



CECOBI

UZTAILA 2010 JULIO

La Revista del Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzaren Aldizkaria

NÚMERO 23 ZENBAKIA

Comercios Varios
Gimnasios, Distribuidores de
Bebidas, Saneamientos y Calefacción
Prensa y Revistas, Embotelladora
...etc

METAL
Ferretería, Informática
Electrodoméstico
Maquinistas...etc

Mueble
Cristalerías
Floristas

ALIMENTACIÓN
Frutas y Hortalizas
Supermercados...etc

Calzado y Piel
Imagen Personal
Droguerías y Perfumerías
Textil

Asociaciones zonales Adheridas
Santurtzi, Sestao, Barakaldo
Portugalete, Muskiz,
Trapagarán,
Portu Zaharra,
Orduña, Sopelana,

Intinerías

Basauri

Leioa, Deusto
Ortuella ...

CONSEJO DE REDACCIÓN

PEDRO CAMPO
Director

JULIÁN RUIZ GUTIÉRREZ
Secretario General de CECOB

MARÍA IRIGOYEN
Adjunta a la Secretaría General de CECOB

JON IBARRA, AITOR HERNÁNDEZ
Asesores Técnicos de Comercio

MIRYAM GONZÁLEZ, ANE MADINA
Colaboradores revista CECOB

LUIS RODRÍGUEZ
Comité Ejecutivo de CECOB

IGOR DEL BUSTO
Director de Comunicación e Imagen Corporativa de CEBEK

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



Pag. 6



Pag. 14



Pag. 16

Entrevista/ Elkarrizketa

Mertxe Martínez
Presidenta de BIPE (Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia/Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Enpresak) 4

Mari Feli Bilbao
Empresaria Autónoma no dependiente de Comercios y Servicios de Bizkaia 8

Noticias Cecobi/ Cecobiko Albistek

Premios Korta 2010: Juan José Aurtenetxea 8

Nekane Medina, Presidenta de la Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia 9

Ortuella firma el protocolo de adhesión a CECOB 9

Celebrada la Asamblea General de CEBEK 10

Jornada sobre el nuevo sistema de recogida de residuos peligrosos IKS-eem..... 12

Presentación del Acuerdo CECOB-BBK 12

Asamblea General de CECOB 14

Entrega de los Certificados "Comercio Verde" 16

Burgos acoge el VI Encuentro del Comercio bajo el lema "La fuerza del Comercio" 18

Agenda Institucional CECOB 19

Los comercios asociados a EXPRENSA comercializan los juegos de azar de la ONCE 19

Noticias Euskomer /Euskomerreko Albistek

Plan Formativo a través de Euskomer-CECOB..... 22

Plan de Formación HOBETUZ 2010 23

Opinión del Experto/ Adituaren Iritzia

¿601.000 € de multa por hacer mal uso de los datos de mi clientela? 21

Nuevos Retos 24

La Gestión de Ofertas y Trabajo para el sector Comercio 25

Asociaciones Zonales/ Eskualdeetako Elkarteak

PORTUGALETE:
"Porque Aita es mucho Aita" 28
"Mi amatxu, la mejor" 28
I Ruta del Pintxo de Portugalete 29

SANTURTZI:
10º Aniversario de Comercios Unidos 29

DEUSTO:
La Feria de Abril en Deusto 30

PORTU ZAHARRA:
II Concurso de Balcones del Casco Histórico de Portugalete... 30

BARAKALDO:
Barakaldo vuelve a contar con el Consejo de Promoción Económica y la Mesa de Comercio 31

SESTAO:
Sestao en las Fiestas de San Pedro 31

BASAURI:
XII Meeting de Basauri 32
Viaje a Tenerife.Primavera 2010 32

Trasdenda/ Trasdenda

CECOB en la Asamblea de CEBEK 33

X Aniversario Erandio Bidaiak 34

Editorial

Pedro Campo

El pasado día 1 de julio comenzaron las rebajas. En esta ocasión han llegado precedidas de unos meses muy negativos y desastrosos para los distintos sectores de comercio. Esperamos que este próximo periodo suponga un balón de oxígeno para poder seguir tirando de nuestra actividad en medio de la incertidumbre, la falta de confianza y el pesimismo que parecen haberse adueñado del sector.

De poco nos sirven los mensajes de “leve mejoría”, ó “incipiente recuperación”, cuando se basan en datos comparativos respecto de los últimos años, en los que el descenso de ventas fue muy grande. La situación por la que está atravesando el comercio en Bizkaia es realmente dramática, con un gran peligro de desaparición de establecimientos y con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

Es cierto que nuestra situación se encuadra en un marco de crisis generalizada y a todos los niveles, pero de poco o nada nos sirve el “mal de muchos ...”.

La coincidencia de la subida del IVA y las anunciadas subidas de impuestos poco van a ayudar a mejorar la situación. Además, tenemos que escuchar, por parte de algunas organizaciones de consumidores, que se vigile el incremento de precios y los redondeos. Parece que no se han enterado que llevamos muchísimos meses con unos escasos márgenes comerciales difícilmente soportables. En fin, esperemos que esta campaña suponga, un respiro y el inicio de una recuperación, que aunque lenta, sea segura.

En otro orden de cosas, el pasado mes de junio celebramos nuestra Asamblea General Ordinaria, donde se analizó en profundidad toda la actividad del pasado ejercicio y se ratificaron dos importantes acuerdos: Se modificó la denominación de CECOBÍ que pasa a llamarse “Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia” y se constituyó la “Asociación de Autónomos (no dependientes) de comercio y servicios de Bizkaia”.

En breve, presentaremos la nueva Asociación que nace en Bizkaia, sin tutelajes ni dependencias, para defender y reivindicar los derechos de un colectivo tan importante como numeroso.

No puedo dejar de hacer una referencia a la “Reforma Laboral” que, a nuestro juicio, poco aporta a unos cambios que desde CECOBÍ venimos demandando hace años; unos cambios que deben pasar necesariamente por un nuevo modelo de Negociación Colectiva. Parece que las Centrales Sindicales no quieren entender que la realidad social, económica y de hábitos está cambiando a pasos vertiginosos y, que un modelo como el actual es un auténtico lastre para la iniciativa emprendedora, la competitividad y, en definitiva para la creación de actividad empresarial y puestos de trabajo, eje sobre el que se asienta nuestro modelo de vida.

Uztailaren 1ean, beherapenak hasi ziren. Oraingo honetan, aurreko hilabeteak ezin txarragoak izan dira merkataritzako sektoreentzat. Epealdi hau oxigeno-baloia izango delakoan gaude, sektorean bertan ziurgabetasuna, mesfidantza eta ezkortasuna nagusi omen direnean geure jarduera suspertzen jarraitu ahal izateko.

“Hobekuntzatxoa” edo “susperraldi hasiberria” mezuek ez dute balio handirik, azken urteon arabera erkatutako datuetan oinarrituta daudenean, epealdi horretako salmenten beherakada handia izan zen-eta. Bizkaiko merkataritzaren egoera latza da benetan, desagertzeko arriskua duten establezimenduak daudelako eta, horren ondorioz, lanpostuak galduko direlako.

Egia da gure egoera maila guztietan agertu den krisi orokorren esparruan kokatuta dagoela, baina guretzat ez da batere aringarria edo ez da hain aringarria “askoren gaitza...” dioen esaera zaharra.

Horrez gain, BEZ igo-a egingo dela eta zergen gorakada iragarri dutela kontuan hartuta, egoerak ez du hobera egingo. Horrez gain, zenbait kontsumitzaile-elkartei entzun behar diegu esaten prezioen igoera eta biribilketak kontrolatu behar direla. Badirudi ez dakitela hilabete asko daramatzagula nekez jasan daitezkeen merkataritza-marjina urriak ezartzen.

Kanpaina honetan, lasaiago ibiliko garelakoan eta, geldoa izan arren, susperraldi segurua hasiko delakoan gaude.

Bestetik, ekainean, Ohiko Batzar Nagusia egin genuen. Bertan, hain zuzen ere, joan den ekitaldiko jarduera guztia aztertu zen sakon-sakon, eta bi hitzarmen garrantzitsu berretsi ziren: CECOBÍren izena aldatu zen eta “Bizkaiko Merkataritzako Enpresarien Konfederazioa” izango da aurrerantzean. Era berean, “Bizkaiko Merkataritza eta Zerbitzuetako Autonomoen (ezmenpekoen) Elkarte” eratu zen.

Laster, tutoretzarik eta menpetasunik gabe Bizkaian sortuko den elkarte berria aurkeztuko dugu, eta talde garrantzitsu bezain ugariaren eskubideak defendatzea eta aldarrikatzea du helburu.

“Lan-erreforma” aipatu beharrean nago. Gure ustez, ekarpen gutxi egiten ditu CECOBÍk aspaldidanik eskatutako aldaketetan, aldaketa horietan negoziaketa kolektiborako eredu berria ezarri beharra dagoelako. Antza denez, sindikatuek ez dute ulertu nahi errealitate sozial eta ekonomikoa eta ohiturak azkar baino azkarrago aldatzen ari direla eta gaur egungoa bezalako eredu benetako lasta dela ekimen sustatzaileari, lehiakortasunari eta, azken batean, enpresen jardueraren zein lanpostuen sorrerari begira, gure bizimodua ardatz horretan oinarrituta dagoelako.

opinión/iritzia: CECOBÍ@CEBEK.ES

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

“Debemos regularizar y profesionalizar aún más este sector”



Mertxe Martínez /Presidenta de BIPE

(Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Enpresak - Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia)



M^a MERCEDES MARTÍNEZ NÚÑEZ, propietaria y directora gerente de Peluquería Merche, ha sido la primera mujer elegida presidenta de la Asociación Empresarial de Artesanos de Imagen Personal de Bizkaia (BIPE). Lleva más de 40 años dedicada a la profesión, participando activamente en diferentes ferias a nivel nacional e internacional. Durante los últimos 11 años ha sido profesora de cursos de Peluquería del Forcem, la Fundación Tripartita, Hobetuz, y Fort-Art a nivel nacional.

¿Desde cuando existe la Asociación?

Conservamos documentación desde el año 1953 pero la primera junta formada oficialmente, el acta de constitución y la inscripción de los primeros estatutos fue en 1977. Con una Junta Directiva en la cual ya se veía venir la Ley de paridad pues estaba constituida por 5 mujeres y 5 hombres, con un dato curioso que siendo una profesión que la mayoría que la ejercía eran mujeres necesitaban el permiso paterno o marital para darse de alta y todos los temas legales de la empresa. En aquella época la Asociación se refería exclusivamente a peluquería de señora. Posteriormente ha habido diversas modificaciones en los estatutos para irlos adaptando a las necesidades de cada época. La última adaptación ha sido el cambio de denominación a la Imagen Personal que engloba la peluquería y estética.

En vuestra Asociación, ¿también figura la Asociación de esteticistas?

Sí, desde la denominación de la Imagen Personal las esteticis-

tas también están representadas, teniendo en cuenta que ya en muchos negocios se encuentran las dos actividades. La esteticista ha sido menos asociativa y más individualista que la peluquera, pero en los últimos tiempos esto se está corrigiendo y cada vez hay más esteticistas asociadas, porque también su problemática se defiende desde nuestra Asociación.

¿Cuál es la problemática de la esteticista?

A la esteticista le viene el chaparrón desde el mundo médico-estético. Este mundo se ha acoplado a muchas técnicas y tratamientos que toda la vida eran de la esteticista, pero en la actualidad que la Imagen Personal es tan importante el campo médico-estético ha avanzado en técnicas estéticas más agresivas que son las que ellos deben realizar aunque siempre se nos tacha de que en las cabinas de estética se realizan liposucciones, infiltraciones etc., esto nunca lo realiza una esteticista y si lo hace que lo denuncie porque quienes lo realizan son médicos desplazados a ciertos centros de estética. Desde la Asociación siempre recomendamos a las esteticistas que realicen exclusivamente los tratamientos que entren dentro la legislación vigente.

¿Que es más sencillo a la hora de abrir un negocio, la peluquería o la estética?

La peluquería necesita menor inversión que la estética, pues en la estética la aparatología tiene un coste mayor. En ninguno de los dos casos se exige para la apertura del centro una formación profesional, cosa que desde la Asociación nos parece que no es lógico porque a la hora de hacer una formación profesional están reguladas en distintas escalas como el grado medio, grado superior o cips, desde donde no todo las/os alumnas/os salen con la misma preparación, pero a la hora de integrarse en el mercado laboral todo vale.

Como sale preparado el alumnado?

Como en todas las profesiones un abogado necesita dos años de pasantía, un ingeniero un contrato en prácticas y el alumna-



do de peluquería y estética sale con su diploma pensando que ya es un profesional pero sería necesario que les transmitiesen la mentalidad de que no son profesionales pero pueden llegar a serlo.

¿Que hace la Asociación para buscar soluciones a estos problemas?

En cuanto a las/os alumnas/os les invitamos a hacerse un carné de presocias/os donde tienen acceso a vivir el mundo profesional teniendo acceso a actividades en la Asociación así como a la bolsa de trabajo.

Referente a la regulación del sector desde la Asociación llevamos muchos años intentando que de alguna forma la Administración regularice el vacío que existe desde la finalización de la formación al comienzo de la vida laboral y empresarial.

¿Por qué consideras necesaria la Asociación?

