



CECOBI

AZAROA 2010 NOVIEMBRE

La Revista del Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzaren Aldizkaria

NÚMERO 24 ZENBAKIA



XIV NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA

CONSEJO DE REDACCIÓN

PEDRO CAMPO
Director

JULIÁN RUIZ GUTIÉRREZ
Secretario General de CECOBI

MARÍA IRIGOYEN
Adjunta a la Secretaría General de CECOBI

JON IBARRA, AITOR HERNÁNDEZ
Asesores Técnicos de Comercio

MIRYAM GONZÁLEZ, CYNTHIA LÓPEZ
Colaboradores revista CECOBI

LUIS RODRÍGUEZ
Comité Ejecutivo de CECOBI

IGOR DEL BUSTO
Director de Comunicación e Imagen Corporativa de CEBEK

UNO+UNO *diseño gráfico* Diseño y Maquetación.
EKIBERRI Impresión. Depósito Legal: BI-568-03



Pag. 31



Pag. 15



Pag. 4

Mesa Redonda/ Mahaingurua

Las Asociaciones Zonales en CECOBI 4

Noticias Cecobi/ Cecobiko Albisteak

Homenajeados 2010 en la XIV Noche del Comercio de Bizkaia 7

Agenda Institucional de CECOBI..... 8

Comentarios a la Reforma Laboral 9

Sistema Arbitral de Consumo 10

Firma de Acuerdo; CECOBI - ABRA Seguridad 12

Jornadas organizadas por CECOBI 14

CECOBI acoge la entrega de Informes de las Auditorías Energéticas.

"Reforma del Mercado Laboral: Incidencia en la Competitividad y Productividad del Comercio"

"Ley de servicios de Pago y Modificaciones en la Ley de Lucha contra Morosidad"

Presentación de la Asociación de Autónomos de Comercio y Servicios de Bizkaia (ACOSERBI) 15

Asociaciones Gremiales/ Gremioen Elkarteak

Bodegas Murillo Viteri recibe el Premio "Best of" 16

BIPE apuesta por la Profesionalidad, el Arte y la Calidad 17

EXPRESA patrocina el Calendario de Bomberos del Ayuntamiento de Bilbao 17

Noticias EUSKOMER /EUSKOMERreko Albisteak

Plan Formativo a través de EUSKOMER-CECOBI..... 18

Plan de Formación HOBETUZ 2010 19

Opinión del Experto/ Adituaren Iritzia

Ayudas a la Transmisión Empresarial y Aprendizaje en el Comercio..... 20

La Suerte sólo favorece a la Mente y al Negocio Preparado.. 21

La Iluminación en el Lugar de Trabajo 22

Konectia a la Vanguardia en la Formación Continua23

Asociaciones Zonales/ Eskualdeetako Elkarteak

SANTURTZI:

VII Feria de Rebajas de Santurtzi 26

Santurtzi estrena temporada 26

BEURKO BAGATZA:

Asamblea y Cena Anual de los Comercios de Beurko Bagatza 26

EZKERRALDENDA:

II Cena de Gala de Ezkerraldenda 26

DEUSTO:

V Deusto Bier Festa 28

Deusto Celebra su IV Edición de Tomatero de Honor 29

PORTU ZAHARRA:

Portu Zaharra celebra el día de San Juan 28

LEIOA:

X Aniversario de la Asociación 29

BASAURI:

Campaña "Yo compro en Basauri- Nik Basurin erosten dut- Gabonak 2010" 29

PORTUGALETE:

Acuerdo de la Asociación con el Parking Puente Colgante 30

Pañuelos de Fiestas San Roke 2010 30

VI Feria de las Oportunidades 30

Promoción del Euskera 30

Trasdenda/ Trasdenda

XIV Noche del Comercio de Bizkaia 31

Editorial

Pedro Campo

Nos encontramos en la recta final de 2010. Este trimestre es un periodo muy importante para determinadas actividades de la distribución comercial, principalmente por todo lo que rodea a la Navidad. Aún así entiendo que podemos hacer un balance del año.

Ha sido un ejercicio especialmente difícil, en el que la ilusión, la constancia y el esfuerzo han sido una constante, tanto en las Asociaciones sectoriales, como en CECOBÍ. Seguimos trabajando duro mientras esperamos una recuperación económica que nos permita alcanzar niveles de venta acordes con las inversiones que cada empresario tiene realizadas en sus establecimientos.

Los datos, basados en los índices de consumo, indican una ligera mejoría, pero debe tenerse en cuenta que están comparados con los del pasado ejercicio, que fue bastante malo en todos los sectores de nuestra actividad. Esos datos reflejan, en alguna medida, incertidumbre, aunque con la esperanza de que comencemos realmente la ansiada recuperación.

Hay sectores, como el equipamiento de hogar, en el que el estancamiento de actividad es realmente preocupante, con descensos en torno al 40% respecto a lo que se debe entender como niveles de ventas normales. En lo referente al equipamiento a la persona se ha mantenido un tono bajo y podríamos decir que de supervivencia. Merece especial mención el sector de la alimentación, en el que el cambio de hábitos en la compra ha supuesto, además de una ligera disminución en las ventas, un incremento en los costes empresariales.

El comercio mayorista, es el que, a priori, ha experimentado un mayor crecimiento en el primer semestre del año.

En cuanto a la evolución del empleo, el comportamiento ha sido negativo en el sector mayorista con un descenso del 1,9% con respecto al año anterior, que también fue negativo. El minorista tiene un comportamiento similar.

En otro orden de cosas, hay que significar, el éxito del proyecto "COMERCIO VERDE" que iniciamos en 2009, a modo de experiencia piloto, en Balmaseda, Getxo y Santurtzi.

Visto el grado de respuesta, esperamos incrementar el número de establecimientos adheridos al programa de los citados municipios, a la vez que esperamos también trasladarlo a otros lugares de Bizkaia. Es de justicia destacar y agradecer al Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia su apuesta por este proyecto.

Y para finalizar, en nombre de todo el colectivo empresarial de CECOBÍ, queremos felicitar a los homenajeados en la XIV Noche del Comercio de Bizkaia.

2010eko urtearen amaieran gaude ia-ia. Hiruhileko hau oso epealdi garrantzitsua da merkataritza-banaketako zenbait jardueratarako, baina, batez ere, Gabonak datozelako. Hala ere, urteko balantzea egin dezakegula uste dut.

Ekitaldi hau oso zaila izan da, eta ilusioa, irmotasuna eta ahalegina nagusi izan dira sektoreko elkartean nahiz CECOBÍn. Gogor lan egiten jarraitzen dugu, susperraldi ekonomikoaren zain gauden bitartean. Horri esker, enpresariak euren saltegiaren egindako inbertsioen araberako salmenta-mailak lortu ahal izango ditugu.

Kontsumo-indizeetan oinarritutako datuen arabera, zertxobait egin dugu hobera, baina datuok iazko ekitaldikoekin erkatu direla hartu behar da kontuan eta ekitaldi hori nahikoa txarra izan zela gure jarduerako sektore guztietan. Neurri batean, datu horiek ziurgabetasunaren adierazgarri diren arren, aurreikusitako susperraldia benetan noiz hasiko zain gaude.

Sektore batzuetan, etxeko ekipamenduan, esaterako, jardueraren gelditasuna kezkarria da benetan, jaitzierak %40 ingurukoak izan direlako, salmenta-maila arruntan aldean. Pertsonentzako ekipamenduari dagokionez, joera behetik ibili da, biziraupenerakoa baino ez da izan. Bestetik, elikaduraren sektorea nabarmendu beharra dago, erosteko ohiturak aldatzean salmentak zertxobait jaitsi direlako eta enpresa-kostuek gora egin dutelako.

Hasiera batean, merkataritza handizkaria urteko lehen sei hilekoan gehien hazi dena izan da.

Enpleguaren bilakaerari dagokionez, portaera txarra izan da sektore handizkarian, beherakada %1,9koa izan delako aurreko urtekoaren aldean (orduantxe ere txarra izan zen). Merkataritza txikizkariaren portaera ere antzekoa izan da.

Bestetik, 2009an Balmasedan, Getxon eta Santurtzin esperientzia ereduagarri moduan abian jarri genuen "MERKATARITZA BERDEA" proiektuak lortu duen arrakasta azpimarratu behar dugu.

Erantzuna nolakoa izan den ikusita, udalerriri horietan programarekin bat egin duten saltegien kopuruak gora egingo delakoan gaude. Aldi berean, Bizkaiko beste leku batzuetan ezartzeko asmoa ere badugu. Bidezkoa da Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomia Sustapen Sailari proiektu honen alde egindako apustuagatik eskerrak ematea.

Amaitzeko, CECOBÍko enpresari guztien izenean, zorionak Bizkaiko Merkataritzaren XIV. Gauean omendutako guztiei.

opinión/iritzia: CECOBÍ@CEBEK.ES

Nuestra revista / Su revista, está abierta a sus opiniones y sugerencias. Puede enviarlas a la dirección de correo electrónico cecobi@cebek.es.

LAS ASOCIACIONES ZONALES EN CECOBI



El pasado mes de octubre, CECOBI acogió a los representantes de las Asociaciones Zonales de Comercio de Bizkaia para establecer un diálogo abierto sobre la situación actual del comercio en los diferentes municipios y establecer vías de diálogo y proyectos de mejora desde CECOBI para encauzar las problemáticas comunes de las Asociaciones. El debate estuvo presidido y moderado por Antonio Monasterio, Vicepresidente de CECOBI.

Debate abierto de la situación actual de las Asociaciones Zonales integradas en CECOBI

La Agrupación de Asociaciones Zonales, adherida a CECOBI se reúne al objeto de analizar las siguientes cuestiones:

- *Situación actual del comercio en su Municipio.*
- *Medidas que se están adoptando para dinamizar el comercio local.*
- *Cómo pueden ayudar las Asociaciones Zonales en la profesionalización de los empresarios de comercio de vuestra zona.*
- *Como ven a la Patronal y que le pedirían a CECOBI para mover a sus Asociaciones.*

Situación actual por municipios

Barakaldo: "A pesar de la desilusión a nivel comercial, la merma de las Asociaciones Zonales, si que apostamos por el optimismo. La "sangría de cierre de comercios" esta parando y el Ayuntamiento se está implicando directamente con la Asociación creando ayudas directas que incentiven el comercio"

Basauri: "A pesar de los tiempos desfavorables, el comercio de Basauri es un comercio consolidado y está soportando la crisis"

Leioa: "Pese al pesimismo generalizado, la Asociación está apostando por dinamizar el comercio. Para ello se están llevando a cabo campañas para incentivar el consumo mediante la promoción de "che-

ques regalo" con un valor de hasta 14.000 € en el comercio del municipio"

Ortuella: "El optimismo y pesimismo van de la mano. A pesar del bajo consumo, el Ayuntamiento está procurando abrir vías de dinamización para el pequeño comercio"

Portugalete: "A los problemas de la crisis y el bajo consumo, nuestra Asociación está sufriendo las posibilidades de acceso a subvenciones para apoyar el comercio".

"Desearíamos contar con más ayudas por parte de las Instituciones para elaborar campañas de dinamización del comercio, para hacer frente tanto al desánimo en el consumo como a la competencia de las grandes superficies"

Santurtzi: "La crisis económica, el paro y la competencia de las grandes superficies ha repercutido en las ventas del pequeño comercio, que han caído de mayo a julio hasta un 20%".

Sestao: "En nuestro municipio está afectando con especial incidencia la crisis y el paro. Esta situación está dando lugar al cierre de locales comerciales".

Qué medidas esta tomando su municipio para dinamizar el comercio

Barakaldo: Además de la inquietud por los parkings municipales, estamos carentes, en ocasiones, de información institucional de primera



mano sobre el estado de las obras del tranvía que va a recorrer el cinturón comercial de Barakaldo.

También somos conocedores del trabajo que tenemos desde la Asociación por ilusionar al comerciante. Actualmente estamos trabajando en la elaboración de un plan para volcar el comercio en las redes sociales como el facebook, el twitter, etc. Con ello pretendemos que el comercio se involucre y luche por la calidad y la gestión en el comercio

Basauri: "Las Asociaciones debemos tener un mayor peso en las decisiones institucionales en aquellos asuntos que nos afectan directamente como: el tema de aparcamientos frente a la disponibilidad de espacio de aparcamiento para las grandes superficies, tema de estructura urbanística, tema de profesionales autónomos...etc

Basauri: Nosotros, a través de CECOBI, queremos apostar por la cultura, por el turismo. No depender de las Instituciones Públicas sino a través del asociacionismo, luchar por el comercio.

Portugalete: La Asociación de Portugalete se siente autónoma y respaldada por su Ayuntamiento para dinamizar el comercio en la zona. Sin embargo si que pediría a las Instituciones Públicas un mayor compromiso y dedicación a estudios de área que arrojen luz a la Asociación para saber en que dirección guiarse y como trasladarlo al empuje del comercio en la zona.

Santurtzi: "Queremos potenciar el turismo y apostar por la delimitación de las zonas comerciales. Actualmente nuestro municipio está mal ordenado comercialmente"

"Nosotros somos conocedores de lo que cuesta abrir la persiana todos los días. Somos conscientes que la autofinanciación es una utopía. Y en nuestro papel de representación del pequeño comercio ante las Instituciones Públicas, no nos cohibe pedir ayudas, que al fin de al cabo, salen de los impuestos de todos y cada uno de nosotros, y van a repercutir en el comercio y en el municipio o localidad donde actúan las Asociaciones.

Dinamizar la zona es una de las labores de la Asociación. Pero por otro lado necesitamos empresarios de comercio que gestionen bien su negocio, que se formen, que recurran a nuevas tecnologías"

CECOBI

¿Cómo contempláis el tema de la profesionalización de los empresarios de comercio de vuestra zona, como creéis que los empresarios de comercio y los trabajadores sean cada vez mejores?

¿Cómo creéis que podéis ayudar las Asociaciones Zonales?

Basauri "Nuestra Asociación apuesta por la autofinanciación por un lado, para no depender de las Instituciones a la hora de acometer proyectos.

Desde la Asociación de Basauri se está trabajando de manera que tras evaluar las necesidades del comercio se están requiriendo a CECOBI los cursos específicos de formación. Estamos trabajando a demanda casi la treintena de cursos anuales.

Leioa: Es imprescindible la formación tecnológica para el comercio. Desde las Asociaciones a veces tenemos una ardua labor para convencer al pequeño comerciante de los beneficios a medio-largo plazo de apostar por la calidad y la eficiencia.

Portugalete: Creo que hablo en nombre de varias Asociaciones al percibir que existe una formación muy manida, tal vez debemos dar un paso más en la formación por ilusionar al comerciante y con-



LUISA IRIBARNEGARAY
Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa.



AINHOA BASABE
Asociación de Comerciantes de Sestao



MONTXU MARTÍNEZ
Presidente de Ezkerraldenda



JOSE FEIJOO
Asociación de Comerciantes de Basauri



JABIER ARAMBURUZABALA
Asociación de Comerciantes de Portugalete



TXOMIN TELLETXEA
Asociación de Comerciantes de Beurko Bagatza



JAVIER GARCÍA
Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella



JUSTINO MORATE
Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Portu Zaharra

vencerle de que es una herramienta de trabajo en pro de la mejora en el servicio.

