

cecobi

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

número
38
zenbakia

mayo
2016
maiatza

Crecemos juntos

Elkarrekin hazten gara



ÍNDICE

ENTREVISTA 4

NOTICIAS ACOSERBI

Novedades para autónomo y PYMES 6

NOTICIAS CECOBI

Agenda Institucional 7

VI edición Campaña Bonodenda Navidad 8

Campaña Nagusi Txartela 9

Entrega de Certificados Comercio Verde (5ª Edición) 10

Bizkaiko Kultur Txartela promueve el consumo de cultura 12

Visita a los alumnos del centro de Formación Profesional
IEFPS de Txurdinaga 12

CECOBI renueva su portal de formación y búsqueda de empleo
www.cecobilan.es 13

Presentación de la Campaña Bono Dekor 14

Reunión de asociaciones zonales integradas en CECOBI 14

Valoración de las rebajas de invierno 15

Jornada organizada por CECOBI en relación a la aplicación
del Convenio Colectivo del Comercio Textil 16

Integración de la Asociación Hiru Auzo en CECOBI 16

Acuerdo de CECOBI con la empresa MEDIAGEST
para la implantación de LOPD 17

Acuerdo de colaboración con IMQ 17

Transmisión de empresas 18

Ayudas para PYMES y autónomos de comercio 20

NOTICIAS EUSKOMER

Giscom Euskadi 22

Rueda de prensa 23

Asamblea General ordinaria de Euskomer 23

FORMACIÓN

Plan de formación de ACOSERBI 2016-2017 24

Plan de Formación de CECOBI - CEC 24

Plan de formación CECOBI 2016-2017 25

ASOCIACIONES GREMIALES

Asamblea electoral de la Asociación Bizkaia Textil y Moda 26

La Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia - AMUBI-
asiste a la Feria del mueble de Zaragoza 26

Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas
de vinos de Bizkaia 26

La Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia
lleva a cabo la campaña "Declara el amor a tus clientes". 28

Asociación de Tintorerías y Lavanaderías de Bizkaia 28

AVEAF celebra su Asamblea General Ordinaria 29

OPINIÓN DEL EXPERTO 31

ASOCIACIONES ZONALES

BARAKALDO 30

ABANTO 32

DEUSTO 33

ZALLA 34

BALMASEDA 34

MEATZALDEA 38

PORTU ZAHARRA Y PORTUGALETE 39

PORTUGALETE 41

TRÁPAGA 42

TXURDINAGA 44

AUZO BERRITZEN 45

REKALDE 45

HIRU AUZO 46

EZKERRALDENDA 47

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
Asesores Técnicos de
Comercio

Igor Del Busto
Director de Comunicación e
Imagen Corporativa de CEBEK



EDITORIAL

No podemos decir que el inicio del año haya sido especialmente bueno para los distintos sectores de actividad de comercio. Más bien diría que estamos en una dinámica de incertidumbre, manteniendo la actividad "casi por inercia", pero sin observar, hasta la fecha, un ascenso claro en el consumo.

Pasado el periodo de Semana Santa, espero que encontremos síntomas claros de actividad, que nos permitan tener, un cierto optimismo de cara a afrontar el presente año.

En fin, paciencia, y esperanza en que el periodo de primavera-verano sirva para afianzar una recuperación, que está tardando más de lo deseado.

Me gustaría aprovechar este editorial para trasladar una reflexión, sobre lo que desde la patronal CECOBI, entendemos que es la figura de la persona que arriesga su capital e invierte en la puesta en marcha y funcionamiento de un negocio del sector comercio.

Nuestra actividad tiene su origen en el trueque o cambio de unas especies o materias por otras, entre distintos; y es a partir de ahí cuando se crean sectores en los que se ofrecen mercancías para su venta y adquisición por parte de los/as consumidores/as.

Entiendo que toda actividad comercial es una actividad empresarial, y de ahí que los que nos dedicamos al comercio, al referirnos a nuestra actividad, lo hagamos como comerciantes o empresarios/as.

Toda persona que tenga un comercio, independientemente de su tamaño, es empresario/a y entiendo que su gestión debe de ser como la de una empresa en toda su extensión. Y más en los tiempos actuales en los que tenemos una gran competencia de otras formas de distribución comercial. Ahí radica en gran medida el éxito y la supervivencia de nuestros negocios, en que sean gestionados como una empresa con todo lo que conlleva esa palabra. Desde CECOBI, tratamos de que así sea para todos nuestros/as asociados/as, atendiéndoles, asesorándoles, formándoles, y en todo lo que necesiten para su gestión empresarial.

Por todo esto es difícil, en estos tiempos, entender que alguien se defina como "tendero", sin que ello suponga ningún desprecio para la expresión, por supuesto, pero creo que la definición en estos tiempos no está acorde con la realidad, ni tampoco con el sentir de la mayoría de personas que gestionamos comercios como empresas y que nos consideramos comerciantes o empresarios.

Por último, me gustaría destacar, al éxito de la última campaña del BONODENDA, que agotó en tiempo realmente breve todos los tickets puestos en circulación. Hemos registrado un incremento del número de comercios que participaron en la campaña. Campaña, que como sabido, se promueve desde el Departamento de promoción económica de la Diputación Foral de Bizkaia, la gestiona CECOBI, y colaboran distintas asociaciones y de zona, y plataformas urbanas.

Merkataritza arloko azpisektore desberdinentzat urtearen hasiera bereziki ona izan denik ezin dugu esan. Ikusmin dinamika batean sartuta gaudela esango nuke, jarduera ekonomikoa inertziaz mantenduz baina, egunerarte kontsumoaren gorakada argia nabaritu barik.

Aste Santuko aldia igaro eta gero, jarduera ekonomikoren seinale argiagoak aurkitzea espero dut, zeinak aurtengo urteak ekarriko diguna baikortasunarekin ohartzea ahalbideratuko digun.

Udaberriko-udako epea susperraldia finkatzeko balio dezala itxarpena dut. Susperraldi hau, gura baino gehiago luzatzen ari da. Pazientzia.

Editorial hau hausnarketa bat egiteko aprobetxatu nahi nuke CECOBI patronalatik merkataritza arloko negozio baten abiarazte eta funtzionamendurako, beraien kapitalak arriskuan jartzen duten pertsonen inguruan.

Merkataritza jarduera, ezberdinen arteko espezie edo gairen truke edo aldaketan du abiapuntua. Hemendik aurrera, sektoreak sortu ziren, non bere salmentarako salgaiak eskaintzen zituzten eta kontsumitzaileei hauek eskuratzeko aukera ematen zitzaion.

Merkataritzako edozein jarduera, enpresa-jarduera bat dela ulertzen dut. Hori dela eta, merkataritzan jarduten dugunok, gure ekonomi jarduerari buruz hitz egiten dugunean, enpresario edo merkatarien ikuspuntutik egiten dugu.

Saltoki bat duen edonork, bere tamainia alde batera utzita, enpresarioa da, eta saltoki horren kudeaketa, enpresa beten modukoa izan behar dela ulertzen dut, batez ere gaur egun, non merkataritza banaketaren beste formatuekin konpetentzia nabarmena dagoen. Neurri handi batean, gure negozioak enpresa bat bezala kudeatzeak, hitz horrek dakarren guztiarekin, negozioen arrakasta eta biziraupena errotzen du. CECOBItik hau horrela izan dadila saiatzen gara, gure bazkideei kudeaketa horretarako behar duten gauza guztietan lagunduz, aholkatuz, trebakuntza eskainiz, etab.

Hori dela eta, garai hauetan norbait bere burua "dendari" bezala definitzea ulertzea zaila egiten da, adierazpenari gutxiespenik egin barik, jakina. Dena den, garai hauetan definizio hori ez dator bat errealitatearekin, ezta merkataritza-establezimenduak ditugun eta enpresa modura kudeatzen ditugun pertsonen ustearekin. Merkatarari edo enpresariotzat hartzen ditugu gure buruak.

Azkenik, BONODENDA kanpainak izandako arrakasta azpimarratu nahi nuke, non oso denbora gutxitan zirkulazioan jarritako txartela guztiak amaitu ziren eta kanpainian parte hartu zuten establezimenduen kopurua ere, gora egin zuen. Kanpainia hau Bizkaiko Foru Aldundiaren Ekonomi eta lurralde garapena sustatzeko sailetik bultzatu egin da, non CECOBI kanpainaren kudeaketaz ardurutzen den eta zonaldeko hainbat elkarterek zein hiriguneko plataformek parte hartzen duten.

PEDRO CAMPO
Presidente



CURRÍCULUM

- Nacida en Bilbao
- Edad 44 años
- Diplomada en Gestión Empresarial y Marketing
- **1.993 – 1.994** Agencia de Publicidad Tequila, Grupo BDDP (Paris)
- **1.995 – 2.000** Canal + (Bilbao)
- **2.000 – 2.002** Quiero Televisión (Bilbao)
- **2.003 - actualidad** Smith & Smith (Bilbao)

ENTREVISTA A ALEJANDRA ALEGRÍA

NUEVA PRESIDENTA DE LA ASOCIACIÓN BIZKAIA TEXTIL Y MODA

Danos una visión de la situación del sector de comercio textil tanto de 2015 como de lo que llevamos de 2016.

La primera mitad del año 2015 fue relativamente buena con un leve incremento de las ventas respecto al año anterior. Sin embargo, a partir de septiembre y hasta finales de año las ventas se han frenado, en gran parte debido a la climatología.

La campaña de Navidad no cubrió las expectativas de ventas que teníamos al igual que sucedió con la campaña de rebajas. Podemos decir que el 2015 ha sido un año de tránsito y que no ha cubierto la tendencia de incrementos en las ventas que se esperaban.

¿Qué factores crees que han podido influir en esta caída de las ventas que ha tenido lugar desde Septiembre de 2015?

Como decía antes, el clima no ha acompañado a las colecciones de temporada y esto ha resultado determinante. Además, la recuperación en el mercado de trabajo está siendo más lenta de lo esperado y esto tiene una gran influencia en el consumo.

¿Qué opinión te merece el adelantar los periodos de rebajas?

El concepto de “rebajas” está pensado para dar salida a stocks de temporada a precios más reducidos al objeto de no tener que almacenarlos.

La Liberalización por parte del Gobierno Central del periodo de rebajas supone un mazazo a la actividad normal del sector a pesar de que el Gobierno Vasco recurrió la Ley. En general se siguen respetando los periodos de rebajas, aunque más en la teoría que en la práctica.

A mi juicio esto perjudica de manera importante a nuestro sector porque hay un porcentaje muy relevante de establecimientos que

adelanta los descuentos desvirtuando de esta manera la actividad normal del comercio.

¿Qué perspectivas tienes para el año 2016? ¿Cómo ves el futuro inmediato del sector?

Teniendo en consideración lo que llevamos de año, se puede decir que la campaña está siendo irregular, si bien está coincidiendo con el final de las rebajas. Además, el hecho de que la Semana Santa haya sido antes, ha influido también negativamente en las ventas de la temporada de primavera. No obstante de aquí en adelante esperamos que la climatología nos acompañe, ya que tendrá una incidencia importante y que sea una temporada con incremento en las ventas.

Con respecto a otros subsectores de comercio, ¿cómo ves el comercio de textil?

El Comercio de Textil, es uno de los sectores en los cuales la competencia tiene una mayor incidencia. No obstante, tanto en Bilbao como en las distintas comarcas de Bizkaia siempre hemos tenido un comercio de calidad, con un estilo propio y, creo, que cumpliendo las exigencias de los consumidores.

¿Qué retos tienen las empresas del sector al que representas?

Necesitamos atraer a la clientela y fidelizarla. Para ello, la formación de las personas que prestamos nuestra actividad laboral en el sector es algo fundamental ya que no nos dedicamos a reponer estanterías sino que el trato directo y personalizado es una de nuestras señas de identidad. En este sentido, desde Bizkaia Textil y Moda llevamos tiempo y lo vamos a seguir haciendo, detectando las necesidades que las empresas asociadas demandan en esta materia, y programando los cursos que sean requeridos.

Asimismo, consideramos que otro de nuestros retos es el tener unos comercios atractivos y desarrollar páginas web en las que tengamos unos escaparates virtuales en los cuales los consumidores tengan el referente de lo que se puedan encontrar en los establecimientos, así como la venta on line para aquellos que lo deseen.

Todo esto que comentas es muy interesante pero ¿Qué ideas tienes para atraer a los/as consumidores/as ?

Uno de nuestros retos debe ser la fidelización de nuestros clientes, para lo cual, debemos poner en marcha campañas, al objeto de lograr, no solo fidelizar a los clientes actuales, sino de tratar de atraer también a potenciales clientes. Para ello estos sistemas de fidelización deben ser atractivos para los consumidores.

Como Presidenta de Bizkaia Textil y Moda, ¿Qué retos enfrentas que se deben acometer desde la Asociación?

Debemos desarrollar, entre todos los comercios de Bizkaia del sector textil una labor de información del beneficio que supone el estar dentro de una Asociación como la nuestra, como puede ser el hecho de poder aportar ideas, proyectos y programas y poder hacer que nuestros comercios sean el referente del sector.

Tenemos que ser conscientes de que en los últimos tiempos han aparecido otras formas de distribución comercial (grandes cadenas, franquicias, Outlets, Pop Up Stores...) y en el futuro habrá aún más, para lo cual la unidad de todos nosotros nos tiene que hacer más fuertes para ser más competitivos respecto al resto de los formatos comerciales.

¿Qué mensaje te gustaría trasladar a todas las empresas asociadas?

Somos un grupo de distintos tipos de comercio textil y estamos para lo que necesiten. Para ello hemos constituido una nueva Junta Directiva que abarca la distinta tipología del sector y representamos a todas las comarcas de Bizkaia. Quiero trasladar nuestra invitación a que se integre en la Asociación a todo aquel comercio que quiera colaborar.

Hace unas semanas me dirigí por carta a todos los comercios del sector invitándoles a que participen con cuantas aportaciones estimen oportunas y reitero mi disposición a atender a quien lo requiera.



NOVEDADES PARA AUTÓNOMOS Y PYMES 2016

Un año que comienza cargado de novedades legislativas que hay que tener en cuenta y que vendrá marcado por la entrada en vigor de medidas y tipos contempladas para este año en la Reforma Fiscal y la Ley de promoción del empleo autónomo. En este artículo puedes consultar las medidas fiscales definitivas a las que estaréis sujetos los autónomos y pequeñas empresas durante 2016, además de otras importantes novedades que os afectan directamente, como los cambios en la cuota de autónomos o la LOPD, así como un adelanto de medidas que podrían aprobarse en 2016.