En primer lugar porque desde la individualidad es muy difícil subsistir y la Asociación te va recomendando unas pautas a seguir para cumplir con la legislación vigente y el arduo trabajo que lleva en estos tiempos el mantener un pequeño negocio, en el que en momentos de crisis existen competencias desleales muy difíciles de detectar por la Administración, "es más fácil inspeccionar un negocio legal que detectar uno ilegal"

¿Que labor está realizando actualmente la Asociación?

Estamos realizando cursos de formación continua técnico-prácticos de peluquería y estética pero en los últimos tiempos estamos enfocándolos también al ámbito del marketing empresarial y comercial, y la informática y gestión para que el profesional se sienta a parte de un buen técnico cada vez más empresario. También estamos realizando reuniones con algunos Ayuntamientos de la provincia para el cumplimiento de las medidas higiénico-sanitarias y urbanísticas de nuestro sector.

¿En que consisten estas medidas?

En algunos Ayuntamientos más estrictos imponen la obligación de un baño para minusválidos, y estamos de acuerdo en que hay que facilitar, como una puerta más amplia o suprimir escalones, pero para un pequeño negocio imponer un servicio con 180º de rotación que equivale a perder 8 o 10 metros de un local, la mayor parte de las veces pequeño, es excesivo siempre y cuando vaya este coste a cuenta del trabajador autónomo porque es muy sencillo ser solidario con el dinero y esfuerzo ajeno.

**“Desde BIPE estamos
elaborando una Norma
Profesional para este sector”**



¿Que ventajas tiene pertenecer a la Asociación?

A parte de todo lo enumerado hasta ahora también disponemos de una central de compras para utillaje y mobiliario así como también enumerar los diferentes talleres que se realizan con las casas comerciales, viajes a ferias y congresos, cursos en el extranjero y asesoría laboral, aparte de que cuando una persona tiene una duda con Normas y Decretos nosotras les ponemos al día.

¿Que nuevos planes tenéis en la Asociación?

En colaboración con la Cámara de Comercio y el apoyo de la Diputación Foral de Bizkaia estamos elaborando una Norma Profesional para este sector. La Norma no es de obligado cumplimiento, pero permitirá ofrecer a las empresas de peluquería y/o estética de Bizkaia unas prestaciones en arte, calidad e innovación que se aproximen más a las necesidades y expectativas de su clientela. Así, la implantación de la Norma permitirá una mejora en la captación de la clientela potencial. Además, y esto es especialmente importante, la Norma permitirá una mayor profesionalidad de este sector, lo que propiciará una dignificación de esta profesión, de creciente importancia en la valoración del propio usuario, aspecto detectado en el último Estudio de Hábitos de Consumo realizado por esta Cámara en 2008 - y su comparativa con los realizados en 2004 y 2001 - así, casi un 60 % de la población de Bizkaia encuestada otorga bastante o mucha importancia a las peluquerías y salones de belleza en el cuidado de su imagen, superando el 45% que se reflejaba en 2004.

En breve, comenzará el proceso de difusión entre las empresas de este sector y, posteriormente, la fase de implantación entre los establecimientos interesados.

¿TRABAJADOR POR CUENTA AJENA O EMPRESARIO? La crisis ha hecho reflexionar a los autónomos



MARI FELI BILBAO

Empresaria Autónoma (no dependiente) de Comercios y Servicios de Bizkaia

Desde hace más de 30 años es profesional por cuenta propia, perteneciente a la Asociación BIPE de Imagen Personal.

Desde el asociacionismo ha transmitido la sensibilidad e inquietudes del colectivo de autónomos por cuenta ajena. Actualmente es vicepresidenta de BIPE y forma parte activa de la Junta Ejecutiva de la Asociación desde hace más de 20 años.

- ¿Qué es un Autónomo?

Es aquella persona capaz de crear su propio empleo, y a su vez, en la mayoría de los casos, generar empleo para los demás (esto nunca se ha valorado).

El autónomo es una persona emprendedora, arriesgada y con una gran dosis de sacrificio que no espera que nadie le arregle su situación de empleo (a veces pienso, que estas cualidades tienen "connotaciones" genéticas). Por otro lado, tiene gran capacidad de lucha, afán de lucha que emplea en su negocio sin medida de horario, vacaciones, etc. pero no lucha por sus "pocos" derechos.

- ¿Es el autónomo reivindicativo?

No, por falta de tiempo, esto le da una gran ventaja a la Administración porque es un colectivo desunido, y así se ven ellos mismos. Es un colectivo muy variopinto de servicios, comercio, hostelería...y ellos mismos piensan "mi situación de autónomo es diferente a la de mi vecino también autónomo pero con empleados", sin darse cuenta de que cotizan por unas bases fijas que ellos escogen entre unos límites mínimo y máximo que hace que sus reivindicaciones sean las mismas. Sólo es necesario que se reconozca que a igual cotización que un asalariado se deben tener los mismo derechos en todos los conceptos, empezando por la protección social hasta la jubilación, pasando por el desempleo o el cese de su actividad.

- ¿Cómo puede entonces defenderse el autónomo?

Como hemos dicho, al ocupar profesiones tan dispares la única esperanza para reforzar sus intereses profesionales es agruparse con los sectores específicos de cada actividad, y para sus intereses comunes como protección social, jubilación, cese de actividad, unidos con los auténticos autónomos, pues el maltrato institucional lo sufren por igual sea cual sea su profesión.

La crisis económica, ¿ha llevado al autónomo reflexionar sobre su situación laboral?

La crisis ha marcado un punto de inflexión para los autónomos. Ha crecido la sensibilización por enmarcar la situación del autónomo, por recuperar sus derechos.

- Entonces, ¿Te parecen importantes las asociaciones sectoriales?

Por supuesto, y esto ya estaba inventado en los últimos siglos, si leemos algo del medioevo vemos como ya en aquella época los profesionales tenían los gremios, cofra-

días, etc. Pero pienso que por parte de las Administraciones ha habido un especial interés en tener a los autónomos desunidos para que fueran menos reivindicativos. Viendo que colectivos fuertes y muy corporativos como la abogacía, medicina, farmacia y arquitectura están obligados a colegiarse...¿Porqué no en todas las demás profesiones? Sería tan sencillo como pasar a ser parte de la asociación sectorial que correspondiera de forma directa y obligatoria a la hora de inscribirse como autónomo.

Estas Asociaciones estaban y por lo general están preparadas para defender los derechos y necesidades del trabajador autónomo por ser más conocedoras del sector al que pertenecen. Asociaciones que viven con las cuotas de sus asociados sin subvenciones públicas. Asociaciones conocedoras de la formación necesaria para el sector así como en la asistencia a ferias, organización de coloquios, creación de pequeñas centrales de compras, asesoría laboral y fiscal...todo relacionado con el sector o profesión a la que representan.

- ¿Se siente el autónomo empresario?

Pocas veces. Cuando te inscribes, te dan número de empresa pero en general el autónomo es un trabajador compañero de sus asalariados. De ahí vienen en la relación algunos "sustos" porque el asalariado sí que te considera empresa cuando le conviene y como dice un representante de otro sector: "En este país es mas fácil divorciarse que terminar una relación laboral con un asalariado".

- ¿Están los autónomos resignados a ser los maltratados?

Deseo que no sea así, debemos exigir a los representantes políticos, a las organizaciones empresariales, a las sectoriales una reivindicación continua para conseguir los mismos derechos que los asalariados. No en vano en Euskadi el 70% de las empresas somos autónomos, creamos nuestro puesto de trabajo, generamos mucho empleo, somos los que más sabemos de créditos bancarios, damos vida a los pueblos con comercios, servicios, cotizamos de 20 a 40 años y nos jubilamos con cuantías similares (incluso inferiores) a las prestaciones que reciben algunos grupos que nunca han contribuido al mantenimiento del país. Esto es una injusticia para muchos trabajadores autónomos que ven el trato que reciben quienes no han cotizado frente a lo que representan las pensiones que ellos perciben tras muchos años de esfuerzo, cotización y riesgo. Puesto que el autónomo responde en su negocio hasta con la cama en la que mal duerme.

- ¿Tenemos más cultura en Bizkaia de fabricar autónomos?

Bueno, quizás aquello del Espíritu de la Ría nos haya marcado un poco, porque no se salva familia que no haya tenido, tenga o tendrá un autónomo.

Mucho trabajador autónomo se ha hecho por aquella política de "arreglate como puedas" porque no olvidemos que en crisis anteriores cuando cayeron grandes empresas como Euskalduna, Altos Hornos etc. (empresas que durante muchos años las mantuvimos entre todos, incluidos los autónomos) con aquellas indemnizaciones se crearon muchos nuevos autónomos. Sin tener en cuenta

pequeños talleres, comercios, hostelería, también de autónomos, que cayeron como siempre sin indemnizaciones ni ayudas. Por lo tanto el Espíritu de la Ría o las políticas acertadas que hemos tenido han hecho que esta crisis la llevemos mejor. Pero el trabajador autónomo con más esfuerzo.

- ¿Cómo está el porcentaje de autónomos en Europa?

Bueno, el "arreglate como puedas" se plasma en esto:

Países con más autónomos: Grecia, Portugal, España e Italia

Países con menos autónomos: Luxemburgo, Dinamarca, Suecia, Francia y Alemania ¿qué más se puede decir?

"Pocas veces el autónomo se siente empresario. Cuando se inscribe, le dan número de empresa pero en general, el autónomo es un trabajador compañero de sus asalariados"

- ¿Y las mujeres?

En Euskadi representamos el 32% de trabajadoras autónomas, unas 60.000, y eso que hasta hace unos años no teníamos ni derecho a la baja maternal. En mi sector, que el 97% es de mujeres autónomas es un contrasentido que la autónoma no tenga derecho a prestaciones de reducción por maternidad, lactancia, etc. (¡nuestros hijos nacen autónomos!) pero sin embargo, tenga que correr con los gastos de los permisos de sus empleadas, cuando en realidad deberían caer en el Estado, nunca en la empresa si se quiere facilitar la igualdad de género. Estos gastos en otros países comunitarios recaen sobre el Estado y no sobre la empresa.

- ¿Cómo ves las Federaciones, Asociaciones, etc de autónomos?

Pienso que debe ser una Federación que venga de Asociaciones Sectoriales y Empresariales, sin que tengan dependencia a un signo político ni sindical. Por que, ¿qué hacemos si la enseña política cambia? Y además las derivadas del mundo sindical no me parecen muy coherentes, es decir, que quien reivindique los derechos del trabajador asalariado defienda también a la empresa del trabajador autónomo...

PREMIOS KORTA 2010 JUAN JOSÉ AURTENETXEA

(Aurtenetxea S. A -Suministros Industriales y de Construcción)

Juan José Aurtenetxea Temes nació en Bilbao el dos de Marzo de 1.939. Estudió en el Colegio Santiago Apostol de Bilbao y realizó estudios Superiores de Perito mercantil en la Escuela de Comercio de Bilbao.

1957-1963

A los 18 años y después de terminar sus estudios, inició su trabajo en Central de Maquinaria & Herramientas, almacén muy acreditado en Bilbao en el cual fue adquiriendo experiencia en el conocimiento de las máquinas, herramientas, accesorios y útiles industriales.

No obstante siempre tuvo deseos de formar su propia empresa, los cuales no hicieron sino confirmarse en la Escuela de Comercio. De esta forma y a la par que trabajaba en la anterior empresa desarrolló un proyecto que cristalizó en una patente para la industria naval, fundando la compañía Electro - Navales R.Y.A, la cual se dedicaba exclusivamente a la fabricación y venta de material eléctrico estanco para buques.

1963-2010 AURTENETXEA, S.A.

Pero fue ya en 1963 cuando con todos los conocimientos adquiridos en el sector del suministro industrial decidió realizar lo que con el paso de los años se convirtió en su gran proyecto vital en el mundo empresarial. Una empresa no se crea de la nada, no sale de entre las piedras, pero sí se sueña, y Juanjo sabía que este era el momento soñado y el momento oportuno, pues eran los inicios de los años 60 y el gran crecimiento industrial había comenzado.

Curiosamente inició esta nueva andadura en la calle Esperanza del Casco Viejo de Bilbao. ¡Qué mejor calle para comenzar un proyec-



to!. Con la denominación comercial de Suministros Aurtenetxea y dedicado al suministro integral de maquinaria, herramientas, accesorios, útiles, etc. para la industria en general, automoción, construcción civil y obras públicas.

En la referida dirección disponían de la ferretería industrial con los almacenes y oficinas, mientras que en la calle contigua, Sendeja, se situaba la ferretería de venta al público. Los primeros 10/15 años fueron de crecimiento y consolidación de la empresa, aunque con la crisis del petróleo de 1973 se comenzaba a notar lo que sería la primera crisis económica que conoció, y que terminó derivando en los años 80 en el periodo de reconversión industrial.

La empresa salvó esta crisis como lo hacen las buenas empresas, fortalecida.

Solamente la fuerza de la naturaleza hizo dar el brazo a torcer: las inundaciones que sufrió Bilbao en 1983 le afectaron y le obligaron a trasladarse a otra dirección, la calle Begoñalde de Bilbao, donde vivió dos etapas: Una primera de nuevo crecimiento que se traducía en unas ventas de 2.600.000 euros y una plantilla de 17 empleados. Y la otra etapa que supuso la llegada de la 2ª crisis económica en los primeros años 90 donde la industria vizcaína también se vió duramente castigada. Fue en este período de crisis, en el año de 1992, cuando decidió trasladar la empresa a un pabellón industrial de la localidad de Sondika, donde ocupa una superficie de 2.200 m2, decisión logística que les permitió distribuir sus productos racionalmente y atender directamente las necesidades de sus clientes con una gama de artículos mas amplia y un almacén reestructurado.