Vemos necesaria una actualización de nuestro sector, tanto en la utilización de las nuevas tecnologías, la calidad y la innovación en nuestros comercios

Varias asociaciones: Sabemos que ponemos como disculpa la falta de tiempo, pero no dejan de ser excusas. Todos nosotros somos capaces de buscar, a pesar de nuestro amplio horario laboral, un

Mesa Redonda/Mahaingurua

momento para el ocio, deporte...etc.

Como conviven las Asociaciones Gremiales y las Zonales. Las gremiales son específicas de un sector y en las zonales parece que prima el interés de dinamización de un entorno para que ese entorno incida en el comercio de ese lugar.

¿Cómo veis a la Patronal y que le pediríais a CECOBI para movilizar vuestras Asociaciones?

Basauri: Son necesarias las reuniones para construir. Aunque a veces hay intereses contrapuestos esto no debería cohibir el funcionamiento de esta Junta. Uno de nuestros mayores "competidores" frente a las Asociaciones Zonales es la coexistencia con las grandes superficies. Nosotros como portavoces de las zonales tenemos que luchar por existir paralelamente a ellas pero haciéndolas cumplir con todos los requisitos legales tal y como se nos exige a nosotros. Debemos velar por nuestros intereses y exigir a CECOBI que el resto cumpla las mismas Leyes que nosotros.

"Nosotros nunca podemos posicionarnos contra la apertura de ningún tipo de comercio, y nos referimos a las grandes superficies. Sin embargo, siempre vamos a exigir que todo comercio que se abra en Bizkaia cumpla con la Ley como cualquier otro comercio, y si no es así, desde aquí lo denunciaremos".

CECOBI

Barakaldo: La pregunta sería tal vez a la inversa, ¿qué podemos hacer nosotros por CECOBI como asociados adheridos, integrantes de CECOBI?.

Portugalete: Demandamos un mayor liderazgo de CECOBI, que nos aporte herramientas tangibles para captar asociados; con una formación específica, con unos acuerdos a terceros...etc que ofrezcan un estudio de zona para que el comercio se adhiera a la asociación zonal al encontrar en esta un plus a su comercio.

Santurtzi: Los acuerdos con terceros es un aspecto a desarrollar por el potencial que ofrece tanto para las asociaciones gremiales como para las zonales.

¿Cómo os sentís frente a otras Asociaciones, en cuanto al trato con las Instituciones Públicas?

Santurtzi: Mas que un problema con ayuntamientos, tenemos un problema con la Administración Pública: Gobierno Vasco, Cámara de Comercio... Hay una marginación total por parte del Gobierno Vasco para con las zonales.

Basauri: Existe un mayor apoyo económico para las plataformas no se si público o privadas por parte del Ayuntamiento que es quien gestiona las ayudas de Diputación

Portugalete: Falta voluntad por parte de los Ayuntamientos para apoyar asociaciones como la nuestra. Tiene más repercusión en medios y ayudas directas las asociaciones llamadas fuertes de Bilbao.

Ellos cuentan con personal, locales, oficinas...etc, una infraestructura de la que carecemos el resto de Asociaciones Zonales.

PARA PODER SER EL NÚMERO UNO, ...

CONTAMOS CON LOS MEJORES

AURTENETXEA, S.A.
(FUNDADA EN 1963)

MAQUINARIA & HERRAMIENTAS / EXPORTACIÓN

UNE-EN-ISO 14001
EMPRESA CERTIFICADA

EBI **EBI** **IAC**

PATROCINADOR Club de Remo "ARKOTE"

EMPRESA ASOCIADA Guggenheim BILBAO

CONTRAMAESTRE

EMPRESA AMIGA MUSEO DE BELLAS ARTES DE BILBAO

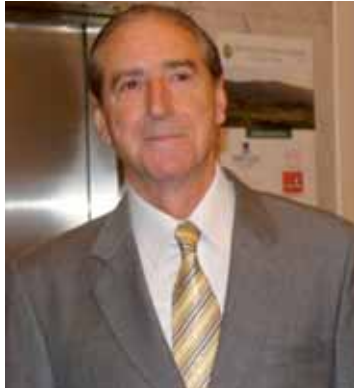
MIEMBRO DE club empresarial **ARTEBA**

Pol. Ind. Berreteaga - Txori-Erri Etorbidea, 46 (Pabellón) P.O. Box, 5 • 48150 SONDIKA - Bizkaia (SPAIN)
Tel.: 902 013 737 • Fax: (34) 944 711 328 • E-Mail: aurtenetxea@aurtenetxea.com • www.aurtenetxea.com • C.I.F.: ESA-48/245849

HOMENAJEADOS 2010 EN LA XIV NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA

Miguel Angel Sodupe Suministros Industriales Sodupe/Hygolet

Miguel Angel Sodupe Corcuera nació en Bilbao en 1948. Es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Comercial de Deusto. En 1978, su padre, titular de la empresa Suministros Industriales Amancio Sodupe S.L., quiere jubilarse. En ese momento Miguel entra en la empresa y se hace cargo de la gestión.



En 1980, es el año de partida, hasta el presente, de su estrategia de innovación y aportación de valor añadido que quiere conferir Miguel a los negocios en los que se involucra. Constituye la **Sociedad General de Importaciones Galea, S.L.** con el personal de su padre, situando la compañía en un local de la calle Zumalacárregui de Bilbao y con la idea de introducir en el mercado nacional nuevas tecnologías y productos industriales.

Tras asistir a la Feria Internacional de Hannover, establece una relación comercial con la empresa inglesa **Rotabroach Ltd.** para introducir en el mercado estatal la nueva tecnología de taladrado con fresa en vez de broca. Dicha relación sigue activa en la actualidad.

Progresivamente, Miguel va introduciendo productos innovadores:

- **Zinga, tecnología de galvanización en frío.**
- **GKS, tecnología para el movimiento de maquinaria y cargas pesadas etc...**
- **Plarad y Tentec, tecnologías de apriete de tornillería controlado tanto por torsión como por tensionado consiguiendo una importante introducción en el sector edílico.**

En 1991, y debido al crecimiento que experimentó las tapas automáticas de inodoro, decide constituir **Hygolet Iberia**, empresa que orienta su actividad a la higiene profesional, con la misma estrategia de introducción de productos novedosos en el mercado nacional y portugués para la mejora del equipamiento higiénico en los cuartos de baño públicos y semi-públicos. Durante esos años, Hygolet Iberia incorpora nuevos productos, cabe destacar la introducción de los sistemas bacteriostáticos y de ambientación, que supusieron un boom espectacular, así como de los enfundadores de paraguas tan extendidos en la actualidad.

En 1997, debido al crecimiento que experimentan las empresas, se traslada las operaciones a unos nuevos pabellones en **Loiu** con una superficie de 500m².

En 1999, Miguel se plantea su futuro profesional y personal y toma la decisión de dar continuidad a las empresas. Es el llamado **plan "2030"**. Para ello busca un sucesor para su realización, inclinándose por su **sobrino Borka Fuentes**, que termina su carrera de Ciencias Empresariales, que habla Inglés y Francés, cuyo plan de carrera culmina con varios años de experiencia profesional y con la realización de un MBA en el Instituto de Empresa entre Madrid y Hong Kong.

En mayo de 2008 se trasladan las operaciones a los nuevos pabellones de **Asua-Erandio** con una superficie de 2.000m² con una inversión cercana a los 4 millones de euros.

Actualmente las empresas cuentan con una plantilla cercana a 40 trabajadores.

Ahora Miguel se encuentra en otra fase de su vida empresarial, realizando labores de consejero en la toma de decisiones y estrategias de las empresas y dedicado al desarrollo y fabricación de nuevos productos.

También se encuentra en una fase de vida 'humanitaria', así, en este momento, se encuentra planificando la implantación de empresas en **India y África.**

CALZADOS LA PALMA

La actual "LA PALMA" fue fundada por Sabino Menéndez en 1944.

Anteriormente, desde 1925 venía funcionando en un local de la calle García Salazar que con el tiempo se fue ampliando hasta convertirse en una gran zapatería. También tuvo un local en la misma calle, dedicado a los zapatos artesanos, hechos a mano, llamado "Pura Artesanía", que fue la cuna de la filosofía que sigue imperando hoy en LA PALMA, la pasión por los zapatos bien hechos, por la calidad.



A su muerte, fueron sus tres hijas, M^a Teresa (fallecida en 1984), Elvira y Raquel, quienes continuaron con el negocio familiar.

Mas adelante, se incorporaron a la empresa Ana y Pepe Lobato Menéndez, hijos de Elvira, parte de la tercera generación.

En 1984, con la colaboración del **arquitecto Roberto Ercilla**, se hizo una reforma completa de los locales, ya que habían quedado destrozados y anegados por las aguas de la gran riada de agosto de 1983, que llegó a dejar una marca a 5 metros de altura.

Desde lo más clásico, a las tendencias más avanzadas del mercado internacional, todos los zapatos tienen cabida en esta tienda.

LA PALMA fue la primera en apostar por las grandes marcas y los grandes diseñadores.

LA PALMA ha educado al público de Bilbao, en cuanto a moda e imagen, calidad del calzado [a la que siempre se le ha dado aquí mucha importancia], y ha puesto las bases, para que años después el público aceptara la "marquitis" local sin asombrarse en absoluto.

LA PALMA, es una tienda **multimarca** especializada en calzado. La característica fundamental de una tienda multimarca, es que compra pensando en un público heterogéneo. Hace de filtro entre las tendencias de moda y la idiosincrasia de la ciudad a la que va dirigida, la de sus gentes, su estilo de vestir, y su forma de ver la vida.

Todavía se dan **globos** los jueves, y ahora también los sábados y los días de vacaciones escolares, y algunos días especiales.

Los globos de LA PALMA son una tradición iniciada hace muchísimos años por el fundador Sabino Menéndez, y que hoy continúa. Además, es raro el bilbaíno o bilbaína que no lo recuerde de su juventud, y no esboce una sonrisa cuando su hijo pequeño tiene uno en sus manos como lo tuvo él o ella.

Las claves del éxito, y perdurabilidad en vanguardia de la moda de LA PALMA, pueden ser principalmente:

- La **proximidad** a sus clientes (**Amabilidad, simpatía y cariño** hacia los clientes)
- El **trato personalizado** a cada uno de ellos
- La **profesionalidad** de todo su **equipo** (No es fácil encontrar hoy en día en un comercio un equipo de personas tan preparado, con tanto conocimiento del producto y de las necesidades de los distintos pies, como el equipo de profesionales zapateros de LA PALMA)
- El **buen gusto**, apoyado por un gran conocimiento técnico del zapato y por una base de grandes marcas internacionales
- La **pasión por los zapatos**. A los que trabajan en LA PALMA les encantan los zapatos.
- **Estar al día/Actualidad**, viajando continuamente por las grandes capitales de la moda: París, Milán, Düsseldorf... dónde nacen las últimas tendencias.

AGENDA INSTITUCIONAL DE CECOB

JULIO

- Asamblea General Extraordinaria de AVEAF (Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física)
- Presentación Feria Hábitat Valencia en Bilbao
- Comité Ejecutivo de CECOB
- Reunión proyecto de internacionalización de los procesos de compra en países emergentes (sector textil)

SEPTIEMBRE

- Asamblea General de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia
- Junta Directiva de la Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)
- Comité Ejecutivo de CECOB

OCTUBRE

- Junta Directiva de la Asociación de Almacenes

de Saneamientos y Calefacción de Bizkaia (ASACABI)

- Reunión de Asociaciones Zonales
- Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Almacenes de Saneamientos y Calefacción de Bizkaia (ASACABI)
- Jornada de Eficiencia Energética
- Asamblea General de la Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)
- Jornada sobre la Ley de servicios de pago y modificaciones de la Ley contra la morosidad
- Jornada sobre la Reforma del mercado laboral: Incidencia en la competitividad y productividad del comercio.
- Asamblea General Extraordinaria de la Asociación de Embotelladores y Mayoristas de Vino.
- Asamblea General Extraordinaria de ADISBI (Asociación de Distribuidores de Bizkaia).



COMENTARIOS A LA REFORMA LABORAL

La reforma del mercado de trabajo concluida con la publicación de la Ley 35/2010, de 17 de septiembre nos merece, evaluando el conjunto de las medidas adoptadas, la calificación de tardía, parcial, corto placista y en todo caso insuficiente, subrayando que esta insuficiencia adquiere mayor calado para las pequeñas empresas, que en el sector de comercio son mayoría y concentran el volumen mayor de empleo.

Esta calificación no excluye que la reforma haya incorporado algunas medidas de signo positivo, que se citan a continuación, de las que, también hay que apuntar que en parte transmiten incertidumbres en el resultado final de su aplicación :

1º. Unificación de las causas del despido colectivo y objetivo – arts. 51 y 52.c del E.T. Clarificación de las mismas. Previsión de que de la causa económica no se limite exclusivamente a las pérdidas actuales sino que tenga también una finalidad preventiva basada en las previsiones de pérdidas futuras y en la discriminación persistente de ingresos.

2º. Eliminación de la nulidad del despido objetivo por la omisión empresarial de formalidades del mismo y reducción del preaviso de 30 a 15 días.

3º. La sustitución de la reducción mínima de jornada en los ERES de esta modalidad del 33% por el 10% y el ajuste del consumo de la prestación por desempleo, a la proporcionalidad de la jornada reducida.

4º. Ampliación de los colectivos de trabajadores contratables en la modalidad de contrato de fomento de la contratación indefinida.

5º. Reducción a cargo del FOGASA, de 8 días por año de servicio en la indemnización por despido que no sea disciplinario, respecto de todos los contratos indefinidos celebrados a partir de 18-6-2010 con una vigencia mínima de un año, aplicable hasta la entrada en funcionamiento del Fondo de Capitalización prevista para el 1-1-2012, Fondo que asumirá, también para los despidos disciplinarios el nº de días de indemnización que sea objeto de aprobación.

6º. Supresión en los Convenios Colectivos vigentes y en los futuros de la prohibición o limitación a la contratación a través de las EE.TT, desde 1-4-2011.

Reducción del plazo para dictar resolución en los ERES con acuerdo, de 15 a 7 días.

Frente a estas medidas de calado positivo se contraponen otras de signo negativo, bien en sentido estricto, bien por la desconfianza que puedan generar en las empresas la incertidumbre del resultado final de su aplicación.

Así, ante la situación crítica, de un mercado de trabajo con 4,6 millones de parados, y todavía en crecimiento y una economía productiva que no termina de remontar, necesitada de medidas eficaces que promuevan la necesaria confianza para la recuperación del tejido empresarial y el empleo destruido, la reforma laboral enfoca determinadas medidas en una dirección errática:

1º. No toma la decisión de unificar en un solo contrato indefinido, el ordinario y el contrato de fomento de la contratación indefinida (C.F.C.I.) asimilando la indemnización por despido o la de este último.