SEGURIDAD SOCIAL - CUOTA DE AUTÓNOMOS

- **Cuota de autónomos 2016:** el año nuevo traerá nuevas subidas en las bases de cotización a la Seguridad Social que determinan cuánto hay que pagar por la cuota mensual de autónomos. Estas subidas se recogen en la Ley de presupuestos generales del Estado para 2016. La base mínima de cotización sube el 1% desde 884,40 a 893,10 euros mensuales, por lo que la cuota mínima, que es la que paga más del 80% de los autónomos, pasa de 264,44 € a 267,04 euros, lo que supone 31 euros más al año. La de los autónomos societarios sube hasta 318 €. La base máxima de cotización sube también un 1%, pasando de 3.606 a 3.642 euros mensuales.
- **Adecuación de la cuota de autónomos con vistas a la jubilación:** como explicamos en nuestro artículo de bases y tipos de cotización, podrán optar libremente entre la base mínima y la máxima los autónomos menores de 47 años y aquellos con 47 años cumplidos el 1 de enero de 2015 que se den de alta por primera vez en 2015 o cuya base de cotización en diciembre de 2015 haya sido igual o superior a 1.945,80 euros al mes. Los trabajadores autónomos con 47 años cumplidos el 1 de enero de 2015 y una base de cotización inferior a 1.945,80 euros mensuales, sólo podrán incrementarla hasta 1.964,70 euros mensuales. En cuanto a los mayores de 48 años a 1 de enero de 2016, su base de cotización mínima está comprendida entre 963,30 y 1.964,70 euros, salvo excepciones.
- **Tarifa Plana:** desde la reciente entrada en vigor de la Ley de fomento del trabajo autónomo, la tarifa plana para nuevos autónomos se redondea a 50 euros exactos durante los primeros seis meses. Además, los autónomos que contraten trabajadores podrán seguir beneficiándose de la misma.
- **Ampliación de la Tarifa Plana para autónomos societarios nuevos:** En 2015 se esperaba la extensión de la tarifa plana a este colectivo, pero finalmente la Ley de Promoción del Empleo Autónomo no la incluyó. Dada la injusticia y el

freno a la creación de empleo que supone esta exclusión, que penaliza la creación de nuevas sociedades y teniendo en cuenta los programas electorales de los principales partidos con opción de formar gobierno, dejamos abierta una rendija a la posible aprobación de una medida así para finales de 2016.

HACIENDA E IMPUESTOS DE LOS AUTÓNOMOS

- **Retenciones de los profesionales autónomos:** se mantienen en el 15% las retenciones que los profesionales autónomos practican en sus facturas. Las retenciones de los nuevos profesionales autónomos serán del 7% durante el año en que se dan de alta y los dos siguientes. Recordemos que estos tipos de retenciones bajaron el pasado mes de julio, adelantando la rebaja que el gobierno tenía prevista para 2016 y 2017.

CONTRATACION DE TRABAJADORES:

- **Nuevo sistema de tramitación de bajas laborales:** a lo largo de 2016 las Comunidades Autónomas irán implantando el nuevo sistema de bajas laborales en vigor desde el 1 de diciembre de 2015 y que contempla periodos de baja predefinidos para determinadas dolencias y enfermedades, la potestad de las mutuas de solicitar el alta de los autónomos si consideran que la persona ya está recuperada y el hecho de que los médicos de urgencias puedan conceder la baja directamente.
- **Bonificaciones en la cotización de trabajadores indefinidos:** en agosto de 2016 finaliza el plazo para la solicitud de ayudas de este tipo, consistentes en una bonificación por la que quedan exentos de cotización por contingencias comunes los primeros 500 euros de la nómina del trabajador. Dependiendo del gobierno que se forme veremos si se prorroga esta medida, se amplía o por el contrario se elimina.

EMPRENDEDORES

- **Ampliación de la capitalización del desempleo:** desde el pasado noviembre los mayores de 30 años también tienen posibilidad de capitalizar el 100% de la prestación por desempleo para financiar sus inversiones. Además, se permite capitalizar para formar parte de una S.L. Son medidas que en 2016 permitirán que esta medida se extienda a emprendedores que hasta ahora no podían acceder a ella.
- **Compatibilizar el paro con ser autónomo:** otra de las novedades importantes de la Ley de Promoción del Empleo Autónomo que ha entrado en vigor a final de 2015 y que tendrá pleno efecto en 2016 es la posibilidad de compatibilizar el cobro del desempleo con el alta en autónomos, pudiendo mantener la prestación durante 9 meses.

AGENDA INSTITUCIONAL

MES DE DICIEMBRE

- Jornada "Técnicas de negociación con proveedores"
- Jornada " Como atraer clientes a través de Internet"
- Jornada "Qué contenidos subir a mi perfil de facebook y qué estilo narrativo tener"
- Junta Directiva CECOBI
- Comité Ejecutivo CONFEBASK
- Junta Directiva CEBEK
- Asamblea Extraordinaria ACOSERBI
- Patronato de la Fundación del Comercio de Bizkaia

MES DE ENERO

- Reunión CECOBI y AMUBI con Feria Madrid Mueble
- Junta Directiva AMUBI
- Reunión Asociaciones zonales integradas en CECOBI
- Comité Ejecutivo CECOBI

MES DE FEBRERO

- Junta Directiva AMUBI
- Reunión Comité Ejecutivo CECOBI y representantes de asociaciones zonales integradas en CECOBI
- Junta Directiva CECOBI Asamblea Electoral de la Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia
- Junta Directiva CEC
- Comité Ejecutivo CEBEK
- Comité Ejecutivo CONFEBASK
- Junta Directiva CEBEK

MES DE MARZO

- Reunión CECOBI y AMUBI con Feria Madrid Mueble
- Junta Directiva AMUBI
- Entrega certificados comercio verde en Rekalde
- Entrega certificados comercio verde en Trapagaran
- Presentación Campaña Bono Redekor
- Reunión Feria Mueble Bilbao
- Junta Directiva CEBEK

MES DE ABRIL

- Comité Ejecutivo CECOBI
- Asamblea General Ordinaria AVEAF – Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física -
- Firma protocolo de integración de la Asociación de comerciantes Hiru Auzo
- Comité Ejecutivo CONFEBASK



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



VI EDICIÓN CAMPAÑA BONO DENDA NAVIDAD 2015

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 paga 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 de nuevo coincidiendo con la época de navidad y rebajas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CAMPAÑA

- Los consumidores adquirieron el Bono Denda en los cajeros multiservicio de la BBK.
- Los bonos se obtenían con una tarjeta de crédito o débito de cualquier entidad financiera.
- El coste de Bono Denda era de 40 €.
- Con este Bono Denda el consumidor tenía derecho a una compra por valor de 50€ en aquellos comercios adheridos que tenían que cumplir los siguientes requisitos:
- Ser una persona física o jurídica, cuya actividad principal se encuentre encuadrada en los epígrafes 64, 65, 66, 9422, 971,97210, 97220 y 9731 del IAE correspondientes a comercio al por menor, servicios de fotogra-

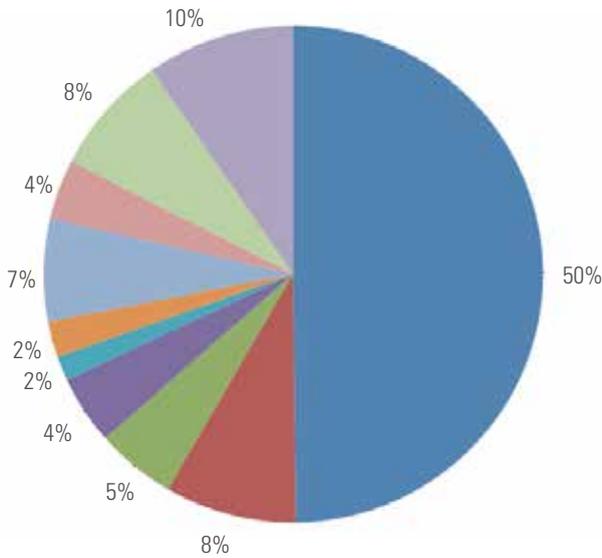
fía y peluquería y balnearios y fuese acreditada con el correspondiente documento de alta.

- Los establecimientos comerciales debían estar radicados en Bizkaia.
- El comercio debía acreditar que 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, excepto aquellos que contaban con 8 trabajadores o más que debían acreditar que seguían cumpliendo con los requisitos establecidos en cuanto a la plantilla se refiere.
- Esta campaña estuvo señalizada mediante pegatinas en los escaparates de los comercios adheridos.
- La campaña se desarrolló entre el 11 de diciembre y el 30 de enero, periodo en el que los consumidores pudieron adquirir y gastar los bonos.
- El consumidor pudo consultar los establecimientos adheridos en la página web de CECOBI www.cecobi.es

VALORACIÓN DE LA CAMPAÑA

- Total Bonos vendidos: 20.000 bonos
- Comercios adheridos en Bizkaia a la campaña Bono Denda: 2253
- La campaña ha generado 1.521.545,43 euros en ventas
- La compra media por bono ha ascendido a 76,90 euros.
- El IVA recaudado en las facturas como resultado de la campaña asciende a 319.524,54 euros.

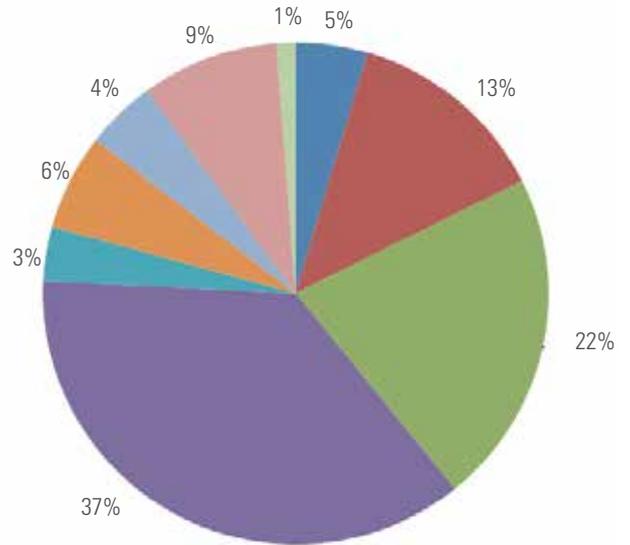
COMERCIOS ADHERIDOS POR SECTORES



Equipamiento de persona	1123
Alimentación	191
Librería-papelería	117
Electrónica	100
Juguetería	36

Perfumería	53
Peluquería-estética	150
Parafarmacia	89
Mobiliario-Decoración	178
Varios	216
TOTAL	2.253

COMERCIOS ADHERIDOS POR COMARCAS



Encartaciones	104
Margen Derecha	293
Margen Izquierda	486
Gran Bilbao	825
Uribe Kosta	79

Busturialdea	139
Lea Artibai	102
Duranguesado	198
Arratia Nerbion	27
TOTAL	2.253



CAMPAÑA NAGUSI TXARTELA

El Departamento de Acción Social de la Diputación Foral de Bizkaia puso en marcha el año 2013 la campaña Nagusi Txartela, que inicialmente iba a permanecer en vigor hasta el 31 de diciembre de 2015, pero que se ha prorrogado hasta el 31 de diciembre de este año.

La Nagusi Txartela, va dirigida a cualquier persona residente en Bizkaia y que sea mayor de 60 años, pudiéndose beneficiar los 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, 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 (máximo 3 meses), pudiendo ser la promoción renovada o modificada mientras se mantenga la campaña Nagusi Txartela.

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 – 5ª 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 300 establecimientos adheridos a la campaña.

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



ENTREGA DE CERTIFICADOS COMERCIO VERDE (5º EDICIÓN)

Debido al éxito de las ediciones anteriores, desde CECOBI hemos apostado junto con el apoyo de la Diputación Foral de Bizkaia, a través de su Departamento de Promoción Económica, por dar continuidad al proyecto Comercio Verde.

En ésta, su 5º edición, ha participado el municipio de Trapagaran y el distrito de Rekalde con un total de 57 comercios.

COMERCIOS CERTIFICADOS EN TRAPAGARAN:

La entrega de los certificados a los comercios participantes de Trapagaran en el Proyecto Comercio Verde, se llevó a cabo el pasado día 10 de marzo en el Salón de Plenos del Ayuntamiento. Al acto acudieron el Alcalde, D. Xabier Cuellan, el Concejal de Comercio Bernardo Azkue, el Presidente de la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia, D. Pedro Campo y la Presidenta de la Asociación de Comerciantes Baturik, Mª Ángeles Zubizarreta.

Los **35 comercios** que han obtenido el certificado son los siguientes:

Alimentación Pablo
M'EVA
Bijoux Anuska
Modas Mari Angeles
Boutique Eva
Centro Optico Trapaga
Centro Optico Valle
Carnicería Urkijo
Mercería Celia
Modas Elisa Almeida
Gauzak
Modas Vivanco
Aldaska
Venta de Ropa Gerónimo
Decoración Nuevo Hogar
Loradenda Trapagaran Floristería
El Baúl de Sawyer
Fresh air
Magorpa
Dietética Txira
Mifys
Trápaga Informática
Reformas y Decoración Trapagaran I
Reformas y Decoración Trapagaran II
Ambical
Decoraciones Maeso
Pompete
Charcutería Txili
Carnicería Josemi
Informática y Telefonía Senshu
Librería-Librudenda Ana
Calzados La Bota de Oro
Lencería Zutabe
Txingoka (Juegos didácticos)
Ciclos Hierro S. Coop.



COMERCIOS CERTIFICADOS EN REKALDE

El acto de entrega se celebró el día 9 de marzo en el centro Cultural de Santa Clara en Portugalete. Al cual acudieron Elena del Campo, Presidenta de la Asociación Rekalde Bihotzean y Pedro Campo, Presidente de CECOBI. Los **22 comercios** que han obtenido el certificado son los siguientes:

La huerta del botxo
Centro de Estética Susana Basurto
Ferretería Rekalde
El Arbol de la Vida
Librería Donak
Librería Aine
Hermi
On Style
Peluquería Iris
Amalia Moda
Modas Inés
Modas Yoli
Carnicería Aititek
Decoración Ayesta-Enea, S.L.
PC Dual Teleinformática
Joyería Illana
Joyería Moyver
Electrodomésticos Zamorano José M ^a
Urko Cocina
Etxepet Clínica Veterinaria
Modas Politxe
Óptica Ilarte



COMERCIOS PARTICIPANTES DESDE QUE PUSIMOS EN MARCHA EL PROYECTO COMERCIO VERDE

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE BALMASEDA
 1ª EDICIÓN: 22 COMERCIOS
 2ª EDICIÓN: 18 COMERCIOS
 3ª EDICIÓN: 10 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 6 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS BALMASEDA: 56 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE ERANDIO
 3ª EDICIÓN: 30 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 15 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS ERANDIO: 45 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE GETXO
 1ª EDICIÓN: 28 COMERCIOS
 2ª EDICIÓN: 86 COMERCIOS
 3ª EDICIÓN: 30 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 9 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS GETXO: 153 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE SESTAO
 2ª EDICIÓN: 68 COMERCIOS
 3ª EDICIÓN: 20 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 10 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS SESTAO: 98 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE PORTUGALETE
 2ª EDICIÓN: 85 COMERCIOS
 3ª EDICIÓN: 24 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 8 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS PORTUGALETE: 117 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE LEIOA
 2ª EDICIÓN: 71 COMERCIOS
 3ª EDICIÓN: 16 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 8 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS LEIOA: 95 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE SANTURTZI
 1ª EDICIÓN: 89 COMERCIOS
 2ª EDICIÓN: 78 COMERCIOS
 4ª EDICIÓN: 33 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS SANTURTZI: 200 COMERCIOS

COMERCIOS DEL MUNICIPIO DE ZALLA
 4ª EDICIÓN: 25 COMERCIOS
TOTAL COMERCIOS ZALLA: 25 COMERCIOS



BIZKAIKO KULTUR TXARTELA PROMUEVE EL CONSUMO DE CULTURA

La Diputación Foral de Bizkaia ha ejecutado el programa BIZKAIKO KULTUR TXARTELA 2015-2016 con el objetivo de impulsar el consumo de productos culturales en el territorio. Una iniciativa en la que han participado 155 establecimientos y entidades culturales. La valoración del programa en el que se han puesto en circulación 12.750 bonos descuento de tres modalidades es positiva. La Diputación Foral de Bizkaia ha invertido 150.000 euros en la campaña, siendo el importe de las ventas de productos culturales adquiridos mediante la Bizkaiko kultur Txartela superior a 575.000 euros.