De esta manera sortearon la crisis y se colocaron en primera posición para embarcarse en el gran crecimiento del periodo 1996-2008, un período pleno de modernización, con inversiones en gestión, nuevas tecnologías, marca comercial, calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales. Aurtenetxea, S.A. se ha situado en este período en la empresa mas importante de suministros industriales y de construcción de Bizkaia, con unas ventas de 8.000.000 de euros y una plantilla media de 34 personas, es decir, triplicando las ventas del período anterior y duplicando la plantilla. Del mismo modo ha sido la 1ª empresa del sector en obtener la norma ISO 9001 de calidad, y también ha sido la 1ª en simultanearla con la norma ISO 14001 de Medio Ambiente y OHSAS 18001 de prevención de riesgos laborales.

A la par que la actividad de Aurtenetxea, S.A., fundó en el año 1.986 la compañía Aurtenetxea Containers, S.A, la cual se encuentra situada en la Campa de Erandio, ocupando una superficie aproximada de 6.000 m2. Esta compañía se dedica al alquiler y/o venta de todo tipo de contenedores marítimos para el transporte o construcción civil, así como de construcciones modulares, andamios - elevadores motorizados, etc.

Por último, y con miras a la organización interna del patrimonio empresarial, fundó la sociedad Sendeja, S.A., dedicada a la gestión de inmuebles tanto de uso propio como de empresas ajenas al grupo.

JESÚS TERCIADO, ELEGIDO PRESIDENTE DE CEPYME

Jesús Mª Terciado ha sido elegido Presidente de CEPYME para los próximos cuatro años, en el transcurso de la Asamblea General Electoral de la Confederación celebrada el pasado 15 de junio. El nuevo Presidente salió elegido por una amplia mayoría tomando el relevo de Jesús Bárcenas. La Asamblea General ha elegido también al nuevo Comité Ejecutivo donde continuará Pedro Campo (Vicepresidente Primero de CEBEK).



Nekane Medina/ Presidenta de la Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia

“Debemos unirnos frente a la venta ambulante”

Propietaria de Comercio de Calzado, Nekane Medina, lleva veintidos años en el asociacionismo formando parte activa de la Asociación de Comerciantes de Cruces así como de la Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia, donde ha sido elegida Presidenta para los próximos cuatro años.



¿Como es a día de hoy la situación de la Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia?

La Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia, es una asociación que ha sufrido el decrecimiento asociativo en parte debido a los relevos generacionales que han hecho desaparecer comercios del sector del calzado y piel.

Una de las labores inminentes de la asociación es captar nuevos socios que conviertan a la asociación en motor de tracción para nuevos proyectos.

¿Que proyectos se plantean a corto medio plazo?

Necesitamos la unión del comercio en Bizkaia para tener el impulso necesario que nos permita crear grupos de compras para competir con las cadenas de calzado y elaborar planes estratégicos como la organización de viajes a ferias y eventos, nacionales e internacionales, a las que acudir como grupo homogéneo a través de Euskomer y en colaboración con las Camaras de Comercio.

En un sector tan competitivo, ¿que amenaza al sector de la Piel y Calzado?

Principalmente, aparición de venta ilegal ambulante en los municipios, tanto en mercadillos como en las principales calles junto a los comercios donde personas sin licencia exponen su mercancía y causan un gran daño a quienes pagan sus impuestos en su comercio regulado.

Esta problemática, que en un principio vivimos como una amenaza, se ha convertido en un problema real que afecta a nuestras ventas.

Nos encontramos en una situación de desigualdad laboral, no vendemos el mismo tipo de artículo (parte de nuestros fabricantes han cerrado) y se ha dado prioridad a la venta de artículo “piratas”.

Criticamos la falta de interés de las autoridades competentes en perseguir esta venta fraudulenta.

Por ello, la asociación ya se encuentra trabajando con el departamento de Comercio del Gobierno Vasco a través de CECOBÍ, en la que la asociación está integrada.

¿Es necesario que el pequeño comercio tome conciencia de la necesidad de pertenecer a una asociación?

Si, sin lugar a dudas. Desde la Asociación hacemos un llamamiento a todos los comercios del sector a unir sus fuerzas frente a las problemáticas comunes que a todos afectan. Solo a través de la unión y la integración en una patronal como CECOBÍ, es posible exponer la realidad del gremio y buscar soluciones que afectan a todos, así como conseguir ventajas económicas al comercio regulado: descuentos bancarios, facilidades para establecer grupos de compras...etc

¿Que objetivos se plantea la asociación a medio largo plazo?

Queremos conseguir que nuestro sector se convierta en un sector especializado. Sólo a través de la especialización, la calidad, el servicio y la atención al cliente encontraremos nuestro punto de diferenciación frente a los grandes centros comerciales.

Además trabajaremos por conseguir un nivel de respuesta de comercios asociados como en las comunidades de Madrid o Cataluña, donde el comercio de Piel y Calzado ha conseguido asociarse e integrarse en patronales y obtener acuerdos que han beneficiado al pequeño comercio.

LA ASOCIACIÓN DE ORTUUELLA FIRMA EL PROTOCOLO DE ADHESIÓN A CECOBÍ

El presidente de la Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella firma el protocolo de adhesión de la asociación de Ortuella a una patronal como CECOBÍ, dando así un paso en favor de la revitalización del comercio del municipio. Hasta ahora la Asociación estaba integrada en Ezkerraldenda y ahora se ha visto empujada a integrarse en una asociación mayor. La crisis actual ha afectado al pequeño comercio de esta localidad que busca mayores recursos y acuerdos con terceros que permitan oportunidades para este sector.

El citado acuerdo supone para la Asociación de Comerciantes de este

municipio una serie de ventajas y mejoras centradas, fundamentalmente, en el acceso a información en el ámbito laboral y fiscal para los comercios asociados, así como, la incorporación en diferentes proyectos de conocimiento y de calidad entre otros.

Asimismo, dentro de las reuniones que periódicamente se celebran entre las asociaciones de zona adheridas a CECOBÍ, el comercio del municipio de Ortuella podrá plantear las problemáticas que estimen oportunas y que afecten al sector del comercio.

Esto sin duda, será una ventaja para todos los profesionales de este sector.



JAVIER GARCÍA MARTÍN/Presidente de la Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella

CELEBRADA LA ASAMBLEA GENERAL DE CEBEK



El pasado 19 de mayo tuvieron lugar los actos correspondientes a la Asamblea General de la Confederación Empresarial de Bizkaia CEBEK. Previamente, el jueves 18 se celebraba una Rueda de Prensa en la que la Organización Empresarial Vizcaína daba a conocer sus actividades y realizaba un análisis de la coyuntura económico-empresarial de nuestro territorio tanto del 2009 como de lo que llevamos de 2010.

Al día siguiente a primera hora se celebraba la Asamblea propiamente dicha y después el tradicional Encuentro Empresarial que acompaña a la Asamblea. En esta ocasión Mario Fernández (Presidente de BBK) y Emilio Ontiveros (Presidente de AFI), moderados por el Rector de la UPV, Iñaki Goirizelaia, debatieron sobre

las 'Perspectivas Económicas y Financieras para nuestras empresas y para la Sociedad Vasca'.

Tras el encuentro tuvo lugar un cóctel para a continuación dar paso a un Almuerzo Coloquio en el que participaron cerca de 300 personalidades del mundo económico-empresarial vasco y vizcaíno. Antes del almuerzo tomó la palabra el Presidente de CEBEK José M^a Vázquez Eguskiza y a los postres tenía lugar el discurso del Diputado General de Bizkaia José Luis Bilbao.

Para finalizar el acto se desarrolló un turno de preguntas a los miembros de la Mesa Presidencial entre los que se encontraban los Consejeros del Gobierno Vasco Gema Zabaleta y Carlos Aguirre.

diseño,
calidad,
economía,
saber hacer.

DINO

Steelcase
EQUIPAMIENTO

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

JORNADA ORGANIZADA POR CECOBI Y ATILAVI SOBRE EL NUEVO SISTEMA DE RECOGIDA DE RESIDUOS PELIGROSOS IKS-eeM.

En enero de 2010 entró en vigor el nuevo sistema de gestión de residuos IKS-eeM (Sistema de Gestión Integral de la Información Medioambiental) impulsado por el Gobierno Vasco, que introduce como principal novedad la tramitación telemática de todo el proceso, sustituyendo así al anterior, en el que los trámites se realizaban en papel físico. Con ello se pretende, por un lado, agilizar los trámites de los ciudadanos con la Administración Pública y, por otro, potenciar el uso de las nuevas tecnologías de la comunicación en los establecimientos comerciales.

Siendo conscientes de las dificultades que entraña la adaptación al negocio de un procedimiento de tan reciente creación, desde la Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Vizcaya (ATILAVI) se organizó una jornada informativa el pasado día 26 de abril en las oficinas de CECOBI en Bilbao, en colaboración con el Departamento de Calidad Medioambiental del Gobierno Vasco.

En la misma, contamos con la presencia del responsable del Sistema IKS-eeM, que explicó a los asistentes las particularidades del procedimiento, y estuvo a disposición de los mismos para resolver las dudas que éstos le plantearon. Muchas de las mismas versaron sobre las modalidades de las tarjetas de firma electrónica de obligada obtención en IZENPE y paso imprescindible para comenzar el proceso IKS-eeM.

El turno de preguntas dejó de relieve que un procedimiento de estas características supone que el llamado responsable medioambiental del establecimiento, no sólo debe conocer los pasos a seguir en él, sino también tener unas nociones básicas (y a veces no tan básicas) de las herramientas informáticas necesarias para su utilización.

Estas consideraciones han motivado que la Asociación ATILAVI ofrez-



ca a sus afiliados todo el apoyo y recursos con los que cuenta, para llevar a buen fin la correcta gestión de los residuos peligrosos.

Gracias a este apoyo institucional de ATILAVI, un gran número de tintorerías asociadas han conseguido que les sean retirados los residuos de sus establecimientos; y otros no asociados, han apostado por la Asociación en esta nueva etapa de la gestión de los residuos peligrosos, para realizar una correcta gestión de los mismos.

PRESENTACIÓN DEL ACUERDO CECOBI - BBK

El pasado 11 de mayo tuvo lugar en la sede de CECOBI una jornada en la que se presentó el acuerdo que CECOBI ha alcanzado recientemente con la BBK y a través del cual, los asociados a CECOBI disponen de líneas especiales de financiación por un importe inicial de 90 millones de euros para proyectos de inversión de los comercios afiliados.

Además, gracias a este acuerdo institucional, la BBK colaborará con CECOBI para llevar a cabo distintas actividades como:

- Organización de jornadas divulgativas de interés para el sector comercio en diferentes municipios de Bizkaia.
- Puesta en marcha de proyectos singulares que potencien el desarrollo local sos-

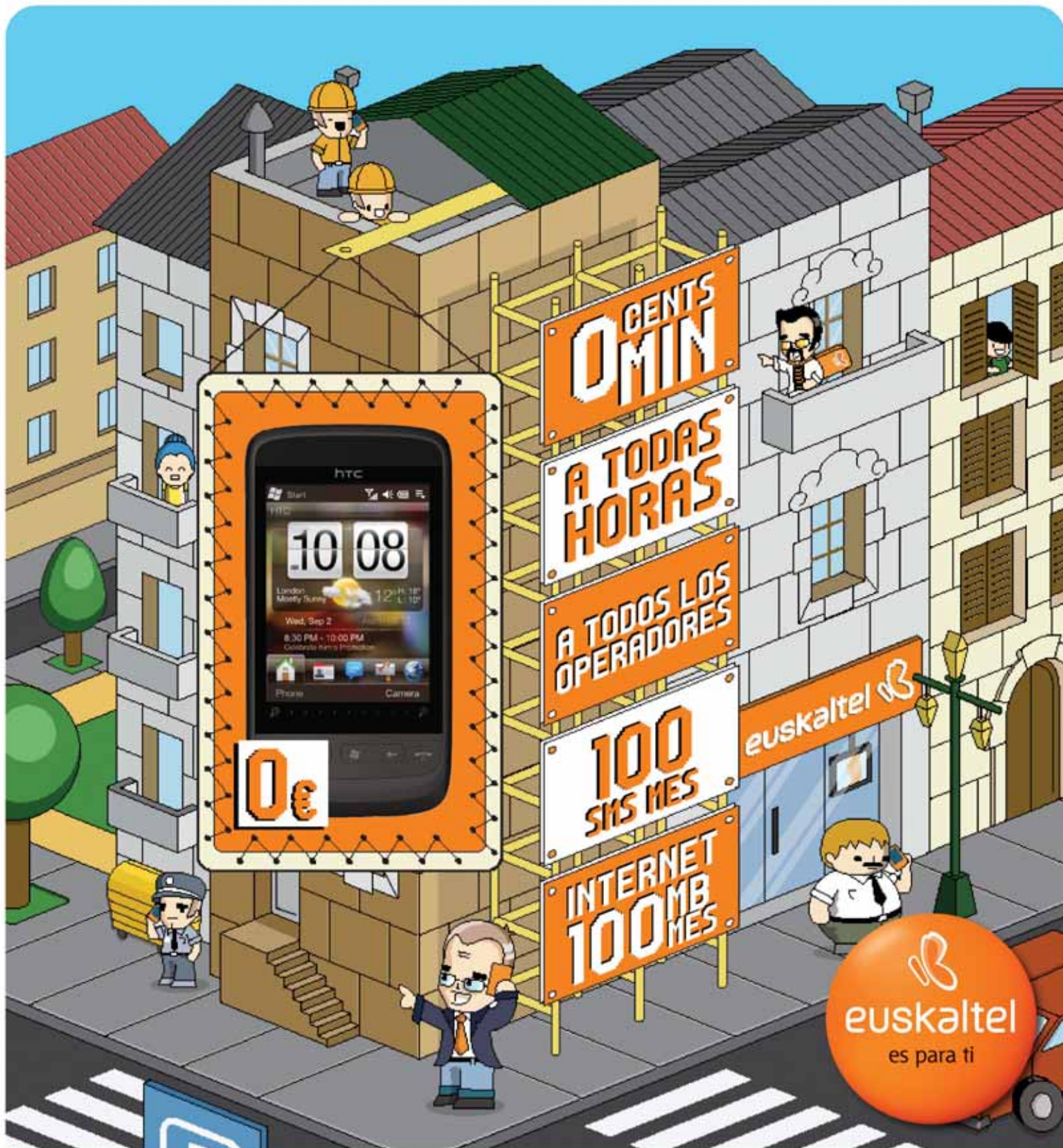


tenible, la innovación y la calidad en el comercio.