2º. No resuelve la incertidumbre, promovida por Sentencias contradictorias de los tribunales, de si el despido improcedente por causas objetivas del C.F.C.I. es indemnizable con 33 días año, máximo de 24 meses o con 45 días año, máximo 42 meses, en consideración a que a petición del trabajador sea o no necesario que la empresa acredite la existencia de indicios de la causa del despido.

3º. Al adoptar medidas que incurren en contradicción para el logro de los objetivos perseguidos. Así, se pretende promover la contratación indefinida mediante el abaratamiento del despido y la disuasión de la contratación temporal, penalizándola con una mayor indemnización y limitando la duración del contrato de obra o servicio y el encadenamiento de los con-

tratos de duración determinada, ampliando la limitación a la contratación del mismo trabajador para puestos de trabajo distintos, y para empresas del mismo grupo empresarial.

Sin embargo, las medidas adoptadas, además de no ser las más acertadas en la coyuntura actual de contracción del consumo, de la producción y de la atonía en la contratación, no van unidas a otras que serían consustanciales, para motivar la confianza y la seguridad en la contratación y, para posibilitar que las empresas puedan adaptar las condiciones de trabajo a las circunstancias cambiantes del mercado y de la demanda.

En este sentido, hay dos cuestiones que afectan muy directamente a las empresas y que la reforma laboral no resuelve con la eficacia que merecen, cuando la Ley 35/2010 las señala como unos objetivos prioritarios. La primera de ellas, y de mayor trascendencia es la flexibilidad interna, instrumento del que carecían las empresas para modificar las condiciones de trabajo establecidas en los Convenios Colectivos sectoriales de eficacia general por los que se rigen prácticamente el cien por cien de las PYMES y trabajadores de la actividad de comercio de Bizkaia, carencia que ha sido causante de una parte de la destrucción de empleo, al no disponer las empresas de otras alternativas.

La reforma laboral adopta dos medidas en esta materia:

La primera de ellas, a diferencia de lo establecido para los Convenios Colectivos de empresa, cuyas condiciones de trabajo son modificables previo acuerdo con los representantes legales de los trabajadores (R.L.T.), mantiene para la modificación de las condiciones de trabajo de los convenios sectoriales el sistema restrictivo anterior, aunque amplíe como condición modificable las funciones que excedan de la categoría o grupo profesional.

Las consecuencias de esta primera medida para las PYMES, que concentran el mayor volumen de empleo, son la penalización en materia de flexibilidad interna y su discriminación negativa respecto de las empresas con Convenio Colectivo propio.

La segunda de las medidas, afecta a las pequeñas empresas sin representación legal de los trabajadores -en las de menos de 6 trabajadores no cabe la misma-, y consiste en atribuir a los trabajadores la facultad, que no la obligación, de designar una representación entre ellos o sindical, para negociar en un período de consultas las propuestas empresariales de modificación de condiciones de trabajo o de inaplicación del régimen salarial del convenio, medida a todas luces ineficaz por el alto grado de improbabilidad de que esto suceda.

El resultado para las empresas de esta segunda medida, caso de no darse la citada designación, será el impedimento de la negociación de la propuesta ,empresarial y del desacuerdo en las misma, y, en última instancia, el recurso a los procedimientos de mediación o arbitraje establecidos en el Convenio Colectivo o en un Acuerdo Interprofesional para la resolución de las discrepancias en la negociación, lo que una vez más discrimina a las pequeñas empresas en relación a las que tienen R.L.T., las cuales, en caso de desacuerdo en la negociación si tendrían el recurso a la mediación o el arbitraje.

La segunda de las cuestiones que la reforma laboral no resuelve adecuadamente está relacionada con la flexibilidad externa, ERES y despidos objetivos (arts. 51 y 52.c E.T.), pues si bien la Ley 35/2005 supone un avance en la clarificación de las causas empresariales para la extinción del contrato de trabajo, también entraña para las empresas una incertidumbre, dado que continúa residiendo en la Autoridad Laboral y en los Juzgados y Tribunales de lo Social la discrecionalidad para valorar cuando es suficiente o no la justificación que haga la empresa de que de las circunstancias y causas acreditadas en los procedimientos de ERES o despidos se deduce la razonabilidad de la decisión extintiva del contrato de trabajo, sobre todo tras la sustitución por la Ley 35/2010 del término inicialmente propuesto "...se deduce mínimamente la razonabilidad de la decisión extintiva" por el de "... la razonabilidad de la decisión...".

SISTEMA ARBITRAL DE CONSUMO

El sistema arbitral de consumo es un procedimiento extrajudicial de resolución de conflictos entre empresas y consumidores o usuarios, nunca entre particulares.

Este sistema se caracteriza por su rapidez, ya que no es formalista y se tramita en un corto espacio de tiempo. Es eficaz, ya que se resuelve a través de un laudo que es de obligado cumplimiento, como si se tratara de una sentencia.

Ni el consumidor ni el empresario tienen que pagar nada por solicitar los servicios del Arbitraje de Consumo.

Tampoco las empresas tienen que pagar ninguna cuota por estar adheridas al Sistema Arbitral de Consumo.

Los consumidores o usuarios tienen que cumplimentar el impreso de solicitud de arbitraje y pueden hacerlo a través de las Asociaciones de Consumidores y Usuarios, de las Oficinas Municipales de Información y de las Áreas de Consumo del Gobierno Vasco. Igualmente, la persona consumidora puede presentar directamente la solicitud a la Junta Arbitral de Consumo competente en su ámbito territorial.

DURACIÓN DEL PROCEDIMIENTO

El plazo para dictar un laudo arbitral es de 6 meses desde el día siguiente al inicio del procedimiento. En estos momentos, en Euskadi se dictan los laudos, por término medio, entre 2 y 3 meses después de iniciado el proceso, lo que debemos valorarlo como todo un éxito.

EMPRESAS ADHERIDAS

En Euskadi están adheridas, cerca de 13.400 empresas. Para las empresas la adhesión al sistema arbitral supone una serie de ventajas, ya que pueden exhibir en su establecimiento el distintivo oficial que acredita su adhesión, lo que da más confianza al consumidor y atrae, en consecuencia, a más clientes. Este distintivo consiste en una pegatina naranja con tres flechas blancas. En Euskadi, la evolución de adhesión ha sido constante desde su inicio en el año 1994.

Todos los años se realiza una campaña de adhesión al sistema arbi-

tral, en aquellos sectores con más reclamaciones, realizándose visitas personalizadas.

SECTORES DE LAS EMPRESAS ADHERIDAS

Los sectores con más adhesión son telefonía, joyería y relojería, textil y calzado, informática y muebles. Y donde menos adhesiones, agencias de viaje, mayoristas, bancos, seguros, etc.

En el año 2009 se dictaron 532 laudos arbitrales. El laudo es de obligado cumplimiento para las partes. Si no quisieran cumplirlo se puede solicitar su ejecución forzosa ante el Juzgado de Primera Instancia del lugar donde se hubiera dictado el laudo. En ese Juzgado no habría que repetir todo el proceso, sino sólo demostrar que ha habido un laudo y que no se ha cumplido.

Podemos decir que del total de laudos dictados, las partes no lo han cumplido voluntariamente sólo en un 5%.

Del total de laudos dictados, 145 han sido desestimados, 182 estimatorios y 205 corresponden a estimaciones parciales de las pretensiones de ambas partes. El 95% han sido laudos dictados por unanimidad de los árbitros.

Por otro lado, en lo que llevamos de 2010 se han producido 870 solicitudes de arbitraje, con 383 laudos dictados, llegando las partes implicadas a un acuerdo en 247 de los casos.

¿Qué aporta el Arbitraje de Consumo a las empresas?

La adhesión al sistema arbitral de consumo refuerza la confianza de las personas consumidoras que quieren entablar una relación comercial o solicitar los servicios de una empresa, puesto que conocen que, en el supuesto de que se produjera algún problema, la empresa o el profesional está aceptando de antemano el arbitraje que pudiera solicitar el consumidor.

Por tanto, para la empresa, la adhesión reporta una garantía de calidad y un servicio adicional, de cara a los consumidores o usuarios, a la vez que una publicidad añadida gratuita.

Además es una ventaja no tener que acudir a los tribunales de justicia, la rapidez y sencillez del proceso, la imparcialidad, la eficacia y la gratuidad.

35 AÑOS DANDO SOLUCIONES

femar@femar.es www.femar.es

Confíe a FEMAR el Mantenimiento y Decoración de sus INSTALACIONES

Femar
Reformas y Decoración

JOTUN VOLAKE

ERREKAGANE 2 TEL: 94 400 06 51 | GABARRIAS, GETXO | MAYUR, 30 94 454 15 00 | P.O. BOX: 480 41 85 | GABARRIAS, GETXO

SISTEMA ARBITRAL DE CONSUMO

- El Sistema Arbitral de Consumo es una herramienta que sirve para **SOLUCIONAR LOS CONFLICTOS QUE PUEDAN SURGIR ENTRE LAS EMPRESAS Y LAS PERSONAS CONSUMIDORAS.**
- Su funcionamiento es **SENCILLO Y EFICAZ.** El conflicto es analizado por un Colegio Arbitral imparcial que emite un laudo de obligado cumplimiento y que es equivalente a una sentencia judicial.
- Las empresas y comercios pueden adherirse a este sistema de forma totalmente **GRATUITA.** No se paga ni cuota anual, ni cantidad alguna por usar sus servicios.
- El Sistema Arbitral de Consumo es **RÁPIDO Y ÁGIL** ya que el conflicto se resuelve en un plazo de 6 meses.
- En más de **1.000 OCASIONES**, durante el año 2009, nuestras empresas han confiado en este **SISTEMA**, y en el 40% de los casos se otorgó la razón a la empresa reclamada.

¿Qué ventajas tiene este sistema para las empresas?

- Este sistema es símbolo de **CONFIANZA Y GARANTÍA** para las personas consumidoras. Esto favorece la imagen de la empresa, en consecuencia, supone un beneficio para ella.
- **FORTALECE LA IMAGEN DE PRESTIGIO** de las empresas o profesionales propiciando su selección por parte de las personas consumidoras.
- **FAVORECE EL DIÁLOGO Y LA CONFIANZA** con los clientes para resolver sus controversias.
- Las empresas adheridas pueden exhibir en sus establecimientos, en sus páginas web o en la publicidad que realicen, el **DISTINTIVO OFICIAL DEL SISTEMA ARBITRAL** 
- En caso de conflicto un representante de su sector empresarial formará parte del Colegio Arbitral.
- **SE EVITAN PLEITOS LARGOS Y COSTOSOS.**

Adhesión al sistema

- En Euskadi más de **13.000 EMPRESAS** están adheridas al Sistema Arbitral de Consumo.
- El procedimiento para adherirse es muy sencillo, bastará con **CUMPLIMENTAR EL MODELO DE ADHESIÓN** que se encuentra en www.euskadi.net/arbitrajeconsumo.

CON ESTE SÍMBOLO TÚ GANAS



Las empresas que ostenten este símbolo garantizan resolver cualquier controversia que surja con sus clientes ante la Junta Arbitral de Consumo de Euskadi.

INFORMACIÓN

Junta Arbitral de Consumo de Euskadi
Tel: 945019936 · 945019956
Fax: 945019997
www.euskadi.net/arbitrajeconsumo
e-mail: junta-arbitral@ej.gv.es

EUSKO JAURLARITZA

OSASUN ETA KONTSUMO
SAILA
Arloaren Zuzendaritza



GOBIERNO VASCO

DEPARTAMENTO DE SANIDAD
Y CONSUMO
Dirección de Consumo

CECOBI FIRMA UN ACUERDO CON LA EMPRESA ABRA SEGURIDAD

PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ABRA SEGURIDAD A LOS SOCIOS DE CECOB

Sistema de Detección de Intrusión

Sistema de alarmas con grabación de imágenes
Conexión a Central Receptora de Alarmas
Servicio Acuda

Sistemas Antihurto

Sistema de protección electrónica de artículos
Barrera de protección electrónica

Sistema de Circuito Cerrado de Televisión [CCTV]

Gestión de cámaras avanzado
Visualización al instante desde móvil o portátil

Sistemas de Protección cada Incendio

Sistemas de Detección digital, analógica y algorítmica
Extintores
Mantenimientos
Rociadores

Sistemas de Control de Accesos

Lectores de proximidad, biométrico
Sistemas de apertura por reconocimiento de personas y vehículos

Servicio de Asistencia Técnica

Mantenimientos periódicos
Servicio urgente de reparaciones

ABRA SEGURIDAD, S.L. aplicará a todos los asociados en cualquier obra, reforma o mantenimiento que se realice en los Sistemas de Seguridad anteriormente indicados un **descuento del 10%** del importe total, además de realizarlos trabajos de asesoramiento y consulta de manera totalmente gratuita.



El pasado mes de septiembre CECOB firmó un acuerdo en materia de Seguridad con la empresa ABRA SEGURIDAD. Este acuerdo permitirá unas condiciones ventajosas para todos aquellos comercios asociados a CECOB. La firma del acuerdo estuvo representada por Oscar Gamboa, responsable de ABRA SEGURIDAD y Julián Ruiz, Secretario General de CECOB.

ABRA SEGURIDAD

Circuito Cerrado de Televisión (CCTV)

Control de Accesos

Integración de Sistemas

Detección de Intrusión

Protección Contra Incendio

CRA

Servicio de Central Receptora de Alarmas (CRA)

Servicio de Asistencia Técnica

Ingeniería en Sistemas de Seguridad, Robo, Incendio, CCTV, Control de Accesos, Megafonía, etc...
Llámenos sin compromiso:

ABRA SEGURIDAD

Tfno: 902 540 905 Fax: 946 56 81 10
www.abraseguridad.com - E-mail: info@abraseguridad.com

¿POR QUÉ NECESITAMOS SEGURIDAD?

Hoy en día, debido tanto a la situación económica que padecemos como a los cambios sociales que hemos vivido en los últimos años, la seguridad, tanto personal, como de negocios y empresas, es una de nuestras mayores preocupaciones.

Partiendo del hecho de que la seguridad no es algo que se pueda medir como una magnitud absoluta desde ABRA SEGURIDAD S.L., intentamos lograr los mayores niveles de seguridad, en todos los sistemas que instalamos para nuestros clientes.

Un sistema de seguridad nos otorga la tranquilidad de que tanto las personas como los bienes que protege están a salvo. Es posible incluso, que estemos obligados a ello por la Normativa Vigente. Su existencia conlleva importantes descuentos en la prima del seguro, pudiéndose llegar incluso a amortizar la inversión realizada.

Para conseguir un buen sistema de seguridad, y obtener de él las mayores prestaciones posibles, consideramos necesario una serie de pautas a realizar.

Primero será necesario contactar con una empresa de seguridad homologada. ABRA SEGURIDAD S.L. está certificada y homologada para la instalación y mantenimiento de sistemas de seguridad ya que por normativa las instalaciones de sistemas de seguridad deben de ser realizados por empresas autorizados y homologados.