3 MODALIDADES DE TARJETA

La Diputación ha emitido en este programa de promoción de consumo de productos culturales, 3 tipos de tarjeta descuento:

Txartela tipo A: con un precio de 32 euros, para cualquier tipo de producto cultural en castellano o lengua extranjera (libros, música en cualquier soporte, cine DVD o en cualquier otro soporte).

Txartela tipo B: con un precio de 28 euros, para espectáculos culturales en vivo (cine, teatro, música...) en castellano o lengua extranjera y visitas a museos.

Txartela tipo D: con un precio de 24 euros, para productos en euskera y para espectáculos culturales en vivo (cine, teatro, música...) en euskera.

En esta campaña de promoción de BIZKAIKO KULTUR TXARTELA, celebrada en navidad 2015-2016, se han agotado en su totalidad las tarjetas descuento puestas en circulación, por lo que se estima que la valoración de la campaña es muy positiva.

VISITA A LOS ALUMNOS DEL CENTRO DE FORMACIÓN PROFESIONAL IEFPS DE TXURDINAGA

El pasado 27 de enero, el Presidente de CECOBI, Pedro Campo visitó a los alumnos del Centro de Formación Profesional IEFPS de Txurdinaga. La charla-encuentro, que se celebraba por segundo año consecutivo, tenía como objetivo acercar el mundo real de las empresas del sector al alumnado para informarles sobre cómo está el mercado laboral en el sector del comercio, qué áreas, líneas o servicios tienen mejores previsiones de crecimiento y de creación de empleo, en qué consisten los procesos de selección y qué competencias transversales se demandan preferentemente en el sector comercial.

Los alumnos, pertenecientes a los cursos de 1º y 2º de los ciclos formativos de la Familia Profesional de Comercio y Marketing, intercambiaron opiniones con nuestro Presidente en relación a la situación actual del empleo y sus perspectivas laborales en el sector comercial.

En este sentido, Pedro Campo hizo hincapié en la relevancia que adquiere la formación en un sector tan dinámico como el comercial, y destacó las cualidades y competencias más valoradas por las empresas del sector a la hora de contratar personal. Asimismo, presentó a los asistentes la página web www.cecobilan.es con la que cuenta CECOBI y que sirve como bolsa de empleo y a través de la que pueden acceder a formación específica del sector comercial.



CECOBI RENUEVA SU PORTAL DE FORMACIÓN Y BÚSQUEDA DE EMPLEO

www.cecobilan.es

CECOBI ha renovado recientemente www.cecobilan.es, la página web que pone a disposición de los/as empresarios/as del sector comercio, sus trabajadores/as y las personas en situación de desempleo y que cuenta con una bolsa de empleo especializada en el sector comercio y la formación que ofrece CECOBI subvencionada al 100%.

Entre las novedades que ofrece respecto a la antigua web está, además de poder acceder a través de cualquier dispositivo móvil por su condición de web responsive, la posibilidad por parte de las empresas asociadas, de **acceder a los convenios colectivos del sector comercio que negocia CECOBI y realizar** a través de la propia web **consultas** sobre la aplicación e interpretación de los mismos o la de poder **publicar ofertas tanto de transmisión empresarial como de emprendizaje** y apuntarse a las mismas, contando con el asesoramiento especializado que CECOBI ofrece en esta materia.

Además las empresas asociadas a CECOBI pueden **acceder**, solicitando su usuario y contraseña **a una base de datos de Curriculum Vitae** de personas con formación específica en comercio e interesadas en trabajar en el sector comercial y **colgar** sus propias **ofertas de empleo** a la que cualquier candidato/a puede apuntarse.

Asimismo cuenta con una sección de noticias relacionadas con la formación y el empleo en el sector comercio y una sección en la que están publicadas las Asociaciones Zonales y Gremiales asociadas a CECOBI que tendrán también acceso a la plataforma web, así como otra sección en la que estarán localizadas en un mapa las empresas que tengan publicadas ofertas de empleo.

Ventajas de la plataforma para los empresarios/as del sector comercio:

- Poder acceder a una importante base de datos de Curriculum Vitae de personas con formación específica en materia de comercio e interesadas en trabajar en el sector comercial.
- Tener la posibilidad de publicar ofertas de trabajo en la web para que aquellas personas interesadas puedan apuntarse a las mismas.
- Poder acceder a los convenios colectivos del sector comercio y formular cualquier consulta a través de la propia web acerca de su aplicación o interpretación. Dichas consultas serán atendidas por los servicios jurídicos de CECOBI.
- Poder consultar toda la información de los cursos que oferta CECOBI (Fechas, lugar de impartición, horarios, contenidos...) y realizar la preinscripción a los mismos.
- Poder publicar ofertas de transmisión de la empresa, en el caso de que el/la empresario/a la tenga que ceder por diversas causas (cierre, jubilación, etc.), contando con el asesoramiento de CECOBI en esta materia.
- Ventajas de la plataforma para los/as trabajadores/as del sector comercio y/o personas en situación de desempleo :
- Poder consultar toda la información de los cursos que oferta CECOBI (Fechas, lugar de impartición, horarios, contenidos...) tanto para trabajadores en activo del sector comercio como para desempleados/as y realizar la preinscripción a los mismos.
- Poder optar al autoempleo a través de las ofertas de transmisión de empresas publicadas o publicando un anuncio de emprendimiento, contando con el asesoramiento de CECOBI en esta materia.
- Poder subir el Curriculum Vitae a una bolsa de empleo a la que acceden cientos de empresas del sector comercio en busca de trabajadores cualificados con formación específica en materia de comercio.
- Poder apuntarse a las ofertas de empleo publicadas en la web por las empresas asociadas (y en su caso, no asociadas) a CECOBI.





PRESENTACIÓN DE LA CAMPAÑA BONO REDEKOR

El pasado 16 de marzo la Asociación de Comerciantes del Mueble de Bizkaia –AMUBI- organizó una jornada informativa destinada a todas las empresas del sector de equipamiento del hogar de Bizkaia para presentar la Campaña ReDekor.

Al igual que en años anteriores con la campaña Bonodekor, se trata de una iniciativa promovida por la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI) y la Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI), en colaboración con el Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia.

En la reunión, a la que acudieron un gran número de comercios del mueble, se explicaron las características de la campaña, y permitió a las empresas asistentes intercambiar opiniones sobre la misma.

Asimismo se dieron a conocer otros proyectos e iniciativas que se están llevando a cabo desde AMUBI como la creación de un decálogo de buenas prácticas para las empresas asociadas, la celebración de la Feria del Mueble en Bilbao en el mes de septiembre, la realización de un Plan Estratégico del Sector, las conversaciones que se están manteniendo con los distintos Garbigunes para intentar tener fácil acceso a ellos y la posibilidad de tener un Plan de Formación reglado para los futuros profesionales del gremio.

Por último se informó sobre la intención que tiene la Asociación de organizar foros con los distintos profesionales del sector (comerciantes, decoradores...) al objeto de compartir buenas prácticas y de los que puedan salir posibles campañas o iniciativas a llevar a cabo por las empresas de comercio del mueble.



Pedro Herrero, Nadia González eta Luís Rodríguez

Si estás interesado en asociarte a AMUBI ponte en contacto con la Asociación en el 94 400 28 00 y te informaremos de estas y otras ventajas y servicios de las que te puedes beneficiar

CARACTERÍSTICAS DE LA CAMPAÑA

Descripción de la campaña: Por la compra del artículo equivalente al sustituido y la retirada del mismo (sin coste para el cliente), se aplicará el 15% de descuento, sólo serán aplicables a los artículos etiquetados que cada comercio haya decidido ofrecer en dicha campaña

Donde comprar bonos: En los cajeros Kutxabank y a través de internet en la web de CECOBI www.cecobi.es

La campaña va dirigida a todo tipo de muebles de hogar (hogar, cocina, baño, iluminación y colchones) tanto de exposición como hechos a medida.

NO entran los electrodomésticos ni los sanitarios.

REUNIÓN DE ASOCIACIONES ZONALES INTEGRADAS EN CECOBI

El pasado 21 de enero tuvo lugar una nueva reunión de Asociaciones Zonales integradas en CECOBI. En el encuentro, que contó con la presencia del Presidente de CECOBI, Pedro Campo, y su Vicepresidente, Montxu Martínez, participaron la mayor parte de las 18 Asociaciones de Zona que pertenecen a CECOBI y se abordaron diversos temas de actualidad en el sector, como la evolución de las ventas en el comercio minorista durante el pasado año y las perspectivas para el 2016, y la valoración de las primeras semanas del periodo de rebajas de invierno.

Asimismo se propusieron distintas actividades a llevar a cabo conjuntamente para dinamizar el comercio local, desde la organización de una gran feria del comercio bizkaíno hasta la posibilidad de realizar conjuntamente campañas promocionales similares al "Black Friday" o la creación de un sistema de fidelización coordinado entre todos los municipios.



VALORACIÓN DE LAS REBAJAS DE INVIERNO

CECOBI ha realizado una encuesta entre el sector comercial bizkaíno a través de su página web al objeto de hacer una valoración global de las ventas en el periodo de rebajas de invierno, que abarcaba desde el 7 de enero hasta el 31 de marzo.

A continuación te ofrecemos un resumen de las conclusiones obtenidas de las encuestas recibidas sobre la evolución de las ventas en rebajas dividido por subsectores de comercio:

COMERCIO DE TEXTIL

El 80% de los establecimientos encuestados de este sector indican que sus ventas en rebajas no se han visto incrementadas respecto a los meses anteriores. Solo un 20% de los que contestaron a la encuesta afirmaron haber vendido un 20% más en rebajas que en los meses precedentes. Estas empresas cifran en un 20% de media el incremento de ventas que han tenido en este periodo.

En comparación con el periodo de rebajas de invierno de 2015, solo un 11% de los establecimientos encuestados afirman haber aumentado sus ventas en 2016, incremento que cifran en un 15% de media. Un 22% afirman que sus ventas han sido similares a las del año pasado mientras que un 67% de los encuestados han disminuido sus ventas en un 22% de media respecto al mismo periodo del año anterior.

En cuanto al porcentaje de descuento aplicado sólo un 10% de los comercios ha ido incrementado el porcentaje de descuento a medida que avanzaba el periodo de rebajas llegando hasta un 50% de descuento medio. El 90% restante afirman haber mantenido el mismo tipo de descuento durante todas las rebajas con el mismo porcentaje medio de descuento (50%) pero que en algunos casos ha llegado hasta el 70% y con un mínimo del 30%.

Además, solo un 10% de los encuestados han necesitado de contratar personal para las rebajas, con una persona contratada de media.

COMERCIO DE CALZADO Y PIEL

El 50% de los establecimientos encuestados de este sector han aumentado las ventas respecto a los meses precedentes en un 10% de media. Sin embargo, en comparación con las rebajas del pasado año, el 50% han notado un descenso de las ventas que cifran en un 15% de media, mientras 50% restante han tenido unas ventas similares a las de las rebajas de invierno de 2015.

En cuanto al porcentaje de descuento aplicado, todos los establecimientos que contestaron a la encuesta afirman haber mantenido el mismo porcentaje de descuento desde que comenzaron las rebajas sin incrementarlo, siendo el porcentaje aplicado de un 50% de media.

Asimismo, ninguno de los comercios encuestados se ha visto en la necesidad de contratar personal para este periodo de rebajas.

COMERCIO DE REGALOS Y COMPLEMENTOS

El 50% de los comercios de este sector que cumplimentaron la encuesta han notado una leve mejoría de las ventas en rebajas respecto a las de los meses anteriores, si bien este incremento apenas se ha notado ya que ha sido de un 5% de media, mientras el restante 50% no han notado ninguna mejoría en las ventas por tratarse del periodo de rebajas.

En comparación con el año 2015, todos coinciden en que las ventas se han mantenido en las mismas cifras en este 2016.

En cuanto al porcentaje de descuento a aplicar, éste ha sido de un 40% de media, sin verse en la necesidad de ir incrementándolo a medida que transcurrían las rebajas.

En este caso tampoco se han dado contrataciones por tratarse del periodo de rebajas.

COMERCIO DEL MUEBLE, ILUMINACIÓN Y ARTÍCULOS DE DESCANSO

El 100% de los comercios de equipamiento del hogar encuestados no han notado ningún incremento en sus cifras de ventas en el periodo de rebajas con respecto a los meses anteriores y si lo comparamos con las rebajas de invierno de 2015 un 67% no han tenido tampoco mejoría en las ventas sino que se han mantenido en cifras similares, mientras que un 33% han disminuido sus ventas respecto al mismo periodo del año pasado.

En cuanto al porcentaje de descuento aplicado, los establecimientos de este sector han aplicado entre un 40% y un 50% de descuento de media, sin necesidad de incrementar dicho porcentaje a medida que iban avanzando las rebajas.

Como en los dos casos anteriores, tampoco han necesitado contratar personal de refuerzo para este periodo de rebajas

Si quieres colaborar y darnos tu opinión sobre las ventas en el periodo de rebajas puedes hacerlo accediendo a este enlace: <http://horarios.cecobi.es/rebajas> y cumplimentando la encuesta que aparece. Apenas te llevará unos minutos y la información obtenida puede ser de gran relevancia para el sector.

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



JORNADA ORGANIZADA POR CECOBI EN RELACIÓN A LA APLICACIÓN DEL CONVENIO COLECTIVO DEL COMERCIO TEXTIL.

En estos últimos meses, en relación con el Convenio Colectivo de Comercio Textil firmado el pasado 25 de noviembre de 2015 (BOB 23/12/2015), los servicios jurídicos de CECOBI han resuelto numerosas consultas acerca de su aplicación, entre otras, qué plazo existe para el pago de los atrasos, como plantear un descuelgue si es necesario, como operan las tablas salariales provisionales 2015-2017 para las empresas pertenecientes al grupo A1, cómo calcular el supuesto de hecho en el que se encuadra la empresa a efectos económicos o, por ejemplo, cómo opera un instrumento tradicional de nuestro convenio como es la garantía mínima.

