo profesor:—*Para ser un buen vendedor tienes que empezar por venderte a ti mismo*—.



Enrique Orozco

Y acto seguido manifestaba que él no le daba mucha importancia a las titulaciones, de las que poseía varias que iba relatando de forma pormenorizada, ni presumía de experiencia profesional porque la tenía más que sobrada en varios campos, ni de los premios que decía los guardaba en un trastero cubiertos de polvo. Así, como el que no quiere la cosa y entre bromas y veras te colocaba su apabullante curriculum. Sabía venderse, el tío.

En el campo de la venta hay que distinguir dos facetas muy diferenciadas, que vayas tú a vender o que vengan a comprarte. No es lo mismo tener unas puertas abiertas que tirarte a la carretera con un muestrario, un blog de pedidos y un bolígrafo. Mi reconocimiento al duro trabajo del viajante de toda la vida, cargando con sus maletas y pegando una cabezada en el coche después de comer hasta que abra la tienda.

He conocido muchos tipos de comerciales: simpáticos, serios, serviciales, insistentes y pesados. El gracioso te entra con la sonrisa de oreja a oreja y puedes ir contando los segundos que tardará en que te suelte el primer chiste. El serio te mira fijamente a los ojos y te da un apretón de manos que te deja los dátiles doloridos un buen rato. Al servicial le falta poco para hacerte una reverencia. Y de los pesados asombra su capacidad para encontrar motivos con los que insistir e insistir. Cada cual tiene su técnica, conocí a uno que tenía una agenda donde apuntaba los nombres de la señora, las edades de los hijos, el equipo de fútbol y la tendencia política de cada cliente. Todo un profesional.

Y ahora les sale la competencia de internet. Cualquier empresa por pequeña que sea tiene un viajante en forma de *web* que trabaja veinticuatro horas al día y no te cuenta chistes malos.

Enrique Orozco es gemólogo. Socio de AETA y vocal de Comunicación en su Junta Directiva.

II Congreso Europeo de Joyería

AETA y ACAJA organizan junto al Museo del Traje-Cipe de Madrid el II Congreso Europeo de joyería, que tendrá lugar en la capital española durante los días 20 y 21 de Noviembre. Bajo el título 'Vestir las joyas. Modas y modelos' el encuentro servirá especialmente como altavoz para la reivindicación del valor cultural de las joyas en la sociedad.

El año pasado nos encontrábamos en estas fechas un grupo de tasadores de Joyas llegados de toda España en La Bañeza (León), para asistir al Iº Congreso Europeo de Joyería.

Entre los diferentes ponentes, cinco socios de AETA y ACAJA pronunciamos conferencias en el marco de los Materiales y Estilos. En este encuentro se indicó que se esperaba que La Bañeza fuera el arranque de de toda una serie de congresos, eventos, jornadas dedicadas a la joyería.

Tan es así que el Museo del Traje-Cipe de Madrid y la directora de este Congreso, Doña María Antonia Herradón, responsable de Indumentaria Tradicional y Joyería - Departamento Colecciones, han decidido que la joyería tendría su lugar en la apretada agenda correspondiente al año 2013 de este Museo.

Por lo tanto, desarrollaremos el II Congreso Europeo de joyería en Madrid durante los días 20 y 21 de Noviembre cuyo lema: **'Vestir las joyas. Modas y Modelos'** nos deleitará durante el próximo otoño madrileño.

Sede del Museo del Traje-Cipe, en Madrid.

Ya se ha empezado a difundir la llamada a comunicaciones para los asistentes que quieran presentar un estudio cuyo tema será libre, aunque la organización anima a los congresistas a que indaguen especialmente en el mundo de las joyas en España. Serán seleccionadas y aceptadas por el Comité Científico compuesto en su mayoría por doctores españoles y portugueses siendo relevante la participación en este Comité de una de nuestros socios, Christine Vasseur, vocal cultural de AETA y Vice-Presidente de la Asociación de Amigos del Museo del Traje.

Este II Congreso Europeo de Joyería **'Vestir las joyas - Modas y modelos'** - trata en definitiva de reivindicar las joyas, sumando su valor como significantes culturales a su condición de objetos extraordinariamente estimados por su valor. Reivindicándolas además como complemento totalmente imprescindible en la Indumentaria a lo largo de los siglos.

Más información en:
www.asoctasadoresjoyas.com

Erika Junglewitz preside la Asociación Española de tasadores de Alhajas, AETA.

La foto

Promoción ***Curso Tasador de Alhajas 2012-13*** con su profesora después del último examen. Ahora sabemos que todos han aprobado y además con excelentes notas. *¡Enhorabuena!*

CURSOS / FORMACIÓN AETA

TASACIÓN DE ALHAJAS 2013-2014

Desde Octubre 2013 hasta Junio 2014 (146 horas)

La finalidad de este curso es enseñar como juzgar y evaluar económicamente la calidad de una joya, su estado de conservación, los materiales empleados, tipos de fabricación y diseño.

Impartido por los creadores de esta enseñanza en España. Clases intensivas y presenciales, impartidas en 8 módulos a 18 horas en fines de semana desde Octubre de 2013 hasta Junio 2014

MATRÍCULA ABIERTA

CURSO DE DIAMANTE TALLADO

Del 23 / 9 / 2013 al 5 / 10 / 2013

12 días de clases intensivas aprendiendo a identificar y clasificar diamantes con un equilibrio perfecto entre la teoría y la práctica. Los estudiantes aprenden a evaluar las cuatro Cs de un diamante con microscopio y Lupa 10X, adquiriendo conocimientos sobre sus imitaciones más comunes y como detectarlas, además de estudiar los síntesis y los tratamientos de pureza y color. Tras completar el curso y una vez haber realizado y aprobado un examen teórico y práctico el estudiante recibe el diploma mundialmente reconocido de: **HRD Antwerp Certified Diamond Grader**

Lugar: C/ Altamirano, 17 – 1ºA. 28008, Madrid.
Información e inscripción: +34 915 596 866
Email: aetaconsulting@gmail.com

NOVEDADES / Sólo para gemólogos

MÁSTER GEMOLÓGICO EN RUBÍ, ZAFIRO Y ESMERALDA

Cinco jornadas, del 7 /10 / 2013 al 11 /10 / 2013

Cinco jornadas de trabajo eminentemente practicas, estudiando las nuevas técnicas de síntesis y tratamientos de Corindón y Esmeraldas, así como las posibilidades de determinar sus origines. Se pretende que al final el alumno esté capacitado para identificar la mayoría de las características inclusiones que diferencian las gemas naturales de las sintéticas y tratadas.

Lugar: C/ Altamirano, 17 – 1ºA. 28008, Madrid.
Información e inscripción: +34 915 596 866
Email: aetaconsulting@gmail.com