El segundo paso consiste en realizar un estudio de seguridad adecuado a las necesidades del cliente. Las necesidades y las instalaciones a proteger pueden diferir en gran medida, por ello realizar un adecuado estudio previo, nos permitan optimizar las prestaciones de los sistemas de seguridad a instalar.

Por ejemplo, para la realización de una instalación de un sistema anti-intrusión, debemos colocar los detectores cubriendo las posibles vías de entrada en la instalación a proteger, por muy inaccesible que nos pueda parecer, teniendo en cuenta, que según la normativa vigente, estamos obligados a instalar un mínimo de 3 detectores en el sistema anti-intrusión.

Otro caso distinto es la realización de una instalación de sistemas de protección contra incendio.

Aquí podemos diferenciar dos tipos diferentes de sistemas, por una parte los sistemas de detección y alarma de incendios y por otra parte los sistemas de extinción de incendios.

Un sistema de detección y alarma de incendios, consta básicamente, de una central de detección que controla el sistema, los detectores [humo, termovelocimétricos...], las sirenas y pulsadores de incendio, que forma parte de los elementos de alarma del sistema.

Dentro de los sistemas de extinción de incendios, dada la gran diversidad, tanto de sistemas de extinción de agentes extintores, se puede encontrar el sistema de extinción adecuado para cada tipo de instalación a proteger.

Podemos citar como sistema de extinción, desde los extintores que todos conocemos, a los sistemas de extinción mediante agua [BIES, rociadores automáticos] y los sistemas de extinción con agentes gaseosos. Tanto para los componentes, como para la distribución de los sistemas de protección contra incendios, hay una normativa vigente, la cual no da las pautas a seguir para la correcta realización de la instalación.

Finalmente una vez realizada la instalación, para asegurar el correcto funcionamiento de los sistemas de seguridad instalados será necesario realizar revisiones periódicas. Por otra parte, será necesario realizar estas revisiones cuando lo indique la normativa vigente.

Otro aspecto interesante a nivel de comercio, es poder disponer de un efectivo sistema anti-hurto, que pueda evitar la sustracción de cualquier artículo disponible en nuestro establecimiento, que esté al alcance de nuestros clientes, durante el horario de apertura de la tienda.

Existen multitud de artículos de formas y tamaños diferentes, en los diferentes comercios existentes, lo cual implica, que es necesario desarrollar múltiples herramientas que se adecuen a la gran diversidad de artículos existentes, para dar el mayor nivel de seguridad posible y evitar la sustracción de artículos.

Por ello desde ABRA SEGURIDAD disponemos de una gran variedad de sistemas de etiquetado, RFID, escáneres de identificación que nos permiten proteger todo tipo de artículos.

Para finalizar, les damos una serie de consejos de seguridad para sus locales:

- ✓ Instale un sistema de alarma anti intrusión para asegurar la mejor protección.
- ✓ Es aconsejable, aunque no sea de obligado cumplimiento, instalar un sistema de protección contra incendios.
- ✓ Anuncie de forma visible que su establecimiento está protegido.
- ✓ Asegúrese que su personal conoce el sistema para eliminar los riesgos de falsas alarmas.
- ✓ Tenga su sistema conectado a una Central Receptora de Alarmas (CRA) para que el local esté vigilado las 24 horas.

JORNADAS ORGANIZADAS POR CECOBI



CECOBI ACOGE LA ENTREGA DE INFORMES DE LAS AUDITORIAS ENERGÉTICAS

El pasado mes de octubre, tuvo lugar en la sede de CECOBI la entrega de informes de las auditorías energéticas a aquellos comercios participantes en el Proyecto Comercio Verde.

En el acto estuvo presente D. Ángel Garrote, Subdirector General del Grupo Ente Vasco de la Energía – EVE, entidad que, a través del convenio de colaboración con CECOBI, ha subvencionado las auditorías energéticas. Asimismo, asistieron D. Ricardo Ituarte (Alcalde de Santurtzi), D. Imanol Landa (Alcalde de Getxo), D. Joseba Mirena Zorrilla (Alcalde de Balmaseda) así como Julia Diéguez (miembro del Comité Ejecutivo de CECOBI) y Julián Ruiz (Secretario General de CECOBI).

Durante el trascurso del mismo, Iván González, (Sostenalia) analizó los resultados de las auditorías energéticas realizadas.

El objetivo de la jornada era el de abordar la eficiencia energética como un ahorro de costes para el comercio, repercutiendo positivamente en la competitividad de la empresa a través de un proceso sistemático mediante el cual:

- Se obtiene un conocimiento fiable del consumo energético en una empresa.
- Se detectan los factores que afectan al consumo de la energía
- Se identifica, evalúan y ordenan las distintas oportunidades de ahorro de energía, en función de su rentabilidad.

En este sentido, remarcar que tanto CECOBI como el EVE están desarrollando en materia energética diferentes acciones encaminadas a incentivar y promover el uso racional de la energía y el aprovechamiento de las energías renovables.

Dentro del programa de ayudas destinadas al fomento y divulgación de la innovación y competitividad comercial, CECOBI está organizando una serie de jornadas, que cuentan con la financiación del Departamento de Industria, Innovación, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco.



“REFORMA DEL MERCADO LABORAL: INCIDENCIA EN LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DEL COMERCIO”.

Tras varios meses de negociaciones fallidas para alumbrar una reforma estructural del mercado de trabajo que posibilitara mejorar la productividad y competitividad de las empresas asistimos con la aprobación en junio del RD Ley 10/2010 y recientemente con la Ley 35/2010 a una reforma del mercado de trabajo que a muy pocos ha dejado satisfechos.

Así, la reforma del mercado de trabajo concluida con la publicación de la Ley 35/2010, de 17 de septiembre, y si bien puede considerarse positiva en un número considerable de aspectos, resulta a todas luces insuficiente en cuanto al objetivo inicialmente previsto. Evaluando el conjunto de las medidas adoptadas dicha reforma nos parece tardía, parcial, cortoplacista y en todo caso insuficiente, subrayando que esta insuficiencia adquiere mayor calado para las pequeñas empresas, que en el sector de comercio son mayoría y concentran el volumen mayor de empleo.

Es por ello que CECOBI organizó el pasado día 21 de octubre esta jornada impartida por Mikel Anderez, abogado de CEBEK, con la finalidad de informar a los empresarios de dicho sector de las principales medidas aprobadas así como de sus puntos críticos, y la de aclarar las dudas que en algunas materias suscita la reforma.

“LEY DE SERVICIOS DE PAGO Y MODIFICACIONES EN LA LEY DE LUCHA CONTRA LA MOROSIDAD: CÓMO AFECTA A LA GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS DEL COMERCIO”

La Ley 16/2009 de Servicios de Pago publicada en el BOE el 14 de noviembre de 2009, transpone al ordenamiento jurídico español la Directiva Comunitaria 2007/64/CE sobre servicios de pago en el mercado interior.

El pasado día 27 de octubre, celebramos una jornada en la que se abordó, además de los cambios que incorpora la nueva Ley de Servicios de Pago, las modificaciones en la Ley de medidas de lucha contra la morosidad y que fue impartida por Nerea Martínez, Directora Financiera de Konectia Servicios Integrales.

PRESENTACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE AUTÓNOMOS DE COMERCIO Y SERVICIOS DE BIZKAIA (ACOSERBI)

El pasado día 2 de noviembre, tuvo lugar en la biblioteca municipal de Sestao, la primera de las jornadas de presentación de la nueva Asociación de Autónomos de Comercio y Servicios de Bizkaia. En la misma estuvieron presentes: la Presidenta de la Asociación, Dña. M^a Feli Bilbao, D. Montxu Martínez y D. Matías Gómez [abogado especialista en la materia].

Fines y actividades de la Asociación

Los fines de la Asociación, así como las actividades para la consecución de los mismos, son:

La promoción, y defensa de los valores e intereses de quienes, de manera personal y directa, realicen actividades económicas o profesionales que den lugar a su inclusión en el campo de aplicación en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, o en Mutualidades asimiladas actuando con absoluta independencia de la Administración Pública y de cualquier grupo de influencia o partido político, asumiendo la representación y defensa de los Autónomos ante las distintas Administraciones Públicas y cuantas instituciones nacionales o internacionales correspondan, e interviniendo en todos los procesos de diálogo y negociación que en defensa de los intereses de los asociados de su ámbito territorial le correspondan según las Leyes.

Llevar a cabo, en todos los ámbitos las iniciativas y acciones necesarias para el reconocimiento y defensa de los derechos del Autónomo en cuanto inciden en su actividad económica.

Fomentar la formación profesional en sus distintas áreas y modalidades, reglada, ocupacional o continua y desarrollar planes de formación, así como desarrollar programas públicos de ayudas cualquiera que sea su objeto siempre que redunden en beneficio del colectivo de Autónomos.

Ser portavoz ante cualquier clase de autoridades y organismos, de los problemas y aspiraciones de sus representados en orden a los fines y ámbito de la Asociación.

Organizar conferencias, cursillos, seminarios, congresos y demás actos de análoga naturaleza, que fomenten el estudio de temas económicos y sociales con el fin de contribuir a la mejor difusión de los planteamientos y objetivos de la Asociación.

Establecer relaciones de colaboración con Entidades Oficiales Públicas y Privadas, nacionales o extranjeras, inspiradas en finalidades similares o complementarias a los de la Asociación

A este respecto la Asociación, previo acuerdo del Órgano de Gobierno competente, podrá solicitar el ingreso en Instituciones u Organizaciones Nacionales e Internacionales, con arreglo a las disposiciones en vigor, así como promover junto con otras Asociaciones de análoga naturaleza, fines, y ámbitos, que libremente lo decidan, una Asociación de ámbito estatal de Autónomos.

Gestionar cuantas propuestas e iniciativas, relacionadas con su competencia redunden en beneficio lícito de los Asociados o de la Asociación como tal.

En general, intervenir, promover, defender, gestionar y seguir con todos los trámites, propugnar y coadyuvar en cuantos asuntos se entiendan de su competencia, en las funciones enumeradas, o cualquier otra relacionada con ellos y con los fines primordiales de la Asociación.



Ezkerretik eskuinera: Montxu Martínez, M^a Feli Bilbao y Matías Gómez.

Domicilio

La Asociación tendrá su domicilio en Bilbao, calle Gran Vía, 50 -5^a planta.

Ámbito Territorial

La ASOCIACIÓN desarrollará principalmente sus actividades en el ámbito del Territorio Histórico de Bizkaia

Asociados

Podrán pertenecer a la Asociación quienes realicen de manera personal y directa las actividades económicas o profesionales en comercio y servicios que determinen su inclusión en el Régimen Especial de la Seguridad Social de Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos, o en Mutualidades asimiladas dentro del ámbito territorial de la Asociación, de acuerdo con las condiciones generales requeridas por estos Estatutos

Asociaciones de autónomos de Comercio y Servicios de ámbito territorial y sectorial que pertenezcan a la CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIO DE BIZKAIA (CECOBI).

En ambos casos los asociados deben tener un Convenio de Colaboración con la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI) o alguna de las asociaciones que la integran.

Órganos de Gobierno y representación de la Asociación

Los Órganos de Gobierno y representación de la Asociación son la Asamblea General y la Junta Directiva.

Asamblea General

Composición

La Asamblea General es el órgano supremo de gobierno de la Asociación y estará integrada por todos los asociados.

Junta Directiva

Composición.

La Junta Directiva es el órgano de representación que gestiona y representa los intereses de la Asociación de acuerdo con las disposiciones y directivas de la Asamblea General.

Estará formada por el Presidente, y un mínimo de 6 vocales y un máximo de 14 designados por la Asamblea General.

Su mandato tendrá una duración de 4 años.

Los Vicepresidentes, el Secretario, Tesorero serán designados por la Junta Directiva de entre sus miembros.

El Secretario, podrá ser designado sin ostentar la condición de asociado (Secretario General de CECOBÍ).

Bodegas Murillo Viteri recibe el prestigioso premio Best Of en “PRÁCTICAS SOSTENIBLES DE TURISMO VITIVINÍCOLA”

El 26 de Octubre en el auditorio de “La Alhóndiga” de Bilbao, tuvo lugar la ceremonia de entrega de los Premios Best Of en su octava edición. La organización de las “Great Wine Capitals” otorgó a Bodegas Murillo Viteri el “Best Of” en el apartado de “Prácticas Sostenibles de turismo vitivinícola”.

Con este premio, la organización de las Grandes Capitales del Vino reconoce a Bodegas Murillo Viteri sus actuaciones en el campo de la sostenibilidad, la ecología y la responsabilidad social.

Los enólogos-propietarios, los hermanos Patxi e Iñaki Murillo Viteri apuntan que este premio “Es un reconocimiento al trabajo realizado por todo el equipo de bodega. Apostamos hace muchos años por un difícil camino dirigido hacia respeto al medio ambiente, la accesibilidad, ecología y responsabilidad social en la elaboración de nuestros vinos de calidad y en estos momentos nuestra apuesta empieza a dar sus frutos”

Bodegas Murillo Viteri es un referente del sector vitivinícola. Sus ins-



talaciones son visitables al 100% para personas con movilidad reducida. Los consumos energéticos y de agua se han reducido hasta un 20% de la media del sector y todos los materiales empleados son reciclados o reutilizados.

Bodegas Murillo Viteri comercializa en el canal Horeca y en la tienda online de la bodega www.bodegasmurilloviteri.com. Elabora alrededor de las 500.000 botellas y destina un 20% a




LIPOCERO

LOCALIZAR • TRATAR • ELIMINAR

35€ SESIÓN

El sistema LIPOCERO
basa su éxito en el uso de las
más avanzadas tecnologías
para la obtención inmediata
y duradera de los mejores
resultados en el tratamiento
de la celulitis, la eliminación
de grasas localizadas y el
remodelado corporal.



LIPOELIMINACIÓN SIN CIRUGÍA

94 443 03 16

C/ Gregorio de la Revilla, 32. 48010 BILBAO
bilbao1@lipocero.com



la exportación, principalmente a Japón, Nigeria y Centroeuropa. Los premios internacionales Best Of al Turismo Vitivinícola, en su octavo año de andadura, se han convertido en un instrumento para la promoción de la **Red de Capitales de Grandes Vinos y Viñedos**, que conforman Burdeos, Cape Town - Sudáfrica, Christchurch - Nueva Zelanda, Florencia, Mainz - Alemania, Mendoza, Oporto, San Francisco - Napa Valley, y Bilbao-Rioja.

El objetivo de este concurso es premiar, en cada una de estas ciudades, las áreas que distinguen la calidad y la excelencia en materia de acogida de visitantes a través de experiencias tradicionales, originales e innovadoras.



B.I.P.E

EL SECTOR DE IMAGEN PERSONAL DE BIZKAIA APUESTA POR LA PROFESIONALIDAD, EL ARTE Y LA CALIDAD

Con la participación del estilista catalán, Lluís Llongeras, se ha presentado la Norma Profesional de Imagen Personal de Bizkaia. Se trata de la primera norma elaborada en el Estado con estas características que se dirige específicamente a los empresarios/as de peluquería y/o estética, que regentan 2.000 establecimientos de peluquería y 800 salones de belleza en nuestro territorio.