Por ello, como negociadores del citado Convenio Colectivo, miembros de la Comisión Paritaria por la parte empresarial y principal fuente de información, consideramos oportuno organizar una Jornada Informativa el pasado día 24 de febrero sobre la aplicación del Convenio. El objetivo de esta jornada fue informar a las empresas asociadas sobre las consultas resueltas por si fueran de su interés, así como de resolver aquellas nuevas que pudieran plantearse durante la misma.

A modo de ejemplo, una de las consultas realizadas es la de cómo opera la garantía mínima en relación a los incrementos a cuenta que las empresas hayan podido adelantar. Pues bien, la respuesta es; igual que lo ha hecho siempre. Su finalidad es exclusivamente que un trabajador que no hubiera tenido incrementos desde el convenio anterior hasta la firma del nuevo, aunque este trabajador tuviera según el convenio anterior un salario superior al establecido en las tablas, que al menos tenga unos incrementos mínimos durante la vigencia del nuevo convenio firmado. Es por ello, que si se han abonado anticipos a cuenta del nuevo convenio, que han supuesto incrementos de salario y una vez integrados los mismos en el salario base, dichos anticipos operarán en cumplimiento de la obligación de garantía mínima establecida.

Durante la jornada explicamos en varios pasos y con ejemplos sencillos cómo la obligación de garantía mínima solo afecta en su totalidad a aquellas empresas que durante la vigencia del convenio no hubieran concedido a sus trabajadores anticipos a cuenta.

SI ERES UNA EMPRESA ASOCIADA A CECOBI Y TIENES ALGUNA DUDA SOBRE LA APLICACIÓN DEL NUEVO CONVENIO COLECTIVO, NO DUDES EN CONTACTAR CON NOSOTROS EN EL 94 400 28 00.

INTEGRACIÓN DE LA ASOCIACIÓN HIRU AUZO EN CECOBI

El pasado mes de abril, la Asociación de Comerciantes de Elorrieta, San Inazio e Ibarrekolanda - Hiru Auzo - firmó el acuerdo de integración en CECOBI.

M^a Fe Martínez, Presidenta de Hiru Auzo y Pedro Campo, Presidente de CECOBI, sellaron el acuerdo que supone una serie de ventajas y mejoras para la Asociación basadas fundamentalmente en el asesoramiento laboral y fiscal, cursos de formación y la participación en los diversos proyectos que se traccionan desde CECOBI así como el acceso a los acuerdos con terceros que tiene CECOBI con distintas entidades.

Con este nuevo colectivo, ya son 19 las asociaciones zonales que forman parte de CECOBI y que se benefician de estos servicios.

No obstante, desde CECOBI seguimos trabajando y estableciendo contactos con distintas asociaciones para que este número siga creciendo, en beneficio del comercio bizkaíno.



M^a Fe Martínez eta Pedro Campo.

ACUERDO DE CECOBI CON LA EMPRESA MEDIAGEST PARA LA IMPLANTACIÓN DE LOPD

CECOBI desde el pasado año 2014 tiene firmado un acuerdo con la empresa Mediagest, experta en el asesoramiento, implantación y formación en Ley Orgánica de Protección de Datos (L.O.P.D.) y Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (L.S.S.I.), que repercute en importantes ventajas para nuestros asociados, tanto directos como indirectos, en cuanto a los costes y al servicio personalizado.

Para llevar a cabo el cumplimiento de la L.O.P.D. es necesario que el negocio que recoge datos personales de los clientes, así como los que tengan algún empleado, esté perfectamente adecuado a las exigencias legales para evitar infracciones y las consiguientes sanciones.

Por lo tanto se han de tener en cuenta las obligaciones que se derivan de la LOPD y que son entre otras:

- Tener el preceptivo Documento de Seguridad.
- Inscripción de los ficheros que contengan datos personales ante el Registro de AEPD, (contactos, clientes, contabilidad...)
- Establecer las medidas de seguridad
- Aplicar las cláusulas correspondientes
- Formalizar los contratos preceptivos en materia de protección de datos, con los usuarios de datos y con aquellas empresas o autónomos a los que se les permite trabajar con datos personales de nuestra responsabilidad. (asesoría laboral, fiscal o contable, mantenimiento informático, hostings y/o similares)
- Auditoría bienal según tipología de datos.

Sabemos que cada negocio es un mundo, que funcionan de muchas maneras diferentes y como tal hay que hacer la adaptación y establecer los siguientes procedimientos: Recogida de datos de los clientes, en el que exista un consentimiento expreso e inequívoco, (este procedimiento puede ser a través de formularios), además deben estar presentes los derechos de A.R.C.O. y las cesiones ya contempladas por la AEPD que se vayan a producir (Bancos, Seguridad Social, Administración tributaria,...

- Seguridad de la información que almacenamos en nuestro sistema informático (contraseñas de acceso, copias de seguridad, envío de información por emails, antivirus...)
- Seguridad de la información documental, en papel, (almacenamiento, destrucción, envío de información, receta en papel...), seguridad de acceso a los archivos destinados a esta finalidad.

Un gran porcentaje de asociados a CECOBI ya están cumpliendo correctamente con esta Ley. En el caso de estar interesado/a en obtener más información, ponte en contacto con nosotros en el teléfono 94 400 28 00.

ACUERDO DE COLABORACIÓN CON IMQ

CECOBI RENUEVA SU ACUERDO DE COLABORACIÓN CON IMQ PARA QUE LAS EMPRESAS ASOCIADAS SE BENEFICIEN DE CONDICIONES EXCLUSIVAS EN SU SEGURO MÉDICO

El pasado día 15 de abril se renovó el acuerdo de colaboración que ambas entidades vienen manteniendo desde 2011 y que posibilita que los más de 15.000 asociados y 5.000 comercios adscritos a CECOBI contraten para ellos y sus familias el seguro médico líder en Euskadi en condiciones muy ventajosas.

El seguro IMQ CECOBI garantiza a sus beneficiarios una completa cobertura sanitaria que incluye desde medicina primaria, urgencias y servicios de ambulancia, todas las especialidades médico-quirúrgicas, pruebas diagnósticas y tratamientos, hasta alta cirugía especializada, embarazo y parto, planificación familiar, hospitalizaciones y psicoterapia, entre otros.

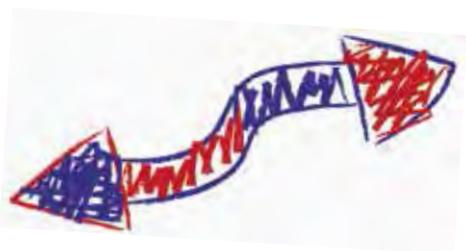
Como novedad se ofrecerá a partir de ahora la póliza IMQ Azul dándole así a la patronal del comercio de Bizkaia acceso a la modalidad más competitiva de IMQ.

El acuerdo permitirá a los asociados de CECOBI disfrutar de este conjunto de servicios sin esperas, con amplios horarios y libertad de elección entre un amplio cuadro médico en Euskadi y prestigiosos centros a nivel nacional e internacional.

IMQ pone igualmente a su disposición las principales clínicas privadas en Euskadi y la mayor red de centros propios. IMQ cuenta con la confianza líder de su sector de más de 1.000 empresas y 338.000 personas, con 82 años de andadura como



Javier Aguirregabiria eta Pedro Campo.



TRANSMISIÓN DE EMPRESAS

El programa de Transmisión de empresas, comenzó a finales del año 2013 con una finalidad muy clara; lograr que negocios que cuentan con una larga trayectoria en el mercado y con una rentabilidad constatable sin sucesores/as, no se cierren y continúen con su actividad, en unas nuevas manos.

En estos más de 2 años de andadura, un total de 149 personas entre cedentes y emprendedores están participando en el programa, siendo más de 180 personas las que se han interesado por el mismo.

De estas 149 personas, 82 son cedentes y 67 los potenciales emprendedores que han acudido a CECOBIBI para tomar parte en el programa, no habiendo diferencias significativas en el número de hombre y mujeres que están utilizando el servicio. La franja de edad media de los usuario/as emprendedores oscila entre los 40 – 50 años.

En el caso de los cedentes en su mayoría ronda la edad de jubilación, aunque las causas por las que acuden al programa son muy diversas: falta de tiempo, enfermedad o simplemente cansancio entre otras.

La metodología que se está implantando para llevar a cabo este proyecto es la siguiente:

Para el caso de empresarios cedentes, se concreta una primera reunión de toma de contacto para cumplimentar la ficha del proyecto correspondiente a la empresa cedente. Se pregunta a su propietario por el desarrollo que ha tenido la empresa durante sus últimos años de andadura y las previsiones a futuro que le merece su empresa, en base a los resultados económicos de los últimos años. Para ello, se solicita al empresario documentación de carácter contable, fiscal y mercantil a los efectos de confeccionar una ficha completa de la empresa, basada en datos objetivos, analizados por una empresa especializada en transmisiones empresariales.

Esta empresa expertos en la materia es la que realizará una valoración técnica del comercio, a valor actual de mercado, obteniendo así un valor objetivo del comercio interesado en transmitirse.

Se procede a la publicación de la oferta a través de la herramienta Web diseñada al efecto (www.transmisiondeempresas.es) mediante la cual, cualquier interesado podrá acceder a las ofertas que periódicamente se irán publicando en la misma.

Para el caso de los **emprendedores** se concreta una primera reunión de toma de contacto a los efectos de cumplimentar la ficha del proyecto. Se le pregunta por la experiencia que tiene en gestión de empresas de carácter comercial, así como, si la tuviera, en qué ámbitos la ha desarrollado. Se pide que indique cuál es la actividad que tenía pensado desarrollar en el futuro, para, en caso de disponer de algún proyecto cedente que pudiera resultar de su interés, hacérselo saber y en caso contrario, comenzar con la búsqueda de la actividad que desea desarrollar el nuevo emprendedor.

En la actualidad la página web del proyecto cuenta con, aproximadamente 100 anuncios, entre ofertas de cedentes y emprendedores. Cabe destacar que solo se publican aquellos anuncios de personas que han facilitado toda la documentación requerida para hacer público el anuncio y que quieran publicarlo en la web.

En caso de estar interesado en participar en este programa, puede ponerse en contacto con CECOBIBI, preguntado por el programa de Transmisión de Empresas.

TOTAL CEDENTES	82
DISTRIBUCIÓN POR COMARCAS	
Gran Bilbao	30
Margen Derecha	19
Margen Izquierda	23
Otras Comarcas	10
SECTORES CEDENTES	
Alimentación	9
Equipamiento de la persona	19
Hostelería	13
Sector del mueble	9
Servicios	32
TOTAL EMPRENDEDORES	67
DISTRIBUCIÓN POR COMARCAS	
Gran Bilbao	29
Margen Derecha	17
Margen Izquierda	6
Otras Comarcas	10
Otras Provincias	5

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”

Joseba Artetxe
CLIENTE DE IMQ

La mayor red sanitaria, sin esperas.

Con importantes descuentos:

- ▶ 15% en 2016, 10% en 2017 y 5% en 2018 para nuevos clientes que contraten antes del 31/12/2016.
- ▶ 5% para pólizas con 4 personas y 10% para más de 4.
- ▶ 4% por forma de pago anual.
- ▶ Seguro dental para el titular por 5 €/mes
Es necesaria la contratación del seguro dental para el titular de la póliza.

Tu seguro médico
desde 42,63 €/mes

IMQ CECOBI

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

 **IMQ**
Tu seguro médico

AYUDAS PARA PYMES Y AUTÓNOMOS DE COMERCIO

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	<p>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 Civiles, al menos uno de sus miembros.</p> <p>2.- Las microempresas con plantilla inferior a 6 personas.</p>
Apoyo financiero a Pymes, empresarios individuales y Autónomos	Acceso a financiación bancaria para atender las necesidades de liquidez y financiación del circulante, la renovación de la deuda a corto plazo y la adecuación de la deuda a corto plazo en deuda a medio y largo plazo.	PYMES y personas empresarias individuales y profesionales autónomas con domicilio en la CAPV.

CREACIÓN DE EMPRESAS

Programa de creación de empresas innovadoras	Promocionar la creación de nuevas empresas innovadoras en Bizkaia.	Empresas innovadoras de nueva creación que hayan iniciado su actividad con posterioridad al 01/01/14 y que creen al menos 2 puestos de trabajo a jornada completa.
Programa proyectos empresariales innovadores	Facilitar la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales innovadores.	<ul style="list-style-type: none"> Las personas físicas promotoras de nuevas empresas innovadoras. Empresas existentes promotoras de nuevas empresas innovadoras. Nuevas empresas innovadoras, que no hayan iniciado su actividad con anterioridad al 01/01/14, constituidas como Sociedad Mercantil o Cooperativa. Empresas existentes con más de 10 puestos de trabajo, promotoras de nuevas unidades de negocio, resultado de procesos de intraemprendimiento diseñados conjuntamente con BEAZ, SAU.

