

cecobi

Bizkaiko Merkataritzako | Confederación Empresarial
Enpresari Konfederazioa | de Comercio de Bizkaia

número

36

zenbakia

julio

2015

uztaila

CECOBI recibe el Premio Bizkaired en la Categoría de Reconocimiento Institucional

CECOBIk Bizkaired saria jaso du errekonozimendu instituzionalaren mailan



MÁS DE 1500 EMPRESAS
CREANDO SINERGIAS EN BIZKAIA
MEJORANDO LA ACCION COMERCIAL
MULTIPLICANDO SUS VENTAS

ÍNDICE

ENTREVISTA 4

NOTICIAS ACOSERBI

Adiós al límite de edad para capitalizar el 100% del desempleo para ser autónomo 8

Todos los autónomos podrán compatibilizar el seguro de paro con el trabajo durante nueve meses 8

NOTICIAS CECOBI

Agenda Institucional 9

V edición Campaña Bonodenda 10

IV edición Campaña Bono Dekor 11

El comercio prevé la creación en el estado de 100.000 nuevos empleos en un año si se consolida la reactivación del consumo 12

CECOBI celebra su Asamblea General 12

Renovación del acuerdo entre CECOBI y MEDIAGEST 13

Celebrada la Asamblea General de CEBEK 13

Programa de ayudas del EVE 2015 14

Campaña Nagusi Txartela 14

CECOBI renueva su acuerdo de colaboración con Kutxabank 16

GISCOM Euskadi 17

Patronato de la fundación del comercio de Bizkaia 18

Campaña diagnóstico gratuito web 18

Premio BIZKAIRED 19

Ayudas para el comercio 20

NOTICIAS EUSKOMER

Comparecencia parlamentaria 22

Asamblea General Ordinaria y Junta Directiva de la Confederación Española de Comercio 22

Asamblea General Ordinaria EUSKOMER 23

FORMACIÓN

Plan de formación de ACOSERBI 2014-2015 24

Plan de Formación de CECOBI - CEC 24

Plan de formación CECOBI 2014-2015 25

OPINIÓN DEL EXPERTO 27 y 31

ASOCIACIONES GREMIALES

Asamblea General Ordinaria de ACEPV 26

Asamblea de la Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) 26

La Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de vinos de Bizkaia celebra su asamblea general 26

Luis Tomás Artabe elegido presidente de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia 26

Norma de Profesionalidad, Arte y Calidad 28

La imagen personal sigue luchando en contra de la subida del IVA 28

ASOCIACIONES ZONALES

ABANTO 29

BARAKALDO 30

BALMASEDA 34

DEUSTO 34

ERANDIO 36

EZKERRALDENDA 36

LEIOA 38

ORTUELLA 39

PORTUGALETE 40

REKALDE 43

SANTURTZI 44

SESTAO 45

TRAPAGARAN 45

ZALLA 46

TXURDINAGA 46

CONSEJO DE REDACCIÓN

Pedro Campo
Director

Julián Ruiz Gutiérrez
Secretario General de CECOBI

María Irigoyen
Adjunta a la Secretaria
General de CECOBI

Jon Ibarra
Aitor Hernández
Estefanía Campo
Cristina Cano
Jon Ander Sonlle
Asesores Técnicos de
Comercio

Igor Del Busto
Director de Comunicación e
Imagen Corporativa de CEBEK

EDITORIAL

Y llegaron las "REBAJAS" un concepto y una época que siempre han sido un referente para los distintos sectores de la actividad comercial. Desde el Gobierno Central se empeñaron en diluirla sin saber muy bien por qué, ni a quien dañaba, o a quién beneficiaba. ...

Conviene recordar y tenerlo en cuenta a la hora de comunicar, que el concepto "REBAJAS", se refiere única y exclusivamente a aquellos artículos de temporada, que no se han vendido y que mediante unos descuentos atractivos se les da salida para poder trabajar en las nuevas colecciones.

Las rebajas se ofrecen durante un período determinado de tiempo y siempre a la finalización de las distintas "temporadas".

Siendo un concepto tan claro y beneficioso para el comercio sigo preguntándome por y para que se liberalizaron.

Afortunadamente, nosotros seguimos distinguiendo esta época y entiendo que los/as consumidores/as también, por lo que si rectificar es de sabios,...

Resulta, cuanto menos curioso, que cuando en otros sectores se ha regularizado tanto su actividad como su oferta, en el nuestro permanentemente se está liberalizando casi todo, horarios, rebajas, etc.,...

¿A quién interesa realmente todo esto? Imaginémoslo, pero seguiremos trabajando por nuestros sectores, en un mercado de libre competencia SI, pero dentro de un equilibrio entre los distintos formatos de distribución comercial, y en el que el beneficio para unos no suponga perjuicio para el resto.

Cambiando de tema, no por haberlo denunciado antes vamos a pasar página. Me estoy refiriendo a la venta top-manta, mercadillos, ferias de Stock en recintos feriales públicos, etc.

Vaya por delante que nada tengo en contra de cualquier formato que realice actividad comercial, pero siempre que esté controlada, supervisada y cumpla la ley, como hacemos los demás.

Creo ha llegado el momento de plantar cara a todo este intrusismo comercial ilegal, por los perjuicios que ocasiona a nuestro sector. No puede ser que a las puertas de nuestros comercios tengamos que ver y soportar a vendedores/as que ofrecen artículos de dudosa procedencia, sin ningún tipo de permiso o autorización y sin cumplir absolutamente ninguna de las reglas a las que nosotros sí estamos obligados a respetar.

El daño que esta competencia desleal nos está produciendo desde hace años es inmenso, y no vemos que nadie haga nada.

No nos vamos a quedar solo con la denuncia. Vamos a trabajar por la desaparición de estas actividades ilegales, que además causan un perjuicio a todos los ciudadanos/as al no pagar ningún impuesto y no cumplir con las exigencias mínimas de garantías de los productos ante los consumidores/as.

Los/as consumidores/as también tienen su responsabilidad, al adquirir estos productos de esa forma. Deberían pensar en el dinero que se deja de recaudar para atender necesidades sociales o de cualquier tipo al fomentar esta práctica ilegal.

Empezamos una batalla, difícil, sí, pero entiendo que es hora ya de intentar poner coto a años y años de COMPETENCIA DESLEAL, y que tantas pérdidas está suponiendo para nuestro sector.

Voluntad política para acabar con esto es lo que demandamos y vamos a exigir a nuestros políticos.

Buenas Rebajas y felices vacaciones.

BEHERAPENAK heldu dira, komertzial aktibitatearen sektore ezberdinen erreferente dena. Gobernu Zentraletik disolbatzen saiatzen ziren, nori kalte eta nori oneraten zion jakin gabe, ...

Gogoratzea komenigarria litzateke eta jakinarazteko orduan kontutan izan beharko genuke, "BEHARAPENA" kontzeptuaren zentzua, soilik denboraldi horretan saldu ez diren produktuetara zuzenduta dagoena eta deskontu erakargarri hauen bitartez irteera ematen saiatzea helburua duena, kolezio berrietan lan egin ahal izateko.

Beharapenak denbora konkretu baterako egiten dira eta beti denboraldi ezberdinen amaieran.

Kontzeptu hain argia izanik eta merkatariarentzat hain onuragarria izanik zertarako liberalizatu ziren galdetzen nago, ...

Zorionez, desberdintzen badakigu eta kontsumitzaileek desberdintzen dakitela ere ulertzen dut, beraz, zuzentzea jakintsuen gauza da, ...

Bitxia iruditzen zait nola beste sektore batzuetan aktibitatea eta eskaintza legezatu egin dela eta gure sektorean ia gehiena liberalizatu egin da; ordutegiak, beharapenak, ...

Nori interesatzen zaio guzti hau? Irudiztatu, baina gure sektoreentzako lan egiten jarraituko dugu, lehiaketa libreko merkatu batean BAI, baina distribuzio komertzialaren formatu ezberdinen arteko oreka mantenduz, batzuen onura besteen kaltea ez denean.

Gaiaz aldatuz, aurretik ez salatzeagatik ez dugu atzean utziko; Top manta, Stock azokak, azoka txikiak, ... deituriko salmentei buruz ari naiz. Aurretik esan nahiko nuke, ez nagoela aktibitate komertziala egiten duen edozein ekintzen kontra, baina beti kontrolaturik, gainbegiratu eta legearen barnean egonik, besteek egiten dugun moduan.

Intrusismo komertzial honi aurre egiteko momentua heldu dela uste dut, gure sektoreari eragiten dion kalteengatik. Ezin dugu onartu, gure saltokien aurrean haien produktuen jatorria ezagutzen ez dugun salmentak ikustea, baimenik gabe eta guk bete behar ditugun arauak bete barik.

Leialtasun eza honek eragiten gaituen kaltea oso handia da eta ez dugu ikusten inork zerbait egiten duela. Ez gara bakarrik salaketan gertatuko, aktibitate ilegal hauen kontra lan egingo dugu, herritarrei ere kaltea eginez, zergak ez ordainduz eta produktuek bete behar duten berme minimoa ez betez.

Kontsumitzaileek ere haien erantzukizuna dute, produktu horiek modu horretan erostegatik eta modu horretan erosteak ekartzen dituen ondorioengatik.

Borroka hazten da, zaila bai, baina kompetentzia desleial honi mugak jartzeko denbora heldu da. Honekin amaitzeko borondate politikoa eskatzen dugu eta gure politikoei eskatuko diegu.

Beharapenak eta opor zoriontsuak.

PEDRO CAMPO
Presidente



ENTREVISTA A MONTXU MARTINEZ PRESIDENTE EZKERRALDENDA (2004-2015)

¿CUÁL ES EL ORIGEN DE EZKERRALDENDA?

Ezkerraldenda nace en el año 2004, cuando un grupo de comerciantes de Sestao, Portugalete y Santurtzi se junta para hacer frente a la problemática del momento como era el cierre de las industrias, el paro, la implantación de las grandes superficies y sobre todo, la posible apertura en domingos y festivos. En este sentido, Ezkerraldenda se reunió con diferentes municipios de la comarca y se crea oficialmente Ezkerraldenda. Se elaboraron unos carteles naranjas contra la apertura en domingos y festivos que se colocaron en los establecimientos de la comarca que llamaron la atención incluso en el resto del Estado.

Con la creación de Ezkerraldenda se consiguió que municipios que por aquel no tenían asociaciones de comerciantes, como Trápaga o Ortuella o el caso de Barakaldo que contaba con 5 asociaciones de comerciantes, se integraran en una sola que las incluía a todas. La última asociación en integrarse en Ezkerraldenda ha sido Santurtzi Gastronómica hace año y medio hasta completar las 10 asociaciones que la conforman actualmente.

Asimismo se mantuvieron reuniones con Asociaciones de Comercio de Madrid, Getafe, Alcorcón que conformaban la federación FECOSUR y también con asociaciones de Cataluña, Galicia, Castilla-León y Aragón.

Años más tarde, en el 2007 y ante la necesidad de integrarse en una organización patronal, Ezkerraldenda se integró en CECOBÍ aunque algunas de las asociaciones ya estuvieran individualmente en CECOBÍ.

¿QUÉ ACTIVIDADES DESTACARÍAIS DE TODAS LAS QUE ESTÁIS LLEVANDO A CABO?

En la actualidad Ezkerraldenda continua luchando contra la apertura en domingos y festivos. Además, creamos una tarjeta propia de la Asociación y se llegaron a acuerdos con distintas entidades para reducción de costes en distintos ámbitos. Con el primer acuerdo alcanzado con una entidad financiera (Caixa Catalunya) se crearon en una semana 750 cuentas corrientes y supuso una importante reducción de costes financieros para los asociados. También se cerró un acuerdo con el Iguatorio, con una empresa de seguros con empresas de bolsas al objeto de disminuir los gastos ya que veían que las ventas no se incrementaban.

Por otro lado creo que es importante valorar la labor de los comercios más longevos de la comarca, ya que deben servir como ejemplo para las nuevas generaciones. Para ello cada 2 años premiamos a un comercio de estas características. Por otro lado, tengo que reconocer la profunda tristeza que me produce cada vez que cierra un establecimiento, sobre todo porque en la mayoría de los casos estos cierren se producen en situaciones complicadas y de manera precaria lo cual me ha generado un problema personal.

También contamos con el programa semanal de televisión en Tele 7 "Gure Denda" en el que cada asociación de Ezkerraldenda cuenta con su propio espacio para dar a conocer sus actividades, exponer su problemática, etc.

¿CÓMO ES VUESTRA RELACION CON LAS DIFERENTES INSTITUCIONES?

En cuanto a las relaciones institucionales, tanto con Gobierno Vasco, como con Diputación y Ayuntamientos son excelentes y cordiales. Un dato curioso es que varios de los alcaldes, tenientes-alcaldes y concejales de la comarca han sido anteriormente comerciantes asociados a Ezkerraldenda, con lo cual, Ezkerraldenda ha sido la cuna de numerosos políticos.

¿QUÉ RETOS DEBE AFRONTAR LA NUEVA JUNTA DIRECTIVA?

Con el Gobierno Vasco iniciamos un Plan Comarcal de Rehabilitación en el que desde un principio se volcaron tanto el propio Gobierno como los Ayuntamientos pero que por diversas circunstancias ajenas a nosotros no se ha desarrollado. Por ello unos de las metas pendientes para la nueva Junta Directiva será retomar este plan y desarrollarlo. Los objetivos del plan comarcal son dos: por un lado rehabilitar los comercios en base al futuro turístico de la comarca y por otro lado crear una gran comarca comercial, evitando rivalidades entre los distintos municipios con Ayuntamientos muy pequeños que están ofreciendo muchos servicios, y consiguiendo a través de una mancomunidad reducir los costes financieros de los distintos Ayuntamientos, de tal forma que haya una sola policía municipal de la comarca, un equipo de fútbol, un club de remo, una gran banda municipal y tratar de evitar que municipios tan cercanos entre ellos tengan sistemas muy diferentes. Asimismo sería partidario de crear un gran parque de atracciones o un gran complejo polideportivo en lugar de contar con tantas grandes superficies.

Considero que el Turismo es una fuente de riqueza que Ezkerraldenda debe explotar. La comarca cuenta con diversos recursos como un puerto pesquero, la zona minera como parte importante del pasado industrial e incluso el propio Camino de Santiago, el puente colgante, el Horno de M^a Ángeles de Sestao, etc.

Para la nueva Junta Directiva, los retos que deben plantearse son aportar nuevas ideas y profesionalizar la asociación. Creo que es fundamental que una Federación como es Ezkerraldenda cuente con la figura de un gerente ya que actualmente tenemos que estar recurriendo a becarios/as.

¿HABÉIS COMPARTIDO EXPERIENCIAS CON OTRAS ASOCIACIONES?

Ezkerraldenda ha acudido a numerosas asociaciones a contar su experiencia y ha sido considerada la Federación de Comercio a nivel estatal más dinamizadora. Hemos explicado nuestro proyecto en Girona, Santiago de Compostela, Teruel. También ha estado visitando la comarca, la Asociación Santiago Monumental, Comerciantes de Teruel y Tostana (Murcia), el Presidente de la Confederación Española de Comercio, Manolo García Izquierdo, para comprobar in

situ cómo se ha rehabilitado el pequeño comercio y pudo degustar productos típicos de la comarca como alubias, sardinas...

También hemos compartido gratas experiencias e iniciativas con otras asociaciones de Bizkaia. En este sentido quiero recalcar el éxito que ha tenido la iniciativa en colaboración con Enkartur de organizar las Jornadas Divulgativas de Puertas Abiertas de los museos y otros lugares de interés turístico de encartaciones y ezkerraldea durante un fin de semana y que se espera repetir el próximo año. Además se han organizado mercadillos itinerantes en los que se pueden adquirir productos típicos de la comarca.

¿TE GUSTARÍA AGRADECER A ALGUNA PERSONA CON LA QUE HAYAS TRABAJADO DURANTE ESTOS AÑOS?

Por último me gustaría dar un agradecimiento especial a mi mujer, que me ha apoyado en todos estos años al frente de la Presidencia de Ezkerraldenda, y ha sabido darme ánimos en los momentos difíciles. No me olvido de Amaia Cuadra, técnico de la Oficina de Dinamización Comercial de Santurtzi, que desde el primer momento volcó asesorando y ayudando a los más de 1.500 socios que conforman Ezkerraldenda.



ENTREVISTA A TXOMIN TELLETXEA CANDIDATO A LA PRESIDENCIA DE EZKERRALDENDA

¿CÓMO FUERON TUS INICIOS EN ACE BARAKALDO?

Comencé con la presidencia de la Asociación Comercio y Empresa (Beurko-Bagatza) en 2003, mientras había 4 asociaciones más en Barakaldo; Cruces, Arteagabeitia-Zuazo, calle Arrandi y Barakaldo Centro. Hace 7 años se decidió unir las 5 asociaciones, fue un proceso duro debido a la escasa relación existente entre ellas pero contamos con la colaboración de una incipiente Ezkerraldenda y de CECOBIZKAIA. Paralelamente estaba desarrollando mi labor de Vicepresidente en Ezkerraldenda y en CECOBIZKAIA como miembro de la Junta Directiva y posteriormente del Comité Ejecutivo, lo cual supone un plus para la Asociación.