La nueva Norma es el fruto de un trabajo y una dedicación de varios años de

la asociación que representa a estos profesionales, la Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia (BIPE, peluquería y estética)-asociación integrada en CECOBI- ha contado con el apoyo y acompañamiento de la Diputación Foral de Bizkaia y de la Cámara de Comercio de Bilbao.

En el acto de presentación de la Norma Profesional, celebrado el día 27 de septiembre, en el Hotel Carlton de Bilbao, ha participado **Lluís Llongeras**, estilista de reconocido prestigio internacional. Así mismo, han intervenido el presidente de la Cámara de Bilbao, **José Ángel Corres**; la directora de Innovación y Competitividad de la Diputación de Bizkaia, **Izaskun Artetxe**; la presidenta de BIPE, **Mercedes Martínez**; así como los representantes de la Confederación de Comercio de Bizkaia: **Julián Ruiz y María Irigoyen**, en calidad de Secretario General de CECOBI y Adjunta al Secretario.

El número de centros de imagen personal en Bizkaia ha ido creciendo en los últimos años y la persona usuaria otorga cada vez



Acto de Presentación de la Norma

mayor importancia a estos establecimientos en el cuidado de su imagen: un 59% en 2009 (39% de hombres y 69% de mujeres) frente a un 45% en 2004, según el Estudio de Hábitos de Consumo que hace la Cámara de Bilbao. Por esta razón, es fácil comprender la inquietud de las asociaciones profesionales por proporcionar a las y los empresarios de este sector una herramienta que les asegure una mayor profesionalidad, una garantía de calidad y un arte o

saber hacer en la prestación del servicio que ofrecen. De ahí, las palabras que definen esta norma: Profesionalidad, Arte y Calidad.

En concreto, la Norma pretende profesionalizar la gestión de las empresas, favoreciendo el desarrollo de las personas, y posibilitar que sean referencia en calidad, para responder en todo momento a las necesidades y expectativas de la persona usuaria. Un hecho, especialmente importante en un sector donde la fidelidad del cliente a su establecimiento habitual es muy alta: un 74% de las personas acude siempre a la misma peluquería o salón de belleza.

Aunque el seguimiento de esta Norma Profesional de Imagen Personal es voluntario, no cabe duda de su utilidad y beneficio para la empresa, ya que integra requisitos legales, de equipamiento mínimo en función de los servicios ofrecidos, de organización y gestión, de atención a la clientela, y de cualificación del personal. El objetivo es, en definitiva, contribuir a la profesionalización y modernización del sector y de la empresa vizcaína, independientemente de su dimensión y oferta de servicios.



EXPRENSA PATROCINIA EL CALENDARIO DE BOMBEROS DEL AYUNTAMIENTO DE BILBAO



La Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPENSA) colabora este año en la distribución del nuevo calendario del cuerpo de bomberos del Ayuntamiento de Bilbao.

Dicho calendario 2011 fue presentado a los medios en una rueda de prensa el pasado día 1 de octubre con una tirada de 25.000 ejemplares, tras el "éxito" en ventas del pasado año (24.000), al precio de 8 euros. Con la recaudación, sufragarán el viaje a los Juegos Mundiales de Policías y Bomberos de Nueva York, como hicieron en anteriores ediciones.

En la rueda de prensa, el Director de Protección Civil de Bilbao,

Andoni Oleagordia, el autor de las fotografías, Lucho Rengifo, y el coordinador del calendario, Jorge Bocanegra presentaron el almanaque que este año será distribuido en todos los puntos de venta asociados a EXPENSA.

El presidente de la Asociación, Joaquín Carrasco quiso estar en el acto de presentación anunciando el cartel oficial que desplegarán los quioscos asociados indicativo de la venta del Calendario 2011.

Formación para el sector comercial

PLAN FORMATIVO A TRAVÉS DE EUSKOMER- CECOBI

Dirigido a desempleados y trabajadores del Régimen General y Autónomos



EUROPAR BATASUNA
UNION EUROPEA

EUROPAKO GIZARTE FUNTZA
FONDO SOCIAL EUROPEO

Euskadiko Giza Funtza
Fondo Social Europeo
Investir en tu futuro



Confederación Española de Comercio



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

INVERTIMOS
EN TU FUTURO

Como ha venido sucediendo en años anteriores, los trabajadores del sector comercial conscientes de la importancia que tiene la fidelización de la clientela para su negocio en un entorno tan competitivo como es el de hoy en día, optan por la profesionalización como elemento diferenciador de la competencia.

Con la intención de potenciar esta profesionalización, EUSKOMER a través del Plan Formativo solicitado por la Confederación Española de Comercio y financiado por el Fondo Social Europeo y por la Fundación Tripartita para la Formación de Empleo, ha desarrollado durante el año 2009,

130 acciones formativas en las cuales han participado 1.668 alumnos, completándose un total de 3.461 horas. En este sentido, desde CECOBI, como Federación integrante de EUSKOMER, seguimos con el firme propósito de impulsar y promover todas aquellas iniciativas en materia de formación que redunden en beneficio de nuestro sector.

Para el año 2010 hemos elaborado un nuevo plan formativo dirigido tanto a personas en situación de desempleo como a los trabajadores en activo del sector comercial pertenecientes al régimen general y al régimen especial de autónomos, con las siguientes acciones formativas:

CURSO	HORAS	CURSO	HORAS
ARREGLOS FLORALES COMERCIALES	35	MONTAJE Y DISEÑO DE ESCAPARATES	40
ARREGLOS FLORALES FUNERARIOS	35	OFIMÁTICA AVANZADA	40
COMERCIO ELECTRÓNICO EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL	20	OFIMÁTICA Y DISEÑO DE PAGINAS WEB	40
COMO ACTIVAR LAS VENTAS DEL PEQUEÑO COMERCIO		OFIMÁTICA: ACCESS	20
DURANTE TIEMPOS DE CRISIS	20	OFIMÁTICA: EXCEL	20
CONTABILIDAD CON EXCEL	20	OFIMÁTICA: POWER POINT	20
DISEÑO DE CAMPAÑAS Y PROMOCIONES	30	OFIMÁTICA: WORD	20
DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES	20	PAQUETERIA Y ENVOLTORIO PARA REGALO	30
DISEÑO DE PAGINAS WEB	40	PAQUETERÍA Y ENVOLTORIOS PARA REGALO	20
ESCAPARATISMO COMERCIAL	20	PLAN ACCION GESTION DEL ESTRÉS	20
FIDELIZACION DE CLIENTES	6	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN EL	
FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	15	ÁMBITO COMERCIAL	75
FLASH MX	30	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN EL	
GESTIÓN DE COMPRAS, ALMACEN Y STOCK	20	ÁMBITO COMERCIAL	15
GESTION INTEGRAL DEL COMERCIO	10	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN EL	
HERRAMIENTAS ESPECIALIZADAS DE ESCAPARATISMO	30	AMBITO COMERCIAL	30
IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE CALIDAD	75	PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES:	
INFORMÁTICA BÁSICA	30	TÉCNICAS DE RELAJACIÓN PARA COMERCIANTES	15
INGLÉS COMERCIAL	30	PRIMEROS AUXILIOS	12
INGLES PARA EL COMERCIO	60	PRL EN EL AMBITO COMERCIAL	8
INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO	20	PSICOLOGIA DEL CLIENTE	20
LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS	35	PUBLICIDAD EFICAZ EN EL COMERCIO	20
MANIPULADOR DE ALIMENTOS	10	TÉCNICAS DE MARKETING EFICACES PARA EL	
MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	20	PEQUEÑO COMERCIO	20
BASES DE DATOS PARA CONTROL DE ALMACENES		TÉCNICAS DE PAQUETERÍA	20
E INVENTARIO	30	TÉCNICAS DE VENTA EN COMERCIOS	20
CALIDAD DE SERVICIO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO.		TENDENCIAS EN ESCAPARATISMO NAVIDEÑO	20
UNE 175001-1	10		

Si tienes alguna duda o quieres hacernos alguna consulta, puedes dirigirte al departamento formación de EUSKOMER preguntando por Miryam o Aitor en el 94 400 28 00 o a la dirección de correo euskomer@cebek.es

Zalantzarik edo galderarik baduzu, EUSKOMERREKO Prestakuntza Sailera deitu, 94 400 28 00 telefonora Miryam edo Aitorrengatik galdetuz edo euskomer@cebek.es helbidera bidali mezua.

PLAN DE FORMACIÓN HOBETUZ 2010

Un año más, CECOBİ a través del plan formativo financiado por Hobetuz, el Fondo Social Europeo y el Departamento de Empleo y Asuntos Sociales Gobierno Vasco, ha desarrollado durante el primer semestre de 2010 un total de 32 acciones formativas en las que participaron un total de **954 alumnos** pertenecientes a **577 empresas**, divididos en **66 grupos**, completándose un total de **1.872 horas** de formación que se resumen en las siguientes acciones formativas:

CURSOS FORMACIÓN HOBETUZ	
Psicología de ventas: la nueva tipología de consumidor	Euskera en la atención al público II
Capacitación responsable de establecimiento comercial: gestión de punto de venta	Herramientas para la correcta imagen en la atención al público II
Auditoria interna de calidad según norma UNE 175001	Internet y correo electrónico
La innovación como eje de mejora en el comercio: cómo innovar en mi empresa	Marketing comercial y empresarial
Formacion practica de ambientacion del escaparate	Contabilidad con excel ¿cómo contratar mejor y más barato el suministro energético?
Formacion practica de merchandaising e interiorismo comercial	El feng shui: crear ambientes armónicos
Adecuacion a la ley organica de proteccion de datos (LOPD) en el sector comercio	Personal shopper
Aplicaciones informaticas de gestion aplicadas al sector comercio	Saca beneficio al producto en stock
Capacitación escaparata profesional	Hacer promociones ¿pierdo o gano?
Cómo crear una campaña de publicidad con pocos medios	Venta de calidad, venta con emociones
Técnico en manipulación de alimentos	Acciones anticrisis: anticiparse y planificar
Atención a diferentes tipos de clientela	Técnicas de venta aplicadas a la exposición
Retoque digital de carteles a través de photoshop	Reciclaje en arte floral avanzado
Diseño de carteleria para el establecimiento a través del powerpoint	Técnicas y materiales para floristas
	Diseño y dibujo de interiores por ordenador (autocad)
	Manipulación de alimentos

“Si tienes alguna duda o quieres hacernos alguna consulta, puedes dirigirte al departamento de formación de CECOBİ preguntando por Cynthia o Jon en el 94 400 28 00 o a la dirección de correo electrónico cecobi@cebek.es

Zalantzarik edo galderarik baduzu, CECOBİko Prestakuntza Sailera deitu, 94 400 28 00 telefonora Cynthia edo Jonengatik galdetuz edo cecobi@cebek.es helbidera bidali mezua”



Teléfono información:
94 400 28 00

AYUDAS A LA TRANSMISION EMPRESARIAL Y EMPRENDIZAJE EN EL COMERCIO

Desde ATC TORREALDAY, y continuando con nuestra labor informativa, queremos informar y asesorar a los asociados, dentro del convenio vigente con CECOB, sobre ayudas para la transmisión empresarial y emprendizaje en el comercio.

El objetivo de esta ayuda es apoyar los procesos de transmisión empresarial en el sector comercial, para impulsar y favorecer la continuidad de los negocios y del empleo, de forma que el sector mantenga su representatividad en el tejido económico vasco. Son hechos subvencionables y tendrán la consideración de actividades subvencionables, los costes de las siguientes fases del proyecto de transmisión:

Ayudas a la empresa transmisora:

- Elaboración del dossier de negocio: Presentación, Análisis de viabilidad comercial y de negocio, y, en su caso, valoración del fondo de comercio.
- Acompañamiento en la intermediación empresarial: tutela jurídica, fiscal y laboral.
- Protocolo de sucesión, en los casos de relevo generacional, para empresas del sector comercio de menos de 6 trabajadores.
- Transmisión del Know-how.
- Comunicación a emprendedores.

Ayudas a la empresa entrante o emprendedor:

Elaboración del plan de viabilidad de la actividad a emprender.
Acompañamiento en la intermediación y en la puesta en marcha del negocio.
Localización de negocios susceptibles de ser transmitidos.

Dirigido a Pymes del sector comercial con establecimiento abierto al público, que se encuentren o prevén iniciar a lo largo del ejercicio 2010 un proceso de transmisión de su negocio, que cumplan con los siguientes requisitos:

Tener su domicilio social y fiscal, y al menos un centro de actividad comercial en la Comunidad Autónoma del País Vasco.

Reunir los requisitos para obtener la condición de beneficiario de las subvenciones de acuerdo a lo establecido en el artículo 13 de la vigente Ley General de Subvenciones 38/2003, de 17 de noviembre.

Tener su situación regularizada en cuanto a sus obligaciones tributarias y para con la Seguridad Social, así como con cualquiera de las Sociedades del grupo SPRI, tanto la beneficiaria como otras asociadas o vinculadas a ella.

Serán asimismo beneficiarios de las ayudas contempladas en esta orden los emprendedores que asuman la continuidad de un negocio en marcha o el inicio de una nueva actividad comercial en un local vacío.

Tipos de ayuda: La cuantía de las ayudas vendrá determinada de la siguiente manera:

Empresa transmisora:

Elaboración del dossier de negocio: max. **1.500€.**

Elaboración del Documento Fondo de Comercio: max. **1.500€.**

Acompañamiento en la Intermediación empresarial: max. **2.000€.**

Elaboración del Protocolo de Sucesión, en los casos que exista relevo generacional. Compatibles con los puntos a), y c) max. **2.000€.**

Transmisión del Know How o información estratégica del negocio, durante un periodo máximo de dos meses, en los casos que haya existido transmisión empresarial: max. **5.000€.**

Empresa entrante o emprendedor:

Plan de viabilidad del negocio: max. **1.500€.**

Acompañamiento en la puesta en marcha del negocio (servicio jurídico, fiscales, laboral y comercial): max. **2.500€**

Plazo de solicitud: 23/07/2010 - 15/12/2010 [ABIERTO]

Si desean conocer más información sobre estas cuestiones o disponer de una propuesta detallada y personalizada para el Asesoramiento Fiscal, Laboral y/o Contable, sin ningún compromiso, con las bonificaciones exclusivas para los asociados a través del convenio ATC TORREALDAY-CECOBI, pueden ponerse en contacto con el Dpto. Comercial de ATC en los teléfonos: 902 29 29 29 - 94 421 19 79, correo electrónico: atc@atctorrealday.com.

Asimismo, pueden contactar con María Irigoyen, Adjunta al Secretario General de CECOB, en el teléfono 94 400 28 00, o a través del correo electrónico: mirigoyen.cecobi@cebek.es.