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 Civiles 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.
--	---	---

AYUDAS A LA SUCESIÓN

Ayudas a sucesión en la microempresa, pequeña y mediana empresa	Apoyar los procesos de reflexión, para ayudar a las empresas a planificar la sucesión en la gestión y/o propiedad y lograr que se realice de una manera ordenada, asegurando la continuidad de las empresas y el mantenimiento de los puestos de trabajo.	Microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) de la CAPV con al menos 6 trabajadores
---	---	---



CARACTERÍSTICAS	SOLICITUDES	FUENTE
<p>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.</p>	<p>Del 1 al 30 de junio de 2016</p>	<p>B.O.B. 26/02/2016</p>
<ul style="list-style-type: none"> Tipo de interés: Euribor a 6 meses + un diferencial máximo dependiendo del plazo, +1,25% (7 años), +1,25% (5 años) y +1% (3 años). Plazos: 3, 5 y 7 años con posibilidad de un año de carencia. Comisión de estudio: 0,10% del principal del préstamo Comisión de formalización: 0,20% del aval formalizado. Comisión de aval: 0,75% anual sobre el saldo medio. 	<p>Hasta el 31 de diciembre del 2016 o agotamiento de fondos.</p>	<p>B.O.PV. 24/02/2016</p>
<p>Subvenciones para la constitución de la nueva empresa, puesta en marcha y lanzamiento, viajes y asistencia a ferias, protección de propiedad intelectual o industrial, registros, certificaciones y homologaciones, arrendamiento de un local de negocio en Bizkaia realizado entre el 01/01/2015 y el 31/12/2016., plan de marketing y contratación de un tecnólogo/a o de una persona desarrolladora del negocio realizado entre el 01/01/2015 y el 31/12/2016. El resto de actividades deberán realizarse entre el entre el entre el 01/01/2015 y el 16/06/2016.</p>	<p>Desde el 25/04/2016 hasta el 16/06/2016</p>	<p>B.O.B. 19/02/2016</p>
<p>El desarrollo y definición del plan de empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> La empresa objeto futuro del proyecto deberá ser innovadora, entendido como tal aquellas que incorporen elementos novedosos en productos, procesos o servicios en el mercado de Bizkaia, con gran potencial de generación de riqueza, que aporten valor añadido y tengan expectativas de viabilidad. Se admitirán gastos realizados en el periodo comprendido entre el 01-01-15 y el 30-09-17. 	<p>1ª Convocatoria: 22/02/2016 al 18/03/2016 2ª Convocatoria: 20/06/2016 al 20/09/2016</p>	<p>B.O.B. 19/02/2016</p>
<p>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.</p>	<p>Del 4 de marzo al 15 de julio de 2016</p>	<p>B.O.PV. 04/03/2015</p>
<p>Realización de diagnóstico: ayuda máxima 1.000 euros</p> <p>Elaboración y posterior formalización del protocolo de sucesión: Ayuda máxima 10.000 euros</p> <p>Acompañamiento de consultor externo: Ayuda máxima 4.000 euros</p>	<p>Hasta el 31 de octubre de 2016</p>	<p>SPRI</p>

GISCOM euskadi

La Confederación vasca de Comercio (Euskomer) en colaboración con el Gobierno Vasco puso en marcha, el proyecto GISCOM-Euskadi en el año 2014. 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 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 2015, 45 fueron los municipios de Bizkaia que participaron en este proyecto: Abadiño, Abanto y Ciervana, Alonsotegi, Amorebieta-Etxano, Arrankudiaga, Arrigorriaga, Atxondo, Bakio, Barrika, Basauri, Berango, Bermeo, Derio, Durango, Elorrio, Erandio, Ermua, Etxebarri, Galdakao, Galdames, Gatika, Gernika, Gordexola, Gorniz, Iurreta, Larrabetzu, Laukiz, Lemoiz, Lezama, Loiu, Maruri-Jatabe, Mungia, Muskiz, Ortuella, Plentzia, Sondika, Sopela, Sopena, Trapagaran, Ugao-Miraballes, Urduliz, Zaldibar, Zamudio, Zierbana y Zalla. Además, se realizó la revisión del trabajo de campo de los 7 municipios en los que se trabajó en el año 2014. El trabajo de campo realizado en el último año y medio ha supuesto el levantamiento del 91,92% de la actividad comercial de todo el territorio.

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.es 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.

RUEDA DE PRENSA

Con motivo de la celebración de la Asamblea General Ordinaria de la Confederación Vasca del Comercio (EUSKOMER), el día 8 de marzo se celebró la habitual rueda de prensa de presentación del informe de coyuntura del comercio de Euskadi y previsiones 2016. En el mismo se observa una evolución positiva de los principales indicadores económicos. PIB (incremento del 2,8 %) sustentada especialmente en el sector servicios, la cifra de ventas (incremento de un 2,6%) y el empleo en el comercio minorista (incremento de un 0,2%). Todo ello nos hace pensar en una continuidad en el proceso de recuperación económica, aunque ésta se producirá a un ritmo moderado. En este contexto se están produciendo una serie de cambios en el sector comercial frente a los que reaccionar y adaptarnos como sector para garantizar la supervivencia del mismo.

Los municipios deben realizar una planificación de su propio crecimiento y definir sus ejes comerciales: se está produciendo un recorte de la cadena de distribución. Hoy en día, cada vez más, es el fabricante quien controla la cadena de distribución. Es una tendencia que supone también una amenaza para el sector comercial y para la que tenemos que prepararnos.

Concentración en los grandes centros urbanos: en los últimos años se está produciendo otro cambio importante en el modelo comercial que afecta a nuestras ciudades: las grandes marcas cambian su modelo de negocio pasando de los grandes centros de periferia, a grandes centros en el centro de nuestras ciudades.

Además, se trataron otras cuestiones como la firma del acuerdo marco de negociación colectiva en el sector comercial, en el que patronal y sindicatos alcanzamos el primer pacto para priorizar el ámbito de negociación de la CAV, garantizando la prevalencia de los convenios provinciales del sector comercio frente a la negociación estatal.



Pedro Campo, Jon Andoni Aspuru eta Iñaki Martínez

Este acuerdo asegura que aquellos convenios del sector que están vigentes o en los que aún se mantienen vivas las negociaciones prevalecen sobre lo que se firme en el estado, cumpliendo nuestra función social de garantizar el mantenimiento de los puestos de trabajo y asegurando unas condiciones de trabajo para los/as trabajadores/as desde la negociación de convenios colectivos, algo que venimos haciendo las tres federaciones que conformamos Euskomer.

Finalmente se trasladó nuestra preocupación por la Sentencia del Tribunal Supremo de anular el Plan Territorial de Ordenación Urbana, preocupación que ha resurgido tras la sentencia del Alto Tribunal que faculta la ampliación del Centro Comercial Garbera en Donostia, en contra de los criterios de ordenación del territorio mantenidos por el Gobierno Vasco y consensuados con el sector. Nuestra preocupación viene dada por las afecciones al entramado comercial actual y al modelo de crecimiento de nuestras ciudades, que conllevan este tipo de decisiones. Es por ello que instamos a una profunda reflexión en relación al alcance que este tipo de sentencias puedan suponer y a sus consecuencias. En ese sentido, mostramos nuestra disposición a colaborar y a trabajar conjuntamente con las Instituciones para preservar el equilibrio comercial en Euskadi.

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE EUSKOMER

El pasado día 8 de marzo, se celebró en la sede de Bilbao, 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 los gerentes de las federaciones 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 pertenece. 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 año 2016.

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 2016 - 2017

Apostando por la formación continua, Acoserbi ha elaborado un plan formativo subvencionado al 100% por Hobetuz, Lanbide y el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. El periodo comprendido para la realización de las acciones formativas es de junio 2016 a junio 2017 (pendiente de aprobación), 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 2016ko ekainetik 2017ko ekainera izango da (plana onartzeke dago), eta enpresen lehiakortasunaren hobekuntza du. Prestakuntza plan hau, merkataritza eta zerbitzuen sektoreko autonomoei zuzendua dago eskusiboki, langabezian dauden pertsonentzat plazen ehuneko bat gordez.

ACCIÓN FORMATIVA	HORAS	GRUPOS	ALUMNOS
PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA EN NEGOCIOS PEQUEÑOS	20	1	10
ESTILISMO PROFESIONAL: ASESORÍA DE IMAGEN	16	1	10
FISCALIDAD EN LA GESTIÓN DEL COMERCIO Y PYME	20	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 en el 94 400 28 00 o en la dirección de correo electrónico: acoserbi@acoserbi.es

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



PLAN DE FORMACIÓN DE CECOBÍ - CEC

Durante el periodo de octubre 2014 y junio 2015, CECOBÍ ha participado en el Plan Formativo solicitado por la Confederación Española de Comercio y financiado por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. A través de este plan formativo el alumnado que ha participado en las acciones formativas propuestas, se ha podido formar en diversos ámbitos del sector comercial.

En total se han realizado un total de 4 acciones formativas, repartidas en 8 grupos, lo que ha supuesto la participación de un total de 102 alumnos pertenecientes a 67 empresas de Bizkaia. El total de horas impartidas ha sido de 444. Se impartieron las siguientes acciones formativas:

ACCIÓN FORMATIVA	HORAS
SOCIAL MEDIA MARKETING (POTENCIACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO EN LAS REDES SOCIALES) (EUSKOMER)	160
PERSONAL SHOPPER	20
SOCIAL MEDIA MARKETING (POTENCIACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO EN LAS REDES SOCIALES)	24
ESCAPARATISMO COMERCIAL	20

PLAN DE FORMACIÓN CECOBILAN 2016 - 2017

Como viene sucediendo en años anteriores, CECOBILAN ha elaborado para el periodo junio 2016 - junio 2017 (pendiente de aprobación) un plan formativo financiado por Hobetuz, Lanbide y el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco, a través del cual se impartirán las acciones formativas que se indican a continuación, subvencionadas al 100% y dirigidas, por un lado, a los trabajadores pertenecientes al régimen general así como al régimen especial de autónomos del sector comercio y, por otro lado dirigidas a personas en situación de desempleo, inscritas en Lanbide.

ACCIÓN FORMATIVA	Nº HORAS
Arreglos florales de temporada	35
Diseño y montaje de ramos en floristería	35
Diseño y montaje de ornamentos florales para grandes espacios en floristería	35
Criterios para establecer una política de precios	10
Creatividad e innovación en el comercio	20
El trato y la atención al cliente en un negocio	20
Wordpress	30
Iluminación de escaparate	10
Coaching Fitness: más allá del entrenamiento Personal	20
Actividades deportivas de iniciación	60
Store manager: gestión del punto de venta	120
Curso de personal shopper (Morfología, Curves, Entrevista)	30
Curso de personal shopper (el color, branding personal, customización y presupuesto)	30
Cómo puedo cambiar el aspecto de mi tienda con pocos recursos	24
Técnicas creativas de envoltorio y paquetería I	20
La imagen de cara al público: mi tarjeta de presentación	24
Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional	30
A jugar con los clientes: gamificación y marketing	35
Arreglos de prendas de vestir	10
Emprendimiento como abrir o mejorar un negocio	45
Modelado 3D con sketchup	60
Fiscalidad en la gestión del comercio y la pyme	10
Escaparate atractivo con pocos recursos	20
Redes sociales como herramienta de venta y publicidad en el negocio	20
Boletín electrónico como herramienta para fidelizar a mis clientes	16
Conocer la viabilidad económica del comercio	10
Atención al cliente: francés comercial	50
Manipulación de alimentos	6
Concretar y organizar veladas, espectáculos y eventos con fines de animación	40
Curso superior de personal shopper & advising and stylism	180
Curso de personal shopper (fondo armario, protocolo, diseñadores, tendencias)	30
Retail desing: curso superior de visual merchandising y escaparatismo	100
Atención al cliente: euskera comercial	50
Técnicas creativas de envoltorio y paquetería II	20
Atención al cliente: inglés comercial	50
Geomarketing: geolocalización como táctica de ventas	35
Fotografía tu producto	8

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 CECOBILAN preguntando por Estefanía en el 94 400 28 00 o en la dirección de correo electrónico: formacion@cecobi.es

www.cecobilan.es web orrialdean sar zaitzke ikastaroetan izena emateko, hala nola, hauen helburuak eta edukiak ezagutzeko. Ikastaroetarako buruzko galderarik baduzu, ACOSERBILKO Prestakuntza Sailera deitu, 94 400 28 00 telefonora Estefaniatik galdetuz edo formacion@cecobi.es heldbidera bidali mezua.

ASAMBLEA ELECTORAL DE LA ASOCIACION BIZKAIA TEXTIL Y MODA

El pasado 13 de enero tuvo lugar la Asamblea Electoral de la Asociación Bizkaia Textil y Moda, en la que fue nombrada Presidenta para los próximos cuatro años Dña. Alejandra Alegría (Smith & Smith) y se aprobó el nombramiento de la Junta Directiva para el periodo 2015-2019.

Tras el nombramiento de los cargos, se trataron diversos asuntos que afectan al sector, como la situación en la que se encuentra actualmente y la necesidad de llevar a cabo campañas para mejorar el posicionamiento del pequeño comercio y concienciar al consumidor acerca de la importancia del mismo, trabajando el concepto de la fidelización.

LA ASOCIACION DE COMERCIO DEL MUEBLE DE BIZKAIA –AMUBI- ASISTE A LA FERIA DEL MUEBLE DE ZARAGOZA

La Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI), organizó junto con CECOMU Confederación Española Comercios del Hábitat un viaje para asistir a la feria del Mueble de Zaragoza. Es una de las ferias de referencia en el sector del Hábitat y punto de encuentro para distribuidores, diseñadores, interioristas, agentes comerciales, grupos de compra y arquitectos de interior. Desde AMUBI acudieron 17 empresas con un total de 25 personas.



ASOCIACIÓN PROFESIONAL DE EMBOTELLADORES Y MAYORISTAS DE VINOS DE BIZKAIA

NUEVA WEB WWW.ARDOTXU.COM

La Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia, ha renovado su página web www.ardotxu.com.

En el nuevo portal, accesible a través de dispositivos móviles, hay diferentes secciones en la que el visitante puede ver las empresas asociadas y contactar con ellas, así como informarse sobre lo que es Ardotxu y la política medioambiental que siguen las empresas del sector para su embotellado. Asimismo hay una sección de bolsa de empleo a través de la cual aquellas personas interesadas pueden enviar su curriculum para trabajar en cualquiera de las empresas asociadas y una sección de noticias sobre el sector.

No pueden faltar tampoco el apartado con los 10 mandamientos que todo buen txikitero debe seguir, así como la sección "Nuestros Vinos" en la que se indican las características de Ardotxu y la sección de contacto para quien quiera contactar con la Asociación.



Además la Asociación cuenta con un perfil en Facebook a nombre de Ardotxu. (Enlace [Facebook.com/ardotxu-156098937544558](https://www.facebook.com/ardotxu-156098937544558))

MANUAL DE GESTIÓN DE ALERTAS ALIMENTARIAS

Los establecimientos alimentarios son los principales responsables legales de la seguridad alimentaria y así lo recoge la legislación europea actualmente en vigor. Esto supone que

TENER B...AS
CONT...Ñ'S
ES IMP...TE,
P...O NO ES
SU...NTE

Euskaltel proporciona soluciones de seguridad, flexibles, potentes e innovadoras ante posibles ataques de hackers, pérdidas o robos de datos.

Llame ahora al 1771 y proteja todos los ordenadores y móviles de su Empresa.

deben diseñar un sistema adecuado para que los alimentos que ponen en el mercado sean seguros.

El empresario alimentario que conozca, o tenga motivos para sospechar, que el alimento que produce o vende no es seguro, está obligado a retirarlo del mercado e informar de ello a las Autoridades Competentes. Si el producto ya ha llegado a los consumidores, debe además recuperar el producto de manos del consumidor y explicarle las razones de la recuperación.

En previsión de que surja una alerta, resulta muy útil establecer de antemano cuáles serán los diferentes procesos y procedimientos a seguir, ya que la improvisación puede dar lugar a errores que podrían poner en riesgo a los consumidores. Por tanto es necesario que cada empresa disponga de un manual o procedimiento para gestión de alertas. Este documento, elaborado internamente y ensayado periódicamente, permite a la empresa poder actuar de forma inmediata ante cualquier incidente que afecte a la seguridad de sus productos.

La Asociación ha elaborado para sus empresas asociadas y con la colaboración de una empresa externa especializada, un Plan de Gestión de Alertas Alimentarias adaptado al sector de embotelladores y mayoristas de vinos, cuyo coste ha asumido la propia asociación.

De esta manera las empresas asociadas pueden cumplir con los requisitos exigidos por el Departamento de Salud del Gobierno Vasco que insta a las empresas alimentarias a contar con un procedimiento de este tipo a partir del 1 de enero de 2016.