- Campañas de fidelización de clientes a través de ventajas en el pago con tarjetas, aprovechando la amplia oferta de tarjetas que dispone BBK en Bizkaia
- Desarrollo de proyectos de fidelización a clientes a través de tarjetas prepago en

el ámbito de asociaciones, grupos de comercios o comercios individuales. Para finalizar se enumeraron los productos financieros ofertados para las empresas asociadas a CECOBI entre los que se destacaron el Préstamo Inmueble, Préstamo Equipamiento, Leasing Inmueble Negocio, Leasing Equipamiento Negocio, Renting, Cuenta de Crédito, Factoring, Terminales TPV, Crédito en Comercio, Seguro BBK Comercios y Programas y Ayudas Oficiales.

Para aquellos comercios asociados a CECOBI que estén interesados en obtener más información acerca del acuerdo alcanzado, la BBK ha puesto a disposición un **teléfono de información para el comercio de BBK 94 431 04 69** (también es posible contactar a través del correo electrónico en la siguiente dirección: achurruc@bbk.es)



TARIFA **PLANA TOTAL**
PARA PROFESIONALES

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

Todo por
59,9 €/mes

 fibraOptica

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

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

CELEBRADA LA ASAMBLEA GENERAL DE CECOBI



Ezkerretik eskubira: Julián Ruiz, Pedro Campo, Antonio Monasterio eta Montxu Martínez.

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 2009, 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 2010.

PLAN DE GESTIÓN-ACTIVIDAD 2010

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 2009

CECOBI: 11 reuniones
CEBEK: 11 reuniones
CEC [Confederación Española de Comercio]: 12 reuniones
CEPYME: 16 reuniones
EUSKOMER: 18 reuniones

INFORMACIÓN CIRCULARES 2009

45 Circulares en Área de Proyectos
 55 Estudios Económicos y Fiscales
 44 Relaciones Laborales
 18 Área Técnica CECOBI

JORNADAS TÉCNICAS: 6

PUBLICACIONES: 3 ediciones de la revista CECOBI

RELACIONES LABORALES CECOBI 2009:

Convenios colectivos vigentes en 2009:
 Almacenistas de Frutas y Verduras, Almacenistas y Embotelladores de Vinos y Licores, Comercio de Alimentación
Convenios colectivos pendientes de firmar a 31/12/2009
 Comercio Textil, Comercio en General, Comercio del Metal, Comercio del Mueble y Comercio Piel y Calzado,

CALIDAD EN EL COMERCIO 2009:

279 comercios de Bizkaia se certificaron en 2009 por la Norma 175001 de Calidad en el Comercio (frente a los 177 del año anterior y los 97 del año 2007).



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: 687
Nº de alumnos participantes: 1.496
Nº Cursos realizados: 102
Nº Acciones formativas: 59

EVENTOS 2009: XIII Noche del Comercio de Bizkaia, siendo los empresarios homenajeados: Jose Julio Beraza y la familia Thate.

ÁREA DE PROYECTOS

- Plan de Formación y Capacitación para montadores del Mueble de Bizkaia
- Análisis de los Perfiles y Categorías de los Subsectores Comerciales Textil -Moda y Calzado-Piel de Bizkaia.
- Comercio Verde
- Centro de Atención al Cliente.
- Equipamiento de la Persona, Internacionalización de las Compras
- Proyecto para el Impulso de la Rehabilitación y el Interiorismo Sostenible.



REPERCUSIÓN DE LA RUEDA DE PRENSA EN LOS MEDIOS



Titulares recogidos

“Las medidas de ajuste lastran al comercio”

Deia

“Alarma de CECOBÍ”

ADN

CECOBI advierte del posible cierre de un “importante” número de comercios

¡Que Nervión!

El comercio, “al filo de la catástrofe”

El Correo

El comercio alerta de una catástrofe por el débil consumo y el alza del IVA

Expansión

35 AÑOS DANDO SOLUCIONES

Confíe a FEMAR
el Mantenimiento y Decoración
de sus INSTALACIONES

femar@femar.es www.femar.es

Femar

Reformas y Decoración



ERREKAGANE, 2 TEL: 94 480 05 51 LAS ARENAS GETXO

MAYOR 30 94 464 16 57 FAX 94 460 41 85 LAS ARENAS GETXO

ENTREGA DE CERTIFICADOS COMERCIO VERDE



El 10 de junio se celebró en el Mercado de Algorta el acto de reconocimiento a los comercios que han obtenido el certificado de Comercio Verde.

Estuvieron presentes; el Alcalde de Getxo, D. Imanol Landa junto con D. Aitor Soloeta, Concejal de Hacienda, Promoción Económica y Turismo y la Responsable de Medio Ambien-

te, Dña. Keltse Eiguren, y D. Pedro Campo, Presidente de CECOBÍ. Los 29 comercios que han obtenido el certificado son los siguientes:

Comercios certificados de GETXO

- FINZI MODA Y COMPLEMENTOS
- KANTXA KIROL MODA
- ALIMENTACIÓN FERNÁNDEZ
- EURITAKOAK TXELO
- CARNICERÍA JOSÉ MARI
- CARNICERÍA-CHARCUTERÍA MARDARAS
- CARNICERÍA TXIKILIN HARATEGIA
- PESCADERÍA GRACIA
- PESCADERÍA MOLANO
- FRUTATEGIA CUESTA FRUTERÍA

- CARNICERÍA ANSOLEAGA
- CARNICERÍA-CHARCUTERÍA MADARIAGA
- POLLERÍA-OILOGEGIA VERÓNICA
- A POR POLLO
- ISABEL RODRÍGUEZ MARTÍNEZ
- PIRULETA
- ESTANCO ZAZPI
- KORAT
- PERFUMERÍA Y SALÓN DE BELLEZA TELLETXE

- SUPERSONIDO
- JAUNENE. Calle Urkiola,8. Algorta
- JAUNENE. Calle Muxike Aurrekoa,21. Algorta
- PRINK
- LURRA ZEN
- DISFRACES VILLAMONTE
- TROA LIBRERÍA
- ARBOLEDA HERBODITÉTICA
- CUENTA LA CUENTA
- ARRILUZE TERAPIAS

La entrega de los certificados a los comercios de Balmaseda participantes en el Proyecto Comercio Verde se llevó a cabo el pasado 21 de junio en el Salón de Plenos del Ayuntamiento

Al acto acudieron el Alcalde de Balmaseda, D. Joseba Mirena Zorrilla, la Teniente Alcalde Dña. Lourdes de la Puente, Dña. Blanca López como representante de la Asociación de Comerciantes de Balmaseda y D. Pedro Campo, Presidente de CECOBÍ. A continuación se indican los 23 comercios que han obtenido el certificado:



Comercios certificados de BALMASEDA

- PASTELERIA LOS ARCOS
- LENCERIA ZURIÑE
- LAURA
- MODAS PILAR
- JUGUETERIA BAI
- DETALLES
- LA BALANZA
- PERFUMERIA LOREA

- PIRULETOS
- CARNICERIA YOSKAR. La Cuesta, 19
- CARNICERIA YOSKAR. Avda.Encartaciones,46
- PIPIRIGAÑA
- CALZADOS MARI TERE
- MUEBLES EDUARDO MARTINEZ
- MARÍA JESÚS FLORISTAS
- MUEBLES GUME S.L.

- KIBUC BALMASEDA
- AGA S.L. JARDINERIA
- YOU & ME CALVIN KLEIN
- GOZO POLINA
- ALAS NATURE
- SASTRERIA ANDRADE
- FOTO ALONSO



El pasado día 1 de junio tuvo lugar en la Sala Kresala de Santurtzi la entrega de los certificados a los comercios participantes en el Proyecto Comercio Verde. Al acto acudió el alcalde de la localidad, D. Ricardo Ituarte así como la Concejala de Comercio Dña. Aintzane Urquijo, el Presidente de la Asociación Comercios Unidos de Santurtzi, D. David Hernandez y D. Pedro Campo, Presidente de CECOBI y D.Montxu Martínez, presidente de Ezkerraldenda. Los 81 comercios participantes en el proyecto son:

Comercios certificados de SANTURTZI

- | | |
|---|--|
| -SHUKUBO | -VANITTY |
| -MUEBLES TEVI | -ALBISU-DECORACION |
| -FLORISTERIA BEGONIA | -FRUTERIA MIGUELO |
| -ERRO DISEÑO Y DECORACIÓN | -FRUTERIA ARGAN |
| -OKHRE | -JOYERIA EDURNE |
| -SOHO | -CORTINAS C&D |
| -OPTICA SERANTES | -ETORBIDE ALIMENTACION |
| -SIRIUS TUNING | -OFIVEK |
| -LABORES ANGELA | -SUMO GUSTO |
| -KUKLE | -HERMANOS GONZALEZ |
| -ASESORIA SIRIUS | -FRUTAS EL ABRA S.L. |
| -CALZADOS NIZA.
Sabino Arana,12. | -STRAWBERRY |
| -INFOBYTE | -CARNICERIA FEBRERO S.L.
Calle Máximo García Garrido,6 |
| -DIETETICA ZYGIS | -CARNICERIA FEBRERO S.L.
Mercado Santa Eulalia, puesto 12 |
| -JM INTERIORISMO | -FANCY |
| -CONFITURAS-RITXO | -FRUTAS ZELAIA |
| -TARASCA | -ROTULOS SANTURCE |
| -CALZADOS ANA MARI | -LA CASITA DE MIMI |
| -CARNICERIA CARLOS | -K1 DECORACION |
| -T.X.O. | -CHUCHES CHUCHES RAQUEL |
| -ILUMINACIÓN ELECTRICIDAD
(SANTURCE) | -EUTTOPIA |
| -CAPRICHOS | -PASTELERIA EVA |
| -TXIRI VITA | -ZAPATONES |
| -REPARACION DE CALZADOS
ANTXON | -YOLA COCINA Y BAÑO |
| -EL HADA GOLOSA | -ESQUINA GALLEGA |
| -KOPI ARGÍ | -EVA QUINIELAS |
| -ADMIN DE LOTERIA | -DEPREDADOR |
| -COPY LOFER | -EGLANTINE |
| -EMETÉ | -OPTICA GOYARZU |
| -JOYERIA HERNÁNDEZ | -FRUTERIA EUGENIA |
| -MERCERIA AILEA | -J M SANCHEZ FOTOGRAFIA |
| -LIBRERÍA ZAZO | -EL SALMANTINO |
| -IKATZ SA | -NOTIPRENSA |
| -LIBRERÍA CANTABRICO | -CARNICERIA MARTA |
| -CALZADOS NIZA.
Máximo García Garrido,2. | -JULEN SAT |
| -ALONSO DECORACION | -MERIGOR |
| -ARBOLEDA HERBODIETETICA | -NOVEDADES L.N. |
| -COMERCIAL LOLI | -MERCERIA MERTXE |
| -MARI LOLO | -PANADERIA CHARCUTERI
CASI CELIBEL |
| -PESCADERIA NEPTUNO | -CUCHILLERIA DEL RIO |
| | -MERCERIA ASUN |





LIPOCERO

LOCALIZAR ■ TRATAR ■ ELIMINAR

35€ SESIÓN

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



LIPOELIMINACIÓN SIN CIRUGÍA

94 443 03 16

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

BURGOS ACOGE EL VI ENCUENTRO DEL COMERCIO BAJO EL LEMA “LA FUERZA DEL COMERCIO”



El pasado 16 de junio se celebró en el Parador de Lerma a VI Convención de Secretarios Generales y Directores de Organizaciones Miembros CEC y al día siguiente el VI Encuentro del Comercio Español en el auditorio de Caja Burgos. Tras la recepción de los congresistas y la inauguración del encuentro, se desarrollaron las siguientes ponencias:

La primera bajo el título: “El Comercio y las Ciudades” impartida por Jerry Mitchell, Catedrático de Ciencias Políticas de la Facultad de Relaciones Políticas de la Universidad de New York y Dña. Helena Villarejo, Departamento de Derecho Público de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales Universidad de Valladolid.

