



CECOBI

UZTAILA 2009 JULIO

La Revista del Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzaren Aldizkaria

NÚMERO 20 ZENBAKIAK

*Que el comercio periférico
existente, dependiente del automóvil,
no se ampliara.*

*Que las autoridades
planificaran las ciudades
contando con el comercio urbano
que favorece la relación
entre las personas, la vitalidad
y la seguridad de las calles,
la accesibilidad a
todos los perfiles de ciudadanos y
una menor contaminación ...*



CECOBI analiza la situación del comercio
después de la **Directiva de servicios (Bolkestein)**

Propulsión a Fibra.



Con la velocidad, la tecnología y la potencia de la Fibra Óptica, las telecomunicaciones de su empresa llegan a lo más alto. Con la máxima capacidad y la mayor seguridad.
Con la solución a medida que sólo la Fibra Óptica de Euskaltel puede ofrecerle, integrada por Telefonía Fija, Banda Ancha y Datos.

El comercio después de la Directiva de Servicios

Tengo un sueño.

Que la transposición de la Directiva 2006/123 CE, de servicios en el mercado interior (DSMI), signifique la consolidación del comercio en el interior de nuestras ciudades.

Tengo un sueño.

Que las autoridades prioricen la libertad de establecimiento en los centros urbanos, evitando la desertización y los costes medioambientales que suponen los establecimientos periféricos. Que el comercio periférico existente, dependiente del automóvil, no se ampliara. Que las autoridades planificaran las ciudades contando con el comercio urbano, que favorece la relación entre las personas, la vitalidad y la seguridad de las calles, la accesibilidad a todos los perfiles de ciudadanos y una menor contaminación.

Tengo un sueño.

Que la legislación para la instalación de cualquier tipo de comercio sea sencilla. Sujeta a criterios urbanísticos, medioambientales y de defensa del consumidor, elementales:

1. Respecto a la defensa del consumidor, cualquier nueva instalación no ha de significar coste para el erario público, ni debería propiciar posiciones dominantes de mercado, que son antesala del abuso.
2. Respecto a los criterios urbanísticos y los medioambientales, cualquier nueva instalación debería respetar el patrimonio histórico-artístico de las ciudades. Plantearse en las áreas urbanas con transporte público en abundancia. Minimizando los costes energéticos de la edificación.

Tengo un sueño.

Que la libertad de instalación de cualquier tipo de comercio en los centros urbanos permita que los pequeños establecimientos, y los grandes, ofrezcan lo mejor de sus servicios para la elección por parte de los ciudadanos. Que la rivalidad no signifique desamparo para los pequeños empresarios, sino fuente de transformación continua.

Tengo un sueño

Que el comercio y las ciudades sean sinónimos de civilización, de servicio responsable e implicado en el desarrollo y progreso de la sociedad.

Jaume Angerri

Bilbao, 15 de junio de 2009

CONSEJO DE REDACCIÓN

DIRECTOR: Pedro Campo

JULIÁN RUIZ GUTIÉRREZ Secretario General de CECOBI MARÍA IRIGOYEN Adjunta a la Secretaría General de CECOBI

JON IBARRA Asesor Técnico de Comercio AITZIBER LASARGUREN, AITOR HERNÁNDEZ 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

SUMARIO SUMARIOA

ENTREVISA **ELKARRIZKETA**

Eusebio Larrazabal
Diputado de Empleo y Formación de la
Diputación Foral de Bizkaia 6

NOTICIAS **CECOBI CECOBICO ALBISTEAK**

Asamblea General Ordinaria de CECOBI 9

La evolución del Comercio Minorista y Mayorista en
el Primer Trimestre del 2009..... 10

CECOBI y la Diputación Foral de Bizkaia,
apuestan por la promoción del empleo 11

Jose María Vázquez Eguskiza reelegido
presidente de CEBEK 11

CECOBI y la Caixa organizan jornadas ante los
cambios normativos derivados de la
Directiva de Servicios (Bolkestein) 14

Entrega de los Certificados de Calidad de la
Norma UNE 175.001 del 2008 15

Merkalitatea: La Norma UNE 175.001 de
Calidad en el Comercio 15

Más de 500 dirigentes del sector se reúnen en
Madrid en el V Encuentro del Comercio Español 16

Jornada Presentación de los Acuerdos de CECOBI
con Mapfre y ATC Torrealday 16

Declaración Institucional de Madrid 2009 17



NOTICIAS **EUSKOMER EUSKOMERREKO ALBISTEAK**

Más. 1.000 trabajadores se forman a través de
Euskomer-CECOBI en el primer semestre del 2009 18

Plan de Formación HOBETUZ 2009..... 19

OPINIÓN DEL EXPERTO **ADITUAREN IRITZIA**

La Actividad Comercial 20

Impulsar el Comercio con la creación de una
página web profesional 21

La Cualificación Comercial como recurso competitivo 24

ASOCIACIONES GREMIALES **GREMIOEN ELKARTEAK**

Asamblea Electoral de AMUBI 25

Actividad Institucional de CECOBI 25

ASOCIACIONES ZONALES **ESKUALDEETAKO ELKARTEAK**

PORTUGALETE:

"Realiza tus compras y paga en pesetas" 26

Reducción de bolsas para todo el comercio de Portugalete... 26

PORTU ZAHARRA:

I Concurso de balcones en el casco histórico
de Portugalete 27

ERMUA:

Campaña de Comercio "con sentido" 27

SOPELANA:

Actividades de la Asociación de Comerciantes,
Hostelería y Servicios de Sopedana 28

BASAURI:

XI. Meeting de Basauri 28

SANTURTZI:

El metro, una oportunidad para nuestros comercios..... 29

ORDUÑA:

El Mico-ruta de Pintxos de perretxiKos ciudad de Orduña..... 29

DEUSTO:

Celebrada la Asamblea General de Deusto Bizirik..... 30

TRASDENDA **TRASDENDA**

CECOBI en la Asamblea de CEBEK 32

La Federación de Comercios de Navarra
celebra su X Aniversario..... 33

Cena de Clausura del V Encuentro de la CEC..... 33

Entrega de Premio Tomatero de Honor 2009 34

La asociación zonal de Sopedana se integra
en CECOBI 34

En primer lugar, en nombre de CECOBI, quiero expresar mi total rechazo y condena al último atentado de ETA que costó la vida de Eduardo Pueyes. Entiendo que en el siglo XXI este tipo de actuaciones no deben tener cabida y pedimos a ETA una vez más que nos deje vivir y trabajar en paz.

La crisis actual está incidiendo de forma importante en la demanda. Esto conlleva un descenso en el consumo que es también propiciado por la caída en el empleo y la pérdida de confianza de los consumidores. Los datos del primer trimestre del 2009, nos indican descensos significativos en los diferentes sectores del comercio, con especial incidencia en el equipamiento de hogar y en la venta de vehículos.

Las dificultades por las que están atravesando nuestras empresas, nos obligan a esforzarnos en profundizar sobre actuaciones y demandas que a corto plazo supongan soluciones que les permitan poder seguir desarrollando su actividad. Intermediar y gestionar ayudas económicas por parte de la administración y conseguir financiación para nuestras empresas son prioridad de CECOBI.

Desde CECOBI estamos incrementando de forma importante la oferta de Formación en los distintos sectores. Para las personas que trabajan o han trabajado en el comercio se trata de una excelente oportunidad para mejorar su capacitación de cara a encontrar un puesto de trabajo (recordemos que existe un descenso en la ocupación en el comercio) o simplemente como elemento fundamental para incrementar la competitividad de nuestras empresas.

A pesar de las expectativas no demasiado positivas para los próximos meses, quiero transmitir un mensaje de optimismo en el futuro, basado en el trabajo, la inversión, la forma de desarrollar nuestra actividad y en la formación. Con todo ello conseguiremos tener un comercio cada vez más atractivo y que acapare y satisfaga la demanda de los consumidores.

Lehenengo eta behin, CECOBiren izenean, bete-betean gaitzesten dut ETAk Eduardo Pueyes hiltzeko garatutako azken atentatua. Nire ustez, XXI. mendean ez dago horrelako jarduketarik inolaz ere onartzerik. Beraz, berriro eskatzen diogu ETAr bakean bizitzen eta lan egiten utzi diezagula.

Gaur egungo krisiak eragin handi-handia dauka eskarian. Hori dela-eta, kontsumoak behera egin du, enplegua jaitzi egin delako eta kontsumitzaileek konfiantza galdu dutelako. 2009ko lehen hiruhileko datuen arabera, beherakada nabariak egon dira merkataritzako zenbait sektoretan, eta, batez ere, etxeko ekipamenduan zein ibilgailuen salmantan izan dute eragina.

Gure enpresek zailtasun handiak dituztenez, ahalegin handiagoa egin behar dugu, epe laburrerako eskari eta jarduketetan sakontzeko. Horrela, euren jarduerari eutsi ahal izango diote. Hona hemen CECOBiren lehentasunak: bitartekariak izatea, administrazioaren dirulaguntzak kudeatzea eta enpresentzako finantziarioa lortzea.

CECOBIk zenbait sektoretako prestakuntza-eskaintza areagotu du. Merkataritzan lan egiten edo lan egin dutenentzat aukera aparta da, euren gaitasunak hobetzeko, lanpostua aurkitzeko (merkataritzako okupazioak behera egin duela hartu behar dugu kontuan) edo gure enpresen lehiakortasuna handitzeko, besterik ez.

Hurrengo hileetarako aurreikuspenak lar onak ez badira ere, etorkizunerako mezu positiboa igorri nahi dut, honako elementu hauetan oinarrituta: lana, inbertsioa, gure jarduera garatzeko modua eta prestakuntza. Horrela, gure merkataritza gero eta erakargarriagoa izango da, eta kontsumitzaileen eskariari erantzun zuzena.

pedrocampo

Presidente de CECOBI
CECOBIko Presidentea

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

iniones sugerencias iritzia iradokizunak opiniones sugerencias iritzia iradokizunak opiniones sugerencias irit-

CECOBI@CEBEK.ES

“LA DIPUTACIÓN APUESTA POR UN COMERCIO COMPETITIVO Y SOSTENIBLE”



EUSEBIO LARRAZABAL

Diputado de Empleo y Formación de la Diputación Foral de Bizkaia

El diputado de Empleo y Formación de la Diputación Foral de Bizkaia, Eusebio Larrazabal, afronta esta etapa con la intención de colaborar con las diferentes iniciativas para reactivar el sector del comercio en colaboración con las diferentes Asociaciones.

En Bizkaia, el 99% de las unidades empresariales son de pequeña y mediana dimensión, muchas de ellas de carácter familiar en una elevada proporción en pymes, generando el 70 % del Producto Interior Bruto y el 75% del empleo, unos datos muy similares a los que se barajan para el País Vasco, Estado español e, incluso, Unión Europea.

Este dato, sirve para ilustrar la importancia de la pequeña y mediana empresa en nuestro tejido económico.

El comercio mayorista y minorista forma parte de estas pequeñas empresas, que componen nuestro activo económico y de ahí la gran importancia que tiene su situación en la vida de nuestros pueblos y ciudades y sobre todo en la marcha de la economía.

La actual crisis económica que se hizo patente en 2008 y que ha afectado de forma negativa a los diferentes sectores financieros, productivos y de servicios, ha alcanzado, como no podía ser de otra forma, al subsector del comercio que tiene como usuarios de sus productos y servicios principalmente a las personas físicas que han reducido sus consumos como consecuencia del aumento del paro, la precariedad laboral, la restricción de los créditos y la psicosis de tiempos peores en los que los/as ciudadanos/as tienen asumida la reducción de gastos.

Dada la actual situación económica y las previsiones futuras que anuncian unas necesidades de mercado que en el mejor de los casos no superarán las cotas obtenidas en 2007, al igual que en otros sectores de la economía sólo permanecerán y tendrán éxito aquellas empresas que en cada momento adapten sus servicios a las demandas del mercado siendo competitivas por calidad, prestaciones y/o costes respecto al resto de empresas que se dirigen al mismo nicho de mercado.

La Diputación Foral de Bizkaia está colaborando con dife-

rentes iniciativas para reactivar el sector en colaboración con las diferentes Asociaciones. Pero creemos que debemos dar un nuevo impulso a esta colaboración.

Para ello es necesario tener una interlocución sólida. Una interlocución que tenga un diagnóstico de necesidades contrastado con todas las organizaciones, para que podamos acordar juntos los pasos a dar para afrontar los retos.

Una interlocución cuyo entramado organizativo llegue hasta las ciudades, pueblos y barrios, con el fin de armonizar las diferentes voces para interpretar y buscar soluciones acordadas entre todos.

En esta búsqueda de soluciones a la problemática del comercio, el Departamento de Empleo y Formación, próximamente firmará un convenio con el Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI), con el fin de que lleve a cabo diferentes actuaciones, entre las que se incluyen la mejora de las capacidades y potencialidades de los trabajadores de Bizkaia pertenecientes a las Asociaciones y

El Departamento de Empleo y Formación, próximamente firmará un convenio con el Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI), con el fin de llevar a cabo la mejora de las capacidades y potencialidades de los trabajadores de Bizkaia pertenecientes a las Asociaciones y empresas integradas en la misma.

empresas integradas en la misma.

Asimismo la Diputación Foral de Bizkaia, apoya las actividades llevadas a cabo por las Asociaciones de comerciantes de Bizkaia que tienen como objeto adaptar las competencias de las personas que trabajan en el sector comercio a las nuevas necesidades del mercado, con el fin de mejorar la competitividad de los comercios de Bizkaia, asegurando la estabilidad y crecimiento de los puestos de trabajo de su personal.