Como hitos importantes, la Asociación ya contaba con una tarjeta por iniciativa de Ezkerraldenda, Montxu había hecho un gran trabajo, pero ACE Barakaldo creó su propia tarjeta visa a nivel mundial; en cuanto a la sede de la Asociación fue una de las primeras en las que estaba a pie de calle con dos

personas contratadas; también se recuperó la noche de gala del comercio donde se entregan premios a personas con una gran trayectoria profesional.

En la asociación se empezó con 90 establecimientos asociados y a día de hoy son más de 260.

Somos los pioneros con el primer curso de formación práctica con el apoyo del Departamento de Sanidad del Gobierno Vasco y con Cruz Roja en el que se trataron temas como la hipertensión, gestión del estrés, la diabetes, el cual se extendió a otros municipios como son Portugalete y Sestao.

También se llevó durante 2 años ACE Denda hace aproximadamente tres años, con la colaboración de Lanbide, en Galerías Centro, era un espacio de unos 250 metros cuadrados donde los comercios exponían sus productos, había dos personas de ACE que coordinaban las 6 tiendas de distintos sectores.

¿TE GUSTARÍA DAR ALGÚN AGRADECIMIENTO A ALGUIEN CON EL QUE HAYAS TRABAJADO ESTOS AÑOS?

Me gustaría agradecer a Ana Morgado, actual presidenta de ACE Barakaldo y a los miembros de la Junta Directiva el apoyo que he recibido y sigo recibiendo.

¿CÓMO VIVISTE TU ENTRADA EN EZKERRALDENDA?

Hace 5 años ACE Barakaldo entró en Ezkerraldenda con ciertas reticencias debido a las diferencias existentes entre los distintos municipios. Quiero hacer mención especial a Montxu por su excepcional trabajo durante todos estos años, ha hecho de Ezkerraldenda una "marca" reconocida. Es una de las Federaciones más importantes de Euskadi a nivel de comercios y estamos muy bien representados en CECOBIZKAIA.

Decidí presentar mi candidatura a la Presidencia de Ezkerraldenda debido a la petición personal de Montxu y al respaldo de la Junta Directiva que me ha apoyado.

¿QUÉ PLANES TIENES PARA LLEVAR A CABO EN EZKERRALDENDA?

La idea es llevar la misma política de continuidad pero mejorando en la posible.

Tal y como ha mencionado Montxu se realizó un plan comarcal pero todavía falta desarrollarlo, me gustaría llevarlo a cabo para lo cual hay que retomar el contacto con las distin-

tas instituciones, teniendo en cuenta los cambios que se han producido en ayuntamientos, Diputación...

También me gustaría potenciar las redes sociales así como la presencia en internet a través de la web, blogs.

Mejorar las relaciones con las instituciones sobre todo con Gobierno Vasco y mantener las buenas relaciones existentes con Diputación.

Ofrecer nuevos servicios a los asociados de la mano de CECOBIZKAIA como asesoramiento fiscal, laboral, temas relacionados con la prevención de riesgos...

Hay un proyecto que me gustaría llevar a cabo es organizar un diagnóstico a los comercios, proponerle mejoras, darle la formación que necesite y hacer un seguimiento para saber si ha llevado a cabo esas mejoras.

Las sinergias entre comercio y turismo son fundamentales y hay que potenciarlas.

Una posible iniciativa a llevar a cabo es organizar un concurso de Euskadi de pintxos o bien traer a los ganadores y que vayan a los bares de Ezkerraldenda con el Pintxo estrella para atraer a la gente.

Aprovecho esta entrevista para agradecer a la Junta Directiva de Ezkerraldenda a las 10 asociaciones que la componen su apoyo y decirles que de todas ellas va a depender la fuerza que Ezkerraldenda vaya a tener en un futuro cercano.



PORQUE
LA VIDA
OCURRE AHÍ
FUERA


WIFI
is in the
AIR

Euskaltel enciende **128.000 puntos WiFi** en las calles de Euskadi para que te conectes **GRATIS** con tu móvil Euskaltel.

Una idea exclusiva para los clientes de Euskaltel.

Descárgate la App "Euskaltel WiFi"
en euskaltelwifi.com

euskaltel 

ADIÓS AL LÍMITE DE EDAD PARA CAPITALIZAR 100% DEL DESEMPLEO PARA SER AUTÓNOMO

A finales de marzo el Gobierno anunció una serie de medidas para fomentar el autoempleo. Entre otras medidas anunciadas una de las más importantes es la que permitirá decir adiós al límite de edad para capitalizar 100% del desempleo para ser autónomo, que hasta ahora estaba limitado a los menores de 25 años.

Quizás sea una medida que llega un poco tarde, cuando muchos trabajadores que han perdido su empleo y han apostado por el autoempleo no han podido aprovecharla. Otras medidas anunciadas van a permitir compatibilizar la tarifa plana de contratación de 100 euros con la tarifa plana de 50 euros al autoempleo. Una medida que ya fue anunciada en su momento por la Ministra Bañez, pero que parece se aprobará en el último momento de la legislatura.

De todas formas esta era una restricción que no tenía demasiado sentido. Si un trabajador se establece por su cuenta, le va bien y necesita contratar a alguien, se tiene que tener derecho a la tarifa plana de contratación. Si como se ha afirmado, el autónomo es la médula espinal de la economía, se debería mimar mucho más a dicho colectivo.

El Presidente del Gobierno anunció que en 2014 el número de aumentó en 72.614 respecto al año anterior, mientras que en 2015 la proyección se va a otros 100.000 nuevos inscritos en este régimen. Lo cierto es que siempre que tenemos elecciones a la vista todos se preocupan de este colectivo bastante numeroso, pero una vez pasada esta fecha se olvidan de ellos y las medidas que se toman van más enfocadas hacia la gran empresa.

Esperemos, por lo menos que estas medidas se pongan en marcha lo antes posible, o por lo menos tenga efectos retroactivos para que afecte al mayor número de autónomos posibles, donde muchas veces el dinero necesario para iniciar la actividad es siempre escaso y permite afrontar los primeros meses de forma algo más desahogada.

TODOS LOS AUTÓNOMOS PODRÁN COMPATIBILIZAR EL SEGURO DE PARO CON EL TRABAJO DURANTE NUEVE MESES

Para favorecer la segunda oportunidad, se permitirá reanudar el cobro de la prestación por desempleo hasta cinco años después de haber iniciado una actividad por cuenta propia

La ministra de Empleo, Fátima Báñez anunció que se amplía a todos los grupos de edad la compatibilización del cobro de la

prestación del seguro de desempleo con el inicio de una actividad emprendedora durante un máximo de nueve meses. También se abre a todos los autónomos, con independencia de su edad, la posibilidad de capitalizar en un pago único hasta el 100% de la prestación por desempleo. De esta forma, para iniciar una actividad por cuenta propia, la prestación por desempleo se podrá utilizar de tres formas: capitalizando el 100% en un único pago, capitalizando sólo una parte y utilizar el resto para el abono de cuotas a la Seguridad Social, o bien destinando el total de la prestación al abono de las cuotas sociales. Además se extienden los supuestos de la tarifa plana de 50 euros a las víctimas del terrorismo y de la violencia de género y se amplían los incentivos que contemplaba para las personas con discapacidad.

Por otra parte, para favorecer la segunda oportunidad en los trabajadores autónomos se permitirá reanudar el cobro de la prestación por desempleo hasta cinco años después de haber iniciado una actividad por cuenta propia. Y, con el objetivo de fomentar la contratación, los autónomos acogidos a la tarifa plana podrán contratar sin perder este incentivo.

La ministra de Empleo y Seguridad Social, Fátima Báñez, y la secretaria de Estado de Empleo, Engracia Hidalgo, se reunieron con los representantes de las organizaciones representativas de los trabajadores autónomos y de la Economía Social a los que anticiparon que el Consejo de Ministros aprobará próximamente la Ley de actualización del Estatuto de Trabajo Autónomo y la ley de Economía Social.

En lo que se refiere a esta última ley, incluirá más bonificaciones para los jóvenes y una nueva para mayores de 30 años. Asimismo, se reconoce a los Centros Especiales de Empleo, a las Empresas de Inserción, a las cooperativas y a las sociedades laborales, como entidades prestadoras de servicios de interés económico general. Las empresas de inserción gozarán de una reserva de participación en los procedimientos de adjudicación de contratos en el sector público (reserva de mercado), algo que hasta ahora se limitaba a los Centros Especiales de Empleo.

Fátima Báñez anunció que el Gobierno ultima también una nueva Ley de Sociedades Laborales y Participadas, que sustituye a la anterior, de 1997, con el objeto de clarificar, actualizar y sistematizar la normativa relativa a este tipo de sociedades para adaptarlas a la nueva realidad económica actual. El texto define las sociedades laborales como aquellas entidades mercantiles en las que, al menos, el 50% de los trabajadores deben de ser socios que deben poseer, al menos, el 50% del capital social y el 50% del derecho a voto. Además, regula por primera vez a la empresa participada, que serán aquellas sociedades anónimas o de responsabilidad limitada que, no alcanzando lo establecido en los requisitos anteriores, promuevan la participación de los trabajadores.



AGENDA INSTITUCIONAL

MES DE MAYO

- Comité Ejecutivo CECOBI
- Asamblea General de la Asociación de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia
- Comisión del Proyecto GISCOM Euskadi
- Comité Ejecutivo de la Confederación Española de Comercio (CEC)
- Junta Directiva de la Confederación Española de Comercio (CEC)
- Asamblea General CEBEK

MES DE JUNIO

- Junta Directiva CECOBI
- Asamblea General Ordinaria AVEAF (Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física)
- Asamblea General de CECOBI
- Asamblea General de la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco
- Junta Directiva de la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco
- Patronato de la Fundación del Comercio de Bizkaia
- Asamblea General de EUSKOMER
- Junta Directiva de la Confederación Española de Comercio (CEC)
- Asamblea General Ordinaria de la Confederación Española de Comercio (CEC)
- Reunión de EUSKOMER con el Gobierno Vasco- Sector del mueble
- Comité Ejecutivo Confebask
- Junta Directiva CEBEK

MES DE JULIO

- Asamblea General de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia
- Asamblea Electoral de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia
- Comité Ejecutivo Extraordinario CECOBI
- Reunión mesa del comercio con el Departamento de Comercio del Gobierno Vasco
- Comité Ejecutivo CEBEK



Prestamos un servicio de apoyo integral a las empresas asociadas a CECOBI:

ASESORAMIENTO JURÍDICO
GESTIÓN EMPRESARIAL
ASESORÍA LABORAL
CONTABILIDAD, FISCAL
FORMACIÓN Y SUBVENCIONES

Ofrecemos hasta un **50% de DTO** para las empresas asociadas a CECOBI



V EDICIÓN CAMPAÑA BONO DENDA

A través del Bono Denda se pretende promover una campaña de apoyo al comercio especializado y urbano en Bizkaia. Se trata de una campaña en la que el consumidor pagaba con un bono descuento en aquellos comercios adheridos a la campaña, con el fin de reactivar el consumo.

Este año y visto el éxito de campañas anteriores se ha propuesto realizar la campaña en la época de primavera.

CARACTERÍSTICAS DE LA CAMPAÑA

Los consumidores adquirieron el Bono Denda en los cajeros multi-servicio de la BBK.

- Los bonos se obtenían con una tarjeta de crédito o débito de cualquier entidad financiera.
- El coste de Bono Denda fue de 40 euros.
- Con este Bono Denda el consumidor tenía derecho a una compra por valor de 50 euros en aquellos comercios adheridos que tuvieron que cumplir los siguientes requisitos:
 1. Cualquier persona física o jurídica, cuya actividad principal se encuentre encuadrada en los epígrafes 64, 65, 66, 971,97210, 97220 y 9731 del IAE correspondientes a comercio al por menor y servicios de fotografía y peluquería y sea acreditada con el correspondiente documento de alta.
 2. Cuando los establecimientos comerciales (puntos de venta) estén radicados en Bizkaia

3. Cuando quede acreditado que el comercio cuenta con una plantilla de hasta 10 personas empleadas, considerando para ello tanto el número de personas trabajadoras por cuenta ajena como el personal autónomo.

- Los comercios adheridos debieron acreditar el cumplimiento de estos 3 requisitos mediante la entrega de la solicitud de adhesión, copia del documento de alta en el IAE, copia del TC2 así como el justificante de pago de la cuota de autónomos correspondientes al mes anterior al de la adhesión a esta campaña. Los comercios participantes en anteriores campañas, sólo tenían que entregar la solicitud de adhesión cumplimentada.
- Esta campaña estuvo señalizada mediante pegatinas en los escaparates de los comercios adheridos.
- Esta campaña se desarrolló entre el 8 de mayo y el 30 de junio.
- El Bono Denda se pudo adquirir y gastar a partir del 8 de mayo y hasta el 30 de junio.
- El consumidor pudo consultar los establecimientos adheridos en la página web de CECOBI www.cecobi.es

Total Bonos vendidos:
15.000 bonos

Comercios adheridos en Bizkaia a la campaña Bono Denda:
2.149

VALORACIÓN DE LA CAMPAÑA

Tras realizar una encuesta a varias empresas participantes con el fin de conocer su opinión respecto a la campaña Bono Denda Primavera, la opinión mayoritaria es que es una campaña consolidada ya que es la quinta edición y los consumidores conocen las características y ventajas de la misma.

Debido a la situación económica en la que nos encontramos, los comercios son partidarios de repetir este tipo de campañas que incentivan el consumo.

KANPAINAREN BALORAZIOA

Zenbait enpresei inkesta bat egin ondoren, beraien iritzia ezagutzeko Udaberriko Bono Dendari buruz, gehienek indarrezko kanpaina dela usten dute, 5. edizioa delako eta kontsumitzaileak kanpainaren ezagarrak eta abaintailak ezagutzen dutelako.

Gauden egoera ekonomikoa dela eta, merkatariek kontsumoa sustatzen dituzten kanpainetan berriz parte hartzea nahi dute.



IV EDICIÓN CAMPAÑA BONO DEKOR

El sector comercial en general está sufriendo los efectos de la crisis que existe desde hace varios años, sin embargo, los pequeños y medianos comercios del subsector de comercio del mueble y equipamiento del hogar, están siendo de los más castigados por la crisis, en la que las ventas desde el año 2007 han disminuido un 50%.

Por ello y con el objetivo de incentivar la compra de productos de equipamiento del hogar se puso en marcha una nueva edición de la Campaña Bono Dekor y de este modo ayudar a la reactivación del consumo.

El pasado día 23 de abril el Diputado de Promoción económica, D. Imanol Pradales, el Presidente de CECOBI, D. Pedro Campo y el presidente de la Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia, D. Luis Rodríguez presentaron la IV edición de la campaña Bonodekor.

CARACTERÍSTICAS DE LA CAMPAÑA

Esta campaña tuvo una duración determinada en el tiempo. Del 25 de abril del 2015 al 30 de mayo del 2015. Sólo se podía aplicar el 20% de descuento en el citado periodo y con un descuento máximo de 600 euros por bono.

El comercio interesado en participar en la campaña debía abonar 100 euros (comercio asociado a AMUBI) y 200 euros (comercio no asociado a AMUBI)

Se obtuvo el descuento del 20% por aquellas compras iguales o superiores a 300 euros.

Pudieron participar en la campaña aquellos comercios cuyo CNAE fuese 4759 y que cumpliera la condición de PYME.

La campaña fue dirigida a todo tipo de muebles de hogar (muebles de hogar, cocina, iluminación y colchones) tanto de exposiciones como personalizadas o a medida.

El comercio debía de mostrar en un lugar visible el cartel de la iniciativa y las etiquetas en cada artículo que llevase el descuento.

Se debía aplicar el 20% de descuento correspondiente a esta campaña siempre y cuando el cliente entregase el bono.

Para obtener el bono del 20% de descuento el cliente debía ir a un cajero de la BBK y abonar 5 euros.

Los muebles que no entren en campaña debían estar relacionados en una lista que tenía que ser enviada a AMUBI, antes del inicio de la misma.

Por cada venta realizada, el comercio debía enviar copia de la factura junto con el bono original.

VALORACIÓN DE LA CAMPAÑA

Total bonos vendidos: 2.723

Comercios adheridos en Bizkaia a la campaña Bonodekor: 75

**La campaña ha generado 1.287.961,5 euros en ventas
La compra media por bono ha ascendido a 1.864,73 euros**

El importe medio descontado asciende a 385,27 euros por bono

El IVA aplicado en las facturas como resultado de la campaña asciende a 261.816,64 euros

KANPAINAREN BALORAZIOA

Saldutako bonuen totala: 2.723

Bonodekor kanpainara atxikitutako dendak Bizkaian: 75

Kanpainak 1.287.961,5 euro sortu ditu salmentetan

Erosketaren batezbestekoa bonu bakoitzeko 1.864,73 eurokoa izan da.