LA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE FLORISTAS DE BIZKAIA LLEVA A CABO LA CAMPAÑA "DECLARA EL AMOR A TUS CLIENTES"

De cara al Día de San Valentín, la Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia, integrada en CECOBi, ofreció la posibilidad a los comercios asociados a CECOBi o a sus Asociaciones Zonales de comprar claveles preparados a 0,90 euros la unidad para regalar a sus clientes en las compras previas al 14 de Febrero en la campaña denominada "DECLARA EL AMOR A TUS CLIENTES". Los comercios interesados pudieron contactar con cualquiera de las siete floristerías asociadas participantes en esta promoción:

- Floristería Eneritz (AMOREBIETA)
- Flores Bilbao Gandarias (BILBAO)

- Flores Bilbao Gandarias (GETXO)
- Floristería Anabel (ZORROZA - BILBAO)
- Flores Por Impulso (GALDAKAO)
- Flores Por Impulso (PORTUGALETE)
- Mundoverde Garden Center (SOPELANA)

La campaña se llevó a cabo con un doble objetivo: por un lado el de dar a conocer la Asociación así como las empresas que la integran en el sector comercial bizkaitano y por otra parte el de establecer una dinámica de actividades o iniciativas a desarrollar periódicamente de cara a dinamizar la propia Asociación.



ASOCIACION DE TINTORERIAS Y LAVANDERIAS DE BIZKAIA

ASAMBLEA ELECTORAL DE LA ASOCIACIÓN

El pasado 25 de febrero se celebró la Asamblea Electoral de la Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia, en la que fue nombrado Presidente para los próximos cuatro años D. Ramón Martínez (Tintorería Hori Bai).

Asimismo se aprobó el nombramiento de la Junta Directiva para el periodo 2015-2019.

Tras el nombramiento de los cargos, se trataron diversos asuntos de actualidad que afectan al sector y se propusieron distintas actividades a llevar a cabo en los próximos meses, que serán publicadas a través de su web www.tintoreriasbizkaia.com, con el objetivo de dar a conocer al público los servicios de las empresas asociadas y concienciarles sobre las ventajas de lavar la ropa en la tintorería frente a hacerlo en casa.



Ezkerretik eskubira: Ramón Martínez (Presidente Berria), Goyo Perandones, Conchi Guerricagoitia, Koke Rodríguez eta José Ángel García.

MARCAMOS LA DIFERENCIA: SERVICIOS OFRECIDOS POR TIARBI Y NUEVA PÁGINA WEB

El grupo de tintorerías que reúne TIARBI, ofrece todos los servicios relacionados con el mantenimiento textil y hace hincapié en el factor higiene.

Son varias las alternativas al servicio de tintorería que puedes elegir hoy día, pero nuestra oferta va más allá. Queremos darte un valor añadido y eso incluye un verdadero afán en garantizar la mayor durabilidad de tus prendas junto con el máximo grado de higiene.

Ponemos a vuestra disposición la mejor forma de satisfacer la demanda tanto a particulares como a empresas.

Si buscas un servicio verdaderamente profesional, no dudes en contactar con las empresas asociadas a TIARBI. Para ello, disponemos de la web que reúne y da información en su portal de la empresa más cercana, la cual dará respuesta a tú solicitud. www.tintoreriasbizkaia.com



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

AVEAF CELEBREA SU ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

La Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física – AVEAF – celebró el pasado 6 de abril su Asamblea General Ordinaria a la que asistieron un buen número de representantes de los centros asociados.

En la reunión, que sirvió para aprobar las cuentas anuales, se trataron diversos temas de interés para el sector como el Anteproyecto de Ley sobre el acceso y ejercicio de profesionales del deporte en el País Vasco, la normativa que obliga a los profesionales del sector que trabajan con menores de edad a tener un certificado de penales renovado cada 6 meses y el estado actual del Acuerdo de la Asociación con Bilbao Kirolak. Asimismo aprovecharon la ocasión para presentar el Estudio realizado por la Asociación sobre el Sector de la Actividad Física en Bilbao, cuyas conclusiones fueron comentadas entre los asistentes.

Tanto la normativa a la que se hizo referencia como el estudio presentado están a disposición de las empresas asociadas en la web de la Asociación www.aveaf.es



CALIDAD SENCILLEZ Y ECONOMÍA

Tfno. 902 540 531 / info@mediagestlopd.com



Consultores expertos en
LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS
Tanto en modalidad presencial
como en remoto.



Plataforma on line para
mantenimiento ultra fácil



Formación continua y
práctica, aplicable
en el día a día.



Apoyo de call center con
asesoría jurídica y técnica en
LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS

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



BONO BARAKALDO

En las pasadas Navidades, Ace Barakaldo en colaboración con el Ayuntamiento de Barakaldo, sacó a la venta 5.500 bonos con un coste de 20 € y un valor de compra de 30 €. La campaña fue éxito ya que los bonos se vendieron en siete días.



RUTA DE BELENES

También en la época navideña tuvo lugar la "Primera Ruta de Belenes" por los comercios de Barakaldo gracias al patrocinio de la Concejalía de Cultura del Ayuntamiento, y la colaboración entre la Asociación de Comerciantes de Barakaldo (ACE), y la Asociación Belenista de Bizkaia (ABB).

Como todos los años al llegar estas fechas, los belenes salieron a las calles y este año además de forma literal ya que se pudieron visitar por las diferentes calles de Barakaldo 19 belenes de pequeñas dimensiones, de los llamados de sobremesa, realizados en diferentes formatos, materiales, temas y motivos.

Con la visita a estos belenes y la validación-sellado de los folletos de participación, en los locales comerciales colaboradores, se participaba en un sorteo de premios, en los que se entregaron cuatro vales de compra, de 50 € cada uno para gastar en los comercios asociados, y un belén conmemorativo de la ocasión, que podía visitarse en el local que ACE tiene en el número 17 de la calle Arrandi. El sorteo se celebró el día 11 de enero de 2016 en los propios locales de ACE.



DIBUJA TU NAVIDAD CON ACEBARAKALDO

ACE presentó el pasado mes de Diciembre la nueva promoción, para los más pequeños de la casa, "Dibuja tu Navidad con AceBarakaldo", en la que, pidiendo la postal en la sede de ACE o en los comercios asociados del 11 al 22 de Diciembre, y entregándola con un dibujo sobre la Navidad, los niños participaban en un sorteo que tuvo lugar el 23 de Diciembre entre las que se escogieron 10 al azar y cada una se llevó un regalo.



ACE BARAKALDO, CONTIGO TODO EL AÑO

ACE Barakaldo empezó el año con una nueva promoción, y con un regalo por las compras realizadas en el pequeño comercio. Durante los días 4 y 5 de Enero, sólo por comprar en alguno de los establecimientos participantes, los clientes recibieron un boleto canjeable por un regalo sorpresa.

Llevando el boleto a la sede de ACE desde el día 4, se entregaba gratis y sin sorteos un fantástico premio para empezar bien el año.



TENDENCIAS ACTUALES EN EL COMERCIO OFF LINE Y ON LINE

En términos técnicos la tendencia es la dirección o rumbo del mercado. Importante: ¡no se mueven en línea recta!

Cada temporada se impone una tendencia nueva, y aunque a veces resulta irónico el ir y venir de las tendencias sólo unas pocas permanecen, es importante conocer y adaptarnos a estos movimientos si queremos ser un comercio competitivo.

Los clientes y las clientas están más conectados que nunca y la tendencia seguirá en aumento aunque no tenemos el arraigo de otros países, el crecimiento de la compra On line en gran parte de los sectores es innegable.

En estos momentos el canal On line se ha consolidado como una fuente de información y con un grado de influencia notable en los procesos de compra.

Los comercios debemos estar preparados para estos cambios, buenos programas de fidelización y Retail Apps atraen a las consumidoras y a los consumidores e incrementan el tráfico en los comercios.

Con el avance de las nuevas tecnologías y con las demandas del cliente, las tendencias en el comercio han ido cambiando en los diferentes canales.

Tendencias actuales en el comercio off line:

- Hibridación; fusionar distintos formatos comerciales en un mismo espacio para deleite de los consumidores y para generar ingresos extra.

- Sinergia; colaborar con establecimientos de nuestra zona y quitar la visión de considerarlos como competencia.
- Colaboración comerciante-proveedor.
- Retail Remenber; retomar y adaptar al sector estilos/éxitos/procedimientos de venta de épocas pasadas. Diseñar "Story telling", es decir, recuperación de antiguas tendencias, del estilo retro.
- Rapidez y tecnología al servicio del cliente; comunicación vía Whatsapp, pago con Smartphone, auge del E-Mobile, diferentes formas de pago a disposición del cliente.
- Zonas pop up, cash movie, up store.....

Tendencias del comercio On line:

- Omnicanalidad; complementar las ventajas del off line y del on line
- Las redes sociales serán, en general, uno de los elementos indispensables de venta para los comercios.
- Recomendaciones personalizadas; utilizar la web como escaparate de nuestros productos.

Lo importante es que el cliente tenga una visión más global de nosotros y vea que nos adaptamos al cambio. Que estamos en constante evolución, detectando y adaptándonos a sus necesidades.



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

SORTEO DE 20 CESTAS DE NAVIDAD CON LA TARJETA ACE BARAKALDO

Con cada compra realizada con la tarjeta AceBarakaldo durante el mes de Diciembre, los clientes entraban en un sorteo de 20 cestas de Navidad compuestas por un lote de productos para celebrar estas fiestas. Para participar en la promoción bastaba con realizar las compras en cualquier de los comercios identificados con la pegatina de la tarjeta AceBarakaldo.



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

CABALGATA DE REYES MAGOS

La Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Abanto Zierbena está presente en todas las fiestas y actividades populares que se organizan en el municipio.

Como todos los años, participan activamente en la cabalgata de Reyes. Aunque son fechas difíciles para los asociados, no hay año en el que alguno de los personajes principales no estén representados/as por algún comerciante.



CONCURSO DE CARNAVAL

Cuando llegaron las fiestas de carnaval, los premios de los concursos de disfraces y tostadas se entregaron en Cheques ACHA, que daban derecho a los ganadores a gastar 25 euros en los establecimientos asociados.

RUTA DEL PINTXO POTE MARINERO

En el mes de Marzo la Asociación organizó junto con el Ayuntamiento de la Localidad la IV Ruta del Pintxo Pote Minero, consistente en organizar un Pintxo Pote los primeros sábados de Marzo, Abril y Mayo en horario de mañana.



IV CAMPAÑA DE BONOS DE COMERCIO DE PRIMAVERA

El 1 de abril comenzó la IV campaña de bonos de comercio de primavera, consistente en 500 bonos con un valor de 30 euros a un coste de 20 euros, ahorrándose el consumidor de esta manera un 33%. Esta Campaña se realiza conjuntamente con el Ayuntamiento de Abanto Zierbena. Cabe destacar que una vez más fue un éxito y los bonos duraron apenas dos días a la venta.





DEUSTO 3 BIZIRIK

Comercios, servicios y hostelería de Deusto

TARJETA "DEUSTO BIZIRIK"

En los últimos meses ha crecido el número de establecimientos adheridos a la Tarjeta Deusto, que alcanzan ya los 70. De manera paralela, van siendo cada vez más los vecinos que tienen su tarjeta para, de esta manera, poder efectuar sus compras con un valor añadido en forma de descuentos, puntos o participación en sorteos. Recientemente, por ejemplo, se llevó a cabo una campaña que finalizaba el 30 de Abril, por la cual los clientes tenían un descuento directo del 5-10% al hacer sus compras en los establecimientos adheridos.

CONCIERTOS EN ESTABLECIMIENTOS HOSTELEROS

Con motivo de las Fiestas de Deusto, en el mes de Marzo, Deusto Bizirik organizó un circuito de música en directo en diferentes establecimientos hosteleros asociados. De esta manera, se consiguió dotar de ambiente festivo a la zona comercial del barrio, con la celebración de un total de 25 conciertos repartidos en los dos fines de semana de fiestas de Deusto.



FERIA DE STOCKS

Una veintena de establecimientos asociados participaron de la Feria de Stocks que, organizada por Deusto Bizirik tuvo lugar los días 3, 4 y 5 de Marzo. Para reforzar estos mercadillos de saldos, se sortearon diferentes premios (menús, productos de cosmética, vales regalo, etc.) entre quienes realizaron sus compras en los establecimientos participantes.

CAMPAÑAS: SOLIDARIA Y DE SENSIBILIZACIÓN

Deusto Bizirik trata de abarcar actuaciones que vayan más allá de lo puramente comercial y que permitan visualizar a la asociación como un ente comprometido con el barrio y con las iniciativas solidarias.

Así, medio centenar de establecimientos asociados se han adherido recientemente a una campaña para recaudar fondos para la "Fundación contra el Síndrome de Down", con la venta de boletos a dos euros entre sus clientes.

Asimismo, en el marco de las Fiestas de Deusto, en Marzo, la asociación instauró en la Plaza San Pedro un punto de información y sensibilización sobre la violencia de género, lugar por el que pasaron decenas de vecinos a lo largo de la jornada. Se trata de una iniciativa que Deusto Bizirik viene desarrollando desde 2011.



ARRANCA EL CAMPEONATO DE MUS

La semana del 11 de Abril dieron comienzo las primeras partidas de la cuarta edición del Campeonato de Mus organizado por Deusto Bizirik. Toman parte un total de 70 parejas en un campeonato cuya estructura es única. La primera fase es de grupos y se disputa en cada bar. Pasan dos parejas de las cuatro que conforman cada grupo. La segunda fase del campeonato es de eliminatorias, cruzándose por sorteo las parejas de los diferentes bares, y solo sigue adelante la pareja ganadora. El campeonato contempla 1.000 euros en premios, menús para dos personas, sorteos de botellas de pacharán y regalos directos para todos los participantes al formalizar su inscripción: una jarra de cerveza, un polo deportivo y un corte de pelo gratuito.

DEUSTO BIZIRIK LLEGA A LOS 200 ASOCIADOS

Durante el primer trimestre del año, Deusto Bizirik llegó a las 200 empresas asociadas, con lo que casi ha triplicado la cifra del año 2011, cuando contaba con 72 socios. Un colectivo que recoge a las tres "patas" del tejido empresarial del barrio: comercios, servicios y hostelería. Se trata de un importante crecimiento que va de la mano de la puesta en marcha de un mayor número de servicios para sus asociados y de las cada vez más numerosas actividades de dinamización y promoción. Deusto Bizirik se configura como la segunda asociación de Bilbao en cuanto a número de empresas.



Asociación de
Comerciantes y
Hosteleros de Zalla



Asociación de
Comerciantes de
Balmaseda

LOS COMERCIOS DE ZALLA SACAN SUS PRODUCTOS A LA CALLE EN LA FERIA DE SALDOS

Los pasados días 20 y 21 de febrero se celebró en el gimnasio Mimetiz una feria de saldos, actividad organizada por la Asociación en colaboración con el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco.

Durante las dos jornadas fueron cientos las personas que se acercaron a recorrer los diferentes stands. En esta ocasión fueron un total de 10 los comercios que sacaron sus productos a la calle, dando la oportunidad a quienes se pasaron por el gimnasio Mimetiz de adquirirlos a precios muy interesantes.