La materialización del apoyo de la Diputación se lleva a efecto principalmente por dos vías:

- Decretos reguladores de los programas de formación para el empleo, a los que pueden acudir las Asociaciones de comerciantes proponiendo la realización de acciones para la mejora de la capacitación de sus trabajadores, así como otras entidades como los centros pertenecientes a la red de Behargintzas (entidades participadas por los Ayuntamientos y el Departamento de Empleo y Formación) que recogen entre otras, las necesidades de formación del personal de los comercios de sus áreas geográficas de actuación.

- Apoyo directo a las propuestas específicas de las Asociaciones de comerciantes realizadas en base a los diagnósticos de necesidades de sus asociados con incidencia en el área de empleo.

En definitiva la Diputación, atenderá las necesidades del sector comercial, promoviendo la puesta en marcha de acciones para lograr un comercio competitivo y sostenible.



Damos forma a las ideas
Publicidad Revistas Catálogos Memorias

www.unomasuno-online.com unomasuno@mail.com 606458696

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 Oficinas Territoriales 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 1 y 2 meses después de iniciado el proceso, lo que debemos valorarlo como todo un éxito.

EMPRESAS ADHERIDAS

En Euskadi están adheridas, cerca de 12.600 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 realizamos una campaña de adhesión al sistema arbitral, en aquellos sectores con más reclamaciones, realizándose visitas personalizadas.

SECTORES DE LAS EMPRESAS ADHERIDAS

Los sectores con más adhesión son telefonía, muebles, informática, tintorerías, etc. Y donde menos adhesiones, agencias de viaje, mayoristas, bancos, seguros, etc.

En el año 2008 se han dictado 513 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 9%.

Del total de laudos dictados, 161 han sido laudos desestimatorios, 153 estimatorios y 199 corresponden a estimaciones parciales de las pretensiones de ambas partes. El 90 % han sido laudos dictados por unanimidad de los árbitros.

¿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.

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE CECOBI

CECOBI, celebró en el mes de junio su Asamblea General Ordinaria que comenzó con la celebración de una rueda de prensa. En ella, su Presidente, Pedro Campo hizo un exhaustivo repaso sobre los temas de interés acontecidos en el ejercicio 2008, así como un análisis de la situación actual del comercio en Bizkaia.

Asimismo, en dicha Asamblea se procedió a la presentación del plan de gestión, la aprobación de la memoria de actividades y se aprobó el cierre presupuestario así como el avance del nuevo presupuesto para el presente año 2009.



Ezkerretik eskubira: Jose Luis Loza, Montxu Martínez, Pedro Campo eta Antonio Monasterio.

PLAN DE GESTIÓN-ACTIVIDAD 2008

Las actividades de CECOBI son básicamente la representación institucional, la transmisión del conocimiento de interés empresarial, la gestión de la negociación colectiva y el desarrollo de proyectos que puedan contribuir y promover la mejora de la gestión empresarial.

ACTIVIDADES EJERCICIO 2008

CECOBI: 16 reuniones
CEBEK: 11 reuniones
CEC(Confederación Española de Comercio): 17 reuniones
CEPYME: 17 reuniones
EUSKOMER: 13 reuniones

INFORMACIÓN CIRCULARES 2008

44 Circulares en Área de Proyectos
40 Estudios Económicos y Fiscales
50 Relaciones Laborales
14 Área Técnica CECOBI

JORNADAS TÉCNICAS: 2

PUBLICACIONES: 3 ediciones de la revista CECOBI

RELACIONES LABORALES CECOBI 2008:

Convenios colectivos firmados en 2008: Almacenistas de Frutas y Verduras, Almacenistas y Embotelladores de Vinos y Licores, Comercio de Alimentación

Convenios colectivos vigentes 2008 (firmados en 2007):

Comercio Textil, Comercio en General, Comercio del Metal, Comercio del Mueble.

Convenios pendientes de firma

Comercio Piel y Calzado, Tintorerías y Lavanderías.

CALIDAD EN EL COMERCIO 2008:

177 comercios de Bizkaia se certificaron por la Norma 175.001 de Calidad en el Comercio.

ACCIONES FORMATIVAS:

CECOBI ha puesto a disposición de las empresas de afiliación directa y pertenecientes a las

Asociaciones zonales una serie de acciones de formación que se resumen en los siguientes datos:

Nº de empresas participantes: 1.386

Nº de alumnos participantes: 2.985

Nº Cursos realizados: 275

Nº Acciones formativas: 116

EVENTOS 2008: XII Noche del Comercio de Bizkaia, siendo los empresarios homenajeados: Angel Icaza Pildain y Antón Bilbao Guillausti.

COMUNICACIÓN E IMAGEN CORPORATIVA

8 Notas de Prensa y 1 Rueda de Prensa



INDUSTRIA, MERKATARITZA ETA TURISMO SAILA
DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO
Junta Arbitral de Consumo de Euskadi

Con este símbolo tú GANAS

Dáale una nueva imagen a tu empresa sin gastar dinero. Con el Sistema Arbitral de Consumo, podrás resolver cualquier tipo de reclamación por parte de tus clientes de una forma rápida, imparcial y gratuita. De esta manera, tu empresa ganará en imagen y confianza de cara a los consumidores.

INFORMACIÓN

Junta Arbitral de Consumo de Euskadi

Tfnos: 945019936 / 945019956 . Fax: 945019997
www.euskadi.net/arbitrajeconsumo
email: junta-arbitral@ej-gv.es

Arbitraje de Consumo. Garantía de Calidad. Adhiérete.

un país en marcha

INDUSTRIA, MERKATARITZA ETA TURISMO SAILA
DEPARTAMENTO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

ARBITRAJEARI ATXIKIA ESTABLECIMIENTO ADHERIDO

KALITATEAREN BERMEA
Kontsumoko arbitrajeari atxikita dagoen establezimendu honek honako berme hau ematen die bere bezeroei: edozein arazo konpontzea EUSKADIKO KONTSUMOKO ARBITRAJE BATZORDEAREN aurrean.

GARANTIA DE CALIDAD
Este establecimiento, adherido al arbitraje de consumo, garantiza a sus clientes resolver cualquier controversia ante la JUNTA ARBITRAL DE CONSUMO DE EUSKADI.

MAITE VALMASEDA MOCORO
Directora de Comercio del Gobierno Vasco

Nacida en Tolosa en 1969 y Licenciada en Empresariales por la Universidad de Deusto-Sede San Sebastián (ESTE) realizó el Curso Superior en Gestión Comercial organizado por el Departamento de Comercio del Gobierno Vasco dentro del Programa de Becas de Comercio Interior. Entre los años 1996 y 1997 realizó el Postgrado en Gestión Financiera por la Universidad de Deusto en colaboración con ELKARGI (Sociedad de Garantía Recíproca).

En el año 1993 comienza su labor de Apoyo y Asistencia Técnica al comercio en la Federación Mercantil de Gipuzkoa, en el Gabinete de Asistencia Técnica al Comercio, con el Programa de Becas de Comercio Interior del Gobierno Vasco. Un año después accede a la Dirección General de la Federación, al cargo de la dirección y liderazgo de un equipo multidisciplinar, con un mismo objetivo: responder a las necesidades del comercio urbano guipuzcoano.

Pone en marcha y consolida nuevos servicios, como el análisis de viabilidad y lanzamiento de empresas de generación de valor añadido al comercio: centrales de compra e integraciones estratégicas orientadas a alcanzar dimensionamiento y competitividad empresarial. Participa en organizaciones empresariales de ámbito superior como Euskomer y la Confederación Española de Comercio.

PILAR ZORRILLA CALVO
Viceconsejera de Turismo del Gobierno Vasco

Nacida en Bilbao en 1967, ha estado ligada durante casi toda su carrera académica y profesional a la Universidad del País Vasco (UPV). Es licenciada en Ciencias Empresariales por la Facultad de CC. EE. y Empresariales de Sarriko (UPV), donde también obtuvo su grado de Doctora en 1994. En dicho centro ha ejercido como profesora titular del Departamento de Economía Financiera II desde 1991.

Pilar Zorrilla ha participado en numerosos proyectos y contratos de investigación, especializados fundamentalmente en el ámbito de la distribución comercial. Entre sus trabajos destacan el análisis realizado sobre "el asociacionismo comercial y su incidencia en la competitividad y en la configuración de las ciudades como polos de atracción de ciudadanos, empresas y turistas", así como diferentes estudios sobre competitividad sectorial y planificación estratégica del comercio urbano o los planes de dinamización comercial realizados para diversos municipios.

CECOBI | UZTAILA 2009 | JULIO

9

LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO MINORISTA Y MAYORISTA EN EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2009

El sector comercial está siendo el más afectado por el deterioro del consumo y la pérdida de confianza de los consumidores. Desde comienzos de 2008 ya se experimentó el retroceso de la actividad comercial, que se hizo más palpable a lo largo del año a través de la bajada en las ventas y en el empleo. El hecho de que el sector comercial sea uno de los más perjudicados por la crisis económica no debe perderse de vista por el peso que tiene en nuestra economía, ya que supone el 9,6% del PIB, representa el 13,6 % del empleo y el 22% del número de establecimientos.

Analizando la evolución conjunta del Sector comercial a través el Índice de Comercio Interior observamos que en el primer trimestre de 2009 se agudiza la caída de ventas con importante retroceso del 14,8% en Bizkaia y del 15,5% en la CAPV. Por sectores, el que peor comportamiento registra es el mayorista con un descenso del 19,1% frente al descenso del 6,3% en el minorista.

El sector comercial minorista de la C.A. de Euskadi redujo sus ventas nominales un 6,7% en el primer trimestre de 2009 respecto al mismo período del año anterior. Este crecimiento nominal, descontado el efecto de la subida de los precios, se convierte en una tasa interanual, también negativa, del 7,5% en términos reales.

El **comercio minorista especializado** ha bajado sus ventas nominales en un 8,4% en el primer trimestre de 2009, con respecto al mismo período de 2008. Este descenso nominal, se convierte en un descenso real del 9%. La mayor tasa de decrecimiento interanual ha correspondido al sector de Equipamiento del Hogar, que ha registrado un descenso nominal del 13,9%, que, en términos reales, resulta una bajada del 14,9%. La Alimentación ha tenido un descenso algo más moderado, del 10,1% en euros corrientes y del 11,9% en euros constantes. Las ventas de los productos de Otros Bienes de Consumo se reducen un 7,9% en términos nominales, lo que supone una reducción del 10,0% en términos reales. Las ventas de los productos del sector Equipamiento de la Persona han registrado un descenso del 3,0% en términos nominales, que se convierte en un descenso del 1,2% en términos reales.

El **comercio minorista no especializado** ha disminuido en el primer trimestre de este año un 3% en términos nominales. Teniendo en cuenta la evolución de sus precios, la tasa interanual real ha sido del 4,6% con respecto al mismo trimestre del año 2008. Los subsectores con predominio de alimentación han reducido sus ventas interanuales en un 3,1%, mientras que los de predominio del Resto de productos sufren un descenso del 3%. En euros constantes, disminuyen un 4,6% y un 4,2%, respectivamente.

El Territorio Histórico de Bizkaia ha experimentado una bajada del 6,5%, si bien con diferencias en sus dos componentes, experimentando un descenso del 8,6% para las ventas del comercio minorista especializado y disminuyendo un 1,9% las ventas del no especializado, siempr en términos de variación interanual nominal.

Los datos del primer trimestre de 2009 del mercado laboral en Euskadi ofrecen una cifra de ocupados de 934.300,

	ALIMENTACION	EQUIPAMIENTO DE LA PERSONA	EQUIPAMIENTO DEL HOGAR	OTROS BIENES DE CONSUMO	PREDOMINIO ALIMENTACION	PREDOMINIO RESTO PROD.
2008						
I TRIM	-1,2	5,1	-1,8	-6,2	-2,5	-3,9
II TRIM	-3,3	4,4	-3,7	-7,9	-2,3	-4,1
III TRIM	-3,5	5,4	-4,8	-6,2	-2,1	-4,5
IV TRIM	-4,5	3,3	-6,3	-6,4	-2,9	-5,7
2009						
I TRIM	-11,9	-1,2	-14,9	-10,0	-4,6	-4,2

	TRIMESTRE	MINORISTA	ESPECIALIZADO	NO ESPECIALIZADO
				(MEDIANAS Y GRANDES SUPERFICIES)
2008				
I		-1,9	-0,8	-2,8
II		-3,4	-4,3	-2,4
III		-0,7	-0,4	-2,3
IV		-6,0	-6,2	-5,5
2009				
I TRIM		-7,5	-9,0	-4,6

Fuente: EUSTAT

lo que supone una pérdida neta de 21.500 personas ocupadas respecto al trimestre anterior, un descenso del 2,2%. Por otro lado, la tasa de paro asciende al 7,7%, un 3,1% más respecto al trimestre anterior. En Bizkaia hay 16.300 parados más y una tasa de paro del 7,9%. El personal ocupado en el sector comercial minorista para el total de la C.A. de Euskadi en el primer trimestre de 2009 decrece un 2,3% sobre el primer trimestre de 2008.

Como resultado de la evolución de la población ocupada y de los parados, la tasa de actividad asciende al 55,4% en el primer trimestre de 2009. Teniendo en cuenta el género, el descenso en la ocupación afecta fundamentalmente a los varones, con 15.400 ocupados menos que el trimestre anterior, mientras que las mujeres ocupadas descienden en 6.100. En los tres territorios históricos baja la ocupación.

Todos los sectores pierden empleo; la industria pierde 12.500 empleos netos, la construcción 5.700, la agricultura 2.900 y el sector servicios 300. La tasa de ocupación, se sitúa en el 65,4%, 1,6 puntos porcentuales menos que hace tres meses. Bizkaia tiene la tasa más baja, con un 64,2%, y baja un punto respecto al trimestre anterior.