Deskontuaren batezbestekoa 385,27 eurokoa izan da.

Fakturretan aplikatutako BEZ-a, 261.816,64 eurokoa izan da.

EL COMERCIO PREVÉ LA CREACIÓN EN EL ESTADO DE 100.000 NUEVOS EMPLEOS EN UN AÑO SI SE CONSOLIDA LA REACTIVACIÓN DEL CONSUMO

El comercio prevé la creación de 100.000 nuevos puestos de trabajo en un año si se consolida la reactivación del consumo, como viene demostrándose en estos primeros meses de 2015, en los que el comercio de proximidad ha sido el único formato que ha generado empleo.

Así lo señalaron la Confederación Española de Comercio y la Confederación de Comercio de Madrid en el congreso 'Madrid Retail Congress' que se llevó a cabo los días 14 y 15 de abril en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid.

Este espacio de encuentro profesional permitió a los asistentes volver a su empresa con un plan de Acción estratégico concreto que les permita situar su empresa o comercio a la vanguardia del 'retail', ofreciendo una experiencia de compra única al nuevo consumidor digital.

El programa incluía ponencias de reconocidos profesionales del sector, sobre temas como la generación de un plan estratégico de negocio, pasos que conlleva y aspectos que debe contemplar. Custo Barcelona, ejemplo de éxito que integra internacionalización, gestión estratégica, visión 360º y un profundo trabajo de branding. Banco de Santander ofreció una visión de las oportunidades de la digitalización del comercio.

Asimismo, el experto en Coaching, Benoit Mahé, dió las claves del engagement, la fórmula del compromiso y un plan de trabajo a corto plazo para hacer de nuestros equipos de tienda, verdaderos triunfadores que nos lleven por el camino del éxito, integrando objetivos de conversiones, márgenes, unidades por ticket y ticket medio como herramienta de seguimiento de nuestro negocio en retail.

Este evento, estuvo organizado por la Confederación Española de Comercio.



Ekitaldiko ordezkari instituzionalak

CECOBI CELEBRA SU ASAMBLEA GENERAL

CECOBI celebró el pasado 26 de junio su Asamblea General Ordinaria. En ella, su Presidente, Pedro Campo hizo un exhaustivo repaso sobre los temas de interés acontecidos en el ejercicio 2014, así como un análisis de la situación actual del comercio de Bizkaia. Asimismo, en la 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 2015.

PLAN DE GESTIÓN 2014

ACTIVIDAD INSTITUCIONAL 2014

CECOBI: 9 reuniones
CEBEK: 11 reuniones
CEC: 12 reuniones
CEPYME: 23 reuniones
EUSKOMER: 15 reuniones

INFORMACIÓN CIRCULARES 2014

ÁREA DE PROYECTOS: 47 circulares
ÁREA ESTUDIOS ECONÓMICOS Y FISCALES: 53 circulares
ÁREA RELACIONES LABORALES: 29 circulares
ÁREA TÉCNICA CECOBI: 119 circulares

JORNADAS TÉCNICAS: 9 jornadas

PUBLICACIONES: 2 ediciones de la revista CECOBI
ACCIONES FORMATIVAS:

CECOBI ha puesto a disposición del comercio de Bizkaia una serie de acciones formativas que se resumen en los siguientes datos:

- Nº de alumnos participantes: 715
- Nº de acciones formativas: 31
- Nº de horas impartidas: 1.984
- Nº de empresas: 429

EVENTOS 2014: En el mes de octubre CECOBI celebró su XXX Aniversario.

ÁREA DE PROYECTOS:

- 4º edición proyecto Comercio Verde
- Campaña Nagusi Txartela
- Bizkaiko Kultur Txartela Navidad
- Bizkaiko Kultur Txartela Primavera
- Proyecto de Transmisión Empresarial
- Campaña Bono Dekor
- Campaña Bono Denda Primavera
- Campaña Bono Denda Navidad
- Proyecto de Geolocalización geográfica



RENOVACIÓN ACUERDO ENTRE CECOBI Y MEDIAGEST

(EMPRESA ESPECIALIZADA EN LA LEY DE PROTECCION DE DATOS)

El pasado año 2014, CECOBI firmó un acuerdo con la empresa Mediagest, experta en el asesoramiento, implantación, formación en L.O.P.D. y L.S.S.I, que repercutirá en importantes ventajas para nuestros asociados en cuanto los costes y al servicio personalizado.

En base a esta colaboración se ha suscrito un acuerdo de carácter preferencial con CECOBI, posibilitando a todas sus asociaciones y asociados el acceso a un servicio que facilite el correcto cumplimiento de dos Leyes, la LEY ORGÁNICA DE PROTECCIÓN DE DATOS (LOPD) Y LA LEY DE SERVICIOS DE LA SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO (LSSI-CE), todo ello complementado con la posibilidad de auditar el sistema informático, servicio el cual va a ser gestionado por la empresa IRUNTEL.

En caso de estar interesado en la implantación de la LOPD no dudes en contactar con nosotros en el 94 4002800.

CELEBRADA LA ASAMBLEA GENERAL DE CEBEK

El pasado día 13 de mayo, CEBEK celebró su Asamblea General Ordinaria. Previo al encuentro empresarial tuvo lugar la rueda de prensa del Presidente, D. Iñaki Garcinuño junto con Francisco J. Azpiazu (Secretario General de CEBEK).

Este año en el encuentro empresarial, bajo el título "Cómo mejoramos la competitividad de nuestras empresas" tomaron parte José Antonio Jainaga (Consejero Delegado de GERDAU), Arantza Tapia (Consejera de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco), José M^o Tarragó (Consejero Delegado de Carbures Europa, S.A.) y fue moderado por Juanjo Álvarez (Catedrático de Derecho Internacional Privado de la UPV/EHU). En la presentación del encuentro, D Iñaki Garcinuño, Presidente de CEBEK, destacó que el "éxito" del pasado en Euskadi "no es garantía del futuro" y que habrá que "rediseñar comportamientos empresariales y políticas públicas" y realizar una reflexión "sobre las fortalezas y debilidades".

Posteriormente se celebró el tradicional Almuerzo-Coloquio con la asistencias del Lehendakari Iñigo Urkullu, los consejeros de Empleo y Políticas Sociales, Ángel Toña, y de Desarrollo Económico y Competitividad, Arantxa Tapia, así como del diputado vizcaíno de Presidencia, Unai Rementería, y el por entonces alcalde de Bilbao, Ibon Areso, además de un gran número de representantes del mundo económico-empresarial de Bizkaia-Euskadi.



DINOF
Technology Solutions

- Equipos informáticos
- Impresoras
- Copias de Seguridad Remotas
- Páginas web
- Software a medida
- Servidores
- Cableado estructurado
- Telefonía IP
- Servicio técnico y mantenimiento integral





PROGRAMA DE AYUDAS DEL EVE 2015

El Ente Vasco de la Energía, agencia energética del Gobierno Vasco dependiente del Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad, pondrá en marcha entre mayo y septiembre de 2015 un total de 11 programas de ayuda para apoyar inversiones y proyectos de ahorro energético y energías renovables.

Las ayudas se han orientado a sectores de actividad estratégicos con gran potencial de ahorro y capacidad para implementar fuentes de energía más limpias como las renovables. El conjunto del programa cuenta con una dotación de 12 millones de euros y se espera alcanzar un ahorro equiparable al 0,6% de la demanda energética de Euskadi.

Una novedad sobre la gestión del presente plan de ayudas respecto a ejercicios anteriores, se refiere al esfuerzo realizado para que la partida presupuestaria prevista se otorgue íntegramente este año.

Mención especial merecen las ayudas a la instalación de calderas de biomasa y el plan renove de electrodomésticos.

La instalación de calderas para el aprovechamiento de la energía renovable de la biomasa para producir agua caliente y calefacción contará con un presupuesto de 750.000 euros. La biomasa es un recurso abundante en Euskadi, dónde aún existe un amplio margen para aumentar su utilización hasta alcanzar niveles similares a los del norte de Europa.

Respecto al plan renove de electrodomésticos se pretende fomentar la renovación de los electrodomésticos denominados de línea blanca, (frigoríficos, congeladores, lavadoras y lavavajillas) por equipos con etiquetado energético de clase A++ o superior. La dotación presupuestaria es de 1 millón de euros. La ayuda se hará efectiva directamente en los establecimientos de venta y en el mismo momento de la adquisición de los electrodomésticos. El comercio será el encargado de retirar los viejos electrodomésticos sustituidos del domicilio de los ciudadanos y de entregarlo al gestor autorizado para su reciclaje.



CAMPAÑA NAGUSI TXARTELA

El Departamento de Acción Social de la Diputación Foral de Bizkaia puso a mediados del año 2013 la campaña Nagusi Txartela, que inicialmente permanecerá en vigor hasta el próximo 31 de diciembre de 2015, pudiendo ser la misma prorrogable por periodos anuales.

La Nagusi Txartela, va dirigida a cualquier persona residente en Bizkaia y que sea mayor de 60 años, pudiéndose beneficiarlos titulares de la tarjeta de descuentos y/o promociones en los establecimientos adheridos a la campaña.

Para obtener la Nagusi Txartela, las personas interesadas únicamente tienen que cumplimentar el formulario de solicitud, acompañándolo de una fotocopia del DNI y entregarla en cualquiera de los centros de personas jubiladas dependientes de Nagusiak (publicados en la web de la Diputación www.bizkaia.net). La tarjeta es totalmente gratuita y además de los descuentos en comercios y en servicios, los usuarios podrán acceder gratuitamente a la red de museos, salas y lugares que gestiona BizkaikOA.

CECOBI colabora con el Departamento de Acción Social en la campaña para que aquellos comercios que quieran adherirse a la misma puedan hacerlo cumplimentando la solicitud de adhesión, en la que además de los datos propios del establecimiento, deben indicar la promoción ofrecida por el comercio así como la vigencia de la misma.

El documento de solicitud de adhesión para los comercios se puede descargar de la página web de CECOBI www.cecobi.es y una vez cumplimentado se puede enviar vía mail a info@cecobi.es, por fax al 94 400 28 51 o correo ordinario a CECOBI (Gran Vía, 50 – 5º Planta. 48011 - Bilbao).

El listado de comercios adheridos a la Nagusi Txartela estará publicado en la página web de CECOBI www.cecobi.es así como en www.bizkaia.eus. Actualmente hay cerca de 400 establecimientos adheridos a la campaña.

Para cualquier aclaración al respecto de la Nagusi Txartela puedes contactar con CECOBI en el 94 400 28 00.

TODOS
TENEMOS UN

- motivo -

PARA SER DE
IMQ

“En IMQ son rápidos en hacerme pruebas, en el diagnóstico, en todo. Y eso para mí es fundamental”

Ekaitz Saies
PALISTA DE BAT BASQUE TEAM
CLIENTE DE IMQ

MÁS DE 336.000 PERSONAS YA
CONFÍAN EN LA ASEGURADORA
MÉDICA LÍDER EN EUSKADI.

La mayor red sanitaria,
sin esperas.

- › 5% de descuento en el seguro médico al contratar IMQ Baja Diaria.

Tu seguro médico
desde 47,86 €/mes

IMQ CECOBI

902 311 902
agencia@imq.es
www.imq.es

 **IMQ**
Tu seguro médico

CECOBI RENUEVA SU ACUERDO DE COLABORACIÓN CON KUTXABANK

El nuevo convenio de colaboración que han suscrito la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI) y Kutxabank, ofrece un relevante paquete de productos y servicios financieros enfocados a dinamizar la actividad comercial en el territorio, a través de la mejora en su operativa diaria y con medidas para facilitar el acceso a la financiación.

El acuerdo, cuya vigencia será de un año, pone a disposición de los comercios asociados un completo catálogo con productos y servicios en las condiciones más competitivas del mercado.

Como la Cuenta Negocio, que ofrece ventajas exclusivas en su operatoria habitual y servicios completamente gratuitos en función del nivel de vinculación con la entidad. Así, podrán quedar exentos los gastos de mantenimiento de la propia Cuenta Negocio, así como de las comisiones de las tarjetas VISA asociadas, de los terminales TPVs –que integran la tecnología más moderna–, del ingreso de cheques y de las transferencias SEPA ordinarias a terceros. También podrán operar de forma completamente gratuita en las Bancas Online de Kutxabank, entre otras ventajas.

Otra de las grandes prioridades recogidas en el acuerdo consistirá en continuar facilitando las ventas de los comercios asociados a CECOBI. Para ello, Kutxabank Kredit ofrece a las y los clientes finales de los comercios adheridos la posibilidad de financiar sus compras a través del Crédito Comercio –sean o no clientes de Kutxabank y sin cambiar de banco–, cuya principal característica es que prescinde de trámites y papeleos y se realiza en el propio establecimiento, generalmente en una operación que queda aprobada en menos de cuatro minutos.

Kutxabank también pone a disposición de CECOBI un Seguro Comercio multiriesgo, específicamente orientado a establecimientos comerciales, que ofrece un descuento del 20% en la póliza del primer año. Esta modalidad de seguro dispone de una amplia protección jurídica y asistencia especializada durante las 24 horas del día.

Financiación de la actividad en condiciones preferentes

Las asociaciones gremiales y zonales y los afiliados directos integrados en CECOBI continuarán contando con la amplia gama de productos y servicios financieros para el desarrollo de una gestión empresarial integral y eficaz.

En este sentido, el convenio recoge líneas preferentes de financiación para la adquisición de inmuebles y para la compra de equipamientos y vehículos de transporte. El acuerdo incluye otras opciones financieras, como los descuentos comerciales, el leasing, el renting o el factoring así como la apertura de cuentas de crédito especiales para dar soluciones a las tensiones de la tesorería operativa de estas empresas. Los asociados a CECOBI, podrán además cogerse a las diversas líneas de financiación preferente suscritas por Kutxabank con diferentes entidades e instituciones vascas, como la Diputación de Bizkaia, el Gobierno Vasco, Oinarrí o Elkargi.

El convenio de colaboración establece, además, una serie de líneas de apoyo para el desarrollo de diversas actividades de CECOBI, dirigidas a sus asociados, en colaboración con Kutxabank. Entre ellas se incluyen jornadas divulgativas para dar a conocer a los comercios de Bizkaia las ventajas que disponen en los ámbitos financiero, legal y comercial.

Además, continuarán desarrollándose proyectos singulares para potenciar el desarrollo local sostenible, la innovación y la calidad en el comercio. Se realizarán, además, campañas para la fidelización de clientes a través de ventajas en el pago con tarjetas de Kutxabank.



Ezkerretik eskubira, Julian Ruiz, Cecobiko Idazkari Nagusia; Ines Monguilot, Kutxabankeko Publizitate eta Marketin Zuzendaria; Pedro Campo, Cecobiko Presidentea eta Ibon Imatz, finantza erakundearen Bizkaiko Sareko arduraduna

GISCOM euskadi

La Confederación vasca de Comercio (Euskomer) en colaboración con el Gobierno Vasco puso en marcha, el proyecto GISCOM-Euskadi, que se activó en 2014 y ya empieza a dar los primeros resultados. GISCOM-Euskadi es una herramienta basada en los Sistemas de Información Geográfica, que permite conocer la realidad socioeconómica de nuestros municipios, y realizar múltiples análisis gracias a la información que, por primera vez, cruza los datos del trabajo de campo con los de fuentes de referencia, como son los ayuntamientos, las diputaciones o el Eustat.

El objetivo de partida es disponer de un instrumento que facilite a las pymes de Comercio Restauración, Hostelería, Ocio y Turismo, así como a las organizaciones e instituciones vinculadas, el desarrollo de estrategias de posicionamiento y competitividad. Gracias a GISCOM-Euskadi conoceremos la foto de la realidad comercial en cada municipio, que hasta ahora no existía, ya que las estadísticas disponibles aportaban datos más globales, no municipio a municipio.

El comercio, la restauración, la hostelería y los locales de ocio y turismo son sectores que aportan riqueza a la sociedad en términos sociales y económicos. Su componente social viene dado por el estrecho vínculo que mantienen con el espacio urbano. Por eso conocer la distribución y la organización espacial de estos sectores es importante, y los GIS comerciales son instrumentos que revelan la estructura y conexión de esta actividad con la trama urbana donde se desarrolla. Ofrecen la oportunidad de poder planificar con información cada acción.

Previamente al trabajo de campo, se mantuvieron reuniones con los diferentes ayuntamientos que iban a ser objeto de este censo, con las tres diputaciones y el Eustat, para informarles del proyecto y para solicitarles información que enriqueciesen el sistema, que puede utilizarse posteriormente en combinación con el resto de variables, además de servir como apoyo para la realización del trabajo de campo.

A lo largo del año 2014, 7 fueron los municipios de Bizkaia que participaron en este proyecto: Bilbao, Barakaldo, Sestao, Portugalete, Santurtzi, Getxo y Leioa, mientras que, a lo largo del año 2015, además de hacer la revisión del trabajo de campo de estos municipios, se comenzará con la recogida de información en otros 13 municipios: Etxebarri, Erandio, Berango, Sopela, Urduliz, Valle de Trapaga, Ortuella, Abanto Zierbena, Zierbena, Muskiz, Galdames, Sopoerta y Zalla.