BONO DENDA DE ZALLA DURANTE LOS MESES DE ABRIL Y MAYO

Del 1 de abril al 16 de mayo se han puesto a la venta bonos, por un valor de 30 euros, para realizar compras en los comercios asociados a la campaña Bono Denda de primavera de Zalla. Los vales estaban a la venta por 20 euros en los cajeros multiservicios de Kutxabank con cualquier tarjeta y sin ningún tipo de comisión.

Los 1.000 bonos puestos a la venta se pueden canjear en cualquiera de los comercios adheridos a la campaña que cuentan con la pegatina identificativa y que han sido publicados en los canales de internet de Zalla Info.

XII FERIA DE REBAJAS

El fin de semana del 27 y 28 de febrero se celebró la XII Feria de Rebajas de Balmaseda en el Frontón municipal. El tiempo no pudo ser peor debido a las precipitaciones que nos llevaron en algunos momentos a situación de alerta naranja y que hicieron imposible la colocación de los castillos hinchables que estaban previstos. Sin embargo, la valoración de Balmaseda, asociación organizadora del evento, ha sido muy positiva, puesto que cientos de personas se animaron a acercarse al recinto. No faltó a la cita la simpática jirafa, mascota de Balmaseda y pudimos comprar a muy buenos precios productos de diferente índole, como ropa, zapatos, alimentación, regalos, lencería, etc en un total de 15 establecimientos participantes. Para premiar a su clientela, la asociación de comerciantes repartió premios de todo tipo de manos de su mascota: mochilas, bandoleras, videos de la Villa, vales regalo... además de un obsequio aportado por cada uno de los establecimientos participantes.

Como cierre de feria, el domingo se ofreció a los y las asistentes una degustación gratuita de la tradicional putxera de alubias balmasedana.

Esta actividad estuvo subvencionada por el Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco (Dirección de Comercio).



COMIDA HOMENAJE A JUBILADAS DE BALMADENDA

El pasado 11 de marzo Balmadenda, la Asociación de Comerciantes de Balmaseda, quiso celebrar una comida muy especial. En ella se homenajeó a varias de sus socias como agradecimiento por su dedicación en el comercio de la Villa. Begoña Beraza, Pilar Orrantia, Belén Martín, Pilar Hierro y Mari Carmen Abascal se han jubilado recientemente, después de muchos años subiendo diariamente la persiana y llenando de vida nuestras calles. Fueron más de 30 comerciantes los que no quisieron faltar a la cita y acompañaron a las homenajeadas en su despedida. Muchas gracias a ellas y también a todas las personas que han apostado por Balmaseda para abrir su comercio.



DESFILE DE MODA 2016

Balmadenda, con la ayuda del Ayuntamiento de Balmaseda y el patrocinio del Departamento de Desarrollo Económico y Competitividad del Gobierno Vasco (Dirección de comercio) volvió a organizar el desfile de moda que nos mostró las tendencias y todo lo que se va a llevar esta primavera-verano. El evento tuvo lugar el pasado 15 de abril, a las 20:30 horas. Este año solamente hubo un pase, puesto que el lugar escogido para la ocasión, el Frontón municipal, cuenta con un aforo de cerca de 900 personas. Las entradas se vendieron a dos euros y Balmadenda decidió destinar lo recaudado a Cáritas Bizkaia.

Este año en el desfile no solo pudimos ver moda, sino que también fue el momento escogido para presentar "No eres de Balma si no..." Se trata de una iniciativa novedosa que se ha puesto en marcha en muy pocos municipios y que consiste en un vídeo promocional de Balmaseda en el que podremos ver entrevistas espontáneas que se han realizado a los y las vecinas de nuestra Villa en plena calle, tratando de captar nuestro espíritu. ¿Quién mejor que los y las balmasedanas para decirle al mundo cómo se vive y se respira en nuestro municipio?

Como en ediciones anteriores Balmadenda sorteó regalos entre las personas asistentes. Además contó con la colaboración de los jugadores del Balmaseda FC, que tradicionalmente vienen desfilando con el comercio balmasedano desde que se organizó el primer desfile, en el año 2009.

Síguenos en las redes sociales y mantente informado de toda la actualidad empresarial.



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
- Asociación de Mayoristas de Pescados de Bizkaia

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
- Hiru Auzo Asociación de Comerciantes de Elorrieta, San Iñazio e Ibarrekolanda.

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.



Comerciantes y Hosteleros de Trapagaran



Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella



Comercios Unidos de Muskiz



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

ABANTO ZIERBENA ACOGERÁ LA 3ª EDICIÓN DE LA MEATZALJAIA (FIESTA DEL COMERCIO DE MEATZALDEA)

El próximo 8 de mayo y como fruto del trabajo en común de las cuatro asociaciones de comerciantes y hosteleros de Zona Minera, (Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella, Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Trapagaran- Baturik, Comercios Unidos de Muskiz y Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Abanto-Zierbena) se va a celebrar la Meatzaljaia 2016 en el municipio de Abanto-Zierbena.

Se trata de la tercera edición de esta interesante "Fiesta del Comercio de Meatzaldea", que al igual que en ediciones anteriores, se espera reúna más de 40 establecimientos de la comarca y congregate a multitud de personas dispuestas a conocer la importante oferta comercial y de servicios existente en la comarca. Las personas que acudan a visitar los puestos ubicados en la carpa que se instalará en la Plaza Eusko Guda-riak y en la Plaza y Paseo Blasco Ibañez podrán disfrutar de un completo Programa de actividades que comprenderá, entre otras, las siguientes:

- 11:00 Apertura de la feria con el espectáculo "El despertar de la mina".
- 11:00 - 15:00 Hinchables y talleres infantiles.
- 12:00 Corte de cinta, aurreku y saludo a autoridades.
- 12:30 Danzas Vascas.
- 13:30 Juegos mineros y exhibición de barrenadores.
- 14:30 Alubiada solidaria en favor de la Asociación NEN.
- 15:00 Sorteo de vales de compra.

Animación callejera toda la mañana con fanfarria y trikitrixa. Esta actividad cuenta con subvención del Departamento de Desarrollo

Económico y Competitividad del Gobierno Vasco y está abierta a todos los comerciantes (asociados o no) de la comarca de Meatzaldea-Zona Minera. La Los objetivos que se persiguen con la celebración de este evento son:

- Puesta en valor de la oferta comercial de Meatzaldea-Zona Minera, difundiendo la idea de una oferta comercial especial y diferenciada de la que pueden encontrar en otros lugares.
- Potenciar la presencia del comercio asociado en los actos y eventos en los que participa.
- Fidelizar a los clientes habituales, evitando la fuga de gasto hacia otras concentraciones comerciales o a otros municipios así como atraer nuevos consumidores tanto locales como del área de influencia comercial.
- Dar a conocer la actividad comercial y de servicios tanto a los consumidores, como a los visitantes y turistas.
- Incrementar la presencia del comercio local en las acciones lúdicas que se llevan a cabo y promover la visita de personas al municipio con el fin de que estos se conviertan en clientes del comercio.
- Favorecer el comercio de proximidad y la participación ciudadana.
- Promocionarse y favorecer ventas potenciales, generar nuevos contactos que pueden acabar en nuevas ventas, dar a conocer nuevos productos, sondear la opinión del público, reforzar el contacto con la clientela habitual premiando sus compras.
- Colaborar con diversas iniciativas solidarias.

Resaltar que en el Programa de Actividades figura la celebración de una ALUBIADA SOLIDARIA en la que todo lo que se recaude se destinará a la "Asociación de Familias y Amigos de Niños enfermos de Neuroblastoma (NEN)". El neuroblastoma es un cáncer infantil que se forma en el sistema nervioso. Es el tercer tumor pediátrico más frecuente. Ante la necesidad de tratamientos eficaces, los padres de niños/as que padecen o han padecido la enfermedad se han unido para conseguir incrementar la tasa de supervivencia, actualmente inferior al 50% de los niños/as afectados/as.

Las entidades organizadoras de la Meatzaljaia 2016 consideran muy importante la labor que realiza dicha Asociación y por ello han decidido llevar a cabo esta iniciativa solidaria para obtener fondos que ayuden a los fines de NEN.





CAMPAÑA "SPOT" DE LOS COMERCIOS DE PORTUGALETE

La Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra y la Asociación Profesional y Comercial de Portugalete, con el patrocinio del Ayuntamiento de Portugalete, han realizado un spot que, con el objetivo de impulsar y dar visibilidad al comercio de la localidad.



Este anuncio de poco menos de 2 minutos, que abarca todo el espectro del comercio, trata de poner en valor la cercanía, la confianza, el conocimiento y el buen hacer de estos profesionales, incidiendo en su importancia en la vida diaria de los habitantes de Portugalete, ya que además de proveer de puestos de trabajo, dotan de iluminación, vida y seguridad a nuestras calles.

Este comercial, en el que los colaboradores han participado gustosamente, podrá ser visto tanto en las páginas web oficiales como en las redes sociales vinculadas, así como en futuras promociones televisivas.

Esperamos que esta acción tenga un efecto positivo para todo el comercio y la hostelería, y anime a locales y foráneos a visitar los comercios, bares y restaurantes de la villa, que además de ejercer las funciones propias de sus establecimientos, son parte fundamental de la vida y el ambiente de Portugalete.

3ª EDICIÓN DEL "BONO JARRILLERO"

Por tercer año consecutivo la Asociación de Comerciantes y Hosteleros Portu Zaharra y la Asociación Profesional y Comercial de Portugalete pusieron en marcha la 3ª edición de la Campaña "Bono Jarrillero", campaña de apoyo al comercio del municipio, a través de "Bonos de Descuento" con el fin de incentivar el consumo.

Los portugalujos se beneficiaron de un ahorro del 30% a la hora de pagar sus compras. Para ello se pusieron a disposición de los ciudadanos los "BONOS JARRILLEROS" que sirvieron de medio de pago para abonar las compras realizadas en los establecimientos adheridos de la villa.

Como en la anterior campaña, se editó un bono de 50 euros fraccionable.

Coste de adquisición del bono para el cliente: 35 euros. El bono venía dividido en 6 fracciones; de 5 euros, 5 euros, 5 euros, 5 euros, 10 euros y 20 euros, de este modo el cliente pudo decidir si acumularlo o fraccionarlo con el fin de poder usarlo en compras de menor o mayor importe. Estos bonos se pusieron a la venta hasta finalizar las existencias de los mismos.

El consumidor pudo adquirir estos bonos en cualquiera de las sucursales de Caja Rural de Navarra en Portugalete; en Avda. Repélega nº 15 o en Avda. Carlos VII, nº 2. Horario: de Lunes a Viernes de 9:00 a 12:00. Se limitó la venta a 2 bonos completos por persona durante la duración de la campaña.

Las personas consumidoras pudieron utilizar un máximo de 4 bonos completos por compra.

Esta campaña se puso en marcha el 26 de octubre y finalizó el 30 de noviembre de 2015.



El listado de establecimientos adheridos a la campaña en los cuales se podía utilizar esta forma de pago y beneficiarse del descuento pudo consultarse en las páginas web municipales www.portugalete.org y www.portugaletecomercial.org, en las oficinas de Caja Rural de Navarra, en www.facebook.com/comercioportugalete y en los establecimientos participantes. Estos establecimientos también se pudieron identificar por el cartel de establecimiento adherido que tenían colocado en un lugar visible del escaparate.

El presupuesto de esta campaña fue de 44.126,25 euros con la edición de 2.790 bonos que generaron unos movimientos en ventas de 137.570 euros en los establecimientos de la Villa.

Los resultados del Bono Jarrillero han superado con creces nuestras expectativas y es que han sido:

- 184 los establecimientos adheridos.
- Se han facturado 137.570 euros en el mes y 7 días de duración de la campaña.
- La facturación media por establecimiento adherido ha sido de 748 euros.
- El día 26 de octubre, primer día en que podían adquirirse los bonos, se vendieron el 35% de los mismos.
- 1.436 portugalujos acudieron a comprar el "Bono Jarrillero".

Consideramos que la acogida general de la campaña ha sido muy positiva por parte de todo el municipio, tanto de los profesionales de la villa como de los consumidores.

CAMPAÑA DE PROMOCIÓN Y AMBIENTACIÓN COMERCIAL NAVIDEÑA

La Campaña Navideña dio comienzo con el encendido oficial del abeto de navidad que se instala en la conocida Plaza de la Notaría, intersección entre las calles Gregorio Uzuquiano y Carlos VII que forman parte del eje y triángulo comercial del centro de la Villa.

El comercio portugalujo quiso celebrar de una manera muy especial la navidad y por este motivo las asociaciones de comerciantes del municipio pusieron en marcha la Nochevieja del Comercio.

El 18 de diciembre celebramos la Nochevieja Anticipada en el anfiteatro de Santa Clara. En el stand-tranvía de 19 a 20 horas se cambiaron los tickets por bolsas de gomiuvás. Los Portugalujos pudieron conseguir sus tickets para las bolsas de gomiuvás en los comercios del municipio.



A las 20:00 fueron las 00:00 y la gente pudo disfrutar de espectáculos, sorpresas y mucho más. Las campanadas fueron presentadas por un Dj que, además animó la fiesta con música para toda la familia. Dicha fiesta tuvo lugar entre las 20:00 y las 21:00 horas. A las 21:00 horas dio comienzo la Shopping Night de Portugalete con la apertura de los comercios participantes que realizaron multitud de descuentos, regalos, eventos y actividades para esa noche tan especial. Paralelamente tuvo lugar en el municipio el 1er concurso de decoración de calles cuya intención era infundir un ambiente navideño acogedor y emocionante. Los comerciantes de las calles que participaban debían acordar una temática decorativa para contribuir a la creación de un entorno navideño basado en valores como el trabajo en común y la cooperación. Se elaboraron las bases del concurso y se envió a los establecimientos animándoles a participar.

Asimismo, para favorecer la ambientación navideña en el municipio, las asociaciones de comerciantes pusieron a disposición de los comercios que lo solicitaron una estrella luminosa gratuita para su colocación en el exterior del establecimiento como símbolo de que el comercio da luz y vida a nuestras calles, contribuyendo así a que los comercios brillasen especialmente en esas fechas.



PROMOCIONES NAVIDAD 2015

La Asociación sorteó más de 150 lotes de navidad entre los clientes de los establecimientos asociados. En esta promoción participaron aquellas personas que abonaron sus compras o servicios con la tarjeta comercio de la Asociación Profesional y comercial de Portugalete.

Los sorteos se realizaron diariamente a través del t.p.v. desde el día 1 hasta el día 25 de diciembre y el cliente supo que había sido agraciado con un lote de navidad en la propia "boleta", en la que se indicó: "premio lote navidad".

También a lo largo del mes de enero 2016 los sorteos continuaron, esta vez con bonos para disfrutar de sesiones de spa y de bonos mensuales de fitness en colaboración con el Polideportivo Municipal y "Pando Aisia".