	CAPV		BIZKAIA	
	2008	2009	2008	2009
I TRIMESTRE	3,6	-2,3	7,4	-2,9
II TRIMESTRE	3,3		6,6	
III TRIMESTRE	3,1		6,2	
IV TRIMESTRE	2,1		4,6	

CECOBI Y LA DIPUTACIÓN APUESTAN POR LA PROMOCIÓN DEL EMPLEO

La Diputación Foral de Bizkaia, a través del Departamento de Empleo y Formación, está desarrollando una serie de importantes actuaciones encaminadas a la promoción del empleo en Bizkaia, formación dirigida a la inserción socio-laboral de los desempleados, mejora de las capacidades y potencialidades de los trabajadores de Bizkaia, desarrollo de infraestructuras que contribuyan a la creación de empleo, entre otros.

Asimismo, CECOB es la organización empresarial que, integrando a las asociaciones y empresas del sector en Bizkaia, es la Organización que representa al sector ante las instituciones públicas y privadas en nuestro ámbito.

Ambas partes son conscientes del proceso de transformación que se está produciendo en el sector tanto desde el punto de vista económico-empresarial como de cambio en las pautas sociológicas y de consumo. Es necesario por ello, impulsar y desarrollar la capacidad de respuesta del sector y sus empresarios y empresarias ante esta situación.

En concreto son necesarias de impulsar:

- La potenciación asociativa y la dimensión empresarial, la modernización y mejora de la competitividad del sector, mejora de la capacitación profesional y promoción personal.
- La mejora de la empleabilidad.
- La mejora de la productividad y competitividad de las empresas.
- La creación y fomento de bolsas de trabajo.
- Relev generacional.
- La generación y difusión de la información gestionada.

Asimismo, las partes entienden que, la mejora en la capacitación profesional, contribuye a la empleabilidad, a la mejora de la productividad, y en consecuencia a la competitividad de las empresas. Todo ello, permite contribuir al objetivo de la modernización del Sector en el Territorio Histórico de Bizkaia. Tanto el Departamento de Empleo y Formación, como el Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI), en el marco de las competencias y capacidades que les son propias, entienden necesario establecer una serie de compromisos en el marco del desarrollo de la cooperación público privada con el fin de lograr una serie de objetivos de mejora del sector y de las empresas que la conforman en el marco del presente.

Detección de necesidades en el sector comercial en Bizkaia.

Ambas partes determinarán los mecanismos de colaboración para detectar las necesidades de las empresas del sector, con el fin de establecer aquellas medidas e iniciativas que se incorporarán a las actividades a desarrollar para cada año.

Entre ellas, se avanza los siguientes:

Proyecto para la optimización de la eficacia en el sector Mueble

Objetivo del proyecto

La escasez de personal cualificado, especialmente montadores de muebles, la edad media avanzada de los trabajadores, el escaso nivel de subcontratación, son entre otros aspectos que afectan a la capacidad competitiva de las empresas, así como a la productividad y empleabilidad del sector.

En consecuencia se pretende:

- Lograr la capacitación y cualificación de un número, anualmente, significativo de profesionales del montaje del mueble.
- Promover la cooperación inter empresas que permita una formación práctica.
- Crear bolsas de trabajo con personal cualificado.
- Fomentar el empleo mediante la contratación directa de las empresas o la creación de plataformas para las prestación de servicios de montaje de mobiliario.

Desarrollo del Proyecto "Comercio Verde, Responsable y Sostenible"

Objetivo del proyecto

El proyecto tiene el objetivo de diseñar una estrategia para innovar en la mejora de la competitividad del comercio local, generando una ventaja competitiva respecto de su competencia directa, sobre el posicionamiento del concepto de "Comercio Verde, Responsable y Sostenible".

El proyecto "Comercio Verde, Responsable y Sostenible" tiene la visión de convertirse en un lugar de encuentro de todos los stakeholders o grupos de interés, relacionados con el comercio local, facilitándoles información fiable y relevante para la toma de decisiones.

El objetivo estratégico del proyecto es el consolidar la marca "Comercio Verde, Responsable y Sostenible" en la sociedad.

Se trata de un proyecto innovador a nivel estatal, del que no existe referencia alguna.

Vázquez Eguskiza, reelegido presidente de Cebek

La Confederación Empresarial de Bizkaia-Bizkaiko Enpresarien Konfederazioa CEBEK celebró el pasado día 27 de mayo la Asamblea General Electoral de la patronal vizcaína.

En dicha Asamblea, José María Vázquez Eguskiza fué reelegido para su quinto mandato al frente de CEBEK por un periodo de cuatro años. En dicha elección participaron 138 representantes, de los distintos colectivos que componen CEBEK y quedó constituida la Junta Directiva, de la que ha salido elegido el nuevo Comité Ejecutivo.

El Presidente de CECOB Pedro Campo será Vicepresidente primero

La Junta Directiva aprobó la propuesta de José María Vázquez Eguskiza referente a la composición del nuevo Comité Ejecutivo. En este sentido queda configurado por las siguientes personas y responsabilidades:



Ezkerretik eskubira: Fernando Olmos, Pedro Campo, José María Vázquez Eguskiza, Izaskun Astondoa, Francisco J. Azpiazu eta Gonzalo Salcedo.

Presidente: José M^a Vázquez Eguskiza
 Vicepresidente 1º: Pedro Campo
 Vicepresidente 2º: Izaskun Astondoa
 Vicepresidente 3º: Fernando Olmos
 Vicepresidente 4º: Javier Aguirregabiria
 Vocal: Francisco J. Allende
 Vocal: Matilde Elexpuru

Vocal: Manu Galíndez
 Vocal: Iñaki Garcinuño
 Vocal: Jesús Hermosilla
 Vocal: Fernando Irigoyen
 Vocal: Ignacio Saenz de Gorbea
 Vocal: Federico San Sebastián

TRABAJADOR AUTÓNOMO DEPENDIENTE (TRADE)

ATC TORREALDAY, tiene como uno de sus objetivos, informar y asesorar al comercio de Bizkaia y en particular, a los asociados a CECOB dentro del convenio firmado entre ambas entidades. En virtud del mismo, queremos dar a conocer información sobre materias que pueden ser de interés para este colectivo. Recientemente se ha aprobado el Real Decreto 197/2009, de 23 de febrero, por el que se desarrolla el Estatuto del Trabajador Autónomo en materia de contrato del trabajador económicamente dependiente (TRADE) y su Registro y se crea el Registro Estatal de Asociaciones profesionales de Trabajadores Autónomos.

La Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto de Trabajadores Autónomo, que ahora se desarrolla define como TRADE al trabajador autónomo que realiza su actividad económica o profesional para una empresa o cliente del que percibe al menos el 75% de sus ingresos.

El reglamento establece ahora que para el cálculo del 75% deben entenderse como ingresos percibidos por el trabajador autónomo los rendimientos íntegros, de naturaleza o en especie, que procedan de la actividad económica o profesional realizada por aquél a título lucrativo como trabajador por cuenta propia para todos los clientes, incluido el que se toma como referencia para determinar la condición de TRADE (y, en su caso, los que el profesional perciba procedentes de la sociedad o persona jurídica de la que forme parte), así como los rendimientos que pudiera tener como trabaja-

dor por cuenta ajena en virtud de contrato de trabajo. Quedan excluidos los ingresos derivados de la gestión de su propio patrimonio personal y los procedentes de la transmisión de elementos afectos a actividades económicas. Se calcula que en esta situación se encuentra un colectivo de unas 250.000 personas formado por profesionales como agentes comerciales, transportistas o agentes de seguros.

El Real Decreto 197/2009, que entró en vigor el pasado 5 de marzo, establece que el trabajador que se considere TRADE deberá comunicar a su cliente dicha situación. En caso de no producirse la citada comunicación, el trabajador no podrá beneficiarse de las ventajas que le ofrece la nueva norma, que incluye una regulación específica para el colectivo de agentes de seguros. Asimismo el cliente, podrá requerir el TRADE que acredite el cumplimiento de los requisitos establecidos legalmente en cualquier momento de la relación contractual –en el momento de celebrar el contrato o bien posteriormente siempre que hayan transcurrido 6 meses desde la última- por ejemplo, mediante la exhibición de la última declaración del IRPF.

El contrato para la realización de la actividad económica o profesional del TRADE celebrado entre éste y su cliente deberá formalizarse siempre por escrito.

La norma comentada también regula la duración del contrato y contenido, estableciendo que debe

contener como contenido mínimo obligatorio (la norma aprueba un modelo indicativo de contrato): la identificación de las partes; la condición de TRADE del trabajador autónomo respecto del cliente con el contrato y la precisión de los elementos que configuran dicha condición; el objeto y la causa del contrato, precisando el contenido de la prestación de TRADE y la determinación de la contraprestación económica; la determinación de la jornada, los descansos y la interrupción anual de la actividad, así como, el acuerdo de interés profesional que resulte de aplicación.

Las partes pueden estipular opcionalmente: la fecha de comienzo y duración de la vigencia del contrato y de las respectivas prestaciones; duración del preaviso en caso de desistimiento o voluntad de extinguir el contrato; las mejoras para la efectividad de la prevención de riesgos laborales y las condiciones contractuales de aplicación en caso de pérdida del requisito de dependencia económica.

Asimismo el contrato deberá ser registrado por el TRADE en el Servicio Público de Empleo (SPEE) en el plazo de diez días desde su firma. Si transcurren quince días desde la firma y aún no ha sido registrado, será el cliente quien deberá proceder a su registro en el plazo de los diez días siguientes. Además, también deberán ser comunicados a la Administración las modificaciones y la terminación del contrato. En marzo del año pasado el Gobierno creó provisionalmente un registro oficial para los TRADE en el SPEE (Resol 21-2-08) que deberán ahora adaptarse a las prescripciones de la nueva regulación antes del 5-6-09.

Por último, aunque la relación jurídica entre el TRADE y su cliente es de naturaleza mercantil, por lo tanto, no laboral, las empresas deben tener en cuenta que el Real Decreto establece la obligación de informar a los representantes de los trabajadores en un plazo de diez días de la contratación de un TRADE.

Si desean conocer más información o disponer de una propuesta detallada y personalizada, sin ningún compromiso, de los servicios incluidos en el Convenio CECOB-ATC TORREALDAY, pueden ponerse en contacto en los teléfonos: 902 29 29 29 - 94 421 19 79, correo electrónico: atc@atctorrealday.com.

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

ACUERDO CECOB-MAPFRE

MAPFRE SE PREOCUPA POR MEJORAR LA SALUD DEL COMERCIO EN BIZKAIA

Es lógico pensar, que a toda persona que sea autónomo, empresario, comerciante, etc., le preocupa fundamentalmente dos cosas: su salud y la de los suyos y la disminución de sus ingresos, si le ocurriera algo que no le permitiera trabajar.

Ahora, podemos minimizar esta preocupación de los trabajadores autónomos ofreciéndoles el **SEGURO POR INCAPACIDAD TEMPORAL TOTAL**, que MAPFRE ha diseñado en exclusiva para todos los asociados de CECOB, un producto que les protege y ayuda a afrontar la merma económica que le pudieran suponer una baja laboral.

MAPFRE pone a disposición de todos los socios de CECOB un paquete de coberturas que le darán una protección integral en caso de **baja laboral** tanto por enfermedad o accidente y un seguro médico de altísima calidad en 2 modalidades:

CAJA SALUD (asistencia sanitaria) y **MEDISALUD** (asistencia sanitaria + reembolso de gastos en todo el mundo).

EJEMPLO DEL ACUERDO MAPFRE – CECOB

Pablo de 46 años, propietario de comercio en Barakaldo con su mujer de 45 años y su hijo de 14 años

Tarifa actual del mercado	Póliza MAPFRE – CECOB
195,6 € / mes	118,5 € / mes

Y además, por sólo 20 €/mes se asegura **900 €/mes** al titular del comercio en caso de **baja por accidente o enfermedad durante un año**.

**Estas pólizas podrán contratarse de forma individual*

Para más información puede dirigirse a cualquiera de nuestras **76 oficinas MAPFRE en Bizkaia**; o bien a la dirección de correo ev Ruiz@mapfre.com donde gustosamente atenderemos su consulta. Igualmente puede contactar con María Irigoyen, de CECOB, en el teléfono 94 400 28 00 ó a través del correo electrónico: mirigoyen.cecobi@cebek.es



ATC TORREALDAY
asesores consultores



SGS
ACREDITADO POR ENAC
ES04/0151

CALIDAD + INNOVACIÓN

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



EL SEGURO MÉDICO QUE NECESITA Y EL QUE MÁS LE CONVIENE, JUNTOS

MEDISALUD, Seguro de reembolso de gastos médicos.
CAJA SALUD FAMILIAR, Seguro de asistencia sanitaria.
ITT, Indemnización por incapacidad temporal total.

Consulte por el acuerdo CECOB en la oficina MAPFRE más próxima en el 902 20 40 60 o en www.mapfre.com



CECOBI Y LA CAIXA ORGANIZAN JORNADAS ANTE LOS CAMBIOS NORMATIVOS DERIVADOS DE LA DIRECTIVA DE SERVICIOS

Expertos abogan por priorizar la libertad de establecimiento de comercio en centros urbanos para evitar la desertización

El próximo 29 de diciembre de 2009 los Estados Miembros de la Unión Europea deben haber traspuesto a su ordenamiento jurídico la Directiva 2006/123 CE, relativa a los servicios en el mercado interior. La trasposición significa la remoción en la legislación española de los obstáculos a la libertad de establecimiento entre los prestadores en los estados de la UE y la libre circulación de servicios entre los Estados Miembros.