Este proyecto, enmarcado en el Plan de Comercio 2013-2016, que el Gobierno desarrolla con el objetivo de potenciar la actividad comercial a través de una economía basada en el conocimiento,

destaca por los distintos beneficiarios y las funcionalidades que ofrece a cada uno:

ASOCIACIONES/ ORGANISMOS VINCULADOS CON LA ACTIVIDAD COMERCIAL.

- Conocer el estado del sector de la distribución comercial.
- Establecer sinergias con otros organismos.
- Definir acciones de promoción en base a la información obtenida.
- Colaborar con la administración a través de propuestas basadas en datos reales.

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Conocer el estado del sector de la distribución comercial
- Establecer y analizar la actividad desarrollada en los diferentes municipios
- Facilitar la toma de decisiones
- Realizar análisis en otras áreas funcionales
- Empresariado del sector Comercio minorista y emprendedores
- Obtener información sobre oferta sectorializada y territorializada y sobre demanda desagregada y territorializada
- Búsqueda de actividades comerciales
- Estas funcionalidades están disponibles a través: www.giscomeuskadi.eus y el acceso a la información dependerá del perfil de cada usuario.

Por tanto GISCOM-Euskadi ofrece al sector, a las instituciones y a la sociedad vasca una información socioeconómica actualizada, que permite análisis de múltiples variables de la realidad; conocer la evolución del sector y sus tendencias, simular nuevos escenarios y presentar la información de una manera gráfica y fácilmente comprensible. La información se actualizará anualmente.

Esto repercutirá positivamente en la definición de las políticas públicas, en la oferta de servicios ofrecidos y en la posibilidad de realizar la estimación y el seguimiento de inversiones de los pequeños empresarios, facilitando un mayor grado de conocimiento de sus clientes actuales y potenciales.

En definitiva este estudio, liderado por Euskomer, plasma una imagen más real del comercio, la restauración, la hostelería, el ocio y el turismo en Euskadi, que permite a las instituciones y entidades competentes ajustar y mejorar sus políticas de apoyo. Aunque faltan dos años para cerrar la foto completa, los datos escrutados hasta el momento aportan ya luz sobre la situación.

PATRONATO DE LA FUNDACIÓN DEL COMERCIO DE BIZKAIA

El pasado día 26 de junio se celebró en la sede de CECOBI, el Patronato de la Fundación del Comercio de Bizkaia. En la reunión del Patronato, se procedió a informar sobre las actividades realizadas el pasado ejercicio desde la fundación, así como la aprobación de las cuentas de Pérdidas y Ganancias y el Balance del ejercicio 2014, y del presupuesto y el plan de gestión trazado desde la Fundación para el año 2015.



CAMPAÑA DIAGNÓSTICO GRATUITO DE TU WEB



CECOBI está llevando a cabo entre el 1 de junio de 2015 y el 31 de julio de 2015 una campaña de diagnóstico gratuito de la página web de sus empresas asociadas.

Habitualmente, sobre todo en el pequeño comercio, el propietario o gerente debe desempeñar una gran variedad de funciones y muchas veces es difícil abarcar todo. Por ello consideramos que puede resultar de gran utilidad este servicio en el que se facilita un informe de la situación de su sitio web y se le apuntan unas directrices de mejora.

De esta forma, aquellas empresas asociadas que tengan web y quieran analizar las debilidades y fortalezas de ésta pueden pasar esta "ITV" solicitándola a través de nuestra página web. Para difundir esta iniciativa, se ha informado a los comercios a través de Newsletters y se ha colocado un banner en la web de CECOBI que lleva a una microsite <http://diagnosticoweb.cecobi.es/es/portada/>, a través de la cual quien esté interesado/a puede solicitar este diagnóstico.

En cada diagnóstico realizado se hace referencia a distintas características de las páginas web, como por ejemplo si se cuenta con un diseño apropiado para el tipo de producto o servicio que se ofrece, si la web se encuentra optimizada para que sea encontrada en Google, si se adapta correctamente a los dispositivos móviles, etc.

En ocasiones la diferencia entre un comercio que no tiene público y otro situado a 100 metros que sí lo tiene puede estar simplemente en que el segundo ha observado directrices básicas de posicionamiento web que hacen que los usuarios de Internet les encuentren fácilmente.

Con este diagnóstico se ofrece a los asociados un informe gratuito del estado actual de su sitio web en función de los nuevos usos de los clientes, del posicionamiento en buscadores y otros factores que diferencian un buen sitio web que conecta con los usuarios de otro sitio que no lo hace. Porque es necesario conocer cuáles son los problemas, que es lo que se está haciendo bien y dónde se puede mejorar.

Entre otros puntos a analizar se encuentran:

- Comprobar si el sitio web indexa bien
- Comprobar la velocidad del sitio
- Identificar los enlaces rotos
- Analizar enlaces externos
- Accesibilidad y usabilidad
- Arquitectura web
- Etc...

PREMIO BIZKAIED

CECOBI RECIBE EL PREMIO EN LA CATEGORÍA DE RECONOCIMIENTO INSTITUCIONAL EN LA 5ª EDICIÓN DE LOS PREMIOS BIZKAIED

El pasado día 18 de Junio de 2015, la Asociación de Empresas de Bizkaia en Red - Bizkaired, celebró el acto de entrega de la 5ª Edición de los Premios Bizkaired - Bizkaia Sarean, en el Auditorio del Hotel Gran Bilbao, de la capital bizkaína.

Los premios, que consistieron en unas figuras realizadas expresamente para la ocasión por el ceramista bilbaíno Fernando Ortega, fueron otorgados a:

En la Categoría de Innovación: Segiro Seguridad y Domótica.

En la Categoría de Reconocimiento Institucional: CECOBI

En la Categoría de Emprendimiento: Don Javier Campuzano

En la Categoría de Sostenibilidad: Metro Bilbao

En la Categoría de Reconocimiento a la Gestión Empresarial: Don Aitor Elizegi

En la Categoría de Reconocimiento a la Trayectoria Profesional y Empresarial: Don Fernando Querejeta, presidente de IDOM.

En la Categoría de Internacionalización: INGETEAM.

El Premio Honorífico de la Asociación Bizkaired recayó en: Doña Julia Dieguez, Presidenta de Deusto Bizirik - Asociación de Comerciantes de Deusto.



Al acto asistieron, entre otros, diversas personalidades del ámbito social, cultural, empresarial e institucional de Bizkaia, como Don Alfonso Gil, Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Bilbao, Don Juan Ignacio Vidarte, Director General del Museo Guggenheim Bilbao, Don Eneko Arruebarrena, Gerente de Metro Bilbao, Doña Begoña Urtxaga, Presidenta de la Asociación de Afectados de Retinosis Pigmentaria de Euskadi, Don Miguel Angel Lujua, Presidente de Confebask, Don Txema Villate, Director General de Innobasque, Don Txema Franco, Director General de Lantegi Batuak, Don Jon Ortuzar, Presidente del Palacio Euskalduna, Don Fernando Querejeta, Presidente de IDOM, Don José M^º Guibert, Rector Magnífico de la Universidad de Deusto, Doña Julia Dieguez, Presidenta de la Asociación de Comerciantes de Deusto - Deusto Bizirik.



Ezkerretik eskubira: Fernando Ortega (zeramikaria), Ander Gandiaga (INGETEAM), Pedro Campo, Juan Francisco Giménez Roque (SEGIRO), Javier Campuzano, Fernando Querejeta, Eneko Arruebarrena (METRO BILBAO), Julia Dieguez eta Aitor Elizegi.

AYUDAS PARA EL COMERCIO

	OBJETO	BENEFICIARIOS
(AFA) Apoyo financiero a la inversión de microempresas, personas físicas y entidades sin personalidad jurídica	Subvenciones no reintegrables dirigidas a apoyar inversiones, y la financiación de los intereses de los préstamos, para la mejora, ampliación o renovación de la actividad económica	1.- Personas físicas y entidades sin personalidad jurídica que ejerzan una actividad económica y que hayan suscrito un préstamo y/o un arrendamiento financiero con una entidad financiera. Han de estar dadas de alta en RETA y en el impuesto correspondiente de IAE. En el caso de C.B. o Sociedades Cíviles, al menos uno de sus miembros. 2.- Las microempresas con plantilla inferior a 6 personas.
(AFI) Apoyo Financiero a la Inversión	Ayudas financieras para la inversión en inmovilizados intangible y/o materiales nuevos, y para la financiación de circulante.	PYMES pertenecientes a los sectores de industria, comercio, turismo y/o industria agroalimentaria.

FOMENTO DEL AUTOEMPLEO

Ayudas a la puesta en marcha de creación de empresas	Ayudas a la puesta en marcha durante el primer año de funcionamiento de las empresas surgidas durante el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y 30 de septiembre de 2015.	Las empresas del Territorio Histórico de Bizkaia que: <ul style="list-style-type: none"> • Se hayan dado de alta en actividades económicas entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015. • Tengan su domicilio social y fiscal, así como el centro de trabajo en Bizkaia. • Una de las personas promotoras acredite desempleo en el momento anterior al alta de la empresa en el IAE.
Medida especial de creación de empleo	Ayudas a fondo perdido por realización de contratos de trabajo de al menos un año de duración.	Empresas que además de solicitar esta ayuda, hubieran solicitado las ayudas a la puesta en marcha y creación de empresas en su modalidad de plan de negocio y curso formativo y las entidades adjudicatarias del programa de autoempleo. Así mismo, podrán acceder a esta ayuda las personas que habiéndose dado de alta en actividades económicas desde el 1 de noviembre de 2013 a 30 de septiembre de 2015, hubieran participado en el Programa de Reactivación Comarcal.
Apoyo a las personas jóvenes emprendedoras por inversiones para la puesta en marcha de la empresa	Subvencionar las inversiones necesarias para la puesta en marcha de empresas promovidas por jóvenes de hasta 30 años de edad.	Las empresas deberán tener menos de 3 trabajadores, y domicilio social y fiscal en Bizkaia. Al menos una de las personas socias trabajadoras deberá tener 30 años o menos a fecha de alta en actividades económicas, acreditar residencia habitual en Bizkaia, y haberse dado de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos en el periodo comprendido entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015.

AYUDAS DEL ENTE VASCO DE ENERGÍA

Ayudas a inversiones en eficiencia energética y uso de energías renovables en el sector terciario 2015	Subvencionar las actuaciones dirigidas a impulsar el ahorro y la eficiencia energética, los recursos energéticos renovables y la diversificación energética y la promoción de estructuras energéticas en el ámbito de la CAPV	Todas aquellas personas físicas o jurídicas, de naturaleza privada, que lleven a cabo actuaciones como las siguientes: <ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia energética • Renovación de instalaciones energéticas en edificios ya existentes • Rehabilitación energética de la envolvente térmica de edificios existentes del sector servicios. • Renovación de instalaciones de iluminación ya existentes. • Nuevas instalaciones de cogeneración. • Auditorías Energéticas Integrales en edificios del sector terciario. • Instalaciones de Sistemas de Gestión Energética. Energías Renovables <ul style="list-style-type: none"> • Instalaciones solares térmicas. • Instalaciones de geotermia.
--	---	---

AYUDAS A LA INVERSIÓN

Ayudas para la Modernización de Establecimientos Comerciales (MEC)	Impulsar la modernización de los establecimientos comerciales de la CAPV a través de la innovación y la mejora de sus instrumentos de gestión e infraestructuras.	Pequeñas y medianas empresas cuya actividad principal, en cuanto al volumen de negocio, sea comercial, incluidas las Comunidades de Bienes y Sociedades Cíviles y que el establecimiento comercial o en su caso, la empresa a la que pertenezca se encuentre ejerciendo la misma actividad comercial con un mínimo de un año en el momento de presentación de la solicitud.
--	---	---



CARACTERÍSTICAS	SOLICITUDES	FUENTE
Subvenciones por los préstamos o arrendamientos financieros, en este último caso siempre que exista un compromiso de ejecutar la opción de compra final del bien, que se destinen a inversiones para la mejora, ampliación o renovación de la actividad económica.	Hasta el 30 de septiembre de 2015.	B.O.B. 11/03/15
<ul style="list-style-type: none"> Préstamo o leasing para financiación de inversiones subvencionables. Préstamo para financiación de circulante. Adquisición de inmovilizados intangibles y/o nuevos que se incorporen al activo no corriente. 	Hasta el 12 de noviembre de 2015, salvo agotamiento presupuestario.	B.O.P.V. 02/03/2015
Subvenciones por gastos de puesta en marcha y funcionamiento de empresas de nueva creación.	Hasta el 30 de septiembre de 2015 a las 13:30.	B.O.B. 27/04/2015
Subvención a fondo perdido por la realización de contratos de trabajo de duración igual o superior a un año a jornada completa o parcial (mínimo 50% de la jornada completa).	Hasta el 30 de septiembre de 2015 a las 13:30.	B.O.B. 27/04/2015
Subvencionar inversiones nuevas en inmovilizado, adquiridas entre el 1 de octubre de 2014 y el 30 de septiembre de 2015.	Hasta el 30 de septiembre de 2015 a las 13:30.	B.O.B. 27/04/2015
Subvencionar las inversiones cuya ejecución sea imprescindible para la consecución de los ahorros energéticos previstos. Las actuaciones deberán ejecutarse y facturarse entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2015.	Hasta el 15 de octubre de 2015, salvo agotamiento presupuestario	B.O.P.V. 22/05/2015
Subvenciones (entre un 15 y un 25%) de las inversiones para la mejora de los establecimientos. No se subvencionará la compra de locales comerciales ni los elementos de transporte. Tampoco la adquisición de equipamientos mediante leasing o renting.	Hasta el 15 de septiembre de 2015, salvo agotamiento presupuestario	B.O.P.V. 01/07/2015



COMPARECENCIA PARLAMENTARIA

El pasado día 20 de mayo tuvo lugar en el Parlamento Vasco, a petición de los grupos parlamentarios EH Bildu y PSE, la comparecencia del presidente de EUSKOMER, Jon Andoni Aspuru, en la cual valoró el Proyecto de tercera modificación de la Ley de Actividad Comercial.

Durante su intervención, habló sobre la modificación de la Ley 1/2004 de Horarios Comerciales que el Gobierno de Madrid ha llevado a cabo a través del Real Decreto-ley 8/2014, de 4 de julio.

A través de esta Ley, el Gobierno de Madrid, se marca el objetivo de liberalizar por completo los horarios comerciales en municipios considerados de gran afluencia turística, lo que supone un vaciado competencial que en materia de Comercio tiene nuestra Comunidad Autónoma.

Esta nueva Ley, desde el punto de vista de EUSKOMER, no contempla la capacidad de las CCAA para definir lo que son zonas de gran afluencia ya que impone la aplicación de los criterios y circunstancias explicitados por el Gobierno de Madrid. Y todo ello, desde una perspectiva de mercado único o más bien "único mercado" que desde EUSKOMER es rechazada, ya que supone una clara clara invasión de competencias exclusivas de nuestra Comunidad Autónoma, así como de la regulación propia en materia de comercio.

En este contexto, la modificación introducida en la normativa autonómica es entendida por EUSKOMER como una medida restrictiva que evita la liberalización completa de horarios comerciales, en la medida que limita la libertad de horarios tanto en el espacio urbano como en el tiempo.

Con la reforma llevada a cabo por el Estado, si bien se mantiene la competencia en las CCAA para, a propuesta de los ayuntamientos, determinar y declarar las zonas de gran afluencia turística, el problema es que se introducen como legislación básica las circunstancias -detallándolas exhaustivamente- que deben concurrir para calificar a las mismas, así como los criterios y umbrales para determinar los municipios en los que procede dicha declaración. También se ha reservado el Estado la facultad para revisar, por razones de política económica los citados umbrales. Por lo tanto desde un punto de vista competencial y en la defensa de las competencias de nuestra Comunidad autónoma es donde

el presidente de EUSKOMER exigió la debida firmeza a nuestro Gobierno.

Con esta modificación, desde el punto de vista de EUSKOMER, se trata de acotar la liberalización horaria en las zonas de gran afluencia tanto en Bilbao como en San Sebastián, tanto desde la perspectiva espacial, a zonas concretas de cada municipio, como desde la perspectiva temporal, a los meses de julio y agosto. De no haberlo hecho según la Ley 20/2012, se entendería que, no ya solamente las zonas determinadas en Bilbao y Donostia como de gran afluencia turística sino la totalidad de estos municipios se hubieran visto afectados por una liberalización total de horarios y durante todo el año. Así mismo, Jon Andoni hizo referencia sobre las medidas adoptadas por el Gobierno Vasco, entendiéndolas como restrictivas y que en ningún caso atienden a la consideración de liberalización total de horarios.