Las otras ponencias impartidas fueron: “Las TIC y la Innovación en el Comercio”,

a cargo de D. Isidro Cano Muñoz, Director de Negocios de HELWLETT PACKARD (HP) SUPERCOMPUTACIÓN, D. Isidro Laso-Ballesteros de la Comisión Europea DG de Sociedad de la Información y Medios; y D. Emilio S. Corchado, Profesor Titular Área de Ciencias de la Computación e Inteligencia Artificial de la Universidad de Salamanca como contraponente.

La tercera ponencia fue titulada “Situación Económica y El comercio”, impartida por D. Fernando Fernández Méndez de Andes, Doctor en Ciencias Económicas y Profesor de Economía, IE Business School, así como por Oscar López de Foronda, Profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Burgos.

El encuentro fue clausurado con una cena de gala.



CONCLUSIONES

1.- El comercio es la vida de la ciudad y mantiene con ella una estrecha relación que permite a los ciudadanos disfrutar de espacios y servicios irrenunciables. cumple una función social integradora y dinamizadora.

2.- Los espacios urbanos han de gestionarse de manera concertada entre las administraciones locales y los diferentes agentes económicos que desarrollan su actividad en la ciudad.

3.- Es necesario que las Administraciones públicas consoliden políticas de apoyo al sector, coordinadas y no contradictorias; de tal modo que el comercio pueda ser un motor de desarrollo de las ciudades.

4.- Resulta apremiante realizar un esfuerzo para que las nuevas tecnologías se incorporen de manera decidida y rápida al proceso de gestión del comercio.

5.- La innovación comercial ha de apoyarse en el uso de las nuevas tecnologías para conseguir una mayor competitividad, generando un mayor valor añadido.

6.- Es necesario mantener una red eficiente de pymes de distribución si queremos garantizar la libertad de elección de los consumidores ahora y en el futuro. Para ello es imprescindible disponer de un marco regulatorio que permita mantener el modelo comercial propio de la cultura mediterránea.

7.- En la cultura empresarial del comerciante ha de incluirse el aspecto cooperativo para poder acceder a economías de escala que le permitan ser más competitivo.

8.- Reivindicamos el papel del comercio urbano como mantenedor de empleo y generador de riqueza aun en momentos de crisis económica. Es preciso desarrollar ya políticas de impulso al consumo que generen confianza en los ciudadanos y en el sector.



AGENDA INSTITUCIONAL DE CECOBI

ACTIVIDAD INSTITUCIONAL DE CECOBI

ABRIL

- Asamblea General Extraordinaria de la Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia
- Jornada Informativa con ATILAVI (Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia) sobre la nueva normativa de Recogida de residuos
- Reunión Asociaciones Zonales

MAYO

- Junta Directiva de la Asociación de Calzado y Piel de Bizkaia
- Reunión proyecto de internacionalización de los procesos de compra en países emergentes (sector textil)
- Jornada Informativa sobre el acuerdo firmado entre BBK y CECOBI
- Junta Directiva CECOBI
- Junta Directiva de la CEC

JUNIO

- Entrega certificados del Proyecto Comercio Verde en Santurtzi
- Junta Directiva ASACABI (Asociación de Almacenes de Saneamientos y Calefacción)
- Asamblea General Ordinaria de la Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia.
- Comité Ejecutivo CECOBI

- Asamblea General Extraordinaria de ASACABI (Asociación de Almacenes de Saneamientos y Calefacción)
- Entrega certificados del Proyecto Comercio Verde en Getxo
- Reunión Asociaciones Zonales
- Entrega certificados del Proyecto Comercio Verde en Balmaseda
- Asamblea General Ordinaria de CECOBI
- Asamblea General de la CEC
- VI Encuentro del Comercio Español
- Asamblea General de la CEC



Goitik behera eta ezkerretik eskubira: David Hernández (Santurtzi), Jabier Aranburuzabala (Portugalete), Jose Feijoo (Basauri), Javier García (Ortuella), Txomin Telletxea (Barakaldo), Montxu Martínez (Ezkerraldeña), Julia Diéguez (Deusto), Justino Morate (Portu Zaharra), Luisa Iribarnegarai (Leioa) y Nekane Medina (Cruces)

Dentro de las Actividades de las agrupaciones de zona adheridas a CECOBI, se celebraron en el mes de junio diversas reuniones para tratar problemáticas de zona comunes y trasladarlas a los Órganos de Gobierno de CECOBI.

Asociaciones Gremiales



LOS COMERCIOS ASOCIADOS A EXPRENSA COMERCIALIZAN LOS JUEGOS DE AZAR DE LA ONCE

Son 17 los comercios asociados a EXPRENSA (Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia) que han incorporado la tecnología en el punto de venta para comercializar los juegos de azar "Gana ya", sistema de apuestas garantizada por la ONCE.

Para la incorporación de dicho sistema de apuestas, los empresarios de comercio han recibido un curso de formación para la comercialización de productos del Canal Físico Complementario, tal y como lo ha denominado la ONCE, y han recibido un certificado acreditativo de la formación recibida.

Mediante esta iniciativa, los comercios adheridos se convierten en canal de ventas que permite mantener y desarrollar la labor social de la ONCE.



EXPRENSA Y LOS BOMBEROS DE BILBAO

Los comercios adheridos a la Asociación EXPRENSA, comercializarán a partir del mes de septiembre el Calendario Oficial de Bomberos de Bilbao 2011. Sólo aquellos comercios de prensa que pertenezcan a la Asociación podrán distribuir el famoso almanaque de carácter benéfico que este año recogerá los fondos para sufragar los gastos de una delegación a las Olimpiadas de Policías y Bomberos que se celebrará en 2011 en Nueva York.

RECORDATORIO MODIFICACIONES EN IVA

Desde ATC TORREALDAY, y continuando con nuestra labor informativa, queremos recordar y asesorar a los asociados, dentro del convenio vigente con CECOB, de algunas de las principales novedades que entran en vigor a partir del **1 de julio de 2010**, en la normativa del Impuesto sobre el Valor Añadido.

MODIFICACIONES DE LOS TIPOS IMPOSITIVOS.

A partir de 1 de julio de 2010 todas aquellas entregas de bienes y/o prestaciones de servicios que venían gravándose, en el Impuesto sobre el Valor Añadido, al **16%**, pasan a estar gravadas al **18%**, como tipo general.

Asimismo el tipo reducido del **7%**, se convierte en el **8%**.

No sufre variación el tipo "súper-reducido" del **4%**.

En el Régimen especial de la agricultura, ganadería y pesca, las compensaciones que se tienen derecho a percibir, quedan de la siguiente manera:

Compensación en las entregas de productos naturales procedentes de explotaciones agrícolas/forestales y en los servicios de carácter accesorio : Del **9% al 10%**.

Compensación en las entregas de productos naturales procedentes de explotaciones ganaderas o pesqueras y en los servicios de carácter accesorio : Del **7,5% al 8,5%**.

Deben tener en cuenta que el tipo impositivo aplicable a cada operación es el que esté vigente en el momento de producirse el **devengo** del Impuesto. Con carácter general el devengo se produce, en la entrega de bienes cuando tenga lugar su puesta a disposición y, en la prestación de servicios, cuando se presten.

MEDIDAS APROBADAS PARA EL IMPULSO DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA QUE AFECTAN AL IVA DESDE EL DÍA 14/04/2010.

Desde el pasado 14 de abril, son aplicables las medidas aprobadas por el Real Decreto-ley 6/2010, de 9 de abril (BOE 13/04/10), de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo. En lo que respecta al Impuesto sobre el Valor Añadido, las principales novedades, desde la fecha señalada, son:

1.- Ejecuciones de obra que tengan por objeto la conservación o rehabilitación de edificaciones.

Se modifican los supuestos de ejecuciones de obra que tienen la consideración de entregas de bienes. Pasan a tener esta consideración aquellos supuestos en los que el empresario que ejecute la obra aporte materiales cuyo coste exceda del **33%** de la base imponible (antes **20%**).

2.- Concepto de obras de rehabilitación.

Se ha ampliado el concepto de rehabilitación estructural a efectos del impuesto, a través de una definición de obras análogas y conexas a las estructurales, quedando, **a efectos del IVA**, la definición de obras de rehabilitación de edificaciones, de la siguiente manera:

A los efectos de esta Ley, son obras de rehabilitación de edificaciones las que reú-

nan los siguientes requisitos:

1º. Que su objeto principal sea la reconstrucción de las mismas, entendiéndose cumplido este requisito cuando más del **50%** del coste total del proyecto de rehabilitación se corresponda con obras de consolidación o tratamiento de elementos estructurales, fachadas o cubiertas o con obras análogas o conexas a las de rehabilitación.

2º. Que el coste total de las obras a que se refiera el proyecto exceda del **25%** del precio de adquisición de la edificación si se hubiese efectuado aquélla durante los dos años inmediatamente anteriores al inicio de las obras de rehabilitación o, en otro caso, del valor de mercado que tuviera la edificación o parte de la misma en el momento de dicho inicio. A estos efectos, se descontará del precio de adquisición o del valor de mercado de la edificación la parte proporcional correspondiente al suelo.

3.- Rebaja del tipo impositivo para obras de renovación y reparación.

De forma transitoria, desde el 14 de abril de 2010 hasta el **31 de diciembre de 2012**, se aplicará el tipo impositivo del **7%** (**8%** a partir de 1 de julio de 2010) a las **ejecuciones de obra de renovación y reparación realizadas** en edificios o parte de los mismos destinados a vivienda, cuando se cumplan los siguientes requisitos (antes solo ejecuciones de obra de albañilería):

a) Que el destinatario sea persona física, sin actuar como empresario o profesional y utilice la vivienda para su uso particular. También se incluye a las comunidades de propietarios.

b) Que la construcción o rehabilitación de la vivienda haya concluido al menos dos años antes del inicio de las obras.

c) Que quien realice las obras no aporte materiales para su ejecución o, en el caso de que los aporte, su coste no exceda del **33%** de la base imponible de la operación. (Antes **20%**).

4.- Recuperación del IVA en el caso de créditos incobrables.

La normativa del IVA permite a las empresas la reducción proporcional de la base imponible cuando los créditos correspondientes a las cuotas repercutidas sean total o parcialmente incobrables, ajustándose a una serie de requisitos.

En este sentido, la modificación aprobada flexibiliza dos de los requisitos exigidos. En primer lugar, el plazo exigido desde el devengo del impuesto repercutido sin haberse cobrado el crédito, se mantiene en **un año**, excepto cuando la empresa acreedora hubiese tenido un volumen de operaciones en el año natural anterior, no superior a **6.010.121,04 €**. En ese caso el plazo se rebaja de un año a **seis meses**.

De forma transitoria, se establece, para quien se encuentre en este supuesto, y sean titulares de créditos en los cuales hayan transcurrido más de seis meses pero menos de un año y tres meses desde el devengo del Impuesto, que podrán proceder a la reducción de la base imponible en el plazo de los tres meses siguientes al 14 de abril de 2010, si concurren todos los demás requisitos del artículo 80.4 de la Ley del IVA.

Las operaciones impagadas cuyo importe se haya devengado entre el **15/01/2009** y el **13/10/2009** se pueden rectificar hasta el **14/07/2010**.

El segundo requisito modificado se refiere a la forma de instar el cobro. Hasta ahora era obligatorio haber planteado reclamación judicial al deudor. A partir del 14 de abril de 2010 se añade la posibilidad de instar el cobro a través de requerimiento notarial al deudor, incluso cuando se trate de créditos afianzados por Entes Públicos. En este último caso (Entes Públicos), la reclamación judicial o el requerimiento notarial, se sustituirá por una certificación expedida por el órgano competente del Ente Público deudor, en la que conste el reconocimiento de la obligación a cargo del mismo y su cuantía.

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

ATC TORREALDAY
asesores consultores

CALIDAD + INNOVACIÓN

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

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



¿601.000€ de multa por hacer mal uso de los datos de mi clientela?

Una céntrica cafetería de Bilbao va a ser sancionada por instalar cámaras de videovigilancia en sus instalaciones sin informar a la clientela de la presencia de las mismas. La multa oscilará entre los 600 euros, una cifra irrisoria, hasta los 60.000€ (al ser infracción leve), algo verdaderamente escandaloso que podría afectar seriamente a la continuidad del negocio. Da que pensar ¿verdad? Pues bien, cientos de casos así nos encontramos todos los años en diferentes sectores por hacer mal uso de los datos de su clientela.

En la página web de la Agencia Española de Protección de Datos encontramos un gran número de procedimientos sancionadores publicados por casos similares. Existe una resolución en la que una clínica es denunciada y posteriormente sancionada por tirar en contenedores de la vía pública resultados de biopsias con contenidos de carácter personal, o a una universidad demandada por exponer las notas del alumnado en un tablón de datos incluyendo los nombres, apellidos, DNI y notas. También sorprende una resolución en la que se le impone a una entidad bancaria una multa por enviar a 1000 personas distintas el mismo e-mail sin copia oculta.

A primera vista, los ejemplos que acabamos de exponer pueden parecer ajenos a la realidad de los comercios. Sin embargo, no lo es en absoluto, pues son muchos los comercios sancionados anualmente por estas cuestiones. Y es que, en lo relativo a la protección de datos por parte de cualquier tipo de entidad, aún queda un largo camino por recorrer. Según Artemi Rallo, Director de la AEPD (Agencia Española de Protección de Datos), las denuncias se incrementaron en 2009 un 75%, principalmente debido al aumento de quejas relacionadas con sistemas de videovigilancia y registros de morosos en Internet. La agencia gestionó un total de 4.136 denuncias de personas que entendían que sus derechos habían sido vulnerados.