La aplicación de esta Directiva puede generar un sobredimensionamiento de oferta a corto plazo, que acentúe a medio plazo la desaparición de pequeños y medianos establecimientos.



CECOBIKO aretoan ospatutako jardunaldia. Ezkerretik eskubira: Julia Diéguez, Maite Valmaseda, Pedro Campo, Jaume Angerri eta Ana Guzmán.

El Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia-CECOBI, en colaboración con 'La Caixa', celebró el día 15 de junio dos jornadas en las que se trató la propuesta de CECOB que plantea un plan de acción para el comercio, como respuesta del sector ante los cambios normativos derivados de la Directiva de Servicios.

El ex Director General de Comercio de la Generalitat de Catalunya y actualmente presidente de la Fundación "Catalunya Comerç", Jaume Angerri, señaló la necesidad de que las autoridades prioricen la libertad de establecimiento de comercios en los centros urbanos, "evitando la desertización".

El acto estuvo presidido por la Directora de Comercio del Gobierno vasco, Maite Valmaseda, la Delegada General de "la Caixa" en el País

Vasco, Ana Guzmán, y el Presidente de CECOB, Pedro Campo.

En la exposición, Jaume Angerri, economista y administrador de Angerri Consultors, destacó que la transposición de la Directiva 2006/123 CE, de servicios en el mercado interior (DSMI), "significa la consolidación del comercio en el interior de nuestras ciudades".

Angerri insistió en la necesidad de que las autoridades prioricen la libertad de establecimiento en los centros urbanos, "evitando la desertización y los costes medioambientales que suponen los establecimientos periféricos", así como que el comercio periférico existente, dependiente del automóvil, no se amplíe y que las autoridades planifiquen las ciudades "contando con el comer-

cio urbano, que a su vez favorece la relación entre las personas, la vitalidad y la seguridad de las calles, la accesibilidad a todos los perfiles de ciudadanos y una menor contaminación".

Asimismo, señaló que la legislación para la instalación de cualquier tipo de comercio debe ser "sencilla y sujeta a criterios urbanísticos, medioambientales y de defensa del consumidor, elementales como el respecto a la defensa del consumidor", de modo que "cualquier nueva instalación no ha de significar coste para el erario público, ni debería propiciar posiciones dominantes de mercado, que son antesala del abuso".

Angerri añadió que se deben respetar "los criterios urbanísticos y los medioambientales", de manera que "cualquier nueva instalación debería respetar el patrimonio histórico-artístico de las ciudades y debe plantearse en las áreas urbanas con transporte público en abundancia, minimizando los costes energéticos de la edificación".

Por otro lado, indicó que es necesaria también "la libertad de instalación de cualquier tipo de comercio en los centros urbanos que permita que los pequeños establecimientos, y los grandes ofrezcan lo mejor de sus servicios para la elección por parte de los ciudadanos". A su entender, "la rivalidad no debe significar desamparo para los pequeños empresarios, sino fuente de transformación continua".

Por último, señaló que el comercio y las ciudades deben ser "sinónimos de civilización, de servicio responsable e implicado en el desarrollo y progreso de nuestra sociedad".



Egun berean arratsaldaeen ospatutako jardunaldia, Portugaleten. Ezkerretik eskubira: Montxu Martínez, Pedro Campo, Jaume Angerri eta Julia Dieguez.

ENTREGA DE LOS CERTIFICADOS DE CALIDAD DE LA NORMA UNE 175.001 DEL 2008

Dentro del programa de EUSKOMER (Confederación Vasca de Comercio) tuvo lugar el pasado 3 de abril en el hotel Carlton de Bilbao, la entrega de los 177 certificados de la Norma UNE 175.001 que obtuvieron los comercios vizcaínos el año 2008 y que se certificaron a través de CECOB.



El acto se llevó a cabo en el Hotel Carlton y contó con la presencia del entonces Director de Comercio Interior, José Luis Montalbán y el Presidente de Euskomer, Pedro Campo, así como el Vicepresidente y Secretario General de CECOB respectivamente, Montxu Martínez y Julián Ruiz, junto a José Luis Erezuma, José Luis Loza, Miriam Jáuregui y María Pilar Seijido además de los representantes y trabajadores de los comercios.



Javi López Pedro Campo-rekin diploma ematean.

Al finalizar la entrega de diplomas se ofreció un cocktail a los presentes que de manera distendida compartieron opiniones.



MERKALITATEA: LA NORMA UNE 175.001 DE CALIDAD EN EL COMERCIO

facción, calidad y sensibilidad tanto para ellos como para sus clientes.

Desde CECOB, como Federación integrante de EUSKOMER estamos ejecutando una labor tractora en el Programa de Ayudas a la Promoción de la Calidad en el Comercio del Departamento de Industria, Comercio y Turismo que promueve el

Gobierno Vasco, posibilitando la certificación de 274 comercios vizcaínos en los dos años que se ha llevado a cabo el programa. Igualmente, EUSKOMER ha otorgado 283 certificados en los comercios de los otros dos Territorios Históricos de la comunidad autónoma, esto es, 249 en Gipuzkoa y 34 en Araba.

NUMERO DE COMERCIOS CERTIFICADOS EN BIZKAIA POR SECTORES



Los 274 comercios que se han certificado desde CECOB durante los años 2007 y 2008 se distribuyen sectorialmente de la siguiente forma:

Tal y como se ha ido realizando en años anteriores, para hacer frente a un entorno cada vez más competitivo y con un consumidor mas exigente como el que tenemos en la actualidad, EUSKOMER ofrece la posibilidad de obtener el certificado de la Norma UNE 175.001 de Calidad en el Comercio. Este certificado tiene como objetivo convertir al pequeño o mediano comercio en un elemento de referencia de calidad en el servicio y de seguridad en los productos suministrados, mejorar a la vez la imagen de la empresa comercial, fortaleciendo su posición competitiva y aumentando la fidelidad de los clientes hacia el establecimiento, profesionalizar la gestión de los establecimientos y conseguir que los trabajadores desarrollen la atención al público con satis-

MÁS DE 500 DIRIGENTES DEL SECTOR SE REÚNEN EN MADRID EN EL V ENCUENTRO DEL COMERCIO ESPAÑOL

La Confederación Española de Comercio (CEC) presentó el 18 de junio en rueda de prensa el V Encuentro del Comercio Español, que se celebró el viernes, 19 de junio, en Madrid.

Bajo el lema *La Respuesta del Comercio*, más de 500 dirigentes empresariales del sector se dieron cita en la capital española para debatir sobre la situación económica actual y para dar respuestas sobre cómo abordar los retos que tiene el sector.

Entre otros temas, también se habló de la evolución de la transposición de la Directiva de Servicios a la Ley de Comercio Minorista ya que el pequeño y mediano comercio necesita de un marco regulador que simplifique el procedimiento, sea transparente y que tenga en cuenta el interés general.

Para todo ello, la celebración del V Encuentro contó con ponentes de gran prestigio como **Emilio Ontiveros**, presidente de Analistas Financieros Internacionales (AFI), o **Carlos Andreu**, speaker y consultor en el ámbito de la automotivación y la satisfacción personal.

A nivel institucional, se contó con la presencia del ministro de Industria, Turismo y Comercio, **Miguel Sebastián**, y del director general de Política Comercial, **Ángel Allué**.

En la rueda de prensa, **Miguel Ángel Fraile**, Secretario General de la CEC, respondió a las preguntas de los medios de comunicación.

El acto inaugural estuvo presidido por Pere Llorens y Ángel Allué

El Presidente de la CEC, **Pere Llorens**, inauguró, junto con el Director General de Política Comercial del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, **Ángel Allué**, el V Encuentro del Comercio Español, que este año tuvo como lema "*La respuesta del comercio*" con el objetivo de presentar ante la sociedad española las propuestas e iniciativas del pequeño y mediano



comercio. Durante su discurso, Pere Llorens presentó las diferentes ponencias que se realizaron a lo largo de la mañana.

III Convención de Secretarios Generales y Directivos de las Asociaciones Miembros de la CEC

La III Convención de Secretarios Generales y Directivos de las Asociaciones Miembros de la CEC tuvo lugar el día 18 de junio a las 9.30 horas en el hotel Silken Puerta América, donde **José María San Segundo** y **Alfonso Garrán**, de la consultoría Análisis e Investigación, presentaron el Plan Estratégico de la CEC, que posteriormente fue debatido.

Durante la jornada, los Secretarios Generales y directivos de las asociaciones miembros de la Confederación trataron sobre el sector y los autónomos. **Eliás Aparicio**, secretario general de la CEPYME; **Teresa Díaz de Terán**, adjunta al Departamento Socio Laboral de la misma organización, y **Agustín González**, Director General de la CEAT, fueron los responsables de presentar estos temas al resto de asistentes.

DECLARACIÓN INSTITUCIONAL DE MADRID 2009

Una vez más, el comercio español que representa la Confederación Española de Comercio expresa públicamente su compromiso ante la sociedad española, por un comercio al servicio del consumidor, socialmente responsable e implicado en el desarrollo y progreso del bienestar de los españoles.

En el ámbito económico somos los principales operadores de la distribución comercial, en número de empresas (650.000) y de empleados (3 millones), y consecuentemente de población activa y PIB.

Actualmente nadie pone en cuestión que desde el punto de vista social, favorecemos la cohesión y la sostenibilidad, en nuestras ciudades y en nuestras economías locales. Necesitamos que los poderes públicos, a todos los niveles, asuman de manera prioritaria políticas que desarrollen las potencialidades y las iniciativas del pequeño y mediano comercio español.

El conjunto de medidas públicas no deben basarse en proteger al pequeño comercio como una reserva "ecológica" ni como un sector "disminuido" con capacidades limitadas y deficientes. Todo lo contrario. Tenemos una fuerza que gracias a nuestro tamaño nos posibilita adaptarnos a todo tipo de circunstancias y a todo tipo de demandas comerciales.

Por todo ello, la respuesta del comercio español a los retos del siglo XXI y de una economía en profunda transformación debe basarse en la prioridad de políticas financieras, económicas y sociales que favorezcan al comercio español, que deben concretarse en:

1. Acceso a la financiación y al sistema de garantías en condiciones justas, de fácil acceso y simples en todos los aspectos.
2. Un modelo de contratación flexible, adaptado a nuestras capacidades económicas y comerciales, que dé seguridad a trabajadores y empresas.
3. Unas reglas comerciales simples y transparentes, pero eficaces y de cumplimiento firme, que garanticen la igualdad de oportunidades, erradiquen el intrusismo y la piratería y promuevan una competencia leal en el mercado.
4. Unos entornos urbanos accesibles, seguros, de calidad, donde el comercio de proximidad pueda desarrollarse en beneficio de los ciudadanos y de la integración social y, por tanto, un dialogo "comercio y ciudad" en mutua cooperación entre todos los agentes locales.

La respuesta del comercio solo se producirá si, inexcusablemente, los comerciantes tomamos una posición activa, de revisión y puesta al día permanente, que tenga como base:

1. Fórmulas de cooperación e integración, tanto a nivel territorial y urbano como sectorial y profesional y, al mismo tiempo, que permitan valorizar los esfuerzos individuales.

LA RESPUESTA DEL COMERCIO

2. Centrar la formación y la cualificación de los comerciantes y de sus trabajadores como el eje fundamental de competitividad, crecimiento y calidad de servicio de una sociedad cada vez más exigente.
3. Diversificación, especialización, complementariedad, innovación, tecnologías, comunicación, son conceptos que deben ser habituales en la gestión de nuestros comercios.

La respuesta del comercio debe a su vez:

1. Potenciar la imagen del comercio, valorando los esfuerzos que lleva a cabo para favorecer la capacidad de compra de los consumidores y la cohesión social.
2. Adecuar el marco reglamentario en general y reducir las cargas administrativas públicas.
3. Promover una buena regulación comercial simplificada, transparente, predecible, que permita un desarrollo equilibrado de la oferta comercial, que garantice la libertad de elección del consumidor allá donde ejerza sus derechos y necesidades. Apoyamos sin fisuras la iniciativa del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de transposición de la Directiva de servicios a la Ley LORCOMIN, y animamos a las Comunidades Autónomas a cumplir con los requerimientos competenciales que tienen en materia de comercio interior y defensa de los consumidores, teniendo como referente éste manifiesto que hoy presentamos en Madrid, en lo concerniente a las políticas activas y de discriminación positiva para un comercio de proximidad competitivo y eficiente.

La respuesta del comercio se plantea en todos sus aspectos como una verdadera reforma estructural, económica y social, en la que nos comprometemos desde el mundo asociativo y de las patronales que están en la Confederación Española de Comercio y que desarrollaremos con nuestros máximos esfuerzos y dedicación, porque el pequeño comercio español tiene futuro.

Madrid, 19 de junio de 2009

JORNADA PRESENTACIÓN DE LOS ACUERDOS DE CECOB CON MAPFRE Y ATC TORREALDAY

La jornada se celebró el 22 de junio en la sala Kresala de Santurtzi

MAPFRE

MAPFRE en su ánimo de mejorar la SALUD del Comercio de Bizkaia y de sus integrantes ha prorrogado y reforzado la oferta que el pasado octubre firmó con CECOB, para ofrecer a sus asociados la cobertura de incapacidad temporal en condiciones especiales de contratación. De este modo, los comerciantes que contraten seguro podrán recibir una indemnización de 900 euros mensuales en caso de baja por enfermedad y accidente. Además los socios de CECOB podrán complementar esta cobertura con Seguros de Salud de la modalidad de asistencia sanitaria, a través de un amplio cuadro médico de facultativos y centros médicos concertados, o de reembolso de gastos.