ATC TORREALDAY
asesores consultores

ACREDITADO POR ENZAC ES04/0151

CALIDAD + INNOVACIÓN

- ✓ ASESORIA
- ⇒ FISCAL
- ⇒ LABORAL
- ⇒ CONTABLE
- ✓ JURÍDICO-MERCANTIL
- ✓ CONSULTORÍAS
- ✓ FRANQUICIAS
- ✓ SEGUROS
- ✓ SUBVENCIONES
- ✓ AUDITORÍAS

PRIMER GRUPO ASESOR EN BIZKAIA CON 28 OFICINAS
Tel.: 902 29 29 29 - 94 421 19 79 • www.atctorrealday.com • e-mail: atc@atctorrealday.com



“LA SUERTE SÓLO FAVORECE A LA MENTE Y AL NEGOCIO PREPARADO”

Aprovechando la complicada coyuntura económica de los últimos tiempos, y de los que aún están por llegar, y toda la retahíla de problemas y quebraderos de cabeza que le sobrevienen al comercio debido a esta situación, y la mala fortuna de muchos, que incluso están viendo la necesidad de cerrar sus negocios, me ha venido a la cabeza esa frase que tantas y tantas veces he escuchado y que dice así: “la suerte sólo favorece a la mente preparada”.

La situación del mercado ha cambiado, y mucho. Si antiguamente nos movíamos en un mercado de demanda - hace tanto que muchos ni siquiera lo hemos llegado a conocer - donde los productos se vendían por sí mismos sin necesidad de hacer ningún tipo de esfuerzo, y donde la lucha por la diferenciación y la competitividad empresarial eran hechos inexistentes, por innecesarios, nos encontramos ahora en las antípodas de esta situación. Hay comercios en cada esquina, la variedad de productos se cuenta por miles, los consumidores tienen cubiertas todas sus necesidades, y por lo tanto, lo que antes era un mercado de demanda, ahora se ha convertido claramente en un mercado de oferta. En él la diferenciación, la especialización, el correcto posicionamiento, y el valor añadido de los productos que se ofrecen, se han convertido en factores ineludibles para continuar ocupando un hueco en el mercado.

Pero, ¿cómo lograr ese posicionamiento, ese valor añadido y esa diferenciación? Y en definitiva, ¿cómo ganarle la batalla a la complicada situación que vivimos? Pues como ya hemos anunciado veces pasadas, cambiando la forma tradicional de hacer las cosas, y eso, en gran medida, se consigue con formación.

No estamos hablando de formarnos en algo que no tenga nada que ver con nuestro trabajo. Ni mucho menos. Estamos hablando de formación específica para comerciantes, como puede ser la formación en marketing, en gestión comercial, en merchandising, escaparatismo... Estamos hablando de adquirir conocimientos que permitan mejorar nuestra competitividad y la de nuestros negocios, facilitando así nuestro éxito personal y profesional dentro del comercio en el que trabajamos; y de conocimientos, que de ser aplicados, requisito indispensable, permitan a la empresa ofrecer más servicios, y de mayor valor añadido, incrementando de este modo la rentabilidad y competitividad del negocio.

Como personas trabajadoras, debemos tener presente que es fundamental mantener la mente abierta a aprender. “Daría todo lo que sé por la mitad de lo que desconozco” señaló Pitágoras, aquel hombre cuyo teorema aprendimos (unos mejor y otros peor) en el cole-

gio. Y si lo dijo Pitágoras, pues no vamos nosotros a llevarle la contraria, creo yo.

Y es que, esa actitud de estar dispuestos siempre a aprender y a explorar posibilidades hasta ese momento desconocidas, el ansia no sólo por saber, sino por saber qué es lo que desconocemos, la voluntad constante de mejorar, y sobre todo, la capacidad de aplicar en nuestros negocios de forma práctica todo aquello que aprendemos, es lo que nos convierte en personas interesantes, ricas y poderosas, y lo que convierte a nuestros comercios en negocios competitivos y rentables dentro del mercado actual.

Recordemos, que al contrario de lo que se dice, la formación no es la mejor inversión que una persona o una organización puede realizar, ya que las formas de hacer y los resultados no cambian simplemente porque las personas tengan mayores conocimientos, sino una vez se aplican los conocimientos adquiridos durante la formación. En Consulting Orbere pensamos que, identificando en primer lugar las áreas susceptibles de mejora en el negocio, con una formación eminentemente práctica, una tutorización personalizada para la aplicación de los conocimientos adquiridos, y una evaluación posterior que mida el impacto en el negocio de la formación, la complicada situación que se está viviendo actualmente en el sector del comercio dará paso a la tan deseada diferenciación, competitividad y rentabilidad.

Por ello, comerciantes de Bizkaia, formaos y sobre todo aplicadlo, porque al igual que ciertas cosas no cambian si no ponemos de nuestra parte, la suerte, entendida como la combinación de la formación con la oportunidad, sólo favorecerá a las mentes y a los negocios más preparados.

LA ILUMINACIÓN EN EL LUGAR DE TRABAJO

La iluminación en un lugar de trabajo puede influir en los ocupantes de muchas maneras. En el nivel más básico, la iluminación determinará lo que se ve y, por tanto, la rapidez y facilidad del trabajo visual. La iluminación también puede afectar la salud de los ocupantes, en casos extremos a través de daños en los tejidos, o más generalmente, a través de la fatiga visual. Es importante que el profesional, de seguridad y salud, pueda determinar lo que constituye una buena iluminación y lo que no, y poder separarlo.

Tratar de trabajar en condiciones lumínicas que hacen difícil de ver lo que hay que ver, es una receta segura para los malos resultados visuales y la fatiga visual. Por lo tanto, un requisito previo para la evaluación y mejora de la iluminación del lugar de trabajo, es considerar qué es lo que hace que las cosas sean visibles. La visibilidad de un objeto está determinada por el estímulo del objeto, como se presenta con el sistema visual, y el estado de funcionamiento de dicho sistema. Estos dos factores pueden ser cuantificados en términos de cinco parámetros: tamaño visual, el contraste de luminancia, la diferencia de color, calidad de imagen en la retina y la iluminación de la retina

El tamaño de Visual: El tamaño visual de un objeto para su detección suele ser propuesto por el ángulo sólido subtendido del objeto (formas) en el ojo. El tamaño visual de la resolución se da generalmente como el ángulo de la dimensión crítica del objeto subtendido en el ojo. ¿Cuál es la dimensión crítica? Depende del objeto. Cuanto mayor sea el tamaño visual del objeto, más fácil es detectar y más fácil es resolver los detalles contenidos. La iluminación puede hacer poco para cambiar el tamaño visual de un objeto.

Contraste de luminancia: El contraste de luminancia de un objeto expresa su luminancia (intensidad de la luz emitida) en relación con la luminancia de sus antecedentes inmediatos. Por lo general es en la forma donde la luminancia es máxima y mínima. Cuanto mayor sea el contraste de luminancia más fácil es detectar el objeto y resolver los detalles.

La iluminación puede cambiar el contraste de luminosidad inherente de un objeto, produciendo el resplandor de la discapacidad en el ojo (ver más abajo), o ver reflexiones del objeto.

Diferencia de colores: Es posible que un objeto tenga cero contrastes luminosos, pero aún se pueda detectar cuando es diferente en color de su fondo. La diferencia de color sólo se convierte en importante para la detección de un objeto cuando el contraste de luminancia es bajo.

La iluminación puede modificar la diferencia de color entre el objeto y su fondo, utilizando la fuente de luz correcta y sabiendo aprovechar su rendimiento de color. Por ejemplo, las lámparas incandescentes y fluorescentes hacen que visualicemos los colores de forma diferente, debido a que estas lámparas emiten distintas combinaciones de longitudes de onda.

Alta calidad de imagen retiniana: El sistema visual funciona mejor cuando se presenta con una imagen retiniana aguda. La nitidez de la imagen retiniana es determinada por el objeto en sí mismo, en la medida en que el medio a través del cual la luz del objeto se transmite, dispersa la luz y la capacidad del sistema visual para enfocar el objeto en la retina. La iluminación puede hacer poco para modificar cualquiera de estos factores.

Iluminancia retiniana: La iluminación en la retina del ojo determina el estado de funcionamiento del sistema visual. Hay tres estados como: el fotópico, mesópico y escotópico. En el estado fotópico, se pueden discriminar múltiples detalles y colores. En el mesópico, la capacidad de hacer estas discriminaciones se deteriora de manera que por el momento en que el escotópico se alcanza, el color ya no puede ser visto, y es imposible discriminar el detalle.

La iluminación interior permite, por lo general, que el sistema visual pueda operar en el estado fotópico, mientras que la iluminación exterior, se asegura de que el sistema visual está operando en la frontera fotópica / mesópica. Ninguna instalación de iluminación digna produce tan poca luz que el sistema visual esté en el estado escotópico.

Dentro de cada uno de estos estados, el aumento de la cantidad de luz que llega a la retina conlleva mejoras en las capacidades visuales.

TAA iluminación arquitectura diseño

hacemos de nuestro modo de entender la luz y las sombras una forma de dar vida a los espacios

PROYECTOS ESPECIALIZADOS	ASESORAMIENTO LUMÍNICO	SHOW-ROOM 600m ² CON MÁS DE 500 DISEÑOS	SERVICIO DE INSTALACIÓN
--------------------------	------------------------	--	-------------------------

Mendibale, 2 - 4 - 48940 LEIOA (BIZKAIA) · T | 944 003 003 · F | 944 008 560
Lunes a Viernes | 9:00 - 13:30, 15:30 - 20:00 · Sábados | 10:30 - 13:30 · atcliente@taoestudio.com



KONECTIA A LA VANGUARDIA EN LA FORMACIÓN CONTINUA

“Konectia en su apuesta por la formación Continua y Ocupacional en la C.A.P.V, ha inaugurado sus nuevas instalaciones en Leioa, Paseo Landabarri, 3,5ª Planta. Edif.La Avanzada-Artaza, en donde dispone de una superficie de 600m2 con los más modernos recursos formativos a disposición de empresas y particulares.

Nuestras 8 aulas de formación tienen capacidad para simultanear el aprendizaje de 180 alumnos/as favoreciendo el conocimiento con la utilización de los más avanzados métodos y materiales didácticos.”



SERVICIOS CECOBIZ CECOBIZ ZERBITZUAK

Quiénes somos

La Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia- Bizkaiko Merkataritza Konfederazioa, es la Organización Empresarial del territorio, constituida como entidad sin ánimo de lucro, de adhesión voluntaria e integrada por Agrupaciones y Asociaciones gremiales y rivales, cuya misión es la representación y defensa de los intereses de nuestros asociados ante las diversas Instituciones Públicas y Privadas sobre aquellas materias económicas y sociales que afecten o incidan en la actividad empresarial.

SERVICIOS GENERALES A ASOCIADOS

Representación Institucional

CECOBIZ, representante del comercio de Bizkaia, participa y accede a todas las Instituciones, Administraciones Públicas y Organismos Públicos y Privados que inciden en el quehacer diario de las empresas de comercio, aportando criterio y conocimiento en materia legislativa y de política de empresa.

Negociación colectiva

CECOBIZ, la Organización Empresarial de Comercio de Bizkaia, negocia los convenios colectivos sectoriales, que afectan a 30.962 trabajadoras/as de comercio, correspondientes a 7.781 empresas.

Información

CECOBIZ desarrolla su actividad de transmisión de información en las siguientes áreas:

- Jurídico-Laboral y Fiscal
- Ayudas y Subvenciones
- Gestión de la Calidad en el Comercio

- Prevención de Riesgos Laborales
- Protección de Datos
- Innovación

*Esta actividad se realiza mediante circuitos informativos, jornadas, eventos CECOBIZ y asesoramiento telefónico, presencial, on line, etc.

CECOBIZ ofrece a través de AON AFFINITY acceder a un sistema novedoso de asistencia jurídica y tecnológica sin ningún coste adicional. Los servicios son los siguientes:

ASISTENCIA JURÍDICA

- Asesoramiento jurídico telefónico
- Ayuda legal 24 horas
- Defensa Jurídica y reclamación de daños y perjuicios
- Defensa de los derechos sobre local de negocio
- Reclamación en contratos sobre bienes muebles
- Reclamación en contratos de suministros

ASISTENCIA TECNOLÓGICA

- Asistencia informática remota
- Asistencia informática a domicilio
- Asistencia tecnológica del hogar
- Copia de seguridad on line

Servicios Jurídicos/Asesoramiento

CECOBIZ ofrece los siguientes servicios jurídicos a sus empresas asociadas:

Jurídico-Laboral:

- Asesoramiento gratuito
- Servicios facturables
- Iguales a empresas

Jurídico-Fiscal:

- Asesoramiento gratuito
- Servicios facturables

Formación de Empresarios de Comercio/ Trabajadores

CECOBIZ es la Organización que cuenta con la mayor oferta formativa (presencial, semipresencial, a distancia y e-learning/ teleformación), en su mayoría subvencionada al 100%, que abarca distintas áreas de gestión empresarial además de formación específica.

Ventajas Económicas

A través de acuerdos con diferentes entidades: bancarias, telefónica, seguros...etc, los asociados pueden acceder a una serie de ventajas económicas que les permitan un ahorro de costes.

Proyectos de Tracción

CECOBIZ colabora con las Instituciones Públicas y Privadas más relevantes de Bizkaia y Euskadi en traccionar a las empresas de comercio buscando una mejora de su competitividad mediante la realización de foros de debate y cooperación, jornadas de sensibilización y formación, talleres, seminarios y estudios e investigación desarrollados desde sus diferentes áreas de conocimiento.

La participación en estos proyectos es, generalmente, gratuita para los asociados o, en su defecto, con condiciones ventajosas.

SERVICIOS A ASOCIACIONES ADHERIDAS

CECOBIZ ofrece diferentes servicios dirigidos a las Asociaciones

Mediación Institucional

Servicios Específicos

- Gestión de Asociaciones
- Secretaría Administrativa
- Comunicación Externa
- Cesión de Infraestructuras

Información

Nuestros asociados reciben puntualmente circulares informativas sobre diferentes áreas de conocimiento, complementadas, en su caso, con jornadas informativas impartidas por expertos en cada materia.

Anualmente, además, se ofrece un manual de ayudas y subvenciones para las empresas, recopilatorio de la totalidad de ayudas existentes.