En Euskadi, han sido dos ciudades, Bilbao y San Sebastián, las que estaban denominadas por el Gobierno central como de gran afluencia turística y lo que se ha hecho desde el Gobierno Vasco ha sido acotar la liberalización horaria a determinadas zonas de los municipios, consensuadas con los ayuntamientos y asociaciones de los propios municipios, y a periodos concretos del año, los meses de julio y agosto, entendiendo que eran los meses con más turistas en ambas ciudades, por lo que en este sentido se entiende correcta la actuación del Ejecutivo.

El presidente de Euskomer lanzó una llamada de atención en relación a que la apertura o no en determinados horarios o días del año no se vean afectados exclusivamente por lo que una normativa que regula los horarios comerciales dice, ya que también otros marcos normativos influyen en la posibilidad de hacerlo o no.

Asimismo, recalcó la implicación de Euskomer así como sus Organizaciones miembro, CECOBÍ, Federación de Comercios de Álava y Federación Mercantil de Gipuzkoa, como agentes sociales constituidos para la defensa y representación de los intereses empresariales en la Comunidad Autónoma y en el Estado y su implicación en el denominado marco de relaciones laborales en Euskadi.

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA Y JUNTA DIRECTIVA DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COMERCIO

El martes 23 de junio se celebró la reunión anual ordinaria de la Asamblea General de la CEC, en la que se hizo balance de la situación económica y estado de nuestro sector, así como de la labor y proyectos llevados a cabo en el último año y algunas de las líneas maestras de la acción de CEC para los próximos meses. El presidente, Manuel García-Izquierdo, quiso iniciar su intervención agradeciendo el esfuerzo

y la labor desarrollada en este tiempo por las organizaciones miembro: "vuestro esfuerzo, voluntad y dedicación hacen de la Confederación Española de Comercio una gran organización, fuerte y viva".

En su intervención, Manuel García-Izquierdo abordó la dificultad de los próximos meses, pues a pesar de haber superado lo peor, la mejora del consumo es aún "desesperadamente lenta" para muchos de nuestros comerciantes. "Necesitamos una inyección de liquidez y de incentivos para el consumo, ahora más que nunca, y así se lo venimos trasladando incesantemente al Gobierno", reclamaba el presidente de CEC. El consumo se encuentra muy condicionado por la renta disponible de los hogares y, en este sentido, "hasta que nuestro país no logre salvar el drama del desempleo, será difícil que las ventas de nuestro comercio despunten con la fuerza que deseamos", lamentaba García-Izquierdo.

En este punto, el presidente hizo alusión a la necesidad de estar preparados para ese momento, mejorando la competitividad de nuestras empresas y adaptándolas a las nuevas demandas del consumidor actual, mucho más exigente y digital. "La Confederación Española de Comercio debe acompañar y apoyar a nuestras organizaciones miembro y a los comerciantes en este proceso", explicaba García-Izquierdo.

La actual situación de desafección social por el conjunto de agentes sociales fue un tema que también tuvo presencia en nuestra Asamblea, ante el que Manuel García-Izquierdo reclamó la necesidad de dar ejemplo de organización empresarial eficaz, transparente y cohesionada.

da. "Tenemos que ser capaces de interpretar correctamente este nuevo impulso, estar a la altura del profundo cambio institucional y económico que se está produciendo en nuestro país, buscar nuevas fórmulas más eficaces y efectivas para lograr nuestros objetivos", explicaba el presidente de CEC.

Por último, Manuel García-Izquierdo se dirigió al actual Gobierno y al conjunto de partidos políticos con representación en el Parlamento para reclamar un marco legislativo y normativo estable, "debemos exigir vocación de permanencia en nuestra legislación. No podemos seguir con los vaivenes de estos años, aprobando cambios legislativos cada semana", concluía el presidente de CEC.



Pepe Guerrero, Manolo García Izquierdo eta Pedro Campo

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE EUSKOMER

El pasado día 9 de junio se celebró en la sede de Donostia, la Asamblea General Ordinaria de la Confederación Vasca del Comercio (EUSKOMER). A la misma, asistieron los Presidentes de la Federación de Comercio y Servicios de Álava, D. Jon Aspuru, el de la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia, D. Pedro Campo, y el de la Federación Mercantil de Gipuzkoa, D. Iñaki Martínez, acompañados de miembros de sus Juntas Directivas y su respectivo personal técnico.

En la misma se hizo un repaso de las actividades llevadas a cabo en el último ejercicio desde la Confederación así como de la actividad concerniente a Euskomer en entidades de rango superior a las que está adherido. Además, se desarrolló el plan de actuación del presente ejercicio, haciendo especial hincapié el proyecto GIScom EUSKADI, liderado desde Euskomer. Se aprobaron las cuentas del ejercicio anterior, y el presupuesto para el siguiente año.

También se debatió sobre la situación actual de las ventas por la que está atravesando el sector comercial a nivel autonómico, esgrimiendo las líneas básicas del informe de coyuntura presentado a lo largo del mes de mayo.





PLAN DE FORMACIÓN DE ACOSERBI 2014-2015

Apostando por la formación continua, Acoserbi ha elaborado un plan formativo subvencionado al 100% por Hobetuz, Lanbide y el Departamento de Empleo y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco. El periodo comprendido para la realización de las acciones formativas es de octubre 2014 a junio 2015, y tiene por objetivo la mejora de la competitividad de las empresas en el entorno actual. Este plan formativo está pensado y dirigido exclusivamente a autónomos del sector comercio y servicios, con un porcentaje de plazas reservadas a personas en situación de desempleo.

Prestakuntza jarraituaren aldeko apustua eginez, Acoserbik prestakuntza plan bat landu du Hobetuz, Lanbide eta Eusko Jaurlaritzako Enplegu eta Gizarte Politiketako Sailak %100ean finantzatua. Prestakuntza akzioak burutzeko denboraldia 2014ko urritik 2015ko ekainera izango da, eta enpresen lehiakortasunaren hobekuntza du helburu bezala gaur egungo ingurunean. Prestakuntza plan hau merkataritza eta zerbitzuen sektoreko autonomoei zuzendua dago eskusiboki, langabezia dauden pertsonentzat plaza ehuneko bat gordez.

ACCIÓN FORMATIVA	HORAS	GRUPOS	ALUMNOS
FISCALIDAD EN LA GESTIÓN DEL COMERCIO Y PYME	20	1	10
PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA EN NEGOCIOS PEQUEÑOS	20	1	10
ESTILISMO PROFESIONAL: ASESORIA DE IMAGEN	16	1	15

Puedes acceder a www.cecobilan.es para realizar la inscripción a los cursos así como para consultar los objetivos y contenidos de los mismos. Para cualquier consulta, puedes dirigirte al departamento de formación de ACOSERBI preguntando por Estefanía o Irune en el 94 400 28 00 o en la dirección de correo electrónico: acoserbi@acoserbi.es

www.cecobilan.es web orrialdean sar zaitzake ikastaroetan izena emateko, hala nola, hauen helburuak eta edukiak ezagutzeko. Ikastaroei buruzko galderarik baduzu, ACOSERBIko Prestakuntza Sailera deitu, 94 400 28 00 telefonora Estefanía edo Irunengatik galdetuz edo acoserbi@acoserbi.es heldbidera bidali mezua.



PLAN DE FORMACIÓN DE CECOBI - CEC

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

Con la intención de potenciar esta profesionalización, CECOBI a través del Plan Formativo solicitado por la Confederación Española de Comercio y financiado la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo, está desarrollando durante los años 2014 - 2015 un plan formativo ajustado a las necesidades del comercio. En este sentido, desde CECOBI, seguimos con el firme propósito de impulsar y promover todas aquellas iniciativas en materia de formación que redunden en beneficio de nuestro sector, mejorando las capacidades de los profesionales que lo integran.

ACCIÓN FORMATIVA	HORAS
Social media marketing (potenciación del pequeño comercio en las redes sociales) (euskomer)	160
Personal shopper	20



PLAN DE FORMACIÓN CECOBİ 2014-2015

Durante el periodo de octubre 2014 y junio 2015, CECOBİ ha desarrollado dos planes formativos financiados al 100% por Hobetuz, Lanbide y el Departamento de Empleo y Asuntos Sociales del Gobierno Vasco, a través de los cuales el alumnado se ha podido formar en diversos ámbitos del sector comercial, y realizar módulos formativos enmarcados dentro de los certificados de profesionalidad.

Entre ambos planes, se han realizado un total de 26 acciones formativas, repartidas en 36 grupos, lo que ha supuesto la participación de un total de 459 alumnos pertenecientes a 293 empresas, siendo el total de horas impartidas igual 1.290 horas de formación. Las acciones impartidas han sido:

ACCIÓN FORMATIVA	Nº HORAS	GRUPOS	ALUMNOS
Arreglos florales de temporada	35	1	17
Diseño y montaje de ramos en floristería	35	1	17
Diseño y montaje de ornamentos florales para grandes espacios en floristería	35	1	17
Innovación en marketing y ventas para comercio	20	1	11
Estilismo profesional	20	1	15
Control de stock y logística en el pequeño comercio	20	1	10
Emprendimiento: cómo abrir o mejorar un negocio	45	1	12
Redes sociales como herramienta de venta y publicidad para comercio	20	1	6
Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional	20	1	5
Escaparate atractivo con pocos recursos	20	2	35
Personal shopper i	20	2	26
Personal shopper ii	20	3	40
Personal shopper iii	20	2	18
Personal shopper iv	20	2	17
Qué redes sociales debes utilizar para promocionar y publicitar tu comercio	20	1	16
Capacitación responsable establecimiento comercial: gestión punto de venta	100	1	11
Formación práctica en merchandising e interiorismo comercial: la importancia de la correcta presentación del producto	20	1	13
Capacitación personal shopper & advising of image and stylism	120	2	29
Cómo promocionar mi comercio a través de redes sociales (web 2.0): Avanzado	15	2	25
Técnicas creativas de envoltorio y paquetería i	20	3	35
¿Quieres fidelizar a tus clientes?	20	2	17
Atención al cliente: inglés comercial básico	20	1	13
Modelado 3d con sketchup en el sector comercio	30	1	16

CERTIFICADOS DE FORMACIÓN

ACCIÓN FORMATIVA	Nº HORAS	GRUPOS	ALUMNOS
Mf0501_3 implantación de espacios comerciales	90	1	14
Mf1002_2 inglés profesional para actividades comerciales	90	1	12
Uf0036 gestión en la atención al cliente/ consumidor	90	1	12

Puedes acceder a www.cecobilan.es para realizar la inscripción a los cursos así como para consultar los objetivos y contenidos de los mismos. Para cualquier consulta, puedes dirigirte al departamento de formación de ACOSERBI preguntando por Estefanía o Jon Ander en el 94 400 28 00 o en la dirección de correo electrónico: formacion@cecobi.es

www.cecobilan.es web orrialdean sar zaitezke ikastaroetan izena emateko, hala nola, hauen helburuak eta edukiak ezagutzeko. Ikastaroei buruzko galderarik baduzu, ACOSERBİko Prestakuntza Sailera deitu, 94 400 28 00 telefonora Estefanía edo Jon Anderengatik galdetuz edo formacion@cecobi.es heldbidera bidali mezua.

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE ACEPV

El pasado día 24 de junio se celebró en la sede de Bilbao, la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco (ACEPV).

En la misma se hizo un repaso de las actividades llevadas a cabo en el último ejercicio desde la Asociación, se procedió a la aprobación las cuentas del ejercicio anterior, y el presupuesto para el siguiente año. Se analizaron las propuestas facilitadas por los distintos operadores de retirada de residuos eléctricos y electrónicos, para la suscripción de convenios con las mismas.

Además se comentaron las novedades publicadas en materia de Ecoeficiencia, dirigido a entidades gestoras, distribuidoras y productoras de RAEEs así como a entidades locales, que pretendía dar las claves para que los diferentes agentes relacionados en la gestión de los RAEEs conozcan las obligaciones de la nueva normativa, con el fin de facilitar el cumplimiento de las mismas.



Bizkaiko Jarduera
Fisiko Enpresarien
Elkartea
Asociación Vizcaína
de Empresarios
de Actividad Física

ASAMBLEA DE LA ASOCIACIÓN VIZCAÍNA DE EMPRESARIOS DE ACTIVIDAD FÍSICA (AVEAF)

La Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) celebró el pasado 15 de junio su Asamblea General Ordinaria.

En la reunión, que tuvo lugar en la sede de la Asociación, se trataron temas de actualidad y de gran trascendencia para los centros asociados, entre los que destacaba el acuerdo alcanzado con SGAE-AGEDI para el pago de los derechos de propiedad intelectual.

Además se aprobaron las cuentas del ejercicio 2014 y se presentó el estudio del sector realizado por la Asociación, fruto del cual se ha presentado un mapa deportivo de Bilbao. Del este estudio se han obtenido datos y conclusiones que han de servir de reflexión para la Asociación y las empresas que la conforman y sobre las que se debatirá en una próxima reunión a celebrarse tras el verano, previa presentación del estudio realizado a Bilbao Kirolak.



LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EMBOTELLADORES Y MAYORISTAS DE VINOS DE BIZKAIA CELEBRA SU ASAMBLEA GENERAL

La Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia, celebró el pasado 19 de mayo su Asamblea General Ordinaria.

En la reunión celebrada en la sede de la Asociación se aprobaron las cuentas del pasado ejercicio y se debatió acerca de temas de interés que afectan al sector.

Además se aprobó la renovación de la página web de la Asociación www.ardotxu.com que se presentará en los próximos meses.

LUIS TOMÁS ARTABE ELEGIDO PRESIDENTE DE LA ASOCIACION EMPRESARIAL DE FLORISTAS DE BIZKAIA

Luis Tomás Artabe, de la empresa Floristería Eneritz, fue elegido Presidente de la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia para el periodo 2015-2019 en la Asamblea Electoral celebrada el pasado 1 de julio en la sede de la Asociación.

Además de la elección del Presidente, se procedió al nombramiento de Juan M^º Bilbao, Julia Andrés, Gonzalo Martínez y Julián Ruiz como miembros de la Junta Directiva

Previo a la Asamblea Electoral, se celebró la Asamblea General Ordinaria de la Asociación, en la que se aprobaron las cuentas del ejercicio 2014 y se trataron temas de interés para la asociación como la posibilidad de crear una página web y un foro para que los asociados compartan sus inquietudes o la posibilidad de llegar a acuerdos con proveedores que suponga un abaratamiento de costes para las empresas que integran la Asociación.



LA EXPERIENCIA DE COMPRA

En comercio cada día buscamos cómo sorprender a nuestros clientes con el objetivo de atraerles. Se nos habla de innovación, tecnología, del marketing promocional... y quizás sea más complejo o simple que todo eso.

Partamos desde la base, reflexionemos sobre **el acto de compra de nuestros clientes**. ¿Qué compran, dónde lo compran, a quién se lo compran, por qué se lo compran a ellos, cómo lo quieren comprar...

Desde esta reflexión, trataremos de que **"el acto de compra"** se convierta en una experiencia agradable y de placer sensorial que impregne nuestra conciencia como clientes, que nos alegre y haga que disfrutemos, así y de este modo **la razón será nuestra guía, pero la emociones tomarán la decisión**, haciendo que el acto de compra se transforme en una experiencia de compra.

A día de hoy el comercio o tienda se transforma en marca, por ello es imprescindible actuar sobre los 5 sentidos, tenemos que destacar, hacernos reconocibles. **El cómo determina la identidad y la plusvalía**. A este proceso es lo que **se denomina marketing sensorial**, se trata de ser conscientes de lo que le preocupa a los sentidos de nuestros clientes, y tratar de mejorar su experiencia en nuestro establecimiento, y también con el uso de nuestros productos y servicios.

Para una buena experiencia de compra será **imprescindible la coherencia**, no olvidemos que TODO comunica. Resulta muy importante no sólo qué se vende, sino también cómo se vende. La información sobre nuestro entorno nos llega por los cinco sentidos y también puede permanecer en nuestra mente y regresar para ser re-experimentarla gracias a la memoria. Podemos recordar cosas que hemos visto, oído, tocado, saboreado, olido y volver a vivir las sensaciones que lo produjo.

Desde el comercio, intentamos **atraer a nuestros clientes con argumentos racionales** (precio, prestaciones...), **olvidando el impacto emocional**. Elementos como el packaging (tacto, color...) o los olores, sonidos, color es de un establecimiento... si no son coherentes con los argumentos racionales (la información que contiene, el beneficio que promete...) estos, **impedirán** el estadio adecuado **para crear una experiencia de compra**, pudiendo paralizar o retrasar el proceso.

Esta tendencia de mercadotecnia, nos lleva a probar **experiencias con nuestros clientes con carga emocional**, slow-shopping, e-soffing, cahs-mob, up-stores, showrooms ...buscando con todas ellas la interacción del comercio con el cliente, convirtiéndose **el cliente en el protagonista**. Todo ello, englobado con una buena presentación, productos adecuados, iluminación correcta, atmósfera agradable de modo que le estimulen sintiéndose a gusto y comprando más.

No olvidemos que el cuerpo humano recuerda 1% de lo que palpa, 2% de lo que oye, 5% de lo que ve, 15% de lo que degusta y 35% de lo que huele. Por lo tanto, **demostramos a nuestros clientes experiencias vinculadas al marketing sensorial**, sólo será cuestión de consolidarlo y hacer que los sentidos del consumidor se casen con la evocación que les crea nuestro comercio.