Las entidades, comercios y profesionales socios de CECOBI (Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia) disponen y tienen acceso a datos personales, tanto de la clientela como del personal empleado, proveedores e imágenes de video vigilancia. Pero, ¿se le da el tratamiento adecuado a estos datos recabados de la actividad cotidiana?

El tratamiento de estos datos está regulado legalmente a través de la Ley Orgánica 15/1999 de Protección de Datos de carácter Personal (LOPD), de obligado cumplimiento desde enero de 2000, y el Reglamento de desarrollo de la propia ley que regula las medi-

das legales, técnicas y organizativas que se deben aplicar en cualquier entidad o empresa que utilice datos de carácter personal provenientes de fuentes dispares: grabaciones de imágenes a tiempo real captadas con cámaras de videovigilancia, tarjetas de fidelidad, CVs, historiales médicos, etc.

La referida normativa obliga a implantar una serie de medidas técnicas y organizativas que garanticen la confidencialidad y seguridad de la información que manejan y hagan efectivos los derechos de acceso, cancelación y rectificación de los datos de los afectados. Toda entidad que tenga o maneje datos personales debe cumplir la normativa de protección de datos de carácter personal, especialmente quienes manejen datos de nivel alto o sensibles, como por ejemplo los centros que presten servicios relacionados con la salud de las personas, como pueden ser las ópticas, clínicas dentales, farmacias, centros auditivos...quienes manejan este tipo de datos en fichas de salud, cuestionarios de aptitud física, diagnósticos, etc. La no adecuación del comercio a esta normativa podría suponer a la entidad una sanción máxima de 601.000 euros.

Dejemos de lado la teoría y vayamos a la práctica. En el caso de las tarjetas de fidelización por ejemplo, ¿cuántas veces se han recabado de forma verbal los datos de la persona solicitante cumplimentando el formulario internamente sin que la clientela pueda ver dicha cláusula legal informativa, incumpliendo así con el deber de información que impone la LOPD para poder tratar datos de carácter personal? Y con los sistemas de videovigilancia, ¿se cumple siempre con el requisito de informar a las personas afectadas con una placa, cartel o similar sobre la presencia de la misma? Por no mencionar los *curriculum vitae*, que lejos de hacer un tratamiento adecuado de los mismos analizándolos y garantizado su seguridad y buen uso, los no válidos pueden acabar en un contenedor o en la vía pública sin haber sido debidamente destruidos.

Desde Consulting Orbere os advertimos de que para cumplir al 100 % con la LOPD son muchas las obligaciones que un comercio debe tener en cuenta. El incumplirlas puede suponer importantes sanciones económicas. Recordaros que el órgano público competente encargado de velar por el cumplimiento de la normativa sobre protección de datos de carácter personal es la Agencia Española de Protección de Datos (www.agpd.es). A partir de ahora lo que queda es informarse y tratar los datos con sumo cuidado.

EUROPAR BATASUNA
UNIÓN EUROPEAEUROPAKO GIZARTE FUNTSA
FONDO SOCIAL EUROPEOEuropako Gizarte Funtsa
Aurre-erabakizuzenaren liburtasun du
El Fondo Social Europeo
invierte en tu futuro

Confederación Española de Comercio

Fundación Tripartita
PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPLEOINVERTIMOS
EN TU FUTURO

Formación para el sector comercial

PLAN FORMATIVO A TRAVÉS DE EUSKOMER- CECOBI

Dirigido a desempleados y trabajadores del Régimen General y Autónomos

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

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

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

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

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

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

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

PLAN DE FORMACIÓN HOBETUZ 2010

Un año más, CECOBI a través del plan formativo financiado por Hobetuz, el Fondo Social Europeo y el Departamento de Empleo y Asuntos Sociales Gobierno Vasco, ha desarrollado durante el primer semestre de 2010 un total de 32 acciones formativas en las que participaron un total de **955 alumnos** pertenecientes a **570 empresas**, divididos en **35 grupos**, completándose un total de **739 horas** de formación que se resumen en las siguientes acciones formativas:

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

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

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



Teléfono información:
94 400 28 00

NUEVOS RETOS

El estudio de arquitectura IMB nos propuso un reto muy complicado e innovador. El objetivo lumínico del proyecto era, por un lado, reducir al mínimo el consumo de energía de las instalaciones, aumentando al mismo tiempo el confort visual de las mismas. Para ello, ofrecimos un proyecto que empezaba en la especificación y terminaba con la configuración.

Los intentos clásicos de iluminar de una manera económica se han limitado, en general, a encender y apagar la iluminación con ayuda de sensores de presencia o de interruptores con relé. Esas son estrategias parciales, que no tienen en cuenta factores como la luz natural disponible, los distintos usos a los que están destinados los edificios y las preferencias personales de iluminación. Además, con frecuencia afectan negativamente a la comodidad de uso.

Los sistemas avanzados de gestión de la energía (control de la iluminación y de control de energía) son el futuro para reducir el consumo de energía destinada a iluminación.

En Basurto utilizamos un sistema de control de la iluminación. Nuestro detector de luz natural adapta continuamente la luz artificial a la cantidad de luz natural existente. Asimismo un multisensor para DALI combina el control de luz natural, la detección de movimiento y el control remoto por infrarrojos. El resultado fue espectacular.

El segundo objeto era mimetizar al máximo las instalaciones, en este caso la solución se basó en una idea revolucionaria, el sistema Kardó de Etap

Kardó es un sistema único que se adapta a la arquitectura de su edi-

ficio. Es un sobrio perfil que puede equiparse con una extensa gama de módulos de iluminación, adaptable a cualquier circunstancia. El perfil I de base puede utilizarse en todas las direcciones gracias a su simetría. Está fabricado en aluminio anodizado y no requiere ningún tratamiento adicional.

En el caso que nos ocupa ensamblamos múltiples módulos para conseguir dos líneas continuas de 118 y 90 metros. La luminaria suspendida cuelga de cables de acero integrados en el perfil, completamente en línea con la sobriedad del diseño que marcó el cliente, IMB.

Equipamos las luminarias con reflectores EQUILUM®, que combinan un alto confort visual con un ahorro de energía sobresaliente. Las lamas de EQUILUM® evitan picos de luminancia y garantizan una protección uniforme en todas las direcciones. Gracias al alto rendimiento y la distribución óptima de luz, consiguiendo el nivel de luz deseado con el mínimo consumo.

La solución Kardó es prácticamente un sistema 'a medida' por definición. Pudimos sintonizar numerosos aspectos, como el color, utilizando dos tonalidades muy diferenciadas.

Lo más innovador del trabajo fue dotar el perfil de extras, como fueron los altavoces y las emergencias. Las unidades de emergencia o módulos LED integrados suministra una iluminación óptima en situaciones de emergencia con un número mínimo de módulos.

La luminaria permite integrar en el mismo módulo múltiples instalaciones: detector de incendios, altavoces, aire acondicionado, emergencias...

A continuación ofrecemos algunos datos del proyecto.

TA iluminación arquitectura diseño

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

PROYECTOS ESPECIALIZADOS | ASesoramiento LUMÍNICO | SHOW-ROOM 600m² CON MÁS DE 500 DISEÑOS | SERVICIO DE INSTALACIÓN

Miribilla, 2 - 4 - 48940 LEJUA (BIZKAIA) - T | 944 008 008 - F | 944 008 680
 Lunes a Viernes | 9:00 - 13:30, 15:30 - 20:00 - Sábados | 10:00 - 13:00 - opinion@taoarquitectura.com

Accesos Este y el Oeste	Interior de la estación
6 líneas Kardó de 3,2 metros 6 líneas Kardó de 4,7 metros	1 línea Kardó de 118 metros
1 x 49W reflector	1 x 49W reflector
Suspendido 1 metro por cables de acero	Montaje mural
Altavoces y módulos de alumbrado de emergencia K9 integrados; pintados en RAL 1021	Detectores de luz natural integrados; pintados en RAL 8003
Escaleras de ambos accesos	Andén
2 líneas Kardó de 11 metros	1 línea Kardó de 90 metros
1 x 49W reflector	1 x 49W reflector
Suspendido en ángulos	Suspendido 6 metros por cables de acero
Módulos de alumbrado de emergencia K9 integrados	Altavoces y módulos de alumbrado de emergencia K9 integrados; pintados en RAL 1021



LA GESTIÓN DE OFERTAS Y TRABAJO PARA EL SECTOR COMERCIO

Continuando con la mejora continua de servicios y productos para nuestros comercios asociados CECOB I se encuentra en proceso de desarrollo de una Plataforma de Gestión de Ofertas y Trabajo dentro del Sector Comercio de Bizkaia.

La pagina web de gestión de ofertas y demandas de empleo esta creada para que empresas asociadas a CECOB I, tengan la posibilidad de mostrar sus ofertas de empleo, en lugar especializado para tal fin y donde también se tendrá una bolsa de trabajadores cualificados en las categorías de trabajo que se definan para tal fin.

Los candidatos tienen una zona de búsqueda de empleo donde pueden poner una palabra clave y elegir una actividad, se les mostrarán todas las ofertas que hay activas en ese momento para los criterios de búsqueda

introducidos. Una vez elegida la oferta que mejor se ajuste a su currículo podrá apuntarse pero sólo si está registrado como usuario. Es en este registro donde tendrá que ir introduciendo sus datos en las diferentes partes de su currículo. También podrá adjuntar cualquier documento que acredite los datos introducidos, como cartas de recomendación, títulos de estudios realizados etc.

Las empresas que quieran poner una oferta, también tendrán que estar registradas en el sistema, para que sólo sean las empresas asociadas las que puedan acceder a esta plataforma.

En esta plataforma también se podrá usar para que cada empresa se dé a conocer de diferentes formas, poniendo su logo personalizado, anunciando una nueva página web, etc. pues hay unas zonas habilitadas para ello.

En otro de los apartados de la plataforma se mostrarán noticias relacionadas con toda la actividad empresarial, o con cualquier otro tema que los administradores de la plataforma crean que es de interés para los asociados y posibles candidatos.

También existe la posibilidad de habilitar una zona donde se muestren diferentes cursos relacionados con las actividades que se desarrollan en la asociación, y donde las personas interesadas en dichos cursos podrán enviar un mail a la persona encargada para pedir información sobre él.

La plataforma está desarrollada tanto en castellano y euskera, y cumpliendo las normas de **Web Accessibility Initiative (WAI)**, con la intención de permitir, a una audiencia lo más extensa posible de usuarios con distintos niveles de dotación tecnológica y capacidad sensorial, acceder a la información que se intenta representar y transmitir.



FORMACIÓN, CONSULTORÍA Y TECNOLOGÍA
ESPECIALIZADA EN COMERCIO

"Desde Konectia ofrecemos un servicio integral para tu empresa, tu apuesta es nuestra apuesta y tu crecimiento nuestro objetivo común, te acompañamos y nos acompañas, contamos contigo y cuentas con nosotros, recorreremos juntos este camino, estés donde estés, allí donde quieras, si quieres ... sólo deseamos"

Salud para tu comercio

ÁREA DE CONSULTORÍA DE EMPRESAS

- DESARROLLO DE PROYECTOS DE INNOVACIÓN EN COMERCIO
- REALIZACIÓN DE AGENDAS DE INNOVACIÓN EN COMERCIO
- CONSULTORÍA DE NEGOCIO Y EMPRESA FAMILIAR
- OUTSOURCING DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA
- IMPLANTACIÓN DE SISTEMAS DE CALIDAD (UNE 17001, EFQM, ISO, OSHAS)
- ADAPTACIÓN, IMPLANTACIÓN Y AUDITORÍAS L.O.P.D- L5.S.I.C.E.

ÁREA DE FORMACIÓN

FORMACIÓN ESPECIFICA PARA EL SECTOR COMERCIO.