Asociaciones y Agrupaciones GREMIALES

- Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes de Muebles de Cocina de Bizkaia
- Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI)
- Bizkaia Textil y Moda – Bizkaia Ehungintza eta Moda
- Asociación de Comercio del Metal (ACOMET)
- Asociación de Empresarios de Comercio de Instrumentación Científica, Médica y Técnica de Euskadi (AECIME)
- Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia (ATILABI)
- Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia
- Asociación de Cristalerías de Bizkaia – Bizkaiko Kristaldegien Elkarlea
- Agrupación de Comercio de Alimentación
- Agrupación de Droguerías, Perfumerías, Artículos de Limpieza y Similares de Bizkaia
- Agrupación de Comercios Varios
- Asociación de Asentadores Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Bizkaia
- Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia – Bizkaiko Lore- Saltzaileen Enpresa Elkarlea
- Asociación Vizcaina de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) – Bizkaiko Jarduera Fisiko Enpresarien Elkarlea (B.J.F.e.e)
- Asociación de Supermercados del País Vasco (ASUPE)
- Agrupación de Distribuciones de Bizkaia (ADISBI) – Bizkaiko Banaketan Elkarlea
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)
- Asociación de Almacenes de Saneamiento y Calefacción de Bizkaia (ASACABI)
- Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia/ Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Enpresak (BIPE)

- Asociación de Comerciantes de Basauri
- Agrupación Comercial Deusto Bizirik
- Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa- Leioako Merkatarien Elkarlea
- Asociación de Comerciantes de la Ciudad de Orduña – ACCOR
- Comercios Unidos de Sopelana

EZKERRALDENDA

- Comercios Unidos de Santurtzi
- Asociación Profesional y Comercial de Portugalete
- Asociación de Comerciantes de Muskiz
- Asociación de Comerciantes de Cruces
- Asociación de Comerciantes de Arteagaibetia – Zuazo
- Asociación de Comerciantes de la Calle Arrandi
- Asociación de Comerciantes de Beurko – Bagatza
- Asociación de Comerciantes de Sestao
- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Portu Zaharra
- BATURIK - Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Trapagarán
- Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella



Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzako enpresari Konfederazioa

CECOBI



Confederación Empresarial de Bizkaia
Bizkaiko Enpresarien Konfederazioa

VENTAJAS ECONÓMICAS - ACUERDOS

A través de acuerdos con diferentes entidades, los asociados pueden acceder a una serie de ventajas económicas que les permitan un ahorro de costes.

- Acuerdo con BBK**, que redundará en beneficios para los asociados: seguro de comercio gratuito, serviuenta de comercio, seguro multirriesgo para empresas, hipotecas para reforma de locales o inversión para la actividad empresarial.
- Acuerdo con Euskaltel**, con importantes descuentos en la facturación telefónica (tarifas especiales en telefonía fija, móvil e internet)
- Acuerdo con TAO Iluminación**
- Acuerdo con el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales de Segurtek**
- Acuerdo con Consulting Orbere** sobre la Protección de Datos de Carácter Personal.
- Acuerdo con Mutua** que asegura la contingencia de accidentes de trabajo, enfermedad profesional e incapacidad temporal por contingencias comunes, y presta servicio a las empresas en materia de prevención de riesgos laborales.
- Acuerdo con Torrealday, Asesores Consultores.**
- Acuerdo con ABRA SEGURIDAD.**



SANTURTZI

Comercios Unidos Santurtzi

VII FERIA DE REBAJAS DE SANTURTZI

La VII Feria de Rebajas de Santurtzi se celebró entre el jueves 9 de septiembre y el domingo día 12 en el Parque de Gernika.

En esta séptima edición, 25 comercios del municipio ofrecieron sus artículos con descuentos mínimos del 50% llegando a alcanzar rebajas de hasta el 80 % manteniendo la calidad en los productos a la venta.

Este año, la principal novedad radica en el cambio de ubicación. El nuevo emplazamiento, en el Parque Gernika, anexo a la estación de Metro y Autobús ha sido uno de los puntos más positivos a juicio de los comerciantes ya que se ha logrado una gran circulación de personas lo que se ha traducido en la cifra de ventas. Así lo han demostrado las encuestas de valoración de los participantes en la feria que han calificado el resultado como muy positivo.



SANTURTZI ESTRENA TEMPORADA

Comercios Unidos de Santurtzi ha comenzado una campaña de otoño con el objetivo de impactar y sorprender al público objetivo en su vida cotidiana. Esto se intentará conseguir mediante una actividad que no es usual y alejada de los medios de comunicación habituales.

Puesto que el otoño es la temporada en la que se caen las hojas, se colocarán unos vinilos en el suelo con forma de hoja ubicados en zonas de paso y haciendo recorrido hacia las calles comerciales. Esta acción irá de forma paralela a la Campaña de Imagen que el área de Comercio del Ayuntamiento ha creado para promocionar el comercio local cara al inicio de la campaña otoño - invierno.

ASAMBLEA Y CENA ANUAL DE LOS COMERCIOS DE BEURKO BAGATZA



Un año más los comerciantes de Beurko Bagatza de Barakaldo se reunieron el 7 de Octubre en torno a una mesa para celebrar su tradicional cena anual de asociados.

Como en anteriores ocasiones entre plato y plato se habló de nuestros comercios, de la situación actual, de un futuro que esperamos sea más prometedor, de proyectos de Asociación, de experiencias que podemos compartir..., que todos sabemos que estos temas, a menudo tan crudos, pasan mejor con un buen rancho y mejor compañía.

Eso sí, antes de la cena cumplimos nuestro deberes y celebramos la asamblea anual de asociados que este año tiene muchos e importantes temas: Preparación campaña Navideña 2010, Subvenciones a la Gestión de Publicidad y marca interna de la Asociación, situación actual del movimiento asociacionista del comercio en Barakaldo y creación de una nueva asociación aglutinadora de las existentes, fidelización comercial, cursos anuales de formación en el comercio y preparación de la cena de gala de Ezkerraldenda. Es decir, muchos y muy interesantes temas.

EZKERRALDENDA

Federación de Comercios de la Margen Izquierda y Zona Minera



II CENA DE GALA DE EZKERRALDENDA

El sábado 27 de noviembre celebraremos la **II Cena de Gala de Ezkerraldenda** en el Hotel NH Palacio de Oriol de Santurtzi. En el transcurso de este evento, homenajearemos a un/a comerciante destacado/a de cada municipio.

Será una magnífica ocasión para reunirnos los comerciantes de nuestra comarca y disfrutar de una velada distendida. Además, contaremos con la presencia de los Alcaldes de nuestra comarca y de representantes de Gobierno Vasco.

Aquellos comerciantes pertenecientes a Ezkerraldenda que quieran acudir deben ponerse en contacto con los Presidentes de sus asociaciones antes del 19 de noviembre.



TARIFA **PLANA TOTAL**
PARA PROFESIONALES

Llamar por 0 cents./min.
A todas horas
A todos los operadores
Enviar 100 SMS al mes
Internet 100 MB/mes y correo

Todo por
59,9 €/mes

 fibraOptica

Acércate a tu Punto de Venta Euskaltel o llama al 900 840 200

Tarifa Plana Total. Con límite de 500 minutos mensuales para llamadas a cualquier destino nacional, móvil o fijo en cualquier horario. Llamadas y SMS nacionales. Quedan excluidas las llamadas a números especiales cortos, red inteligente, servicios de tarificación adicional, videollamadas, roaming, internacionales, conexiones de datos, SMS/MMS y mensajes Premium (estos servicios serán cobrados según tarifas vigentes). Excedido el límite el coste de llamada: 19cent/min y 15cent de establecimiento. IVA no incluido. Los SMS o minutos de llamadas no disfrutados durante el mes no acumularán al mes siguiente. 100 MB de transferencia de datos y descenso de velocidad a 128/64Kbps una vez superada dicha cantidad. Válido para tráfico de datos nacional. Tráfico en Roaming y tráfico p2p no incluido. Compromiso de permanencia en el servicio de 18 meses y 12 meses en el plan de precios contratado. Límite de unidades: 400.



14.000 PERSONAS DISFRUTAN EN LA V DEUSTO BIER FESTA

La V Edición de la *Deusto Bier Festa*, organizada por la *Agrupación de Comerciantes Deusto Bizirik*, abrió sus puertas el pasado día 7 de la mano de **Iñaki Azkuna**, Alcalde de Bilbao, y la Presidenta de la Agrupación **Julia Dieguez**.

A pesar del mal tiempo que nos acompañó en los seis días, la Agrupación reunió a más de **14.000 personas** bajo el "rinconcito de Munich", nombre con el cual se empieza a conocer la carpa situada en Botika Vieja por quinto año consecutivo.

Muchas de estas personas repiten año tras año, y ya nos preguntan por las fechas para el 2011.

Por quinto año consecutivo, se sirvieron 8540 litros de cerveza típica alemana, tostada, trigo, rubia, y acompañadas de 700 codillos asados al más puro estilo alemán, más de 6000 salchichas, 300 kg de alitas de pollo, pastel de carne, y kilos y kilos de pan al horno recién hecho.

Entre las visitas más destacadas en el "rinconcito" contamos con peregrinos camino de la romería de Begoña que paraban a por un refrigerio, muchos turistas Gallegos, Asturianos, Navarros, Franceses que tuvieron aparcada la autocaravana en la explanada de Botika Vieja, y aprovecharon a comer nuestros codillos y salchichas calentitas; estudiantes alemanes, austriacos, ingleses, americanos, y peregrinos del Camino de Santiago que buscaban refugio. La banda "**The Happy Bavarians**", grupo traído desde Munich expresamente para la ocasión, al igual que el año pasado, vestidos con sombrero de pluma y pantaloncitos bávaros de piel, animaron al personal bajo el himno "Ein Prosit der Gemütlichkeit", mientras Seppi, subido a una mesa se bebía un litro de cerveza vitoreado y animado por el público. Acción que repetía cada media hora, por lo que cada vez los gritos y aplausos eran mayores. También se subió para bailar los pajaritos pero esta vez con todo el público, brazos en alto inundaron la carpa bajo las lonas del cielo alemán.

No faltaron en el "rinconcito" mujeres y hombres vestidos con el



traje bávaro testigos de nuestra gran hermana alemana, que celebró su 200 aniversario, ya que hace 200 años se casaba Luis I de Baviera y la princesa Teresa de Sajonia-Altenburgo, boda con la cual empezaba la tradición de la Oktoberfest.

Comidas y cenas en familia y amigos, al más estilo alemán, las jarras de cristal compartidas en bancos y mesas corridas.

La Agrupación consiguió su objetivo, calles de Deusto repletas, animadas por el público, el comercio renovado y los hosteleros testigos de la afluencia del público que tras salir del "rinconcito" buscaban lugares para seguir con la animada fiesta.

La Agrupación quiere dar las gracias a todo el público, por su buen comportamiento durante esos días, y sus continuas palabras de ánimo y suplicas de dar continuidad a la fiesta.

¡HASTA EL AÑO QUE VIENE!

La 6ª edición de la DEUSTO BIER FESTA será de nuevo en el puente del Pilar 2011.



PORTU ZAHARRA

Asociación de Comerciantes y Hosteleros

PORTU ZAHARRA CELEBRA EL DÍA DE SAN JUAN

Desde la Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra nos hemos comprometido a recuperar un día tan marcado en el calendario como es el día de San Juan. Organizamos una jornada festiva para que los portugalujos y foráneos pudieran acercarse al Casco Histórico de la villa, un marco incomparable donde el fuego y la noche recrean un ambiente único.

Para ello durante toda la tarde los niños y niñas disfrutaron de talleres de manualidades para que sus aitas pudieran recorrer las calles del casco viejo y poder realizar sus compras en los comercios y disfrutar de una amplia oferta hostelera sin prisa, así mis-

mo un cuenta cuentos mantuvo absorbidos a los niños explicándoles el origen del día de San Juan pasando posteriormente a una chocolatada popular donde disfrutaron grandes y pequeños.

Para terminar la Asociación sorteó un fin de semana en un parador con encanto entre todos los presentes que entregaron sus tickets de compra acumulados las semanas anteriores en los comercios asociados. La ganadora del sorteo fue Julia Barañano residente en Portugaleta. Tras el sorteo un "Akela-re" musical dió fin a un ajetreado día.

Ospatu San Juan Gaua
 Cébralo con
PORTU ZAHARRA
San Juan 2010

Programa
 20:30 Gran Chocolatada en el mercado
 21:30 Sorteo Fin de Semana con Viajes Eroski en un Hotel con encanto en régimen de AD

Organiza


Colabora


Bases
 Retirar tu ticket al realizar las compras en los Comercios Asociados y ven a sortearla la noche de San Juan de 20:30 a 21:15 en el mercado. Imprescindible estar presente en el momento del sorteo.



DEUSTO

Agrupación Comercial de Deusto/ Deusto Bizirik

DEUSTO CELEBRA SU IV EDICIÓN DEL TOMATERO DE HONOR

Joseba Solozábal recibe el Galardón de manos del Alcalde de Bilbao, D. Iñaki Azkuna

La Agrupación Comercial y Empresarial de Deusto, **DEUSTO BIZIRIK**, organizó la IV Edición del Premio Tomatero de Honor. Este año el Galardón ha recaído en el presentador de televisión y tomatero de nacimiento, Joseba Solozábal.

Por cuarto año consecutivo Deusto Bizirik ha puesto en marcha, dentro de su programa de actividades de dinamización del barrio, el premio Tomatero de Honor. El éxito obtenido en años anteriores demuestra que es una buena idea para dar vida al barrio y promover una vida más activa en el mismo.

En las tres primeras ediciones, los premios fueron para el empresario **Vicente Bilbao**, a título póstumo, por su valiosísima aportación a Deusto convirtiéndolo a la Casa Vasca en un establecimiento de referencia para todos los bilbaínos, al actor **Alex Angulo** vecino de Deusto, y con gran trayectoria cinematográfica y el año pasado a la cantante **Amaya Uranga**, del grupo Mocedades por su asidua colaboración y buena relación con la Tuna Universitaria de Deusto.

En esta **cuarta edición**, con la presencia del Alcalde de Bilbao, Don Iñaki Azkuna, la Consejera Idoia Mendia, Concejales del Ayuntamiento de Bilbao, personas de la cultura, deporte y los negocios del territorio



Rosa Jordá, Belen Zurbano, Joseba Solozabal, M^a Carmen Muñoz, Julia Diéguez.

histórico de Bizkaia. El premio se otorgó al presentador de Radio y Televisión **Joseba Solozábal**.

El premiado

Joseba Solozábal, nació en Deusto, en la calle Luzarra. El periodista, todo un veterano de las ondas en la radio y televisión local, dirige y presenta un programa televisivo nocturno que representa todo lo que ocurre en Bilbao y los domingos dirige el programa de Radio ¡Vaya Domingo!

Su sinceridad le caracteriza. Dice lo que piensa, pese a quien pese, por eso en sus programas de radio y televisión, lidia con toros bravos como políticos, con sus fieles contertulios, mansos como personajes de la vida social vasca, y muy exigentes como las amas de casa que cada domingo aprovechan para lanzar al aire sus réplicas sobre necesidades bilbaínas.

Pregonero de la Aste Nagusia 2009, nos deleitó con sus originales "mandamientos de la diversión". El primero: "Amar a Bilbao sobre todas las cosas", compartido por todos los bilbaínos sin excepción.

Le encanta la Navidad y odia los atascos de la *Kapital*. Cuando le preguntan que recuerdos tiene de Bilbao, dice La plaza San Pedro de Deusto, el lugar en el que jugaba cuando era un niño: "Pasaba muy buenos ratos allí".