M^a Pilar Sejjido

Socia Consultora de Knectia



KNS
OCIO Y AVENTURA
WWW.KNSOCIOYAVENTURA.COM

¡¡VEN Y VIVE UNA EXPERIENCIA INOLVIDABLE!!

- Circuito aéreo
- Tirolinas
- Puentes tibetanos
- Pasos de equilibrio
- Rocodromo
- Salto al vacío
- Slack line
- ...y mucho más!!

Web: www.knsocioyaventura.com Reservas/Erreserbak

Mail: info@knsocioyaventura.com 697 27 54 37 Alberto Amor

síguenos en facebook

605 33 98 15 Leticia Campo



BIZKAIKO IRUDI PERTSONALEKO ENPRESAK
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS ARTESANAS
DE IMAGEN PERSONAL DE BIZKAIA

NORMA DE PROFESIONALIDAD, ARTE Y CALIDAD

BIPE ha realizado la entrega de las nuevas certificaciones de la Norma de Profesionalidad, Arte y Calidad del sector de la Imagen Personal, estética y peluquería.

De esta forma BIPE sigue trabajando por el bien del sector, que es uno de los más afectados con la subida del IVA.



Arauren azken emanaldia Izaskun Artetxerekin, Bizkaiko Foru Aldundiaren sustapen ekonomikoaren idazkaria, Jose Angel Corres, Merkataritza Ganberaren Presidentea eta Bizkaiko Irudi Pertsonalaren Ordezkaría.

El logo de la Norma, vigente desde su implantación, será reemplazado en un futuro próximo por otro distintivo con la Q de Calidad, para que sea más fácil de identificar para el cliente final.

Se prevé que en los próximos dos años las nuevas implantaciones se incrementarán en un alto porcentaje, pues los profesionales de la estética y la peluquería sienten la necesidad de conseguir esta Q de Calidad, ya que no hay ninguna regulación en este campo, y al obtener esta Norma se crea una diferenciación muy importante respecto del resto de empresas de cara al consumidor.

Última entrega de la Norma, con Izaskun Artetxe, Secretaria Técnica Económica del Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia, José Ángel Corres, Presidente de la Cámara de Comercio y las representantes de las Asociaciones de Imagen Personal.

LA IMAGEN PERSONAL SIGUE LUCHANDO EN CONTRA DE LA SUBIDA DEL IVA

Después de diversas reuniones mantenidas con diferentes partidos políticos, el 17 de abril con Izaskun Bilbao Barandica, Eurodiputada del PNV, que sirvió para marcar a la Asociación unas directrices de actuación a seguir para llegar a las Cortes Generales, Congreso y Senado, al Parlamento Vasco y a las Juntas Generales de Araba, Gipuzkoa y Bizkaia, el 18 de mayo con Aitor Esteban, Diputado del Congreso del PNV-EAJ y Luke Uribe-Etxebarria Parlamentario Vasco del PNV-EAJ, BIPE ha conseguido una comparecencia en el Parlamento Vasco donde les recibirá Javier Carro Iglesias, Presidente de la Comisión de Desarrollo Económico y Competitividad, con el objeto de explicar a los parlamentarios vascos de todos los Grupos la grave afección que sobre el sector está teniendo la aplicación de un IVA del 21 por ciento.



Izaskun Bilbao Barandica, EAJ-ko Eurodiputua Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Ordezkariekin.



Aitor Esteban, PNV-EAJ-ren Kongresuko Diputatua eta Luke Uribe-etxebarria, PNV-EAJ-ko Parlamentarioa, Bizkaiko Irudi pertsonaleko ordezkariekin.



Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Abanto-Zierbena (ACHA)

SORTEO CHEQUES ACHA

Durante el mes de marzo la Asociación repartió boletos por cada compra efectuada para participar en un sorteo de 10 cheques ACHA de 20Euros. Una de las finalidades del Sorteo era la de promocionar el Merkakale que se celebró a finales de mes en Las Carreras, barrio de Abanto-Zierbena.

MERKAKALE

El 29 de marzo tuvo lugar el Merkakale, que como en años anteriores se realizó en el frontón municipal de Las Carreras. En esta edición participaron 14 comercios, una buena representación del colectivo comercial de la asociación y para dinamizarlo no faltaron talleres infantiles y alardes de danzas vascas, lo que hicieron de esta edición un éxito total de público y ventas.

BONO COMERCIO

Del 7 al 30 de abril tuvo lugar la 2ª campaña de bonos "Campaña Bono Comercio 2015" en Abanto, en la que se vendieron un total de 500 bonos por un valor de compra de 30 euros a un precio de 20 euros. Esta campaña, al igual que la edición anterior ha contado con una gran aceptación por parte del público, prueba de ello es que los bonos se agotaron en 5 días.

VII ROMERÍA DE SANFUENTES

El sábado 9 de mayo y como no podía ser de otra forma, ACHA organizó el Mercado tradicional de la VII Romería de Sanfuentes, barrio de Abanto-Zierbena. Para participar era necesario vestirse con trajes tradicionales para recrear tiempos pasados. El principal objetivo de esta actividad es el de ayudar a reforzar lazos de unión entre los comerciantes y los vecinos del municipio.



MERCADO SOLIDARIO

El domingo 24 de mayo la Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Abanto-Zierbena organizó un mercado solidario e invitó a distintas organizaciones que trabajan en el campo de la solidaridad social, comercio justo y sostenibilidad en el comercio. Todo ello fue posible gracias a la colaboración con la comisión de fiestas del barrio de las Carreras que celebraban la fiesta de la Trinidad.

BAJADA EN FIESTAS DE GALLARTA

El viernes 5 de junio ACHA organizó la bajada del inicio de fiestas del barrio más populoso de Abanto Zierbena, Gallarta, donde está concentrado el mayor número de comercios y locales de hostelería de la asociación. Además crearon de la mascota de fiestas, "Kontxa" y organizaron la clausura de las fiestas con una kalejira fúnebre, la quema de Kontxa, traca y chocolatada final.



ACE EN EXPOVACACIONES

Durante los días 8, 9, y 10 de Mayo y dentro de la feria de Expovacaciones el comercio Barakaldés estuvo representado por AceBarakaldo.

Además de actuaciones musicales, se ofrecía a todos los asistentes la posibilidad de participar en un sorteo de 10 fantásticos lotes de productos de los comercios asociados simplemente rellenando los boletos que se entregaban en su stand.

Durante la inauguración celebrada el día 8, visitaron el stand el alcalde de Barakaldo Alfonso García Alonso y la Viceconsejera de Comercio y Turismo del Gobierno Vasco, Itziar Epalza.

El público que se acercó al stand se informó sobre las posibilidades turísticas que brinda la localidad fabril y el resto de expositores que colaboraban en la feria. Además, el sábado día 9, se invitó a todos los asistentes a un pintxo y un vino gratis cortesía de los establecimientos asociados Beurko Berría, Degustación JF, Bar Sollube, Palacio Larrea Berria y pastelerías Goizalde.

IV CONCURSO DE ESCAPARATISMO

ACE Barakaldo organizó del 15 al 28 de junio el IV Concurso de Escaparatismo en el que participaron más de 50 espectaculares escaparates para mostrar al mundo todo lo que el comercio barakaldés le ofrece. El público pudo votar en la web www.escaparates.acebarakaldo.com por su escaparate favorito y entrar en el sorteo de vales de compra por valor de 100, 75, 50 euros y 10 vales de 25 euros.

TARJETA ACEBARAKALDO

Durante los meses de mayo y junio la tarjeta acebarakaldo ha continuado con sus promociones.

Mayo fue el mes de los descuentos por sorpresa. Con cada compra que realizada con la tarjeta durante ese mes en los comercios adheridos a la promoción se podía obtener un descuento de hasta el 10%. Los descuentos se programaron durante diferentes días y en horas aleatorias y en el momento de la compra se podía comprobar en el ticket de compra si habías resultado afortunado con el descuento.

Por otro lado, durante el mes de junio, con cada compra realizada con la tarjeta AceBarakaldo durante, se entraba en el sorteo de vales de compra por valor de 10, 20 y 50 euros.

FORMACIÓN SUBVENCIONADA PARA EL SECTOR COMERCIO

ACE Barakaldo organizó en colaboración con CECOBI y ACOSERBI en el segundo trimestre del año los siguientes cursos para los/as autónomos/as y trabajadores/as del sector comercio y servicios de Barakaldo, subvencionados al 100% por Hobetuz, Lanbide y el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco:

- Escaparate Atractivo con Pocos Recursos, del 27 de abril al 7 de mayo, con el objetivo de conocer las técnicas para planificar en diversos escenarios y valorar los riesgos que cada escenario nos propone para tomar las decisiones adecuadas.
- Fiscalidad en la Gestión del Comercio y Pyme, del 8 al 21 de abril, para conocer las pautas a seguir de cara a realizar el escaparate que mejor convenga a cada negocio con una mínima inversión y para lograr la mayor rentabilidad de manera sencilla.
- Planificación Estratégica en Negocios Pequeños, del 18 al 28 de mayo, con el objetivo de conocer los diferentes impuestos y las novedades en materia fiscal, desarrollar las habilidades administrativo-fiscales y aplicarlo a casos reales.

CAMPAÑA FORMATIVA “NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO” DEL GOBIERNO VASCO

¿Quieres mejorar los resultados de tu comercio? ¿Y por qué sigues haciendo las cosas como siempre? Este es el eslogan bajo el cual se presenta la campaña formativa “Nuevos Modelos de Negocio”. Se trata de una campaña organizada por el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco, y de la cual Consulting Orbere, empresa de consultoría y formación con 20 años de experiencia en el sector del comercio, ha resultado adjudicataria por concurso público para su gestión e impartición.

Esta Campaña formativa busca dar una respuesta a los retos que, día a día, están forzando la evolución del comercio minorista vasco, cuya supervivencia depende, en muchos casos, de su capacidad de adaptar su modelo de negocio a este nuevo entorno.

Mediante las diferentes acciones formativas integradas en la campaña se busca la orientación y formación de las empresas comerciales a través del desarrollo de herramientas prácticas y procedimientos de gestión que redunden en su innovación y mejora competitiva.

Con este objetivo, la campaña de formación se articula en torno a 10 nuevos modelos de negocio, cada uno de ellos dividido a su vez en diferentes líneas de especialización. Cada curso tiene una duración de 12 horas, impartándose de julio a diciembre en las diferentes comarcas de Euskadi en horarios compatibles con el comercio. En concreto, se van a impartir un total de 132 acciones formativas en toda la comunidad, de las cuales, 68 se van a impartir en el territorio histórico de Bizkaia.

Las categorías de modelos de negocio son las siguientes:

- Modelos de negocios basados en la **gestión del cliente**
- Modelos de negocios basados en la **gestión de stocks**
- Modelos de negocios basados en la **cooperación interempresarial**
- Nuevos modelos de **negocio digitales**
- Modelos de negocio basados en **nuevas formas digitales**
- Modelos de negocios basados en **nuevas formas comerciales**
- Modelos de negocios basados en la **gestión de precios**
- Modelos de negocios basados en la **experiencia de compra**
- Modelos de negocios basados en la **tecnología**
- Herramientas para la **detección de nuevos modelos de negocio**

La formación está subvencionada al 100% por el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco y como ya se ha dicho, está dirigida a comercios de todos los sectores y tendrá lugar en horarios totalmente compatibles con el comercio. Por ello, no dudes en apuntarte para lo cual debes consultar la web www.merkataritza.net o llamar al teléfono 94 447 60 66 donde te proporcionaremos información más detallada sobre los diferentes cursos, fechas, localidades y horarios disponibles.



QUIÉNES SOMOS

La Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia-Bizkaiko Merkataritzako Enpresari 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 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 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.

Servicios Jurídicos/ Asesoramiento

CECOBI ofrece los siguientes servicios jurídicos a sus empresas asociadas:

- Jurídico-Laboral
- Asesoramiento gratuito
- Servicios facturables
- Iguales a empresas
- Jurídico- Fiscal
- Asesoramiento gratuito
- Servicios facturables

Formación de Empresarios de Comercio/Trabajadores

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 distintas 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 de 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.

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

ASOCIACIONES Y AGRUPACIONES GREMIALES INTEGRADAS

- Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes de Mueble 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 Elkarte
- 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 Elkarte
- Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF)- Bizkaiko Jarduera Fisiko Enpresarien Elkarte (B.J.F.e.e)
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPENSA)
- 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 Profesional de Floristas de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco
- Fashion Outlet

ASOCIACIONES ZONALES INTEGRADAS

- Agrupación Comercial Deusto Bizirik
- Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa- Leioako Merkatarien Elkarte
- Asociación de Comerciantes de la Ciudad de Orduña-ACCOR
- Asociación de Comerciantes de Balmaseda
- Asociación de comercios Unidos de Erandio - Erandioko Merkatarien Elkarte
- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Zalla
- Asociación de Comerciantes de Txurdinaga
- Asociación de Comerciantes de Distrito 2: Auzoa Berritzen
- Asociación de Comercio Hostelería y Servicios de Rekalde - Rekalde Bihotzean

EZKERRALDENDA

- Comercios Unidos de Santurtzi
- Asociación Profesional y Comercial de Portugalete
- Comercios Unidos de Muskiz
- Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella
- Asociación de Comercio y de Empresa Urbana/ Merkatarien eta Hiri Enpresen Elkarte (ACE Barakaldo)
- Asociación de Comerciantes de Sestao
- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Portu Zaharra
- BATURIK- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Trapagarán
- Asociación de Comerciantes y Hosteleros Abanto- Zierbena

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.

- Acuerdo con Kutxabank, que redunda en beneficios para los asociados: seguro de comercio gratuito, servicuenta de comercio, seguro multirriesgo para empresas, hipotecas para reforma de locales o inversión para la actividad empresarial.
- Acuerdo con Euskaltel, con importantes descuentos en la facturación telefónica (tarifas especiales en telefonía fija, móvil e internet)
- Acuerdo con TAO Iluminación
- Acuerdo con el Servicio de Prevención de Riesgos Laborales de Segurtek
- Acuerdo con Mutuaia que asegura la contingencia de accidentes de trabajo, enfermedad profesional e incapacidad temporal por contingencias comunes, y presta servicio a las empresas en materia de prevención de riesgos laborales.
- Acuerdo con ABRA SEGURIDAD, servicios e sistemas antihurto, sistemas de control de accesos, etc.
- Acuerdo con AFIANZA Service, asesoramiento gratuito en varias especialidades: asesoría contable, mercantil...
- Acuerdo con IMQ, permite a los asociados y sus familiares contratar un seguro de salud líder en condiciones ventajosas.
- Acuerdo con Medigest, ofrece a nuestros asociados asesoramiento, implantación y formación en LOPD y LSSI.



Asociación de
Comerciantes de
Balmaseda

MEDIEVAL MARKET

El fin de semana 9 y 10 de mayo, durante la celebración del Mercado Medieval en Balmaseda y aprovechando la multitud de visitantes que se acercan durante esos dos días a la Villa, 12 comercios de Balmadenda dieron a conocer al público sus productos. El lugar elegido para esta venta-exposición fue el incomparable "Palacio Horcasitas" en el centro del Casco Histórico de Balmaseda, lo que provocó muchísima expectación y miles de curiosos y clientes pasaron por el mercado. El evento contó con la Colaboración del Ayuntamiento de Balmaseda y con la del Dpto. de Desarrollo Económico y Competitividad de Gobierno Vasco.



NOCHE BLANCA BALMADENDA 2015

El Pasado viernes 19 de junio, entre las 20:00 y las 22:00 horas se celebró en Balmaseda la "Noche Blanca" de Balmadenda. Todos los comercios asociados participaron en este evento ofreciendo a la clientela importantes promociones y descuentos. Además, durante estas dos horas los premiados en el sorteo de 2 vales de 1500€ tuvieron que gastar el total del premio en ese tiempo. Para amenizar la velada, una "batukada" y una orquesta acompañaron a los premiados durante el recorrido por los comercios asociados. Todo esto fue posible gracias a la Colaboración del Ayuntamiento de Balmaseda y al Dpto. de Desarrollo Económico y Competitividad de Gobierno Vasco.



CELEBRADA LA 10ª EDICIÓN DEL CONCURSO DE PINTURA AL AIRE LIBRE DEUSTO BIZIRIK

El domingo 10 de Mayo se celebró la décima edición del Concurso de Pintura al aire libre "Deusto Bizirik". Se trata de un certamen que cada año reúne a un mayor número de personas, de todas las edades y procedencias, en una jornada de gran ambiente. El concurso comenzó a las 10.00 horas, momento en que los participantes podían empezar a realizar sus composiciones en los lugares del barrio que estimaran oportunos.

Posteriormente, en torno a las 13.30 horas se entregaban los trabajos en la carpa habilitada por la organización en el parque de Botika Vieja y un jurado (compuesto por tres profesionales del mundo de la pintura) valoró las diferentes obras. El acto terminó con la entrega de premios y un posterior lunch. Con una selección de los mejores trabajos se confeccionará el tradicional calendario de pared con la que los establecimientos deustoarras obsequian a sus clientes a final de año.