ATC TORREALDAY

ATC TORREALDAY, empresa vizcaína especializada en la asesoría integral de PYMES, centra su labor en el asesoramiento fiscal, laboral, contable y jurí-



Ezkerretetik eskubira: Javier Morla (ATC Torrealday), Félix Hoyos (Mapfre) eta Julián Ruiz.

dico. En esta jornada se expusieron las principales características del acuerdo firmado entre CECOB y ATC Torrealday. Las razones que han impulsado este convenio se basan en el interés y compromiso de CECOB de poner a disposición de sus asociados y asociaciones, asesores y expertos que puedan aportarles conocimientos y experiencias que les ayuden a tomar las decisiones más eficaces para su negocio, a través de una empresa líder, que garantiza unos estándares de calidad en toda Bizkaia, con unas condiciones económicas preferentes.



Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzako Enpresari Kontseilua

Formación para el sector comercial

MÁS DE 1.000 TRABAJADORES SE FORMAN A TRAVÉS DE EUSKOMER- CECOBI EL PRIMER SEMESTRE DEL 2009

INVERTIMOS EN TU FUTURO

Un año más, los trabajadores del sector comercial conscientes de lo importante que resulta para su negocio la fidelización de la clientela en un entorno tan competitivo como el que tenemos, 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 primer semestre del año 78 acciones formativas en las cuales han participado 1.061 alumnos hasta el momento, completándose un total de 1.969 horas.

En este sentido, desde CECOBI seguimos con el firme propósito de impulsar y promover todas aquellas iniciativas en materia de formación que redunden en beneficio de nuestro sector. Para ello, diseñamos el siguiente plan de formación que se impartirá hasta final de año.

CURSO	Nº HORAS	CURSO	Nº HORAS
INGLES MEDIO (EUS)	40	GESTION DE LA CALIDAD (EUS)	30
OFIMÁTICA ESPECIALIZADA PARA COMERCIANTES (EUS)	40	GESTION DE PYMES (EUS)	30
INGLES COMERCIAL (EUS)	40	GESTION ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO (EUS)	20
OFIMÁTICA DISEÑO DE PAGINA WEB(EUS)	40	LOGISTICA EMPRESARIAL: ALMACENAJE (EUS)	30
OFIMÁTICA PROCESADOR DE TEXTOS(EUS)	20	RECICLAJE DE EN ARTE FLORAL (EUS)	35
OFIMÁTICA BASE DE DATOS (EUS)	20	INTERNET (EUS)	30
CURSO COMPLETO DE INFORMÁTICA (EUS)	90	PRESENTACIONES EN POWERPOINT (EUS)	20
ESCANEO Y RETOQUE DE IMÁGENES (EUS)	30	INTERIORISMO Y DECORACION (EUS)	30
CONTABILIDAD INFORMATIZADA (EUS)	60	MARKETING COMERCIAL (EUS)	20
INTRODUCCION A LA INFORMÁTICA (EUS)	30	MANUALIDADES TECNICAS Y MATERIALES (EUS)	15
GESTION ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO	40	LIDERAZGO COMERCIAL (EUS)	20
AUTOEDICION CON QUARK XPRESS (EUS)	40	PAQUETERIA Y ENVOLTORIOS	
DISEÑO Y EDICION DE VIDEO (EUS)	40	DE REGALOS AVANZADO (EUS)	30
FACTURACION CON EXCEL (EUS)	20	TECNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA VENTA(EUS)	30
BASES DE DATOS PARA ALMACEN E INVENTARIOS (EUS)	30	ANALISIS Y EVOLUCION DE BALANCES (EUS)	39
OFIMÁTICA: HOJAS DE CALCULO (EUS)	30	LEY DE PROTECCION DE DATOS (EUS)	35
INFORMÁTICA BASICA (EUS)	30	PREVENCION DE RIESGOS LABORALES (EUS)	30
DECORACION Y ESCAPARATISMO (EUS)	40	GESTION DE LA CALIDAD (EUS)	10
DISEÑO DE CAMPAÑAS Y PROMOCIONES (EUS)	30	CALIDAD EN LA ATENCION AL CLIENTE (EUS)	20
MONTAJE Y DISEÑO DE ESCAPARATES (EUS)	40	TECNICAS DE FIDELIZACION DE CLIENTES (EUS)	30
PAQUETERIA Y ENVOLTORIOS DE REGALO (EUS)	15	INGLES PARA EL COMERCIO (EUS)	60
PROTOCOLO SOCIAL Y EMPRESARIAL (EUS)	30	MANIPULADOR DE ALIMENTOS (EUS)	10
CALIDAD EN LA ATENCION AL CLIENTE (EUS)	20	TECNICAS DE NEGOCIACION (EUS)	15
TECNICAS DE VENTA APLICADAS A LA EXPOSICION (EUS)	15	PREVENCION DE RIESGOS LABORALES (EUS)	75
INGLES COMERCIAL (EUS)	100	IMPLANTACION DE SISTEMAS DE CALIDAD (EUS)	75



Si tienes alguna duda o quieres hacernos alguna consulta, puedes dirigirte al departamento formación de EUSKOMER preguntando por Aitziber 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 Aitziberrengatik galdetuz edo euskomer@cebek.es helbidera bidali mezua.

PLAN DE FORMACIÓN HOBETUZ 2009

Un año más, CECOBI a través del plan formativo financiado por Hobetuz, el Fondo Social Europeo y el Gobierno Vasco, ha desarrollado durante el primer semestre de 2009 un total de 35 acciones formativas en las que

participaron un total de 536 alumnos pertenecientes a 324 empresas, divididos en 35 grupos, completándose un total de 739 horas de formación que se resumen en las siguientes acciones formativas:

- AUDITORÍA INTERNA DE CALIDAD SEGÚN NORMA UNE 175001
- FORMACIÓN PRÁCTICA DE AMBIENTACION DEL ESCAPARATE
- FORMACIÓN PRÁCTICA DE MERCHANDISING E INTERIORISMO COMERCIAL
- ADECUACIÓN A LA LEY ORGÁNICA DE PROTECCIÓN DE DATOS (LOPD) EN EL SECTOR COMERCIO
- APLICACIONES INFORMÁTICAS DE GESTIÓN APLICADAS AL COMERCIO
- TÉCNICO EN MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS
- COMPOSICIÓN DE PRENDAS Y MATERIAS PRIMAS TEXTILES
- ATENCIÓN A DIFERENTES TIPOS DE CLIENTELA

- DISEÑO DE CARTELERÍA PARA EL ESTABLECIMIENTO A TRAVÉS DEL POWER POINT
- EUSKERA EN LA ATENCIÓN AL PÚBLICO: NIVEL BÁSICO
- HERRAMIENTAS PARA LA CORRECTA IMAGEN EN LA ATENCIÓN AL PÚBLICO
- UTILIDADES DE INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO EN LA GESTIÓN DE NUESTRO NEGOCIO
- GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS: NÓMINAS
- COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD EN EL COMERCIO
- TRABAJOS CON FLORES EN RAMOS NUPCIALES
- IMPORTANCIA DEL ESCAPARATE EN LA FLORISTERIA



Pensamos en ti

Mutualia, mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales de la seguridad social líder en el País Vasco por recursos, atención, proximidad y servicios.

- Asistencia Sanitaria Integral por Accidente de Trabajo y Enfermedad Profesional
- Servicio de Rehabilitación
- Asesoría Jurídica a empresas asociadas y trabajadores
- Gestión de la Incapacidad Temporal por Contingencias Comunes
- Servicio de Prevención

La mutua de confianza para 24.000 empresas asociadas y más de 320.000 trabajadores protegidos.

902 540 250
www.mutualia.es



Optimización de los Recursos Energéticos

LA ACTIVIDAD COMERCIAL

La actividad comercial requiere para su correcto desarrollo de la instalación de complejos y sofisticados sistemas de iluminación, ya que en el alumbrado de centros comerciales, ante todo, lo que se pretende es atraer la atención del público sobre los artículos en venta y hacia el conjunto de tiendas, comercios, etc., para que los usuarios se animen a entrar y una vez dentro, encuentren los productos ofrecidos, atractivos, gracias a ese mismo alumbrado.

Un buen alumbrado actúa como un vendedor silencioso, ayudando al futuro cliente a dirigir su atención hacia determinados artículos.

El alumbrado en centros comerciales debe garantizar el tránsito por el interior de los locales, contribuyendo a la seguridad de los usuarios.

Un local comercial correctamente iluminado, se convierte en un lugar de trabajo, confortable y por lo tanto agradable, contribuyendo a potenciar la actividad comercial.

REQUISITOS

Los locales comerciales deben de disponer de un sistema de alumbrado general, orientado a iluminar con preferencia las zonas de circulación, ello se consigue organizando una disposición general de puntos de luz, uniforme y simétrica respecto a las plantas de los locales.

A esta disposición, hay que añadirle una iluminación específica, localizada.

Las luminarias del alumbrado general propuesto pueden ser de iluminación directa, indirecta, o una mezcla de ambas.

Hay que tener en cuenta también, cuando se organiza la climatización de los locales, la cantidad de calor desprendida por las lámparas.

La iluminación directa se suele utilizar en:

- Supermercados.
- Locales comerciales de grandes dimensiones.
- Tiendas donde se ofrece una gran variedad de artículos.

Los niveles de iluminación en tales locales comerciales deben situarse entre los 1.000 a 2.000 lux, en las áreas de venta. En las dependencias destinadas a almacenes, servicios, etc, no es preciso establecer esos valores.

Las lámparas fluorescentes utilizadas en luminarias empotradas en falsos techos o exentas, se adecuan a la iluminación directa, ya que producen una aceptable cantidad de luz.

Las lámparas halógenas, también se utilizan con profusión.

Las luminarias de iluminación indirecta, también se utilizan en el alumbrado general de los locales comerciales.

Los niveles de iluminación en la iluminación indirecta deben ser bajos, no superiores a los 300 lux, con ello se consiguen ambientes muy agradables a reducir el contraste de luminancias entre el techo y las luminarias ubicadas en escaparates y sobre mostradores.

También se consigue difuminar las sobras producidas por la iluminación directa de dichas luminarias (la de escaparates y mostradores).

No es conveniente intentar alcanzar altos niveles de iluminación con la iluminación indirecta, ya que con ello lo único que se consigue son ambientes lumínicos excesivamente uniformes y monótonos. Por idéntica consecuencia, tampoco es aconsejable recurrir solo a la iluminación indirecta para resolver el alumbrado de los locales comerciales.

SECTORES DE ALUMBRADO.

En el alumbrado de locales comerciales hay que considerar:

- El alumbrado orientado a realizar determinados artículos que se exponen. Sistemas de iluminación local, direccional o localizado.
- El alumbrado de mostradores. Sistema de iluminación local.
- El alumbrado de escaparates, vitrinas, expositores, etc. Sistemas de iluminación direccional y localizado.
- El alumbrado de las zonas de venta. Sistema de iluminación local.
- El alumbrado de espejos. Sistema de iluminación localizado.

¡IMPULSAR EL COMERCIO CON LA CREACIÓN DE UNA PÁGINA WEB PROFESIONAL!

Internet está cada día más presente en nuestras vidas.

El número de personas que navegan en todo el mundo en Internet es cada vez mayor, lo que quiere decir...que todo el mundo busca algo que necesita.

Todos los comercios tienen algo que ofrecer y al no usar Internet para promocionar la empresa, marca, o productos y servicios se está perdiendo una gran ventaja competitiva

¡No tener página web es no existir!

Es una manera de que el comercio esté más cerca de sus clientes pudiendo mostrarles los productos ágil y cómodamente.

Un paso más dentro del mundo de las telecomunicaciones es la venta on-line, sólo un 6% de las medianas empresas españolas venden por Internet.

El comercio on-line crecerá este año un 56% beneficiado por la crisis, siendo una herramienta que permite reducir costes e incrementar beneficios.

Cada vez más gente compra on-line y el e-marketing crecerá en 2009 un 32% según datos del portal CEOE, siendo muy significativo que Internet haya desbancado a la televisión como medio más consumido en España. Algunas ideas para ahorrar costes contra la crisis utilizando tecnologías y plataformas web:

1- Notificaciones breves mediante mensajes cortos SMS a través de Internet con la base de datos de la que se disponga.

2- Se pueden hacer llegar novedades, ofertas artículos de interés mediante boletines electrónicos. Estos tienen ciertas ventajas respecto a otros medios:

- Son de envío inmediato. Puede hacer llegar su oferta a miles de clientes.
- Los gastos se reducen respecto a otros medios como el correo tradicional.
- Se pueden insertar textos maquetados, imágenes etc ... haciendo boletines más atractivos.
- Pueden enviar diferentes boletines a diversos grupos de contacto, con ofertas diferenciales.

3-Venta de productos por Internet, en tiempos de cambio debemos también cambiar nuestra forma de hacer y de pensar abriéndonos a nuevos avances y nuevos mercados.

A las empresas de hoy en día ya no nos vale con estar en Internet, necesitamos que nuestra presencia nos resulte rentable y suponga tanto un incremento en las ventas como la prestación de un buen servicio a nuestros clientes o una nueva forma de contacto con nuevos clientes potenciales.

En dos palabras ÚTIL Y RENTABLE.

Knectia Maria Pilar Sejido
Socio-Consultor KONECTIA

MEDIACIÓN INSTITUCIONAL

A través de la participación y el acceso directo a las Instituciones, Administraciones Públicas y Organismos Públicos y Privados, que inciden en la actividad diaria de nuestra empresa. Este servicio es fundamental en nuestra organización, dado que es la base para la defensa y la representación de los intereses de las empresas comerciales. Desde CECOBI, se participa en variadas iniciativas en materia legislativa sectorial.