ÁREA NUEVAS TECNOLOGÍAS

- ESTUDIO DE ADAPTACIÓN T.I.C.s
- IMPLANTACIÓN T.I.C.s
- DESARROLLO APLICACIONES Y PÁGINAS WEB
- DESARROLLO PLATAFORMAS DE NEGOCIO WEB
- MANTENIMIENTO Y SOPORTE T.P.V.s



KONECTIA Consultoría y Formación Avda. J.A.Zunzunegui, 5 Bis-Entpita.-48013-BILBAO www.konectiaservicios.es Tlf.: 94 439 30 94- Fax: 94 439 30 25

SERVICIOS CECOBI CECOBI ZERBITZUAK

Quiénes somos

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

SERVICIOS GENERALES A ASOCIADOS

Representación Institucional

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

Negociación colectiva

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

Información

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

- ✓ Jurídico- Laboral y Fiscal
 - ✓ Ayudas y Subvenciones
 - ✓ Gestión de la Calidad en el Comercio
 - ✓ Prevención de Riesgos Laborales
 - ✓ Protección de Datos
 - ✓ Innovación
- * Esta actividad se realiza mediante circulares informativas, jornadas, revista CECOBI y asesoramiento telefónico, presencial, on-line, etc.*

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

ASISTENCIA JURÍDICA

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

ASISTENCIA TECNOLÓGICA

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

Servicios Jurídicos/Asesoramiento

CECOBI ofrece los siguientes servicios jurídicos a sus empresas asociadas:

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| Jurídico- Laboral: | Jurídico- Fiscal: |
| ✓ Asesoramiento gratuito | ✓ Asesoramiento gratuito |
| ✓ Servicios facturables | ✓ Servicios facturables |
| ✓ Iguales a empresas | |

Formación de Empresarios de Comercio/ Trabajadores

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

Ventajas Económicas

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

Proyectos de Tracción

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

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

SERVICIOS A ASOCIACIONES ADHERIDAS

CECOBI ofrece diferentes servicios dirigidos a las Asociaciones

Mediación Institucional

Servicios Específicos

- ✓ Gestor/a de Asociaciones
- ✓ Secretaría Administrativa
- ✓ Comunicación Externa
- ✓ Cesión de Infraestructuras

Información

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

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



Asociaciones y Agrupaciones GREMIALES

- Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes de Muebles de Cocina de Bizkaia
- Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI)
- Bizkaia Textil y Moda – Bizkaia Ehungintza eta Moda
- Asociación de Comercio del Metal (ACOMET)
- Asociación de Empresarios de Comercio de Instrumentación Científica, Médica y Técnica de Euskadi (AECIME)
- Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia (ATILABI)
- Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia
- Asociación de Cristalerías de Bizkaia – Bizkaiko Kristaldegien 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 Vizcaina 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 Banaketan Elkartea
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)
- Asociación de Almacenes de Saneamiento y Calefacción de Bizkaia (ASACABI)
- Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia/ Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Enpresak (BIPE)

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

EZKERRALDENDA

- Comercios Unidos de Santurtzi
- Asociación Profesional y Comercial de Portugalete
- Asociación de Comerciantes de Muskiz
- Asociación de Comerciantes de Cruces
- Asociación de Comerciantes de 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
- Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella



Consejo Empresarial de Comercio de Bizkaia
Bizkaiko Merkataritzako enpresari kontseilua

CECOBI



Confederación Empresarial de Bizkaia
Bizkaiko Enpresarien Konfederazioa

VENTAJAS ECONÓMICAS - ACUERDOS

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

- Acuerdos con BBK**, 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 Mutualia** 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 Torrealday , Asesores Consultores.**



“PORQUE AITA ES MUCHO AITA

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete junto con el Ayuntamiento de la Villa decidieron lanzar la campaña “Porque aita es mucho aita” con el objetivo de **fomentar las compras** los días previos a esta festividad y además **premiar mediante un sorteo la fidelidad** de quienes realizan sus compras en el comercio de Portugalete.

Los clientes que realizaron compras **entre el 9 y el 23 de marzo**, introdujeron sus datos en una urna participando de esta forma en el sorteo de **8 fabulosos regalos de joyería**.

Esta campaña contó con la colaboración de diferentes joyerías del municipio: Bitxia, Docampo, Egaña, Jesús Marco, Julián, Ortiz, Sedano y Tomás, que aportaron los mencionados regalos, consiguiendo de esta forma una colaboración público privada con los propios comerciantes que cada vez se implican más para relanzar el sector.

Además, **todos los aitas que presentaron la volantina** de la campaña, que **podieron conseguir en los establecimientos de Portugalete**, previa realización de una compra, pudieron probar un **simulador de conducción de Fórmula 1 el 26 de marzo de 11:30 a 13:30 y de 17:00 a 21:00 en la plaza San Roque, junto al metro. Los premios se entregaron el mismo día y en el mismo lugar, a las 20:00.**

El sorteo de los fabulosos regalos de joyería se realizó en directo en **Tele 7, el miércoles 24 de marzo a las 18:30** en el programa **Objetivo Bizkaia**.



Foto de los ganadores de la campaña “Porque Aita es mucho Aita” junto con las joyerías colaboradoras que otorgaron personalmente los premios.



Los COMERCIOS Y PROFESIONALES de PORTUGALETE ofrecieron lo mejor para el DÍA DE LA MADRE.

“MI AMATXU, LA MEJOR”

Porque las compras realizadas en Portugalete entre el **16 de abril y el 4 de mayo** entraron en el sorteo de **fabulosos regalos** especialmente diseñados para ellas: **cambios de imagen, tratamientos corporales y faciales, lotes de productos, sesiones de maquillaje...**

Esta campaña contó con la colaboración de diversas peluquerías y salones de belleza del municipio: Kerala centro de estética, Ortega peluqueros, las peluquerías Ilea, Luis Hurtado y Portulmagen y los salones de belleza LV, Reflejos y Verona.

Además, también contamos con la colaboración de GHD España que aportó como premio una de las mejores planchas de pelo profesionales del mercado.

El 7 de mayo, de 11:00 a 13:30 y de 17:00 a 19:00, **unas maquilladoras profesionales** asesoraron y maquillaron gratuitamente a **todas aquellas mujeres que lo solicitaron, en la carpa que se instaló en la plaza San Roque, junto al metro. Además, a todos aquellos que presentaron resguardos de compras iguales o superiores a 30 € abonadas con la Tarjeta de Comercio de Portugalete, les hicimos entrega de un secador de pelo profesional.** La entrega de premios se celebró el mismo día y en el mismo lugar.

Foto de Marce Hermoso Ruiz. Ganadora del premio del Salón de Belleza LV.





“I RUTA DEL PINTXO DE PORTUGALETE”

La I edición de la Ruta del Pintxo de Portugalete, arrancó el jueves 27 de mayo y tuvo lugar todos los jueves, viernes, sábados y domingos hasta el 27 de junio.

Todos los establecimientos participantes figuraban en un díptico que se pudo recoger en los comercios y establecimientos hosteleros participantes y en la Oficina de Turismo.

Además, estos establecimientos se podían identificar gracias al cartel de la campaña que tuvieron colocado en la puerta.

Todos los pintxos tuvieron un precio único de 1 € y estuvieron identificados con la etiqueta del concurso. Hubo 2 categorías de pintxos: pintxo tradicional y pintxo innovador.

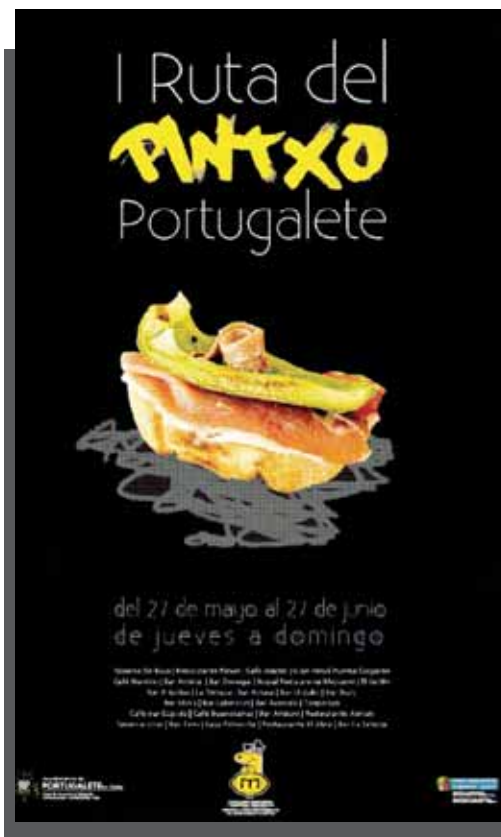
Además, para animar a los clientes a hacer la ruta y votar a los mejores pintxos, se sorteó un fin de semana para dos personas a Mallorca, gracias a la colaboración de uno de nuestros asociados: Viajes Halcon. Para votar fue necesario que el bono tuviese por lo menos 2 sellos de cada una de las zonas de las señaladas en el plano de Portugalete (verde, rojo y azul). Paralelo al voto popular, también se contó con el jurado técnico formado por varios profesionales de la Escuela de Hostelería de Artxanda.



Primer Premio- Mejor Pintxo Innovador. Bar Labe-Zuri

Los hosteleros fueron premiados por partida doble, pues tanto el jurado popular como el técnico otorgaron un primer premio a cada categoría (tradicional e innovador); es decir, hubo 4 primeros premios a los que se les hizo entrega de un trofeo y 150 € y, además, 2 segundos premios, asignados por el jurado técnico, que también recibieron un magnífico trofeo.

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete y el Ayuntamiento de la Villa, a través de su Oficina de Dinamización Comercial, organizaron esta campaña para



impulsar y dinamizar el municipio a través de la hostelería y convertirla en un referente gastronómico, turístico y comercial, a la vez que potenciar aún más la ya arraigada cultura del pintxo.



SANTURTZI

Comercios Unidos Santurtzi

10º ANIVERSARIO DE COMERCIOS UNIDOS

Este año Comercios Unidos cumple 10 años. Comercios Unidos de Santurtzi nació de la unificación de las asociaciones de comerciantes Zona 4, Txitxarra 2000 y Serantes. En el año 2000 estas 3 asociaciones decidieron unir sus esfuerzos para trabajar juntos por la dinamización del comercio local, siendo el balance muy positivo.

En estos años Comercios Unidos ha logrado que se respete un acuerdo de todas las fuerzas políticas para la no implantación de centros comerciales en nuestro municipio, se ha constituido una concejalía de comercio con presupuesto propio, se han mejorado nuestras calles comerciales gracias al acuerdo con Gobierno Vasco y Ayuntamiento y se han organizado multitud de acciones promocionales que nos han dado fama como una de las asociaciones más activas de nuestra zona. Todo ello ha sido posible gracias a los comerciantes que desinteresadamente han trabajado por esta asociación, nuestra mas efusiva felicitación a todos los que han formado parte de su Junta Directiva en estos últimos 10 años.

Para celebrar este aniversario Comercios Unidos de Santurtzi quiere estar mas presente que nunca en nuestras fiestas de El Carmen. Para ello, este año, además de los pañuelos de fiestas, vamos a lanzar una campaña de fidelización con las camisetas de Comercios Unidos como aliciente. Nuestros clientes podrán conseguir estas camisetas realizando 10 compras en los comercios asociados. Esperamos que una vez más el pueblo de Santurtzi responda masivamente a esta iniciativa.





DEUSTO

Agrupación Comercial de Deusto/ Deusto Bizirik

LA 'FERIA DE ABRIL EN DEUSTO

La Agrupación Comercial Deusto Bizirik organizó la 4ª edición de la 'Feria de Abril' durante los días 26 de abril al 2 de mayo de 2010.

En la inauguración el día 26 por la tarde además de la Presidenta de la Agrupación, **Julia Dieguez**, contamos con la presencia de los concejales **Jon Sustacha**, **Ibon Areso**, **Asier Abaunza** junto a las responsables del **bar Tobarisch**.



En la Feria abierta de doce del mediodía a doce de la noche, en una carpa situada en Botica Vieja, mientras los asistentes degustaban típica gastronomía andaluza, el ambiente estuvo amenizado por grupos flamencos de canto y baile.

Los asistentes pudieron disfrutar de comida típica de allí, jamonci- to, puntillas, tortitas de camarones, pescaito frito y los tradiciona- les rebujitos.

La Organización esta muy satisfecha de esta **IV Feria de Abril**, edi- ción que ha alcanzado sus máximos objetivos, ofrecer al vecindario de Deusto un lugar de ocio y diversión, y acercar a otros vizcaínos, y vascos en general a la zona comercial de Deusto, donde comer- ciantes y hosteleros les han atendido con la educación y amabilidad que les caracteriza.



PORTU ZAHARRA

Asociación de Comerciantes y Hosteleros

II CONCURSO DE BALCONES DEL CASCO HISTÓRICO DE PORTUGALETE

El II Concurso de Balcones del Casco Histórico de Portugaleta, promovido por la Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra, pretende hacer partícipes a los vecinos del Casco Viejo en el engalanamiento de esta zona, con el fin de atraer a otros vecinos y visitantes, de modo que sus comerciantes y hosteleros puedan verse favorecidos por este flujo de personas y así aumentar sus ventas.

El concurso consiste en premiar a los balcones mejor decorados del Casco Viejo. Podrán participar todos sus vecinos y los premios del concurso consistirán en una noche de hotel

para dos personas en el Gran Hotel Puente Colgante y varias cenas en los establecimien- tos colaboradores del Casco Viejo.

Así mismo, el día del sorteo, se preparará un lunch en la Plaza del Solar para todos los partici- pantes. El día del sorteo se convocará a los diferentes medios de comunicación locales que puedan recoger el evento. Tratándose de la segunda convocatoria del Concurso, y vien- do el éxito del pasado año, se espera una alta participación de vecinos y una mejora en la valoración del Casco Viejo dentro de Portugaleta





SESTAO

• Sestaoko Merkatarien Elkartea/Asociación de Comerciantes de Sestao —



SESTAO EN LAS FIESTAS DE SAN PEDRO

Desde la Asociación de Comerciantes y el Ayuntamiento, en Sestao se realizaron distintas actividades muy atractivas para sus fiestas patronales de San Pedro del mes de junio.

Se llevó a cabo el V. Concurso de Pintxos, como en años anteriores, desde el 8 hasta el 20 de junio, con una novedad este año que es la participación del pueblo, ya que uno de los votos es popular participando un número importante de hosteleros. Los premios se otorgaron el día 26 de junio a las 13 horas en la plaza del Kasko.