3º CAMPEONATO DE MUS DE DEUSTO

El pasado 3 de Junio se celebró la entrega de premios del 3º Campeonato de Mus de Deusto. Un evento que cada año cuenta con mayor número de participantes y que en esta edición ha reunido a 70 parejas. La novedad de este campeonato viene de la mano de su funcionamiento. En la fase de grupos, una quincena de bares deustoarras acogen las diferentes partidas, ya que cada establecimiento tiene uno o varios grupos. Así, una vez concluida esta primera fase, en la que pasan las dos mejores parejas de cada grupo (cada grupo tiene cuatro parejas), se celebran las eliminatorias. Y así, se va avanzando de ronda hasta llegar a la gran final. Los txapeldues de este 3º Campeonato de Mus de Deusto ha sido la pareja formada por Luis Goikoetxea y Mikel Amondarain.



CAMPAÑA: "MAYO: 30 DÍAS CON EL ATHLETIC"

"Mayo, 30 Días con el Athletic!" fue el lema elegido por Deusto Bizirik para poner en marcha esta campaña que, día a día, llenó de actividades y animación rojiblanca el mes de Mayo.



Con la final de Copa en el horizonte, se celebraron todos los días del mes actividades de todo tipo: posar con una réplica de la Copa, conciertos, espectáculos de magia "rojiblanca", retransmisión en gran formato de la última copa ganada por el Athletic, tours en bicicleta, pedicura en color rojo y blanco... En todas las actividades programadas estuvo presente una gran urna en la que los participantes podían depositar su boleto con su pronóstico para la final de cara a un posterior sorteo de la camiseta del Athletic firmada por todos los jugadores de la plantilla.

Como traca final, el mismo día de la final, el 30 de Mayo, se celebró una gran fiestas en la Plaza San Pedro, con hinchables y talleres para los más pequeños, a la que asistieron cientos de personas.

CONCENTRACIÓN DE VESPAS Y LAMBRETTAS EN DEUSTO DE LA MANO DE DEUSTO BIZIRIK

El fin de semana del 5, 6 y 7 de Junio se celebró en Deusto una concentración de Vespas y Lambrettas organizada por Deusto Bizirik y la asociación S.R.B. (Scootereros Rutereros de Bizkaia). Así, cientos de aficionados de estas motos venidos de distintos puntos del estado eligieron el barrio tomatero como punto de encuentro y partida-llegada de una ruta que les llevó la tarde del sábado por diversos puntos de Bizkaia.

Entre los diversos actos, se celebró el sorteo de una Vespa Clásica del año 1.965 totalmente restaurada, campaña que arrancó en Abril con la venta de boletos desde decenas de establecimientos deustoarras. Todo lo recaudado ha ido destinado íntegramente a la asociación para la investigación del cáncer infantil.

1ª SKOOTER BILBAINADA
Concentración de Vespas & Lambrettas en Deusto

SKOOTER JUNIO BILBAINADA 2015

5, 6 y 7 de Junio

VIERNES 5 OSTIRALA
19:00 horas: Recepción de participantes de la concentración motera y posterior concierto (Satelite T, Botika 3)

SÁBADO 6 LARUNBATA
9:30 horas: Gargantua para los txakis (hasta las 20:00). Exhibición de Vespas y Lambrettas en Botika Vieja (Junto al Puente Euskalduna).
11:00 horas: Ruta de las motos por las principales calles de Deusto y, posteriormente, por Bilbao.
19:00 horas: Exhibición de Herri Kirolak, en Botika Vieja (Junto al Puente Euskalduna).
20:00 horas: Sorteo de la moto restaurada, dentro de la campaña "Vespa Solidaria" (Satelite T, Botika Vieja, 3).

DEUSTO BIZIRIK



70 ESTABLECIMIENTOS ADHERIDOS A LA "TARJETA DEUSTO"

La tarjeta Deusto -VISA, de tipo universal- sigue recabando apoyos, tanto de clientes que la solicitan como de establecimientos que se adhieren a ella y participan de sus campañas promocionales y descuentos. A día de hoy son ya 70 los comercios deustoarras donde se puede utilizar esta tarjeta que, desde que echó a andar, ha puesto en marcha varias campañas de descuentos y regalos entre sus clientes.



La Asociación desea agradecer la labor del jurado, que estuvo formado por Rosa Valbuena, Jesús Susilla e Itxaso Zubia.



Comercios Unidos de Erandio
Merkatari Batuak

VI CONCURSO DE PINTURA AL AIRE LIBRE

"UN RINCÓN DE ERANDIO" 2015

La Asociación Comercios Unidos de Erandio organizó el pasado 6 de junio, como viene siendo habitual en los últimos años, el concurso de pintura al aire libre "PARA EL COMERCIO DE ALTZAGA PINTAS MUCHO".

En la sexta edición del concurso, cuya temática era el entorno comercial del barrio de Alzaga-Erandio, participaron pintores de distintas provincias. Los tres primeros premios fueron a parar a Lolo Serantes (León), Leticia Gaspar (Plentzia) y Carlos Espiga (Bilbao), respectivamente. Los Accésit fueron a parar a Juan Berrospe (Donostia), Lucio Fernández (Vitoria-Gasteiz) y José Miguel Arranz (Astrabudua-Erandio).

LAS ASOCIACIONES PERTENECIENTES A LA FEDERACIÓN ESKERRALDENDA CONCURSARÁN EN EL PROGRAMA "GURE DENDAK: ENTRE FOGONES"

La federación Ezkerraldenda, que integra a las asociaciones de comerciantes de la margen izquierda y zona minera, gracias a la colaboración del departamento de promoción económica de la Diputación Foral de Bizkaia, ha comenzado la emisión de una nueva temporada del programa "Gure Dendak". En esta ocasión, el programa, que se emite todos los martes a las 22:30h en Tele 7, se ha reinventado para dar cabida a sectores que en ediciones anteriores no habían tenido protagonismo: el comercio de alimentación y la hostelería.

La primera edición de "Gure Dendak: Entre fogones" consiste en un concurso gastronómico entre las asociaciones que conforman Ezkerraldenda. Cada asociación propondrá un plato o pintxo cuyos ingre-

talento creativo

un enfoque
estimulante para
tu empresa



GRUPO

orbere^o

orbere
CONSULTING

segurtek
SERVICIO DE PREVENCIÓN

sostenalia
INSTITUTO DE SOSTENIBILIDAD

integralia
SISTEMAS DE COMUNICACIÓN



dientes deberán de ser comprados en el municipio y elaborados en un establecimiento asociado. De esta manera, el programa pretende dar a conocer la actividad del sector gastronómico y hostelero asociado, así como reforzar el perfil comercial en la Margen Izquierda. Se trata de fomentar su imagen de proximidad, confianza y profesionalidad.



Durante la temporada de emisión los espectadores podrán votar por su receta preferida a través de Facebook y el ganador se dará a conocer en un último programa especial. Al complementar la emisión del programa con su presencia en internet, se favorece el seguimiento del llamado espectador social. Asimismo, el jugoso premio, sorteo de 500 euros en vales y una cena para dos personas en el establecimiento ganador, se prevé que sea un incentivo que provoque la difusión del programa por las redes sociales.

Con esta nueva actuación, la federación Ezkerraldenda sigue trabajando para que el pequeño comercio de la comarca no sólo mantenga su actividad, sino que ponga en valor el papel fundamental del comerciante de proximidad asociando los valores confianza, cercanía y honestidad a sus comercios



LEIOABIDEAN

Gracias a este servicio, se han podido observar dos importantes beneficios para los principales beneficiarios del mismo:

- Por un lado, el comercio (principalmente el localizado en las zonas periféricas del municipio) ha visto incrementadas sus ventas en el periodo de utilización del servicio, y ha aumentando su satisfacción pudiendo ofrecer un valor añadido a su cliente.
- Por otro lado, gran parte de la ciudadanía de Leioa se ha sentido más parte del pueblo con este servicio, y ha aumentado su gasto doméstico destinándolo a los comercios.

Debido al éxito de la prueba piloto realizada en los últimos 6 meses, con más de 80 comercios adheridos, más de 3000 pedidos realizados y 1200 leioaztarras solicitando el transporte de manera recurrente, se ha optado por una fórmula que permita la continuidad del servicio, gracias a la asociación Comercios Unidos de Leioa, con el respaldo del Ayuntamiento. Para ello, se ha firmado un acuerdo con el Grupo SIFU, empresa de inserción laboral del municipio.

De esta forma, se espera seguir contribuyendo a afianzar los hábitos de compra de la ciudadanía y acercar el consumo al municipio, a la vez que se genera empleo.



Asociación de
Comerciantes de
Leioa

LEIOA BIDEAN: EL SERVICIO CONTINUA

Leioa Bidean es un proyecto que surge del Ayuntamiento de Leioa, a raíz del Plan Especial de Revitalización Comercial y que nace para eliminar las barreras que supone la dispersión geográfica del municipio, la cual dificulta las relaciones comerciales entre los ciudadanos del municipio y los comercios del lugar.

El PERCO permitió la identificación de una necesidad en la ciudadanía que se resolvería con la articulación de un servicio de reparto a domicilio. A través de financiación recibida de LANBIDE- Servicio Vasco de Empleo, se ha podido contratar durante 6 meses a 3 personas -2 personas encargadas de las tareas logísticas de reparto y una 3ª encargada de la coordinación-.





Asociación de
Comerciantes y
Profesionales de
Ortuella

BONO DENDA ORTUUELLA

El ayuntamiento de Ortuella y la Asociación de Comerciantes y Profesionales de esta localidad, en colaboración con Meatzaldeko Behargintza y Laboral Kutxa, pusieron en marcha la campaña "Compra en el comercio de Ortuella". Esta iniciativa pretendía incentivar la compra en el sector comercial, hosteleros y de servicios de la localidad a través de 600 bonos que se podían adquirir en la entidad bancaria.

Los Bonos se pusieron a la venta el 11 de mayo con un importe de adquisición de 30 euros y pudieron gastarse durante todo el mes de junio por un importe de 40 euros, consiguiendo con ello un ahorro del 25% en sus compras en los comercios que se asociaron a esta iniciativa.



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, recorremos juntos ese camino, estés donde estés, allí donde quieras, si quieres.



HORA DE CULTIVAR TUS PROYECTOS

CONSULTORÍA DE EMPRESAS

- ▶ Proyectos y agendas de innovación en comercio
- ▶ Consultoría de negocio y empresa familiar
- ▶ Outsourcing de gestión administrativa y financiera
- ▶ Implantación de sistemas de calidad (UNE 175001, EFQM, ISO, OSHAS)
- ▶ Adaptación, implantación y auditorías LOPD y LSSICE

FORMACIÓN

- ▶ Formación específica para el sector del Comercio
- ▶ Formación Continua
- ▶ Formación Ocupacional



CERTIFICADORA ACREDITADA POR ENAC

FERIA AGRÍCOLA

En el mes de Abril se desarrollo la Feria Agrícola en el municipio de Ortuella. En ella participaron los comercios asociados con la venta y exposición de sus productos. También se realizaron diversas actividades desde el puesto de la asociación, así como regalo de bolígrafos y bolsas y talleres de globoflexia y pintura de cara, donde los niños pudieron disfrutar de la jornada. En dicho puesto pudieron visionar en una pantalla imágenes de todas las actividades realizadas en años anteriores.



FIESTAS SAN FELIX

El día 17 de Mayo Domingo en la plaza Otxartaga de Ortuella se realizo un concurso gastronómico, donde las cuadrillas del municipio se reúnen para participar en el concurso de paellas, en el cual se sorteo un kit de paellera para la mejor de todas ellas, pero el resto no se fue de brazos cruzados ya que se les regalo una cuchara de palo por su participación.



QUINCENA DE GANGAS EN PORTUGALETE

Del 23 de febrero al 7 de marzo los comerciantes volvieron a sacar a pie de calle sus productos a precio de ganga.

Textil, calzado y complementos, joyería, perfumería, librería, mercería, decoración e incluso productos para nuestras mascotas son algunos de los sectores que participaron en esta edición.

Las gangas jarrilleras son la oportunidad perfecta para que los comerciantes den salida al stock y para que los consumidores se aprovechen de grandes descuentos, así como para salir y disfrutar del ambiente que se crea en las calles portugalejas. Esta actividad para dinamizar la vida comercial de la localidad jarrillera se organiza de la mano de la Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra y de la Asociación Profesional y Comercial de Portugalete con el patrocinio del Ayuntamiento de Portugalete.





LA PRIMAVERA EN LOS COMERCIOS DE PORTUGALETE

Los comercios de Portugalete celebraron la llegada de la primavera, por este motivo, lanzaron una nueva campaña para llenar de colorido sus calles. Con la llegada del sol, se premió a los clientes que realizaron sus compras en los establecimientos de la villa.

Con cada compra los clientes recibieron un boleto "rasca y gana" en los establecimientos adheridos. Muchos de los boletos estaban premiados, o bien, con un fantástico carro de la compra o con una bolsa plegable con el lema "Shop in Portu", utilizado en múltiples campañas, agradeciéndoles su confianza en el comercio de la villa.

Las bolsas plegables se entregaron al momento en el mismo establecimiento donde se consiguió el boleto premiado. En cambio, si el boleto estaba premiado con un carro de compra, se debía acudir con el "rasca y gana" a la Oficina de

Dinamización Comercial, donde recibían dicho el premio.

Los establecimientos adheridos se identificaban por el cartel de la campaña que estaba colocado en la puerta o escaparate.

Además, el listado de los establecimientos adheridos podía consultarse a través de la página web municipal de comercio (www.portugaletecomercial.org) o escaneando el código BIDI impreso en los carteles.

La promoción tuvo lugar del 20 de abril al 30 de mayo.

Organizó: La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete y la Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra a través de la Oficina de Dinamización Comercial

Patrocinó: Ayuntamiento de Portugalete.



ACUERDO CON EL CLUB PORTUGALETE

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete y el Club Portugalete, firmaron el pasado mes de abril un acuerdo de colaboración beneficioso para ambas entidades.

Los establecimientos asociados han colaborado con el Club en la venta de entradas para el Portu, dentro de la campaña de promoción de nuevos socios impulsada por el club.

Por otro lado, la Asociación dispone de una valla publicitaria en el campo con la que se recuerda a los aficionados la presencia de la misma en el municipio.

Los representantes de ambas entidades, y por ende sus Presidentes (Eduardo Rivacoba por parte del Club, y Mónica García por parte de la Asociación) mostraron su entera satisfacción al rubricar el acuerdo, que beneficia a ambas entidades, según ellos mismos reconocían.

Asimismo coincidían en que este es el principio de un largo y fructífero acuerdo que en los meses venideros ha ido y seguirá dando sus frutos, con distintas actuaciones que pretenden ver la luz, y que al igual que en esta ocasión, los beneficiados serán las propias entidades y, en definitiva, los socios de las mismas.

LA ASOCIACION PROFESIONAL Y COMERCIAL DE PORTUGALETE SE IMPLICA CON EL TEJIDO SOCIAL DE LA VILLA

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete, suscribió un acuerdo con CRUZ ROJA PORTUGALETE, a través del que se comprometía a poner a disposición de la organización los establecimientos asociados que voluntariamente lo desearan, con el objeto de que en los mismos, se pudieran poner a la venta de modo completamente desinteresado y solidario "boletos" para el Sorteo de Oro de Cruz Roja a celebrarse el 23 de julio.



Es un modo de volver a demostrar que el comercio asociado del municipio es algo más que lo puramente considerado como negocio. De este modo se vuelve a demostrar la implicación de la Asociación con la Villa, y en este caso con una de las asociaciones más representativas del entorno, mostrando su cara más solidaria y social.

Con la esperanza de que la sensibilidad de este sorteo llegue al corazón de los asociados y se pueda recaudar una cantidad económica suficiente como para poder atender las necesidades básicas de las personas más necesitadas, bajo el lema "EL SORTEO MAS SOLIDARIO DEL MUNDO" los boletos del sorteo estaban disponibles en los establecimientos asociados desde el pasado martes 12 de julio.

LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL Y COMERCIAL DE PORTUGALETE CON EL CLUB PORTUGALETE

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete, lanzó una campaña de apoyo al CLUB PORTUGALETE, para conseguir el Ascenso a 2º B.

Ya en días anteriores se había repartido a todos los establecimientos asociados unos carteles en los que se reproducía la imagen de la mascota Roky como aficionado del Club, para colocar en sitio visible de los escaparates.

Así mismo se recomendó a los comercios asociados colocar la bandera del Club, o similar, demostrando sin lugar a dudas el apoyo del comercio local con el Club Portugalete.

Según palabras de la Presidenta de la Asociación, Mónica García, para el sector comercio y servicios de Portugalete, es muy importante que el Club consiga el ascenso de categoría, pues ello supondría recibir a los seguidores de las distintas aficiones que les puedan visitar, generando nuevas sinergias para sus establecimientos.