FORMACIÓN

Tenemos a disposición de los trabajadores y empresarios del sector, cursos completamente gratuitos sobre muy diversas áreas. Destacan las siguientes:

- Área Ofimática
- Área Comercial
- Área de Gestión
- Área de Seguridad y Salud Laboral
- Áreas específicas por sectores.

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. Este manual se ofrece también en CD-Rom.

ASESORAMIENTO

Puede contactar con personal especializado, por teléfono, mediante Bizkainet o solicitando una entrevista personal para consultar sus dudas sobre las siguientes materias.

- Derecho Laboral
- Calidad
- Ayudas y Subvenciones
- Derecho Fiscal
- Económico-Financiero
- Nuevas Tecnologías
- Medio Ambiente

BIZKAINET

Las empresas asociadas cuentan con acceso a BIZKAINET, red telemática empresarial creada por CEBEK para el acceso desde su ordenador a todos los contenidos de interés empresarial seleccionados para usted, en las áreas laboral, económica, empresas, productos y mercados, legislación, estadística, subvenciones y formación, pudiendo realizar consultas a nuestros asesores mediante el uso del correo electrónico.

BIZKAINET es además Proveedor de Valor Añadido del Sistema RED de la Tesorería General de la Seguridad Social.

NEGOCIACIÓN COLECTIVA

CECOBI negocia en exclusividad con los sindicatos los siguientes convenios colectivos:

- Comercio de Calzado y Piel
- Comercio del Metal
- Comercio de Vidrio y Cerámica
- Almacenistas de Frutas y Hortalizas
- Comercio Textil
- Comercio en General
- Fabricantes Mayoristas de Vinos y Licores
- Tintorerías y Lavanderías
- Comercio del Mueble
- Comercio de Alimentación

Sobre ellos puede consultar al Servicio Jurídico



VENTAJAS ECONÓMICAS - ACUERDOS

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

- Acuerdos con "la Caixa"**, que redundan 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.
- Acuerdos con Euskaltel**, con importantes descuentos en la facturación telefónica (tarifas especiales en telefonía fija, móvil e internet)
- Acuerdos con TAO Iluminación**
- Acuerdos con el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales de Segurtek**
- Acuerdos con Consulting Orbere** sobre la Protección de Datos de Carácter Personal.
- Acuerdos con Mutuaia** 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.
- Acuerdos con Mapfre**
- Acuerdos con Torrealday, Asesores Consultores.**

OTRAS ACTIVIDADES

- Promoción de la Calidad. Asesoramiento Técnico para la Implantación de diversos Sistemas de Gestión de Calidad: Colaboración en el Desarrollo de Planes Agrupados para la Implantación de la Norma ISO 9001:2000.
- Medio Ambiente: Colaboración en el Desarrollo de Planes Agrupados para la Implantación de la Norma ISO 14001
- Edición de la Revista CECOBI, la revista del comercio de Bizkaia
- Desarrollo de actividades de promoción del sector comercial

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 Elkartea
- 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 Elkartea
- Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) – Bizkaiko Jarduera Fisiko Enpresarien Elkartea (B.J.F.e.e)
- Asociación de Supermercados del País Vasco (ASUPE)
- Agrupación de Distribuciones de Bizkaia (ADISBI) – Bizkaiko Banaketen Elkartea
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)

ASOCIACIONES ZONALES INTEGRADAS

- Asociación de Comerciantes de Basauri
- Agrupación Comercial Deusto Bizirik
- Asociación de Comerciantes de Ermua
- Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa- Leioako Merkatarien Elkartea
- Asociación de Comerciantes de Munguía-Mungiako Merkatarien Elkartea
- Asociación de Comerciantes de la Ciudad de Orduña – ACCOR
- Comercios Unidos de Sopelana
- EZKERRALDENDA**
- Comercios Unidos de Santurtzi.
- Asociación de Comerciantes Barakaldo Centro.
- Asociación Profesional y Comercial de Portugalete.
- Asociación de Comerciantes de Muskiz.
- Asociación de Comerciantes de Cruces.
- Asociación de Comerciantes de Arteagabeitia – 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 Trapagaran.



LA CUALIFICACIÓN COMERCIAL COMO RECURSO COMPETITIVO

Es un hecho que la creciente demanda de calidad de servicio exigida por los consumidores/as en el sector del comercio obliga a mantener unos niveles de cualificación y profesionalización adecuados para mantener su competitividad. Y, si bien la oferta formativa actual está cada vez más organizada y provee de personal con mayor cualificación de la que poseía años atrás, ¿hasta qué punto las empresas comerciales de Bizkaia están aprovechándose de esta mejor cualificación en la incorporación de personal a sus organizaciones?; realmente, ¿cuál es el nivel formativo general del sector comercial en nuestro Territorio?; y por encima de todo, ¿hay una mejor adaptación a las necesidades empresariales? .



Para responder a todas estas cuestiones, se hace necesario un análisis centrado en conocer cuáles son los perfiles profesionales empíricos que se dan en el comercio de Bizkaia, cuáles son las cualificaciones reales de que se dispone, cuáles han sido los itinerarios formativos de los profesionales del ramo y qué relación tiene todo ello con los diseños de las distintas ofertas formativas regladas y no regladas vigentes.

Sólo a partir de este estudio en profundidad se puede **conocer y definir los puestos de trabajo existentes en el sector, así como los perfiles, cualificaciones e itinerarios formativos de sus profesionales**. Y, a partir de estas conclusiones, **diseñar e implantar las acciones necesarias para llevar a buen puerto un plan de desarrollo, capacitación y acreditación profesional** a través de mecanismos de homologación adecuados.

La consecución de unos resultados tan ambiciosos exige un exhaustivo conocimiento de la realidad que nos ocupa. Por lo que, dada la gran variabilidad que se da dentro del sector comercial, el análisis ha

de referirse inicialmente a determinados subsectores e, igualmente, las distintas actuaciones definidas deberán implantarse de forma escalonada, aplicando los resultados del estudio, en los subsectores de referencia, de forma inmediata tras su finalización. Ello permitirá, dentro del marco plurianual del plan global, la obtención de resultados tangibles a corto plazo.

La capacitación y acreditación de las personas empleadas en el sector comercio debe aportar la información, los conocimientos y los procedimientos vinculados a las demandas de las empresas actuales; desarrollar habilidades y nuevas formas de actuar propias de los diferentes puestos y adaptadas a los requerimientos de los comercios, y desarrollar las actitudes necesarias para la incorporación, mantenimiento y desarrollo profesional y personal en los diferentes puestos.

Finalmente, se ha de señalar que para el buen fin de un proyecto de esta envergadura y magnitud, es fundamental contar con la **participación activa de personas de especial relevancia dentro del sector comercio y de la formación para el comercio en Bizkaia**, así como con grupos de discusión en los que participen diversos colectivos de profesionales del sector.

ASAMBLEA ELECTORAL DE AMUBI



Luis Rodríguez, María Irigoyen, Mikel Lekue, Pedro Herrero eta José Antonio Santacoloma.

El pasado 17 de junio tuvo lugar la Asamblea Electoral de la Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia –AMUBI– con su nueva composición: Presidente: Luis Rodríguez (Bidagin S.L), Pedro Herrero (Muebles Thaus), José Antonio Santacoloma (Armonía Mobiliario), María Loizaga (Urbana), P. Campo (Hogares Modemos S.L) y Mikel Lekue (Muebles Vizcaya).

Tras la Asamblea Electoral, tuvo lugar una reunión para analizar y poner en marcha varios proyectos del sector que próximamente se harán públicos a todo el colectivo. Así mismo, se acordó realizar una campaña de captación de asociados y constituir grupos de trabajo para realizar los proyectos anteriormente citados.

ACTIVIDAD INSTITUCIONAL DE CECOBI

- 03/04 Entrega de certificados de calidad según la norma Une 175.001
- 20/04 Junta Directiva Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI)
- 27/04 Reunión Asociaciones Zonales
- 29/04 Comité Ejecutivo CECOBI
- 07/05 Junta Directiva Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)
- 19/05 Junta Directiva CECOBI
- 25/05 Reunión Asociaciones Zonales
- 26/05 Reunión proyecto de internacionalización de los procesos de compra en países emergentes con el sector calzado y textil.
- 10/06 Asamblea General CECOBI
- 15/06 Jornada sobre la Directiva de Servicios (Bolkestein)
- 17/06 Asamblea Electoral Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI)
- 22/06 Jornada informativa sobre los acuerdos de Mapfre y ATC Torrealday
- 25/06 Asamblea General Asociación de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia
- 29/06 Junta Directiva de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia.
- 29/06 Asamblea Extraordinaria de la Asociación del Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI)

Mobiliario de oficina · Proyectos y obras · Equipos Informáticos · Comunicaciones · Servicio de mantenimiento
Aureliano Valle, 6 – 48010 Bilbao · Tel: 94 444 48 12 · Fax: 94 410 28 91 · dinof@dinof.com · www.dinof.com



“REALIZA TUS COMPRAS Y PAGA EN PESETAS”

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete con el apoyo del Ayuntamiento de Portugalete, esta llevando a cabo una Campaña de Pago en Pesetas. “Con esta campaña pretendemos dar un golpe de efecto y fomentar las compras en los establecimientos asociados, ofreciendo a los clientes la oportunidad de pagar con las antiguas pesetas desde el 14 de abril hasta el próximo 30 de junio, como un incentivo más para contrarrestar los efectos de la crisis”.

El objetivo de esta campaña es recuperar las pesetas que quedaron olvidadas en los bolsillos y carteras. Según las estimaciones que maneja el Banco de España, todavía quedan cerca de 1500 millones de esta moneda que quedó en desuso con la entrada del Euro. Además, añadir que hay municipios y ciudades que han llevado a

cabo esta campaña con un éxito espectacular, es por ello que nos hemos propuesto ser los pioneros en Bizkaia en hacer este tipo de campaña. El funcionamiento es el siguiente: El cliente abona sus compras en pesetas, para ello previamente se hace la conversión correspondiente Euros-pesetas y el cambio se abona al cliente en Euros. Las pesetas que se recogan en los establecimientos se ingresan en una cuenta habilitada a nombre de la Asociación y ésta se encarga de realizar los trámites necesarios para que esas pesetas se conviertan en Euros. Esta campaña va acompañada de una cartelería especial para que los clientes sepan cuales son los establecimientos en los que se aceptan pesetas.



REDUCCIÓN DE BOLSAS PARA TODO EL COMERCIO DE PORTUGALETE

Ante el éxito conseguido en una primera edición de estas bolsas, hemos considerado necesaria la repetición de esta actividad que ha sido tan bien acogida entre los comercios y tan demandada entre los clientes que solicitan la bolsa “del comercio de Portugalete” en sus establecimientos de confianza. Esta actividad consiste en el diseño, producción y reparto de 40.000 bolsas para todo el comercio de Portugalete. Se pretende lograr una imagen de marca común que represente y unifique el comercio del municipio, para ello se utiliza la figura de Roky, que representa el Comercio y distintos iconos representativos de la villa jarrillera como son; la propia jarrilla, la

Torre de Salazar y el Puente Colgante. La novedad de este año es por un lado la incorporación de 2 iconos adicionales: el mareómetro y el bote, y por otro lado el slogan de la campaña. Además el plástico utilizado para la bolsa en esta ocasión, debido sobre todo a la preocupación medioambiental, es biodegradable. Esta actividad se comenzará en el mes de junio, casi a la par de la Campaña de Préstamo de Paraguas, con la intención de teñir de amarillo las calles de Portugalete.



PORTU ZAHARRA



I CONCURSO DE BALCONES EN EL CASCO HISTÓRICO DE PORTUGALETE

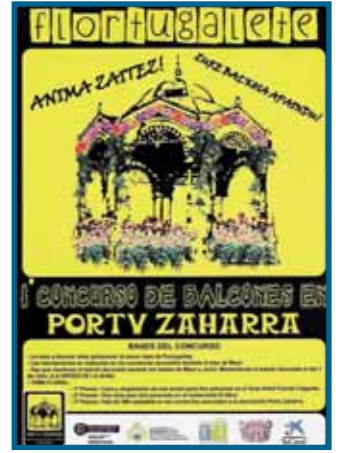
La Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra tiene como objetivo dinamizar y promover el comercio urbano en Portugalete, pero también está implicada junto a los vecinos del casco viejo portugalajo en mejorar el entorno (calles, casas, monumentos...).

Por todo ello, la Asociación ha puesto en marcha con la llegada de la primavera el 1º Concurso de Balcones en Portu Zaharra, concurso que está calando entre los vecinos, logrando embellecer los balcones jarrilleros con flores de temporada. El concurso tiene una duración de dos meses y los

premios son interesantes:

- 1º) Noche y cena para dos personas en el “Gran Hotel Puente Colgante”.
- 2º) Cena para dos personas en el Restaurante el Abra.
- 3º) Vale de 50€ para gastar en los comercios asociados.

Los comerciantes de Portu Zaharra están contribuyendo a promover el concurso con unos árboles de un metro colocados a las puertas de los comercios dando lugar a un paso más agradable por el entorno peatonal del casco viejo.



Ermua Centro Comercial

CAMPAÑA DE COMERCIO “CON SENTIDO”

Dentro de las actividades que venimos realizando desde la Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Ermua, procuramos crear sinergias con los diferentes colectivos que también contribuyen a animar la vida en nuestro pueblo.

En estos momentos de crisis nos queremos sumar a la campaña de sensibilización que se está realizando desde el “Consejo de Solidaridad y Cooperación” sobre como afecta la crisis a los/las emigrantes. Creemos que una de las causas de la misma es que el estar produciendo lo que nosotros consumimos en países donde no se respetan los derechos mínimos de los trabajadores a un salario justo, es una de las causas de que haya personas que abandonan sus países y de que nuestras empresas se estén desprendiendo de sus trabajadores, bien por que las externalizan o porque se quedan sin trabajo por no poder competir en el mercado.