Ese mismo día (26 de junio) a las 12 horas en la Plaza del Kasko se realizó la pesada de los jugadores que por la tarde disputaron el tradicional partido de "Gordos contra Delgados" que tanta aceptación tiene en las fiestas de Sestao ya que es un clásico. El partido tuvo lugar a las 19 horas en el campo de fútbol de Las Llanas, con la participación de los tres grupos de danza del municipio, con un recibimiento a los jugadores y un baile de los más pequeños en el descanso del partido. Este año los beneficios recaudados por la tómbola benéfica que organiza la Asociación con motivo del partido de "Gordos contra Delgados" fue destinados a los grupos de danza del municipio, ya que cada año la Asociación dona la recaudación del

Sestaoko V. Pintxo Txapelketa
5.º CONCURSO DE PINTXOS DE SESTAO

relación de inscritos en el
V Concurso de Pintxos de Sestao

1. KAIRU Barra de Pintxo, 3	14. TEDRO Pintxo Bar Pintxo, 7
2. PERPE Barra de Pintxo, 8	15. ENRIKO CASTELA IÑON Barra de Pintxo, 9
3. BAR CHARRO Barra de Pintxo, 1	16. BATZOKI Barra de Pintxo, 3
4. ONDI ETOBI Barra de Pintxo, 4	17. ENRIKO KIJILANO Barra de Pintxo, 4
5. SI TXIBINGUETO Barra de Pintxo, 5	18. LA VENTA DEL KAIKO Barra de Pintxo, 6
6. EDUR HINER Barra de Pintxo, 2	19. BAR CANTIRA DE ANATIN Barra de Pintxo, 1
7. ALKARITZE Barra de Pintxo, 6	20. BAR BOST Barra de Pintxo, 22
8. BAR LA OLA 97 Barra de Pintxo, 7	21. VEA DE BALDO Barra de Pintxo, 7
9. ALBARDIN Barra de Pintxo, 3	22. BAR EL VOLANTE Barra de Pintxo, 1
10. CAFÉ BAR KOKO Barra de Pintxo, 1	23. BAR BARINKA Barra de Pintxo, 1
11. MEDON ALBERTO Barra de Pintxo, 1	24. GAURELA Barra de Pintxo, 1
12. CASTAÑARES Barra de Pintxo, 11	25. KOCK Barra de Pintxo, 4
13. CANTIERA DUPLEX Barra de Pintxo, 1	26. BAR LA ORCA Barra de Pintxo, 8

* Zenbat eta gehiago gustatu, puntu gehiago eman.
* Dale la mayor puntuación al pintxo que más te guste.

TABERNAREN IZENA
NOMBRE DEL BAR

PUNTUAK | Tetik Serral
PUNTOS De 1 a 51

2010

1.º PREMIO 2010 - BAR "CHARRO"

SESTAOKO V. PINTXO LEHIAKETA

V. CONCURSO DE PINTXOS DE SESTAO

ac

GORDOS DELGADOS

26 de Junio de 2010 a las 7 de la tarde
2010ko Ekainak 26. Arratsaldeko 7etan

12 H. PESADA EN LA PLAZA DEL KASKO
18.30 H. DISCOSA DEL CAMIÓN ACOMPAÑADO DE GRUPOS DE DANZAS Y CARLOSOS
19 H. PARTIDO DE FÚTBOL.

¡¡¡¡GORA SESTAO!!!!

BARAKALDO VUELVE A CONTAR CON EL CONSEJO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA Y LA MESA DE COMERCIO

Tras 10 años sin funcionar (su última reunión se celebró en 1999) se ha vuelto a poner en marcha la Mesa de Comercio, máximo exponente en la relación que debe existir entre los comercios y el Ayuntamiento. Con la puesta en marcha de este organismo los Comercios de Barakaldo tendrán hilo directo con los representantes municipales en aras a buscar y debatir sobre las actuaciones municipales que tengan repercusión en el sector comercial.

De igual forma y con representación de la Coordinadora de Asociaciones de Barakaldo, se ha puesto en marcha el Consejo de Promoción Económica. Este organismo consultivo tiene por objeto aglutinar a los diferentes representantes de los diversos colectivos

que desarrollan su labor en Barakaldo para el desarrollo de los medios y procedimientos de información, consulta y participación en la vida municipal.

Ambas noticias suponen un espaldarazo a los trabajos que están realizando las diversas asociaciones del municipio y que están representadas por la Coordinadora de Asociaciones. En paralelo a la puesta en marcha de estos Organismos y en relación directa con los agentes municipales se están desarrollando diversos planes (Barakaldo Centro Comercial Abierto es el máximo exponente) que tienen que dar sus frutos en los meses venideros.

BASAURI

Asociación de Comerciantes de Basauri



XII. MEETING DE BASAURI

En las instalaciones del Polideportivo Artunduaga se ha celebrado la XII edición del meeting paralímpico de Basauri, organizado por la Asociación de Comerciantes de esta localidad.

La participación de ha sido de 180 atletas de diversas nacionalidades, de los cuales más de 100 sufren algún tipo de discapacidad. Podemos destacar los dos records de Europa batidos por una parte, Gustavo Nieves, atleta gallego con discapacidad visual, ha realizado un tiempo de 14'24''51 cerca de los 14'24''02 que marca el record del mundo.

La valenciana Ruth Aguilar, en el lanzamiento de peso en silla de ruedas F-53 ha establecido con una marca de 4,84m el nuevo record continental. Así mismo, en la prueba de 800 metros femenino, la catalana Elena Congost ha superado la mejor marca nacional de la distancia con 2'18''25

Otras marcas:

En longitud femenina, victoria de la recordwoman polaca Magdalena Bachmatiuk (sorda) con un salto de 5,79m.

En peso masculino, el campeón paralímpico David Casinos ha lanzado 13,21m suficientes para vencer en esta prueba.

En 800 metros se han celebrado tres carreras, en la de silla de ruedas victoria del portugués Alexandrino Silva T-54 con 2'00''69, en la prueba femenina, la inglesa Suzanne Hassler se ha impuesto con 2'16''31 y en la competición masculina el atleta mexicano sordo Fabián Soto ha batido el record del meeting con 1'54''13.

En el 1.500 veterano, victoria del dominicano José Ventura con 4'08''02 nuevo record de la competición

En velocidad en los 100 metros en la categoría femenina, victoria de Eva Ngui con 12''81, y en la categoría masculina, triunfo del



hispano argentino Maximiliano Rodríguez con 11''11. Este atleta ha sido el dominador de la prueba de longitud con un mejor salto de 6,61metros.

Dentro del programa de pruebas, se han celebrado los campeonatos de Euskadi de 100 metros con la medalla de oro para el atleta sordo Casimiro Ondo (Gipuzkoa) con un tiempo de 11''84 y en los 5000 metros, victoria del atleta local, Asier Agirre (Intelectual) con un tiempo de 16'45''40.

Podemos destacar la gran asistencia de público que un año más han llenado las gradas del polideportivo Artunduaga.

Campaña "Yo compro en Basauri" VIAJE A TENERIFE PRIMAVERA 2010

Campaña Yo compro en Basauri - Nik Basaurin erosten dut Primavera 2010, promovida por la Asociación de Comerciantes de Basauri - Basauriko Merkatarik Elkartea y el Departamento de Comercio del Gobierno Vasco - Eusko Jaurlaritz Merkataritza Saila.

El número premiado con un viaje a Tenerife 8 días / 7 noches para 2 personas en un hotel de 4* en régimen de media pensión y realizado ante notario el 28 de junio a las 13:30h en los locales de la Asociación de Comerciantes de Basauri es:

**017.184 - CAFETERÍA IRRINTZI -
BALENDIN BERRIOTXOA, 5**

Los números de Reserva en este orden son:

1º 044.733 - CALZADOS LUZAR
(Balendin Berrioykoa, 40)

2º 145.923 - LIBRERÍA NOBEL
(Kareaga Goikoa 20)

**3º 060.372 - FARMACIA EGUILE-
OR** (Agirre Lehendakaria, 51)

El número premiado y los de reserva, se tendrán que personar en la Asociación de Comerciantes situada en la Plaza Solobarria, 1 de Basauri, con el boleto en perfecto estado, antes del 23 de julio de 2010. En caso de que no apareciese para esta fecha el boleto premiado se pasaría a los de reserva por orden.

En caso de que no se personase ninguna de estas personas antes de las fechas establecidas, el premio quedaría desierto.

CECOBI EN LA ASAMBLEA DE CEBEK

La Confederación Empresarial Vizcaína, CEBEK celebró el pasado mes de mayo la Asamblea General y un encuentro empresarial previo que contó con la presencia del presidente de BBK, **Mario Fernández**, y del presidente de AFI, **Emilio Ontiveros**.

El encuentro se celebró bajo el título "Perspectivas Económicas y Financieras para nuestras empresas y para la Sociedad vasca, moderado por el rector de la UPV/EHU, **Iñaki Goirizelaia**.

Tras la jornada, tuvo lugar en el Palacio Euskalduna de Bilbao, el habitual almuerzo organizado por CEBEK. En esta ocasión el discurso correspondió al Diputado General de Bizkaia, **José Luis Bilbao**, que estuvo en la mesa presidencial junto al presidente de CEBEK, **José**



Ezkerretik eskubira: Miguel Lazpiur, Jose Luis Bilbao, José M^o Vázquez Eguskiza, Iñaki Azkuna, Pedro Campo, Gemma Zabaleta eta Fernando Olmos.

María Vázquez Eguskiza, miembros del comité ejecutivo de CEBEK, el Alcalde de Bilbao, **Iñaki Azkuna**, y los consejeros de Economía y Empleo, **Carlos Aguirre**, y **Gemma Zabaleta**, que acudieron en representación del Gobierno Vasco; **Pilar Zorilla**, vicepresidenta de Comercio y Turismo; **Iñaki Hidalgo**, Diputado de Promoción Económica y Empleo, así como el Presidente de la Cámara de comercio, **Jose Ángel Corres**. Entre los asistentes acudieron: **Alejandro Beitia**, **Josu García**, **Montxu Martínez**, **Juan Manuel Vela**, **Julián Gómez**, **Luis Rodríguez**, **Nekane Medina**, **Antonio Monasterio**, **Yolanda Elvira**, **Julia Diéguez**, **Kosme Bibanko**, **José Luis Erezuma**, **Francisco Huebra**, etc.

PARA PODER
SER EL
NÚMERO
UNO, ...

AURTENETXEA, S.A.
(FUNDADA EN 1957)

MAQUINARIA & HERRAMIENTAS / EXPORTACIÓN

CONTAMOS
CON LOS
MEJORES

PATROCINADOR

Club de Fútbol **ARRKOTE**

EMPRESA ASOCIADA

Guggenheim **ESAD**

CONTRAMAESTRE

EMPRESA AMIGA

BILBO ARTS
MUSEO DE ARTE Y ARQUITECTURA
MUSEO DE ARTE Y ARQUITECTURA

MIEMBRO DE

Club empresarial **CEBOK**
CEBOK - CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL VIZCAÍNA

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

X ANIVERSARIO DE ERANDIO BIDAIAK

Más de 200 personas vecinas de Erandio y distintos lugares de Bizkaia, así como distintas asociaciones culturales como Asociación cultural de mujeres de Erandio, Asociación Cultural de mujeres "ALETU" de Bilbao - Asociación cultural de mujeres "GIZATIAR" de Getxo- Asociación Cultural de mujeres "MAMARIGA" de Santurtzi y distintos personalidades vinculadas a la política, asistieron el pasado mes de mayo al X Aniversario de Erandio Bidaiak.

El acto estuvo Inaugurado por el Director/Gerente de la Cámara de Comercio: **D. Joseba Mikel Arieta-Araunabeña** y fué clausurado por el excm. Alcalde de Erandio: **D. Joseba Goikouria Zarraga**.

Mostró con su asistencia su apoyo, el Secretario general de CECOBI (Consejo Empresarial del Comercio de Bizkaia) **Don Julián Ruiz**.

Durante la celebración tuvo lugar una exposición de formas de viajar con el apoyo de los Tour-operadores y firmas del sector: NÓBEL - SOLTOUR - CRUCEROS MSC - MARSOL - CN TRAVEL - HOTELES GSM - AUTOCARES EUSKO TRAVEL - AUTOCARES ALDALUR - BALNEARIO QUI SPA.

Posteriormente se hizo un reconocimiento con entrega de placa conmemorativa a diversas personas por su fidelidad y apoyo a nuestra firma.

Asimismo se sortearon entre los asistentes: Dos viajes al Caribe - Un crucero para dos personas por el Mediterráneo - Fines de semana en diversos hoteles - Cheques descuentos de hasta 400 € - Circuitos Hidrotermales - Guías de viajes etc.

El acto fué clausurado con un generoso coctel amenizado por un conjunto musical.



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

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

Tranquilidad y seguridad para mi negocio



El **seguro BBK Comercios** es un **multirriesgo** que ofrece una **cobertura completa** al mejor precio para locales comerciales, despachos y oficinas.

**NUEVO
SEGURO BBK
COMERCIOS**

Aquí
nos
tienes
bbk

El seguro BBK Comercios es un producto de Liberty Seguros, Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. BBK es operador de banca-seguros exclusivo de Biharko Vida y Pensiones, está autorizada por ésta para operar con Biharko aseguradora e inscrito en el Registro administrativo especial de Mediadores con el número CO654G48412720 y media este seguro en el marco del acuerdo de distribución suscrito entre esta última y Liberty Seguros.



hay proyectos que fascinan por su perfección.

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

En **Grupo Orbere** llevamos...

1995-2010
15
años ...

... perfeccionando un gran proyecto.

... trabajando con ilusión y ofreciendo soluciones innovadoras, creativas y eficientes.

... mejorando la competitividad de las empresas; sin olvidar que son los pequeños detalles los que marcan la diferencia... para volar más alto.



GRUPO

orbere

orbere
CONSULTING

segurtek
SERVICIO DE PREVENCIÓN

sostenalia
INSTITUTO DE SOSTENIBILIDAD

integralia
SISTEMAS DE COMUNICACIÓN