Por ello, desde la Asociación animaron a todos los portugalujos a acudir al campo de la Florida a animar al equipo.



PROMOCIÓN COMERCIAL CON OCASIÓN DE LA VIRGEN DE LA GUIA

LA ASOCIACIÓN PROFESIONAL Y COMERCIAL DE PORTUGALETE SORTEÓ PASAJES PARA ACOMPAÑAR A LA VIRGEN EN LA PROCESIÓN

La Asociación Profesional y Comercial de Portugalete, realizó a lo largo del mes de Junio una novedosa campaña de promoción comercial.

En esta ocasión la campaña se fundamentaba en sortear pasajes / embarques para acompañar a la Virgen de la Guía en su procesión marítima celebrada el pasado día 1 de julio, fecha en la que además este año era festivo en Portugalete, por coincidencia en Domingo del día de su Patrón San Roke.

La promoción se llevó a cabo a través de la utilización de la TARJETA COMERCIO PORTUGALETE. Aquellos que pagasen sus servicios o compras con la Tarjeta Comercio podían obtener un pasaje para la procesión.

Así de sencillo, en el momento de abonar el pago el premio podía salir impreso en el justificante de pago, y el cliente lo único que tenía que hacer era canjearlo en la sede de la Asociación por el TIKET de embarque.

Para ello previamente se programaron todos los terminales y de modo aleatorio fueron saliendo los premios en distintos días y a distintas horas, hasta agotar la reserva.

Se trata de una promoción en la que la Asociación llevaba mucho tiempo trabajando, y en la que han puesto muchísimo interés, entendiendo la trascendencia e importancia que esta fiesta supone para todos los portugalujos/as, ya que la Procesión Marítima es una actividad muy importante y considerada en la Villa.





Asociación
de Comercio,
Hostelería y
Servicios de
Rekalde

VI CONCURSO DE PINTXOS

Por sexto año y coincidiendo con el Festival de Circo - Zirkualde c, Rekalde ha disfrutado de la semana grande del pintxo on temática circense de Rekalde.

Del 5 al 14 de junio los vecinos del barrio se deleitaron con el concurso de pintxos en el cual pudieron disfrutar de un pintxo especial y una bebida (cerveza o vino crianza) por tan solo dos euros.

Una vez finalizada la ruta y entregando la votación a la mejor barra y a la mejor atención y simpatía, se regalaba un pack de 6 Heineken. De entre los votantes, 5 afortunados consiguieron además un circuito de aguas para dos personas.

El nivel de esta edición ha sido muy alto haciendo difícil la elección. Finalmente el premio ganador fue para el pintxo "Había una vez" del Café La Parada, con una presentación divertida y novedosa consistente en un cup cake salado, con una base de pastel de carne especiado acompañado con una salsa y decorado con Frosting de pure de patata.

La gente que completaba la ruta pasaba a formar parte del jurado popular y eligió al Bar Antxon como la mejor barra de pintxos y al Bar Mellid como la Mejor atención y simpatía.



Txapelduinak 2015



Mejor Pintxo: Café La Parada



Mejor Atención y simpatía :Bar Mellid



Mejor Barra de pintxos :Bar Antxon

II CONCURSO DE FOTOS "REKALDE POR EL MUNDO"

La Asociación Rekalde Bihotzean repite, tras el éxito obtenido el año pasado su concurso fotográfico "Rekalde por el mundo".

Aquellas personas que envíen sus fotos de vacaciones a la dirección al correo electrónico foto@rekaldebihotzean.com hasta el 15 de septiembre participan en vales de compra de 100, 75 y 50 euros.

El único requisito es que en la foto se muestre algún artículo de la Asociación y que tenga un tamaño mínimo de un 1 Gb.

Asociación Comercio, Hostelería y Servicios de Rekalde

REKALDE BIHOTZEAN

Rekalde y el mundo

Rekalde munduan zehar

II Concurso de Fotos

Repetimos este año, envíanos una foto de cualquier lugar que quieras con artículos de nuestra asociación, y premiaremos las tres más originales y bonitas, podrás ganar 100 euros, 75 euros o 50 euros.

Envía tus fotos con una resolución mínima de 1GB a foto@rekaldebihotzean.com. Sólo se podrán enviar dos fotos por cada dirección de correo electrónico.

SANTURTZI



MERKATARI BATUAK
COMERCIOS UNIDOS

II CONCURSO BENÉFICO "DECORA TU ARBOL"

La 2ª edición de "Decora tu árbol" superó el éxito de la primera, tanto en número de participantes, 113, como en creatividad. La asociación de comerciantes Comercios Unidos supo sorprender a los vecinos de Santurtzi y movilizarlos una vez más. El objetivo era decorar los árboles de las calles comerciales para llenar de alegría y color el pueblo, ayudando al mismo tiempo a un fin solidario.

Este Concurso se realizó a beneficio de la Asociación de familiares y amigos de pacientes con Neuroblastoma - NEN que está trabajando para impulsar la investigación de este poco frecuente cáncer del sistema nervioso. Comercios Unidos conoció esta asociación de la mano de una familia de Santurtzi con un niño que sufre esta enfermedad.

Comercios Unidos está muy satisfecho por la respuesta del público, ya que todo Santurtzi se ha volcado. Participaron comercios del municipio, colegios, asociaciones, clubes deportivos y vecinos/as particulares de Santurtzi. Se adornaron 113 árboles, lo que supone una recaudación de 1.130 euros en inscripciones y además se recibieron donativos por importe de 1.610 euros. Así, un total de 2.740 euros se entregaron a la Asociación de familiares y amigos de pacientes con Neuroblastoma - NEN



LA CREATIVIDAD LUCIÓ ENTRE LAS RAMAS DE LOS ÁRBOLES.

En el acto celebrado en Casa Torre el 11 de junio se conocieron los nombres de los ganadores de acuerdo a las siguientes categorías:

1er Premio al mejor árbol elegido por jurado: 600 euros

El 1er premio fue para el árbol decorado por el Bar Ametza, que realizó un árbol viviente, tan bien ejecutado que parecía que iba a hablar.

2º Premio al mejor árbol elegido por jurado: 400 euros

Fue a parar a la Cuadrilla RkeR con una recreación del cuento de Blancanieves. Destacar que esta cuadrilla fue la ganadora del 1er premio el año pasado..

3er Premio al mejor árbol elegido por jurado: 200 euros

Correspondió a I. Santurtzi Casa Torre con el globo de Willy Fogg enganchado en el árbol.



Premio al mejor árbol elegido por votación popular: 300 euros

Con 847 votos ha sido para la Ikastola Bihotz Gaztea con un bonito árbol azul en el que sonaban unos originales molinos de viento realizados con botellines de agua. Fue un momento muy emocionante cuando Esti Macias, en nombre del Bihotz Gaztea, salía a recoger el premio y lo donaba a la Asociación NEN, superando así la cifra recaudada los 3.000 euros (concretamente 3.040 euros).

Para esta votación popular, durante dos semanas se pudo votar al árbol favorito y participar así en el sorteo de un vale de compra de 100 euros. En total se recogieron 4.299 votos, lo que refleja la gran implicación del pueblo de Santurtzi con este Concurso Benéfico y con la causa que se apoyaba, el fin de esta enfermedad que afecta a los niños. Como dice el lema de NEN: "Queremos ver crecer las estrellas".



Asociación de
Comerciantes de
Sestao

CAMPAÑA BONO SESTAO

Una vez más la campaña BONO SESTAO se ha mostrado como la estrella de las campañas que organiza la Asociación de Comerciantes de Sestao.

De magnífica se puede calificar la acogida por parte de los comercios y de extraordinaria entre los vecinos, dada la posibilidad de un ahorro del 33% por parte de los vecinos del municipio. Este año se han puesto en circulación 850 bonos, por un valor total de 51.000 euros de compra. Los bonos se podían adquirir en la entidad financiera colaboradora y prueba de su aceptación es que se agotaron en 3 días!

Cada bono tenía un valor de 60 euros de compra, que adquirían los vecinos de Sestao por un importe de 40 euros. Se podía adquirir un bono por DNI y cada vecino podía aportar dos DNIs.

Este año y como novedad, los Bonos eran divisibles en importes de 5, 10 y 20 euros, lo que ha permitido un mejor reparto entre todo tipo de comercios. Prueba de ello es el mayor número de comercios adheridos a la campaña de este año.

Completa la Asociación de Comerciantes de Sestao sus actividades de primavera-verano con su participación en las fiestas patronales de San Pedro, organizando el ya clásico partido de carácter benéfico de Gordos contra Delgados, cuya recaudación se dona este año al grupo municipal de Protección Civil, y con el concurso de pinchos, que ya va por la décima edición, y que prolongó este ambiente festivo entre los días 4 y 11 de julio.



Comerciantes
y Hosteleros de
Trapagaran

VENTAJAS DE LA TARJETA BATURIK

En los comercios adheridos a Baturik durante los meses de marzo y abril, aquellos clientes que pagaron con la tarjeta de la Asociación tuvieron la posibilidad de que en sus compras le saliera un ticket con unos vales de 5, 10, 20 y 50€ para consumir en los establecimientos asociados a Baturik.

Durante los meses de mayo y junio, al pagar con la tarjeta de la Asociación tenías la oportunidad de obtener descuentos del 5%.

Durante los meses de julio y agosto también al pagar con la tarjeta en tus compras te puede salir tickets de 2,50€ para consumir únicamente en establecimientos hosteleros.

SORTEO VIAJE RIVIERA MAYA

Desde Junio y con motivo del 10º aniversario de la asociación, se está entregando a los clientes unas papeletas por cada compra que efectúan para que entren en un sorteo de un viaje a la Riviera Maya. El sorteo tendrá lugar en septiembre durante las fiestas municipales.

II EDICION CONCURSO ESCAPARATES

Tal y como se informó en la revista pasada, el pasado 21 de abril se entregaron los premios del concurso de escaparate.

1º premio jurado profesional lo dió el Alcalde Xabier Cuéllar, el responsable de comunicación del Deia Josu Molinos y la premiada fue: Lourdes Jiménez con el comercio "Mifys".

2º premio jurado profesional lo dió el presidente de Cecobi Pedro Campo, y la premiada fue Encarnación Matas del "Centro estético Endi".

1º premio jurado popular lo dió la Viceconsejera de Comercio Itziar Epalza, y representante de tele 7 Esther Fernández, y la premiada fue: Janire Duro del "Academia Ikasi".

2º premio jurado popular lo dió Montxu Martínez, presidente de Ezkerraldenda, y la premiada fue Eva Esquinas del "Centro estético MEva".



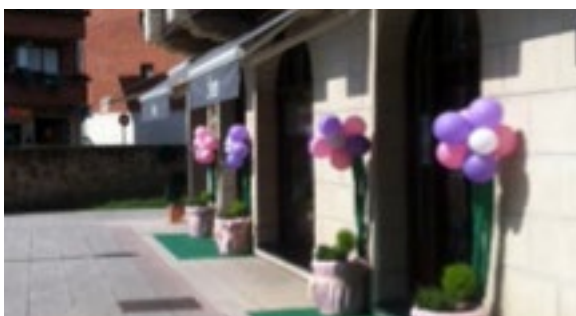


Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Zalla



FIESTA DE LA PRIMAVERA

Como viene siendo ya habitual por estas fechas, la Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Zalla organizó el pasado viernes 5 de junio su Fiesta de la Primavera. Los comercios asociados que participaron abrieron hasta las 21:30 horas de la noche y ofrecieron grandes descuentos, además de picoteo a todo aquel que les quiso visitar. Las calles se animaron con una fanfarria, que estuvo tocando durante toda la tarde por las calles comerciales de Zalla. La celebración contó con la ayuda del Dpto. de Desarrollo Económico y Competitividad de Gobierno Vasco.



LONGAR MARKET

Los días 4 y 5 de julio se ha celebrado en el hotel Longar de Zalla, una venta-exposición de comercios de Zalla, aprovechando el primer fin de semana de las rebajas de verano. Desde las 10:00 y hasta las 23:00 el sábado, y el domingo solo en horario de mañana, los clientes y visitantes pudieron disfrutar de desfiles de modelos, actuaciones y como no, de importantes descuentos. Además, pensando en los más pequeños, se contrataron talleres y un tren chu-chu para transportar a los visitantes desde el centro de Zalla hasta el barrio de Ibarra, lugar donde se celebró este singular evento. El espacio fue cedido por el Ayuntamiento de Zalla y la actividad contó además, con la ayuda de ENKARTUR, y del Dpto. de Desarrollo Económico y Competitividad de Gobierno Vasco.



VIII. SORTEO DE VALES DE COMPRA

La Asociación de Txurdinaga puso en marcha entre el 5 de marzo y el 8 de abril un sorteo, entre los clientes de los comercios asociados, de 1 vale de compra de 150 euros, 2 vales de 100 euros y 5 vales de 50 euros.

Para el sorteo, cada comercio contaba con 200 boletos a repartir entre su clientela, distribuyéndose un total de 12.800 boletos entre los consumidores.

www.txurdinagabilbao.com
info@txurdinagabilbao.com
www.txurdinaga.tel

TXURDINAGA
 ASOCIACION DE COMERCIANTES
 MERKATARIEN ELKARTEA

VIII. ZOZKETA SORTEO

600 € arte erosketa txarteletan, lortu dezakezuz Txurdinaga Merkatarien Elkarteko salmenteetan erosten baldin badozu

Realiza tus compras en los comercios asociados de Txurdinaga y podrás ganar hasta 600 € en vales de compra

SARIAK/PREMIOS
1 vale de 150 € ko diru txartela
2 vales de 100 € ko 2 diru txartelak
5 vales de 50 € ko 3 diru txartelak

Zozketa/Sorteo: 2015ko Apirilak 10
Abiril

Bilbao Ekintza **b**
 bilbaodendaik

El sorteo tuvo lugar el 10 de abril y para cada boleto ganador se sacaba otra papeleta con el nombre del comercio en el que debían canjear el vale descuento. Los nombres de los agraciados fueron publicados en los establecimientos asociados y en la página web de la Asociación: www.txurdinagabilbao.com

SUENA LA MÚSICA EN EL BARRIO

El 8 de Marzo y con motivo del día de la mujer trabajadora, el barrio de Txurdinaga contó con diferentes actuaciones musicales desde las 12.30 h. hasta las 15.30 h. en los bares de la zona.

Los grupos que amenizaron la jornada fueron Music Box, Jardín Inferno, La Mara, Soul Kitchen, Upper East Side, Lupita y el Tierno y Ana Bejarano Group, que realizaron sus actuaciones repartidos por todo el barrio de Txurdinaga.

FINAL COPA DEL REY

Con motivo de la Final de la Copa del Rey que disputó nuestro Athletic frente al FC Barcelona, el barrio de Txurdinaga contó con actuaciones de kalejiras por las calles del barrio.

Los grupos que amenizaron las calles pobladas de athleticzales con su camiseta correspondiente entre las 13:00 h. y las 15:00 h. fueron AlbuK_T, que actuó por la Avenida Julián Gaiarre y alrededores, y Bilboko Trikitixa en la zona de Txomin Garat.

Además los establecimientos hosteleros repartieron chapas del athletic para la ocasión.



MEDIA GEST
protección de datos

**CALIDAD
SENCILLEZ
Y ECONOMÍA**

Tfno. 902 540 531 / info@mediagestlopd.com



Nuestro acuerdo con **Cecobi**, le permitirá cumplir con toda la normativa en protección de datos.

Una cuenta Kutxabank que te facilita el día a día.

K
COMPROMISO
Y PROFESIONALIDAD

Sin comisiones de:

- **Mantenimiento de cuenta**
- **Negociación de cheques***
- **Mantenimiento del TPV**
- **Transferencias SEPA****
- **Emisión y mantenimiento de tu tarjeta*****

Y con **Banca Online gratuita.**

**Plan de
comercios
Kutxabank.**
Aire para
tu negocio.

Infórmate en
www.kutxabank.es

TAE: 0%. Requisitos: Domiciliación de forma ininterrumpida del Recibo de Autónomos/Mutua Profesional/Seguros Sociales de los empleados. Saldo Medio mensual o Facturación mensual con TPV (por comercio) \geq 2.000 €. Contratación servicios Banca Online y Correspondencia Electrónica de cada uno de los titulares. Tener informado e-mail y teléfono móvil de cada uno de los titulares. Facturación neta en cada periodo de liquidación, del conjunto de todas las tarjetas vinculadas a esta Cuenta y pertenecientes a los titulares de la misma, por importe igual o superior a 350 €.

El incumplimiento de estos requisitos, cuya comprobación se realiza mensualmente, implicará el cobro automático de una comisión de 10 euros por periodo de liquidación (mensual). Para un supuesto de saldo medio de 3.000€ y un incumplimiento de 5 meses: TAE -1,683%.

*Siempre que estén denominados en euros y domiciliados en una entidad financiera nacional.

**Emisión y recepción de transferencias SEPA ordinarias realizadas a través de Banca Online.

***Una tarjeta Visa Dual o Classic Empresa por titular.