Dentro de este marco lanzamos la campaña “CONSUMO CON SENTIDO”, con este juego de palabras queremos trasladar el mensaje de que mediante un consumo responsable, apostando por consumir en establecimientos que no son partícipes de esta situación y que apuestan porque la producción y el



10 MOTIVOS POR LOS QUE COMPRAR EN ERMUA



consumo de bienes y servicios se de en nuestro entorno.

Así, regalaremos a nuestros clientes boletos para el sorteo de un lote con productos de comercio justo distribuido por la ONG “Ayuda en Acción”, que se sorteará el 6 de junio. Cerramos la campaña con el espectáculo RIO SAMBA SHOW, grupo de samba brasileño que actuará por las calles de Ermua.

Mediante “10 motivos por los que comprar en Ermua”, “si compras en Ermua saldrás ganando” queremos realzar el valor de nuestro comercio, proyectar una imagen comercial de gran valor de marca de modo que el consumidor se sienta atraído, hacer llegar a nuestros clientes que aquí tienen: calidad, ahorro, dinamismo, vida, proximidad, empleo, etc. En el folleto se adjuntará también la información de todos los establecimientos asociados.

MIL-TEK NORTE, S.L.
Polígono Complejo La General 2002
48510 Valle de Trapaga (Bizkaia)
Tel. 94 472 43 56
Fax. 94 472 43 57
www.miltek.es

La naturaleza no sabe que hacer con los residuos...

Tú Sí

Nosotros tenemos la solución

COMPACTADORAS DE RESIDUOS SÓLIDOS

LLÁMANOS PARA SOLICITAR INFORMACIÓN

EPS (POLIESTIRENO)

CARTÓN

PLÁSTICO

LATAS

Inspección, Auditoría y Certificación

La certificación adaptada a sus necesidades

- Auditorías que aportan valor
- Profesionalidad y coherencia
- Reconocimiento en el mundo empresarial

CERTIFICAMOS:

Benidorm, 4 48015 BILBAO Tel.: 94 447 90 65 Fax: 94 447 60 54 / Avda. Mediterráneo 9, 2º 28007 MADRID Tel: 91 434 08 36 Fax: 91 434 40 70 / www.iadigital.com info@iadigital.com



ACTIVIDADES DE LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES, HOSTELERÍA Y SERVICIOS DE SOPELANA

En la Asociación de Comerciantes, Hostelería y Servicios de Sopelana están poniendo todo de su parte para que Sopelana sea un pueblo cada día más vivo. Para ello ofrecen a los consumidores una gran oferta Comercial, Hostelera y de Servicios. A lo largo del año se promueven cursos de formación y se organizan actos con este fin. Las actividades llevadas a cabo



están abiertas a todos los comercios del municipio. Entre las actividades organizadas durante el pasado año destacaríamos, por su alto nivel de participación, el VI Concurso de Pintxos, II Concurso de Paquetería, Sorteo de la Super-Cesta de Navidad y la Chocolatada. También han tenido lugar dos "Merkadillos de Oportunidades". En todas estas actividades se ha contado con la colaboración del Gobierno Vasco y el Ayuntamiento de Sopelana.

"YO COMPRO EN SOPELANA, SIN MOJARME"

Actualmente hay en marcha una novedosa campaña "Yo compro en Sopelana, sin mojar-me", mediante la cual, todos los asociados disponen de "Paraguas de Cortesía", de manera que, si llueve, el cliente tiene la posibilidad de coger un paraguas en el comercio donde esté comprando y devolverlo en el comercio asociado que le quede más cerca, ¡fácil y cómodo! Para que los clientes puedan identificar a los establecimientos asociados, éstos tienen colocado el logotipo de la Asociación en la puerta.



SOPELANA



XI. MEETING DE BASAURI



Organizado por la Asociación de Comerciantes de Basauri y con gran asistencia de público, se celebró en las instalaciones del

Polideportivo de Artunduaga de esta localidad, el XI. Meeting Internacional de atletismo adaptado.

Participaron más de 200 atletas de 16 países, de los cuales 140 contaban con algún tipo de discapacidad (físico-intelectuales; parálisis cerebral, invidentes y sordos). Se consiguieron varias mejores marcas mundiales del año entre las que podemos destacar, la del mexicano Mario Santillán en 5000 metros con 14'54"38 y la polaca Magdalena Bachmatiuk en salto de longitud con 5,91 y 100 metros con 13'10"

En el resto de competiciones, el griego Ioannis Drandakis ha vencido en los 100 metros con un tiempo de 11'22", en el salto de longitud masculino, la victoria ha correspondido al Alemán Florian Schlosser con 6,34 m, y en 800 metros masculino victoria de Anwar Boutachkout con 2'00"68 y en la femenina victoria de Laura Zumel con 2'19"99.

En lanzamientos, quinta victoria consecutiva

del campeón paralímpico David Casinos, con 14,06 m y en la prueba femenina, la canaria Jessica Castellanos se ha impuesto con 11,55 m.

Podemos destacar la gran actuación del portugués Marcio Miguel, amputado femoral, con doble victoria en 100 y 200 metros con 12'26" y 25'80" respectivamente.

También se celebraron los campeonatos de Euskadi de 100 metros con victoria de Txaber X. de la Torre, en 100 metros con 12'77", Asier Agirre en 5000 metros con 17'26"94 y Abdullah Ben Lachen en 800 metros silla de ruedas con 2'23"00

La organización, realizó un merecido homenaje a Purificación Santamarta y a Ivan Hompanera, por sus éxitos deportivos. A partir de ahora la prueba de 100 metros femeninos y los 5000 metros masculinos, llevarán sus nombres respectivamente.

También se quiso homenajear al atleta local Roberto Gómez, por su participación y compromiso con el meeting de Basauri desde sus inicios.



BASAURI



SANTURTZI EL METRO, UNA OPORTUNIDAD PARA NUESTROS COMERCIOS

Comercios Unidos de Santurtzi propone una ambiciosa campaña promocional con motivo de la llegada del Metro a Santurtzi.

La llegada del Metro a Santurtzi va a facilitar aún más la evasión de clientes, sin embargo, desde Comercios Unidos de Santurtzi se quiere enfocar como una oportunidad para el comercio.

Con este espíritu Comercios Unidos de Santurtzi intentará atraer visitantes hasta Santurtzi con el nuevo Metro a través de 2 grandes acciones:

Una campaña de comunicación en prensa local en la que se invite a todos los residentes en el Gran Bilbao a visitarnos cómodamente en el Metro. Esta campaña en medios escritos se complementará con una del Ayuntamiento en los oppis del Metro. Ambas campañas se complementarán para alcanzar la mayor repercusión. Promocionarán la oferta turística, lúdica, gastronómica, cultural y comercial de Santurtzi de una forma global.

La edición de un plano comercial al que se denominará METROCOMERCIAL que dirija a los potenciales clientes desde el Metro hacia nuestros comercios. Este plano de Santurtzi se repartirá en diversas estaciones del Metro de Bilbao y de ambas márgenes de la ría. El plano será repartido por personas vestidas de sardineras. Esta acción se complementará con 100 spots en Telebilbao para promocionar el plano.

Además, aprovechando que la llegada del Metro coincidirá con el inicio de las Fiestas de El Carmen se realizará un reparto de pañuelos de fiestas con el logo de la asociación a las salidas del Metro en Santurtzi. Tal como se viene realizando en años anteriores, estos pañuelos también se repartirán en los comercios asociados.

Por otra parte, como viene siendo habitual en las fiestas de El Carmen, Comercios Unidos de Santurtzi felicitará a todos los santurtziarras desde los cuadernillos especiales que los periódicos sacan con motivo de las fiestas.

Por último, durante las fiestas, Comercios Unidos de Santurtzi celebrará la 16ª edición de la entrega de los premios "Sardina de Plata" el próximo 13 de julio en el restaurante



Currito. Como sabéis, estos galardones se entregan como reconocimiento a todas aquellas personas o instituciones que a lo largo de este último año más han colaborado en la difusión del nombre de Santurtzi en el exterior. Con una buena difusión de la llegada del Metro y, uniéndolo al reclamo de las fiestas, vendrán muchos visitantes, disfrutarán el ambiente y volverán encantados a sus puntos de origen con ganas de visitarnos de nuevo. Se trata de sembrar para ir recogiendo frutos en los comercios a lo largo de todo el año.



PARTICIPA CONJUNTAMENTE CON EL AYUNTAMIENTO DE ORDUÑA EN LA

II MICO-RUTA DE PINTXOS DE PERRETXIKOS CIUDAD DE ORDUÑA

ORDUÑA

Los locales de Hostelería de la Asociación han ofrecido a los clientes sus Mico-Pintxos de Perretxikos en sus diferentes presentaciones.

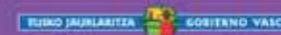
A su vez los hosteleros, la Asociación Accor y Olan (Asociación de Txokos de Orduña) han organizado talleres gastronómicos impartidos por cocineros de prestigio en los cuales se han dado a conocer los métodos de elaboración conservación y sobre todo degustación de nuestra seta por excelencia: "el Perretxiko de Orduña".

Por parte de la Asociación Accor quedamos totalmente agradecidos a los vecinos del municipio y a los visitantes que se han acercado a nuestra Ciudad en el mes de mayo.

Un mes cargado de actividades durante la celebración de las Fiestas Patronales OTXO-MAIOS, donde la Asociación participa activamente. Asimismo queremos agradecer a los asociados la disponibilidad y apoyo mostrados.



LA MAR DE COMERCIOS DENDAK BARRA-BARRA





CELEBRADA LA ASAMBLEA GENERAL DE DEUSTO BIZIRIK

El pasado 23 de abril, como es pertinente de manera anual, se celebró la Asamblea General de la Agrupación Comercial Deusto Bizirik. El acto se desarrolló en los salones de la "Casa Vasca" y contó con la presencia de más de una veintena de asociados.

Durante la reunión se hizo balance de las actividades llevadas a cabo el pasado año y lo que va de éste y se procedió al repaso de las cuentas de la Asociación.

Una vez concluido el turno de ruegos y preguntas, en los que se abordaron asuntos y sugerencias expuestos por los asistentes, se celebró una comida a la que también acudieron personalidades del Ayuntamiento de Bilbao y de otras Asociaciones de Comerciantes de Bilbao.



DEUSTO

CELEBRADO EL "IV CONCURSO DE PINTURA AL AIRE LIBRE DEUSTO BIZIRIK"



La mañana del pasado domingo 5 de abril, coincidiendo con la tradicional regata entre Ingenieros y Deusto en aguas de la Ría, se celebró el IV edición del Concurso de Pintura al Aire Libre que organiza la Agrupación Comercial Deusto Bizirik, plataforma que reúne a cerca de 100 establecimientos comerciales y hosteleros del barrio de Deusto.

Bajo el formato de técnica libre (óleo, acuarela, ceras, lápiz...), el certamen contó con la participación de 40 personas de diferentes edades que, situadas libremente en cualquier punto del barrio, realizaron sus trabajos la mañana del domingo. Especialmente concurrida estuvo la zona de Botica Vieja, lugar elegido por la mayoría de los participantes. El paseo de la ría estuvo lleno de gente ya que, además, coincidió, pasado el mediodía, con el paso de la regata Ingenieros-Deusto, hecho que acercó a muchos curiosos.

Los trabajos se debían entregar, como tarde, a las 14.00 horas en una carpa habilitada en Botica Vieja por Deusto Bizirik. Una vez que el jurado valoró los diferentes cuadros y pinturas, se dio a conocer su fallo. A la entrega de premios, celebrada en torno a las 14.30 horas, acudieron diversas personalidades, entre ellos el Alcalde de Bilbao Iñaki Azkuna.

El Concurso contemplaba cuatro categorías y los premios consistían en trofeos y vales de compra para canjear en establecimientos de la Agrupación Comercial Deusto Bizirik. Estos fueron los galardonados:

- De 5 a 8 años: Leire Bringas.
- De 9 a 13 años: Ainhoa Acha.
- De 14 a 17 años: Itxaso Altuna.
- De 18 años en adelante (adultos): Alipio Ruano.



MAYO: CAMPAÑA "DEUSTO BIZIRIK CON EL ATHLETIC"

Durante el pasado mes de mayo, coincidiendo con los días previos a la final de Copa entre el F.C. Barcelona y el Athletic, celebrada el día 13 de mayo, Deusto Bizirik puso en marcha una campaña para ambientar el barrio y se animó a todos los establecimientos pertenecientes a la Agrupación a decorar sus locales con los colores rojo y blanco. La campaña tuvo una gran acogida y fueron muchos los comercios y bares que se unieron a esta propuesta.

Durante esas dos semanas todos los clientes que acudieran a alguno de los establecimientos de la Asociación pudieron votar, mediante una papeleta, cuál era el establecimiento que más les gustaba. A principios de julio se realizó un sorteo entre todas las papeletas entregadas y el vencedor recibió una camiseta firmada por todos los jugadores y entregada en persona por el defensa del Athletic Fernando Amorebieta. Asimismo, al establecimiento que más papeletas populares haya recibido, se le entregará una placa a modo de galardón.

EUSKALTEL Y CECOBI TRABAJAN EN COMÚN PARA REDUCIR LOS COSTES EN TELECOMUNICACIONES DEL COMERCIO DE BIZKAIA

Euskaltel y CEBEK han suscrito un convenio mediante el cual se establece un marco de colaboración con la finalidad de promocionar servicios avanzados de telecomunicaciones entre las empresas asociadas a CEBEK y sus federaciones integradas entre las que se encuentra CECOBI, y mejorar así su competitividad a través de la eficiencia en los costes, contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo de la Sociedad de la Información.