Con estos sorteos una vez más la Asociación ha querido premiar la fidelidad de los clientes y usuarios de los establecimientos asociados.





Comerciantes
y Hosteleros de
Trapagaran

COMPRAS GRATIS

Durante todo el mes de Febrero, por las compras realizadas pagando con la tarjeta Baturik, los clientes de los comercios asociados tuvieron la posibilidad de que las compras les salieran gratis.



COMERCIO VERDE

En el mes de Marzo, se otorgaron desde CECOBÍ, los diplomas acreditativos de Comercio Verde, a 35 establecimientos participantes de la localidad.

Presidiendo el acto estaban, el Alcalde de Trapagaran Xabier Cuéllar, el Presidente de CECOBÍ, Pedro Campos, el Concejal de Comercio Bernardo Azkue, y la Presidenta de la Asociación de Comerciantes Baturik, M^a Ángeles Zubizarreta.



FERIA EN LA CALLE

Al finalizar el mes de Febrero, durante los días 25,26 y 27, en las delanteras de todos los establecimientos asociados, tuvo lugar la feria en la calle.

En esos días, la gente visitó los establecimientos asociados, resultando un éxito de afluencia y ventas de 30 euros en las urnas que se colocaran en cada comercio.



III CONCURSO DE ESCAPARATES

Durante el mes de marzo, se empezó a preparar el III Concurso de Escaparates, en el que participan diferentes comercios de la localidad y que tuvo lugar entre el 11 y el 30 de abril.

El fallo del jurado que está compuesto por profesionales del escaparatismo, las bellas artes, la decoración y el comercio se hará público en la entrega de premios que tendrá lugar el próximo 19 de mayo a las 20:30 horas en el Salón de Usos Múltiples del Colegio Público La Escontrilla.

Se otorgarán 2 premios del Jurado y dos premios especiales del público.

Además, entre los escaparates participantes se sorteará un pack de estancia de una noche para dos personas con desayuno y cena. También el público votante puede optar a dos premios consistentes en un vale de 200 euros en compras en los establecimientos asociados. Este concurso es una actividad que Baturik está impulsando y que consideran muy importante ya que de esta manera se dinamizan las calles, y se atraen a potenciales clientes con la opción de que les den sus votos.

Por otra parte, desde Baturik se ha realizado un gran esfuerzo en la búsqueda de colaboradores para que se involucren en este proyecto.

3º CONCURSO DE ESCAPARATES DE Trapagarán
Muéstrate, presume y participa!

INSCRIPCIONES HASTA 23/03

Para inscribirse los datos a completarlos, obligatoriamente, són: nombre del titular del establecimiento, nombre del establecimiento participante, NIF / DNI, Sector, Dirección, Teléfono, E-mail y Página web.

MÁS INFORMACIÓN:
Agencia de Empleo y Desarrollo Local de Trapagarán
Nabias kalea, 19 (junto al antecolico)
Tel. 94 460 31 86
www.trapagaran.net

PARTICIPACIÓN:
Pueden participar todos los establecimientos comerciales, hosteleros y de servicios de Trapagarán que estén a pie de calle.
Entre los escaparates participantes se sorteará un pack de estancia de una noche para dos personas con desayuno y cena de la mano de Viajes Eropi.

FECHA DE EXHIBICIÓN DE LOS ESCAPARATES:
Las fechas de exhibición de escaparates estarán comprendidas, si menos, entre los días 11 al 30 de abril de 2019.

IDENTIFICACIÓN:
Los establecimientos participantes deberán de exhibir en el escaparate concursante de manera visible el distintivo del concurso facilitado por la organización.

DIFUSIÓN:
La organización realizará la máxima difusión del concurso en los medios de prensa que se realizará el 19 de mayo en el Salón de Usos Múltiples del Colegio Público La Escontrilla a las 20:30h.

PREMIOS:
Los premios serán los siguientes:
1º PREMIO DEL JURADO
- Diploma
- Trofeo del Ayuntamiento
- Publicación de reportaje y diseño de 2 láminas publicitarias (Directiva) para su publicación en *Homenaje Euzkoakito* (Dialo)
2º PREMIO DEL JURADO
- Diploma
- Trofeo de Ciudad
1º PREMIO ESPECIAL DEL PÚBLICO
- Diploma
- Trofeo del Ayuntamiento
- Paquete de vales publicitarios en Radio 7
2º PREMIO ESPECIAL DEL PÚBLICO
- Diploma
- Trofeo de Establecimiento

Los dos premios del público se elegirán mediante votación popular que se podrá realizar hasta el 2 de mayo depositando un flyer en los urnas instaladas en Caja Rural de Navarra o Agencia de Empleo y Desarrollo Local. La papeleta de votación se puede conseguir en los establecimientos participantes, Agencia de Empleo y Desarrollo Local, Caja Rural de Navarra, Placinas, Polideportivo, Euzkoakito y Biblioteca.

Las personas que voten por su establecimiento podrán ganar



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, tenemos contigo y caminas con nosotros, recorremos juntos ese camino, estás donde estás, 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





III EDICIÓN DEL CONCURSO DE ESCAPARATES DE SANTUTXU, TXURDINAGA Y OTXARKOAGA

Entre el 9 de diciembre y el 6 de Enero se celebró la 3ª edición del concurso de escaparates de las Agrupaciones de Comerciantes de Txurdinaga, Santutxu y Otxarkoaga.

En la entrega de premios que tuvo lugar el 12 de enero en el Hotel Gran Bilbao se dieron a conocer los ganadores de cada zona que fueron premiados con vales de 300, 200 y 100 euros a canjear en los comercios asociados. Los establecimientos agradecidos del barrio de Txurdinaga fueron los siguientes:

- 1º PREMIO: FLORISTERIA Y REGALOS GAIARRE
- 2º PREMIO: ESTUDIO FOTO IBAÑEZ
- 3º PREMIO: ELECTRO AIDER



SORTEO DE 6 LOTES DE PRODUCTOS NAVIDEÑOS

La Asociación de Comerciantes de Txurdinaga sorteó durante las pasadas navidades 6 lotes de productos navideños. Los establecimientos asociados repartieron un total de 13.000 boletos entre sus clientes con las compras realizadas entre el 22 de Noviembre y el 22 de Diciembre, fecha en la que se celebró el sorteo de las cestas.

El nombre de las personas agraciadas fue publicado tanto los comercios como en la página web de la página web de la Asociación.

IX SORTEO DE VALES DE COMPRA

La Asociación de Comerciantes de Txurdinaga llevó a cabo entre los meses de febrero y marzo la novena edición del Sorteo de Vales de Compra. En esta ocasión los premios consistieron en 1 vale de compra de 150 euros, 2 vales de 100 euros y 5 vales de 50 euros a canjear en los comercios asociados que fueron elegidos a su vez en el mismo sorteo.

En total se repartieron más de 15.000 papeletas (250 por cada comercio asociado) entre el 22 de febrero y el 29 de marzo. Los ganadores del sorteo, que tuvo lugar el 31 de marzo se dieron a conocer tanto en los establecimientos asociados como en la web www.txurdinagabilbao.com





MERCADO MEDIEVAL

Al igual que el año pasado, entre el 22 y el 24 de abril se llevó a cabo el Gran Mercado Medieval, basado en los balleneros vascos de la época medieval y que contó una vez más con una gran afluencia de público y un gran ambiente festivo.

Había puestos de productos artesanos, juegos para niños, danzas, teatro y demás. Este año además contó con más espacios y además hubo actividades gratuitas para los txikis de la casa.

También se ha organizado un concurso de pintxos entre los bares asociados así como sorteos entre la clientela de cheques para que consuman en los comercios asociados y el sorteo de cestas coincidiendo con la pasada Navidad.

Es en la época navideña cuando más la Asociación más se vuelca con sus clientes y vecinos. Por ello se organiza una chocolatada solidaria, en la cual se recogen alimentos, ropa, libros y demás para la gente del barrio más desfavorecida.

También se organiza un PIN y el objetivo para este próximo es tenerlo más días abierto al público.

Esta séptima edición del concurso de Pintxos tendrá lugar del 3 al 12 de junio y los pintxos participantes tendrán que tener temática circense.

Se distribuirán más de 3000 ruterros para ir sellando en cada establecimiento participante y se seguirá manteniendo el precio de 2 euros por bebida patrocinada y pintxo especial. Se sortearán interesantes premios entre todas las personas que rellenen el ruterro y voten a su pintxo preferido.

¡Apúntate este plan: Zirkualde + Concurso "Pintxo Zirko" en Rekalde del 3 al 12 de junio!



REKALDE EXPERIENCE

Por primera vez en Rekalde tendrá lugar el Rekalde Experience organizado por Rekalde Bihotzean – Asociación de Comercio, Hostelería y Servicios y que tendrá lugar del 20 al 29 de mayo. Durante estos 10 días, se ofrecerán conciertos en la calle de interesantes grupos musicales y diferentes eventos en nuestros establecimientos asociados.

Sin moverte del barrio, podrás disfrutar de planes tan dispares como asistir a un taller de elaboración de cupcakes, presenciar un desfile infantil o elegir entre varios conciertos gratuitos a los que acudir.

Con esta evento de dinamización comercial, pretendemos incorporar una oferta de ocio de calidad para l@s vecin@s de Rekalde e invitar a personas de otros barrios de Bilbao a que conozcan la oferta comercial y de ocio que tiene esta zona.

“Vive en Rekalde, compra en Rekalde y disfruta en Rekalde”

Para más información sobre estas actividades, visita la página de Rekalde Bihotzean en Facebook o www.rekaldebihotzean.com



Asociación de Comercio, Hostelería y Servicios de Rekalde

ERREKALDEKO VII. PINTXO ZIRKO TXAPELKETA / VII EDICIÓN CONCURSO PINTXO ZIRKO DE REKALDE

Coincidiendo con la VII Edición del Festival de Circo de Rekalde, Rekalde Bihotzean – Asociación de Comercio, Hostelería y Servicios ha organizado su Concurso "Pintxo Zirko" Lehiaketa en el que participarán más de 12 establecimientos hosteleros pertenecientes a esta asociación zonal.



NAVIDADES EN HIRU AUZO

Las pasadas navidades estuvieron repletas de actividades en la Asociación de Comerciantes de Elorrieta, San Inazio e Ibarrekolanda – Hiru Auzo.

Comenzaron con el encendido de las luces navideñas el pasado 3 diciembre y continuaron a lo largo de todo el mes con diversas actuaciones musicales en distintos puntos del barrio, entre las cuales destacamos las del Coro de Bilbao Belcanto que hizo un recorrido por el barrio el pasado 16 de diciembre y a los que siguieron en días sucesivos el Orfeón de San Antón, Deustoarrak Abesbatza y

una Kalejira con Txistus. Además el día 22 contamos con la Visita de Olentzero y terminamos el 4 de enero con el Tren Txu-Txu que recorrió las principales calles dando un ambiente festivo al barrio.

GRAN MERCADILLO

El pasado mes de Marzo se celebró El Gran Mercadillo en Hiru Auzo. Los días 16,17 y 18 de marzo un total de 42 comercios asociados participaron en esta iniciativa, de los cuales 17 comercios sacaron el género a la calle mientras que los restantes participaron ofertas en sus propios establecimientos.

DIA DE LA DANZA

El 29 de abril, coincidiendo con Día Internacional de la Danza, Hiru Auzo organiza un acto en la Plaza Pedro Astigarraga, de 18.30 a 20.30 horas, en el que actuarán distintos grupos de baile y en el que el espectador podrá ver todo tipo de coreografías. Más de 100 bailarines tomarán parte en este evento patrocinado por Hiru Auzo y en colaboración con el Gimnasio Gim 21.



SANTURTZI



MERKATARI BATUAK
COMERCIOS UNIDOS

ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA

El pasado mes de marzo, Comercios Unidos de Santurtzi celebró su Asamblea General Ordinaria en la que se renovó parte de la Junta Directiva de la misma y se presentó el calendario de actividades para 2016.

En esta asamblea cesaba en su cargo Jesús Cobo, presidente de Comercios Unidos en buena parte de la trayectoria de esta asociación, y que continuará ligado a la misma formando parte de la directiva como vocal.

Toma el relevo Mabel Palomo como presidenta acompañada por Leyre Doueil como vicepresidenta, Beatriz Iglesias como secretaria y Celestino Pérez como tesorero, completando la junta Arantza Fernández, Andoni Nabarro, Pablo Azanza, Txiki Carrocera, Marimar Roca y Loly Ansede que actúan como vocales. Estos comerciantes, que representan distintos sectores y distintas zonas del municipio, serán el motor de esta asociación que representa a más de 150 comercios de Santurtzi.

En cuanto a las actividades a realizar, cabe destacar que en el mes de mayo se celebrará la 3ª edición del concurso benéfico Decora tu árbol – Apaindu zure arbola. Un año más Comercios Unidos de Santurtzi invitará a decorar los árboles de sus calles por una buena causa. La pasada edición fue un gran éxito ya que se decoraron 113 árboles y se recaudaron 2.740 euros para la Asociación de familiares y amigos de pacientes con Neuroblastoma – NEN. Este año se espera obtener de nuevo una buena respuesta del pueblo de Santurtzi para ayudar a otra entidad benéfica.

En el marco de las fiestas del Carmen Comercios Unidos celebrará su evento más tradicional: la entrega de los galardones Sardina de Plata, que este año cumplirá su edición número 23. También estará presente con el habitual reparto de pañuelos de fiestas.

Tras el verano, pondrán de nuevo en marcha la XIII Feria de Rebajas de Santurtzi, una cita ineludible con la oferta comercial al mejor precio. Asimismo, volverán a celebrar la noche más festiva del comercio con la V Shopping Gaua y cerrarán el año con las Campanadas Infantiles, que festejarán la nochevieja con una fiesta para toda la familia.

Estas son solo algunas de las actividades que organizará Comercios Unidos de Santurtzi y que encabezan un amplio calendario de actividades que tratará de dar vida y vigor a la actividad comercial de Santurtzi.



NUEVA PÁGINA WEB DE LA FEDERACIÓN EZEKERRALDENDA

La Federación Ezkerraldenda, en su continuo proceso de búsqueda de mejoras y actualización constantes, ha creado recientemente la página web ezkerraldenda.com para de esta manera acercarse aún más a sus asociados y al público en general.

La web, con un diseño intuitivo y totalmente integrada con las RRSS proporciona información de las Asociaciones integradas en la Federación, actividades desarrolladas por la Federación y las Asociaciones, noticias, agenda, listado de establecimientos adheridos, contacto, etc.

Esta página web nace con vocación de servicio para los asociados de la Federación Ezkerraldenda y con el objetivo de ser una ventana desde la que puedan asomarse nuestros asociados y la sociedad de Ezkerraldea y Meatzaldea.



Infórmate en:
www.kutxabanknegocios.es

Tú y tu negocio

Para todo
tipo de
profesionales.

Plan de
negocios
Kutxabank.



kutxabank
aquí
y ahora **k**

Cuenta Negocio / Financiación / Renting / Crédito en comercio...