BASAURI

Asociación de Comerciantes de Basauri



CAMPAÑA YO COMPRO EN BASAURI

NIK BASAURIN EROSTEN DUT - GABONAK 2010

Para dar un valor añadido a las compras, los comercios repartirán boletos desde el 18 de octubre hasta el 28 de diciembre. Los números premiados serán extraídos ante notario el 29 de diciembre. El premio consiste en un viaje a Tenerife para 2 personas en un hotel de 4 estrellas durante 8 días / 7 noches y de 70 vales de 5, 10, 20 y 50 € que ascenderán a un total de 1.125€.



LEIOA

Comercios Unidos de Leioa/ Leioako Merkatarien Elkartea



X ANIVERSARIO DE LA ASOCIACIÓN



El 25 de Septiembre la Asociación de Comerciantes de LEIOA celebró su décimo aniversario. Al acto asistieron diferentes Asociaciones y Presidentes de todos los deportes correspondientes al Municipio así como CECOBÍ, que quiso celebrar con nosotros este día tan señalado junto con el Alcalde y el Presidente de nuestra Asociación, Jean Paul Olmos, así como Luisa F.Iribarnegaray. En este acto se reconoció el trabajo de los emprendedores de esta Asociación para seguido degustar un lunch en el Mendibile Jauregia y disfrutar en directo de un grupo de blues.



LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL Y COMERCIAL DE PORTUGALETE: "SEGUIMOS AVANZANDO"

ACUERDO CON EL PARKING PUENTE-COLGANTE

Portugaleta, al igual que otras grandes ciudades, se está convirtiendo en un municipio en el que resulta cada vez más difícil aparcar, debido sobre todo a la reducción del espacio de aparcamiento a favor de zonas comerciales más transitables en las que priman las grandes aceras y espacios más agradables. Por este motivo, la Asociación ya cerró en el año 2008 un acuerdo con el parking de San Roque, poniendo a disposición del cliente horas de parking gratuito para aquellos clientes que comprasen en los comercios asociados.

Continuando con esta mecánica, en el mes de julio se cerró otro acuerdo con la empresa explotadora del nuevo parking de Zubi-Alde, ubicado junto al Puente Colgante. El 5 de octubre quedó oficialmente inaugurado, por Jon Elías y Jabier Aranburuzabala, Presidente y Gerente respectivamente de la Asociación Profesional y Comercial de Portugaleta, mediante la coloca-

ción de una placa a la entrada de dicho parking.

Por lo que **si ves este cartel en algún establecimiento al realizar tus compras, solicita tiempo de aparcamiento gratuito**. Se te hará entrega de un ticket que podrás canjear en la ventanilla del parking.

Desde la Asociación creemos que esta es una nueva posibilidad de poder dinamizar los negocios, haciendo posible más aún la comodidad en las compras, fidelizando de un modo mejor a nuestros clientes y compitiendo con las mismas armas de las que disponen otros formatos comerciales.

Consideramos que este tipo de medidas se tienen que generalizar en el resto de aparcamientos en construcción, de modo que los establecimientos cercanos a ellos puedan aplicar las ventajas de este sistema en su modalidad de venta o prestación de servicio.



PAÑUELOS DE FIESTAS SAN ROKE 2010

Por quinto año consecutivo la Asociación Profesional y Comercial de Portugaleta diseñó y distribuyó los pañuelos de "Fiestas de San Roke 2010". Al igual que en años anteriores, se cerró un acuerdo con el Ayuntamiento a través del cual, el diseño del



pañuelo se decidió de manera conjunta, y en él tuvieron presencia las dos partes. Además, el pañuelo oficial de fiestas se **repartió únicamente y de manera gratuita** a través del comercio asociado.

Una vez más la Asociación, se acerca al ciudadano y cliente portugalajo con acciones como esta que potencian su imagen y mejoran su posicionamiento.

Tal y como venimos haciendo a lo largo de los últimos años, entendemos que es muy importante estar presentes en todos los actos multitudinarios que se celebren en la villa, por ello el pañuelo fue una vez más, el elemento más visto durante las fiestas.

VI FERIA DE LAS OPORTUNIDADES

La Asociación Profesional y Comercial de Portugaleta, visto el éxito cosechado en las anteriores ediciones, decidió llevar a cabo la celebración de la "VI FERIA DE LAS OPORTUNIDADES DE PORTUGALETE".

Este año la Feria de las Oportunidades de Portugaleta llegó cargada de color. Como novedad estrenó nueva ubicación, se celebró en la Plaza San Roque (El Ojillo), junto a la parada del metro de Portugaleta. Se desarrolló en una carpa que se instaló para la ocasión, del jueves día 16 de septiembre al sábado 18, siendo la Inauguración Oficial el día 16 a las 11:00 de la mañana.

En la Feria se pudieron encontrar las últimas gangas de la temporada de verano con una amplia oferta de moda, textil-hogar, o incluso, material para la vuelta al cole.

Además, la Asociación Profesional y Comercial de Portugaleta tuvo presencia con un stand en el que se premió al cliente portugalajo y desde donde se potenció la Tarjeta de Comercio de Portugaleta.

Además, para que los visitantes de los municipios colindantes que viniesen en vehículo particular se animaran a visitar nuestra Feria, a todo aquel que realizó alguna compra y presentó el ticket del Parking de San Roque se le hizo entrega de vales canjeables por horas de parking gratuito.

PROMOCIÓN DEL EUSKERA

La Asociación, basándose en un estudio llevado a cabo por AHIZE, ha elaborado un diagnóstico sobre el uso del euskera en el sector comercial. En él, se han recogido aspectos como las características lingüísticas de los recursos humanos, el uso del euskera en la rotulación, en el funcionamiento interno del establecimiento, en la relación con los departamentos municipales, o las relaciones con entidades financieras.

De toda esta información se han obtenido una relación de oportunidades, necesidades y dificultades para el fomento del uso del euskera así como una percepción sobre la utilización del euskera, para la que se han tenido en cuenta, otras agrupaciones, comercio de otros municipios, fábricas, centros de enseñanza, Ayuntamientos etc., además del sector comercial y de hostelería. Como conclusión se han destacado unos aspectos a mejorar y se han marcado unas expectativas a lograr. La Asociación está comprometida con el uso y normalización del euskera, y por ello, dentro de sus posibilidades, tratará de potenciarlo y apoyarlo plenamente.

XIV NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA



Ezkerretetik eskubira: Fernando Pérez Lozano, Hilario Alfaro, Manuel García Izquierdo, Pilar Zorrilla, Pedro Campo, Antonio Monasterio, Fernando Amunarriz, Manuel Muñoz, Montxu Martínez eta Angel Álava.

La Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI), rindió homenaje, en la XIV Noche del Comercio de Bizkaia, al Miguel Ángel Sodupe, Presidente de Suministros Industriales Sodupe/Hygolet Iberia, y a Calzados La Palma, representados por Ana y Pepe Lobato Menéndez.

casi 200 invitados.

Los homenajeados acudieron acompañados y arropados por sus familiares más allegados en una noche que reconocía su trayectoria profesional y su calidez humana al frente de sus respectivas empresas.

El pasado día 29 de octubre se celebró la XIV noche del Comercio de Bizkaia.

Pedro Campo, Presidente de CECOB, así como los Vicepresidentes: **Antonio Monasterio** y **Montxu Martínez**, y el el Secretario General de CECOB **Julián Ruiz** fueron recibiendo personalmente a los asistentes.

En esta nueva cita, el encuentro fue un año más, una exitosa velada de reunión para la gran familia del comercio de Bizkaia.

Poco a poco, comenzaron a llegar los invitados, entre los que se encontraban **Pilar Zorrilla**, Viceconsejera de Comercio y Turismo del Gobierno Vasco; **Miguel Lazpiur**, Presidente de Confebask,

El lugar de la cita, como en años anteriores, fue el Hotel Carlton de Bilbao que abrió sus puertas puntualmente a las 21:00h a los



CECOBI osatzen duten zonaldeko elkarteen ordezkariak.



Julián Gómez, M. Ángel Sodupe, Pilar Zorrilla, Pedro Campo eta Antonio Monasterio



Romualdo Diostua, Javier Martín, Jose Feijóo eta José Cebrecos.

José María Vázquez Eguskiza, Presidente de CEBEK, **Juan Carlos Landeta** y **Mikel Arieta-Araunabeña** de la Cámara de Comercio de Bilbao, **Francisco Javier Azpiaz** y **Gonzalo Salcedo** de CEBEK.

También acudieron a la cita, **Mari Feli Bilbao**, Presidenta de la Asociación de Autónomos de Comercio y Servicios de Bizkaia, **Julián Gómez** acompañado de **Begoña Castillo**, **Luis Rodríguez**, **José Luis Loza** junto a su esposa **Charo Jauregui**, **José Luis Erezuma** junto a su mujer **Esther Eguskiagirre**, **Jesús Hermosilla** y **María Jesús Larma**, **Federico San Sebastián** junto a su mujer, **Cristina Hecht**, **Javier Jáuregui**, **Alejandro Beitia** acompañado de **Beatriz Eguskiagirre**, **Ana Churruca** y **Mari Paz Irastorza**.



M^a Elisa Fernández, Josu García, Pedro Herrero, Rafa Arberas eta Begoña Villar.

Fieles al encuentro del comercio también estuvieron presentes: **Ángel Alava**, Presidente de la Federación de Comercio de Álava junto a **Amelia Ortueta**, **Miguel Ángel Lujua** de Mutua; así como **Izaskun Astandoa**, **Matilde Elexpuru**, **Aitor Villada** acompañado de la elegante **M^a Pilar Seijido**; **Juan Carlos Ercoreca**, **Rodrigo García Azurmendi**, **Manolo García Izquierdo** presidente de CECA [Confederación de Empresarios de Comercio de Andalucía], **Hilario Alfaro**, Presidente de la Asociación de Comercio Especializado de Madrid, **Manuel Muñoz**, Presidente de la Cofederación de Comercio de Castilla y León, **Fernando Amunarriz**, Presidente de la Federación



Tomás Sánchez, Héctor Sánchez eta Juan Santos.



Alejandro Beitia, Beatriz Eguskiagirre eta Rodrigo García Azurmendi.

Mercantil de Gipuzkoa acompañado de **Anuska Larrañaga, Julia Diéguez** a quien acompañó **Julio Aristin, Juan Manuel Vela e Isabel Martínez, Rafa Arberas y Begoña Villar**, así como **Josu García y María Elisa Fernández**.

Tras los saludos iniciales y el encuentro de los representantes del sector del comercio de Bizkaia, que departieron amistosamente en la recepción, tuvo lugar la cena de gala en el salón Imperial del hotel, donde los comensales compartieron mantel y mesa bautizada con nombres de montes bizkainos.

La gala fue dirigida magistralmente, un año más, por Igor de Busto que tras dar la bienvenida a los presen-



Miguel Lazpiaur, Mertxe del Coro, Fran Azpiazu eta Miguel Ángel Lujua.

tes dió paso a las intervenciones de Pedro Campo como anfitrión, que dedicó su discurso anual a presentar la situación actual del comercio de Bizkaia y las inquietudes de la Patronal de comercio ante las nuevas expectativas de futuro. Después se dió paso a la intervención de Manuel García Izquierdo, presidente de CECA [Confederación de Empresarios de Comercio de Andalucía].

Finalmente llegó el momento de los homenajeados. Un video conmemorativo narraba la trayectoria profesional y humana de los homenajeados de esta edición. A ambos se les hizo entrega de la placa de reconocimiento a su labor empresarial.



Pepe eta Ana Lobato, Montxu Martínez-en eskutik saria jaso zuten.



Antonio Monasterio Miguel Ángel Soduperi saria ematen.



Cristina Hecht, Federico San Sebastián, Izaskun Astondo, Kosme eta Aitor Bibanko



Manuel Muñoz, Manuel García Izquierdo eta Hilario Alfaro.

TRASDENDA

Para concluir el acto, Pilar Zorrilla dedicó unas palabras de apoyo y solidaridad con el comercio bizkaino.

Entre los invitados, destacó la presencia de los homenajeados en años anteriores, como: **Rafa Matías**, homenajeadado en la décima edición junto a su mujer **Consuelo Gurrea**, **José Julio Beraza**, **Julio Alegría**, **Juanjo Aurtenetxea**, quien hace escasos meses recibió el premio José María Korta, que fue acompañado de **Pilar Maura**; **Kosme Bibanko** acompañado de su nieto **Aitor Bibanko**, que a pesar de su juventud se mostro desenvuelto el la gala; **Jesús Medrano**, **Jesús María Gómez**, **José Julio Beraza**, etc. entre otros.

También acudieron: **Pedro Herrero**, **José Cebrecos**, **Javier Martínez**, **Romualdo Doistua**, **José Feijoó**, **Luisa Iribarnegaray**, **Julia Diéguez**, **Eduardo Castañeda** que vino acompañado junto a **Predrag Savovic**, **Mertxe Martínez**, **Tomás Sánchez**, acompañado por su hijo **Héctor Sánchez**, **Felix Tamayo**, **Mikel Aranaga**, ...entre otros.

A todos ellos los emplazamos para la próxima XV Noche del Comercio de Bizkaia.



Miguel Ángel Sodupe bere familiarekin eta enpresaren ordezkaria izango den Iñigo ilobarekin (bere ezkerretara).



Pepe eta Ana Lobato etorkizunean "Calzados La Palma"-ren arduradunak izango diren familiakideekin.

El principio de un buen Txakolí está escrito en la tierra.

Bodegas Virgen de Lorea asentó sus viñas en una comarca llena de privilegios naturales.

La comarca de Las Encartaciones reúne las condiciones idóneas de suelos calcáreo-arcillosos, pluviometría y temperatura moderadas y vientos del Norte, los mejores aliados para la obtención de excelente Txakolí.

En una extensión de más de 20 hectáreas de viñedo con variedades autóctonas es donde nace nuestro Txakolí.

Los medios Técnicos y Humanos hacen el resto.



**BODEGAS
VIRGEN DE LOREA**

B° de Lorea · 48660 OTXARAN - ZALLA
Tel. 94 423 40 35 · Fax 94 424 50 30
E-mail: spankor@cnb.infomail.es

4 razones para ahorrar en **baske pensiones** e.p.s.v.

4

nuevo plan
garantizado



ventajas
fiscales

préstamo BBK
al cero
para ahorrar

Llega
al 4 con
baske
pensiones

Aquí
nos
tienes
bbk²

tranquilidad
para tu futuro

Bilbao Bizkaia Kutxa, Socio Protector
Fundador y Gestor de Patrimonio.



SOLUCIONES PROFESIONALES



hay proyectos que fascinan por su perfección .

En Grupo Orbere participamos en el desarrollo de organizaciones enfocadas en y para el cliente

En **Grupo Orbere** llevamos...

1995-2010

15 años ...

- ... perfeccionando un gran proyecto.
- ... trabajando con ilusión y ofreciendo soluciones innovadoras, creativas y eficientes.
- ... mejorando la competitividad de las empresas; sin olvidar que son los pequeños detalles los que marcan la diferencia... para volar más alto.



GRUPO

orbere

orbere
CONSULTING

segurtek
SERVICIO DE PREVENCIÓN

sostenalia
INSTITUTO DE SUSTENTABILIDAD

integralia
SISTEMAS DE COMUNICACION