El acuerdo permitirá ofrecer a las empresas de comercio asociadas una sustancial mejora en los costes de telecomunicaciones, lo que redundará en su competitividad.

Para CECOBI, este acuerdo va más allá del aspecto meramente comercial porque pretende ser además un compromiso que sea una referencia para el comercio vizcaíno.

El acuerdo es innovador en sí mismo, pues permite a las empresas del sector comercial de Bizkaia acceder a los servicios de telecomunicaciones en condiciones que normalmente están restringidas a las grandes empresas. Mediante este acuerdo, las empresas de CECOBI, tanto grandes como pequeñas, van a contar con unas condiciones muy competitivas en los servicios de telecomunicaciones de Telefonía Fija, de Telefonía Móvil y de acceso a Internet de Banda Ancha que comercializa Euskaltel. Entre las ventajas existentes, se pueden reseñar descuentos que van desde el 10% al 15%, tanto en el precio de llamadas como en cuotas mensuales de Telefonía Fija, Móvil e Internet.

El objetivo a la hora de formalizar este acuerdo responde también a la misión del operador de fomentar la aplicación de las telecomunicaciones en las empresas y la utilización de servicios avanzados de última tecnología que le permitan mejorar su gestión, así como continuar con su ya avanzada incorporación a la Sociedad de la Información. En un momento como el actual, la incorporación de las TICs a las pymes se hace más necesaria, si cabe, por su innegable aportación a la productividad, más allá de los procesos administrativos, alcanzando los procesos clave de las organizaciones a medio y largo plazo.

En este sentido, Euskaltel, como operador de telecomunicaciones y 'compañero de viaje' de las empresas, ofrece soluciones de comunicación a las necesidades que se les presentan, a través del uso combinado de dispositivos, redes y servicios en un todo global, único, sencillo y potente para el uso de las empresas clientes.



ACUERDO EUSKALTEL

Condiciones especiales para clientes de Euskaltel asociados a CEBEK

Telefonía fija	Descuento con móvil	Descuento sin móvil
Llamadas de fijo a móvil	13%	11%
Llamadas Provinciales	13%	11%
Llamadas Interprovinciales	13%	11%
Llamadas CAPV	13%	11%
Llamadas Internacionales	13%	11%
Plan Renove	3% de descuento adicional	
Datafono	25% de dto. en la cuota mensual del equipo	
Telefonía fija	Descuento llamadas nacionales	
Tarifas Unika Empresa	10%	
Internet	Descuento Cuota Alta	Descuento Cuota mensual
Oficina Online	100%	15%
Banda Ancha:		
Cablemódem y ADSL	14%	12%

Más información en el teléfono 944 002 800 o en el correo electrónico eerrazti@cebek.es

CECOBI EN LA ASAMBLEA DE CEBEK

En el marco de los actos de la Asamblea Electoral de la Confederación Empresarial de Bizkaia-Bizkaiko Enpresarien Konfederazioa CEBEK, celebrada el pasado día 27 de mayo, que concluyó con la reelección de José María Vázquez Eguskiza, para los próximos cuatro años, se dieron cita un amplio abanico de representantes del mundo económico-empresarial de Bizkaia. El acto, que tuvo como escenario el Palacio Euskalduna, contó con la presencia del Lehendakari, **Patxi López**, el Diputado General de Bizkaia, **Jose Luis Bilbao**, el Alcalde de la villa,



Iñaki Azkuna, el Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno Vasco, **Carlos Aguirre** y el consejero de Industria, Comercio y Turismo, **Bernabé Unda**, entre otros.

Entre los asistentes: **Montxu Martínez**, **Antonio Monasterio**, **José Luis Loza**, **José Andrés Cebrecos**, **Yolanda Elvira**, **Josu García**, **Julián Gómez**, **Francisco Huebra**, **Luis Rodríguez** y **Juan Manuel Vela**, **Rafa Arberas**, **Julia Dieguez**, **Felix Tamayo**, **Alejandro Beitia**, **Kosme Bibanko** y **Txutxi Medrano**, entre otros.

LA FEDERACIÓN DE COMERCIOS DE NAVARRA CELEBRA SU X ANIVERSARIO REIVINDICANDO EL PAPEL SOCIAL Y ECONÓMICO DEL COMERCIO

La presidenta de la Federación de Comercios de Navarra, **Inmaculada Abinzano**, solicitó potenciar el pequeño y mediano comercio, "corazón de nuestras ciudades y pueblos", como modelo de negocio.

Los empresarios del comercio se dieron cita en el Nuevo Casino Principal para celebrar el décimo aniversario de la constitución de la Federación de Comercios de Navarra.

Al acto acudieron más de 200 invitados entre miembros del sector y representantes políticos y empresariales.

Abinzano agradeció al Gobierno Foral y a los ayuntamientos su "evolución en la sensibilidad con la que la se escucha y se respalda al sector", desde que el 4 de mayo de 1999 se constituyera la Federación de Comercios de Navarra (FCN) a través del acuerdo alcanzado por 7 asociaciones de comerciantes.

10 años después, 46 asociaciones gremiales y zonales de toda Navarra, con sus 2.892 comercios festejaron estos 10 años "de caminar juntos" en pro de un sector que reivindica en números y esfuerzos su papel protagonista en la economía navarra y su posicionamiento como garante de un modelo económico intrínseco a la calidad de vida de los ciudadanos y la sostenibilidad en el crecimiento económico;

El presidente del Gobierno de Navarra, **Miguel Sanz**, quien se presentó "como hijo de un comerciante" reivindicó el papel de la empresa familiar y



Eskerretik eskubira Miguel Sanz (Nafarroako Gobernuko Presidentea), Pedro Campo (CEC-eko Presidenteordea) eta Inmaculada Alonso (FCN-eko Presidentea)

local para Navarra y más "en tiempos de crisis económica". En ese sentido, aconsejó al comerciante que cultive el valor de conocer y tratar a sus clientes personalmente. "Fidelizar al cliente a través del trato cercano es un valor que los empresarios del comercio debéis cuidar y potenciar", dijo Sanz.

CENA DE CLAUSURA DEL V ENCUENTRO DE LA CEC



El V Encuentro de la Confederación Española de Comercio (CEC), bajo el lema "La Respuesta del Comercio", clausuró sus jornadas en Madrid, con más de 500 dirigentes empresariales del sector que se dieron cita en la capital.

Las jornadas de dos días tuvieron lugar para debatir la situación económica actual y para dar respuestas sobre cómo abordar los retos que tiene el sector.

El Comité de Honor de los actos estuvo compuesto por los **Príncipes de Asturias**; el ministro de

Industria, Turismo y Comercio, **Miguel Sebastián**; y la Presidenta de la Comunidad de Madrid, **Esperanza Aguirre**, además de los presidentes de las principales agrupaciones empresariales de ámbito nacional: **Gerardo Díaz Ferrán**, Presidente de CEOE, **Jesús Bárcenas López**, Presidente de CEPYME, **Arturo Fernández Alvarez**, presidente de CEIM, y **Pere Lorens**, Presidente de la CEC, así como el Secretario General de la Confederación Española del Comercio, **Miguel Ángel Fraile**.

PARA PODER SER EL NÚMERO UNO, ...

CONTAMOS CON LOS MEJORES

AURTENETXEA, S.A.
(FUNDADA EN 1963)

MAQUINARIA & HERRAMIENTAS / EXPORTACIÓN

UNE-EN-ISO 14001

Patrocinador: Club de Remo "XAKOTE"

Empresa Asociada: Guggenheim BILBAO

Contramaestre: [Logo]

Empresa Amiga: BILBAO ARTE MUSEO DE BELLAS ARTES DE BILBAO

Miembro de: [Logo]

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

Regala bonos de cine

Tendrás besos de película

BonoCine8: 44€

BonoCine16: 80€

Todas las películas que quieras y cuando quieras

Compra el **BonoCine** en las cines del Circuito Coliseo:

- MaxOcio Barakaldo - 16 salas
- Bibondo Basauri - 8 salas
- Capitol Bilbao - 4 salas
- Multicines Bilbao - 7 salas
- Zubiarte Bilbao - 8 salas
- Moderno Logroño - 7 salas
- ValleReal Santander - 8 salas

El mejor regalo de principio a fin

Cines de película
www.circuitocoliseo.com

La asociación zonal de SOPELANA se integra en CECOB



El pasado día 2 de julio se ratificó la adhesión de la Asociación zonal Comercios Unidos de Sopelana a CECOB.

La firma de la adhesión estuvo representada por CECOB: Julia Dieguez y María Irigoyen; y por la Presidenta de dicha Asociación: Raquel Lobón junto a la miembro de la Junta Directiva de la Asociación, Teresa García.

Entrega del Premio Tomatero de Honor 2009

La popular cantante Amaya Uranga recibió el pasado 26 de Junio el premio "Tomatero de Honor" que anualmente entrega la Agrupación Comercial Deusto Bizirik, plataforma que reúne a casi un centenar de comercios y establecimientos hosteleros del barrio de Deusto.

El acto se celebró en los salones de la Casa Vasca y contó con una gran asistencia tanto de autoridades, vecinos y admiradores de la artista bilbaína, voz de los grupos musicales "Moedades" y "El Consorcio".

En el acto tomaron la palabra **Julia Diéguez**, Presidenta de Deusto Bizirik, **Iñaki Azkuna**, Alcalde de Bilbao y, finalmente, la premiada. En su discurso, **Amaya Uranga** agradeció la concesión del galardón y señaló que el "cariño del público" es el mejor regalo que cualquier artista puede conseguir a lo largo de su carrera.

Con posterioridad al acto, se celebró un lunch de confraternización entre los asistentes, entre los que se encontraban **Idoia Mendia**, portavoz del Gobierno Vasco, **Ricardo Barkala**, **Marta Ajuria**, **Ibon Areso**, **Yolanda Díez**, **Alfonso Gil**, **Luis Hermosa**, **Ángel Rodrigo**, **Paco Pontes**, **Nieves Macarulla**, **Mercedes Rodríguez**, **Guillermo Barredo**, **Mercedes Valbuena**, **Javier Cano**,



Sylvie Lagneaux, **Pedro Campo**, **Julián Ruiz**, **Tomás Sánchez**, **Pepa Mugarza**, **Montserrat Mercedes** y **Rafa Puntonet**, **Alicia Pastor**, **Virginia Tamayo**, **Iñaki Uranga**, **María Jesús Herrandorena**, **Emilio Santamaría**, **Belén Zurbano**, **Mari Carmen Núñez**, **Enrique Francés**, **Rosa Montes**, **Ana Molina**, **María Jesús Briongos**, **José Ramón Lejarza**, **Cristina Pérez** y **Edurne** y **María Errasti**.

Estos premios, organizados anualmente por la Agrupación Comercial Deusto Bizirik, pretenden rendir homenaje a personajes vinculados a Deusto.

Amaya Uranga, con una larga trayectoria artística es una asidua de nuestro barrio y hace unos años, además, grabó un disco con la tuna de la Universidad de Deusto.

El principio de un buen Txakoli 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 Txakoli.

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

Los medios Técnicos y Humanos hacen el resto.



BODEGAS VIRGEN DE LOREA

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

Soluciones para Autónomos

VidaCaixa Previsión Profesional



Pase lo que pase, sus ingresos estarán asegurados

10% de descuento' en la prima



Con VidaCaixa Previsión Profesional los autónomos tienen asegurada una indemnización económica diaria en caso de sufrir una incapacidad temporal cubierta que les impida desarrollar su actividad profesional. Además de beneficiarse de interesantes ventajas:

■ **Cobrar**á la totalidad de la indemnización sin tener que esperar el alta médica.

- Podrá decidir el importe de la prestación diaria que desea recibir.
- Conocerá por anticipado el importe de la indemnización que le corresponde según un baremo y según el tipo de baja.
- Podrá acceder al VidaCaixa Salud Pymes y beneficiarse de todas sus ventajas.

¿Hablamos?

www.laCaixa.es/autonomos



(1) Descuento aplicable hasta el 31-12-2009. Promoción válida para las nuevas contrataciones de VidaCaixa Previsión Profesional y VidaCaixa Salud Pymes que se realicen hasta el 31-07-2009. Para el VidaCaixa Salud Pymes, promoción no válida en País Vasco. No compatible con otros descuentos. Información sujeta a las condiciones generales, particulares y especiales de las pólizas.

VidaCaixa Previsión Profesional es un seguro de enfermedad de VidaCaixa S.A., de Seguros y Reaseguros, con domicilio en calle Juan Gris, 20-26, 08014 Barcelona, NIF A-58333261. VidaCaixa Salud Pymes, seguro de asistencia sanitaria coasegurado por VidaCaixa, S.A. de Seguros y Reaseguros, y por Compañía de Seguros Adeslas, S.A. (Príncipe Vergara, 110, 28002 Madrid, inscrita en el R.M. de Madrid, tomo 50 gral., folio 1, hoja M 968. CIF A-40001430). Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona, operador de bancaseguros exclusivo de VidaCaixa S.A. y autorizado de SegurCaixa, S.A., inscrito en el registro de mediadores de la DGSFP con el código C0611G5889998.



ORBERE

Servicios Integrales en
Consultoría y Formación



*Avanzamos para estar
más cerca de nuestros clientes*

¡Avanza!

*Avanzamos para que
tu empresa sea
más competitiva*

¡Avanza!

902 15 13 30
www.orbere.com

Nacional: Andalucía, Principado de Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla La Mancha, Castilla-León, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, La Rioja, Madrid, Navarra, Murcia, País Vasco, Zaragoza
Internacional: México D. F. - Guadalajara - Monterrey