

número
45
zenbakia
diciembre
2019
abendua

cecobi

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

**CECOBI CELEBRA
LA XXIII NOCHE
DEL COMERCIO
DE BIZKAIA**

**CECOBIK BIZKAIKO
MERKATARITZAREN
XXIII. GAUA
OSPATZEN DU**



ÍNDICE

NOTICIAS ACOSERBI

El sistema Batuz ¿Cómo te afecta? 4

NOTICIAS CECOBI

Agenda Institucional. 5
CECOBI organizó el encuentro "CONSUME IGUALDAD" 6
CECOBI recibe el premio Emilio Castelar por su compromiso
con el comercio 8
Jornada práctica sobre "Cómo detectar los billetes falsos" 8
Cecobilan 9
Merkataritza Irekia Bizkaian 10
Posiciona tu comercio online con Bizkaia Digital Market. 19
Transmisión de empresas. 20
Tour virtual 360º: Digitalizando los comercios. 21
Ezkerraldea y Meatzaldea a tus pies 2019 22
Formando a los comercios de Enkarterri 22
SEGURMANIA: Conductas seguras en el trabajo 23
Tres nuevas asociaciones se suman a CECOBI 24
Homenajes en LA XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA. 25
Acuerdos de colaboración 27

EUSKOMER

Desarrollo de estrategias sectoriales en el sector comercio . . . 30

FORMACIÓN

Plan de Formación de la Fundación del Comercio
de Bizkaia 2018-2020 32

ASOCIACIONES GREMIALES

AMUBI asiste a la feria habitat Valencia 2019 36

AVEAF, Conferencia sobre marketing y ventas para instalaciones
deportivas con Chano Jimenez 36
AVEAF, Jornada informativa sobre el proyecto de acceso y ejercicio
de las profesiones de la ley del deporte del País Vasco. 36
Acuerdo entre EXPRENSA y GLS. 37
TIARBI, Marcamos la diferencia 37
OKELBIZ estrena página web 37
Bizkaia Textil y Moda. El comercio "5 SENTIDOS" 37
Bizkaia Textil y Moda. Compra online pero compra local 38

ASOCIACIONES ZONALES

ACE BARAKALDO 39
PORTUGALETE 40
ERANDIO 41
BALMASEDA 41
REKALDE 42
SANTURTZI 42
SESTAO 43
TXURDINAGA. 43
DISTRITO 2 AUZOA BERRITZEN. 44
EZKERRALDEA 45
ZALLA 45
CASCO VIEJO 46
DEUSTO 48

TRASDENDA

XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA 50

Depósito Legal BI-568-03

CONSEJO DE REDACCIÓN

Pedro Campo
Director

Julián Ruiz Gutiérrez
Secretario General de CECOBI

María Irigoyen
Adjunta a la Secretaria
General de CECOBI

Jon Ibarra
Janire Saez de Langarika
Aitana Serrano
Cristina Cano
Asesores Técnicos de
Comercio



EDITORIAL

Estamos finalizando 2019 y creo que podemos adelantar, a la vista de los datos sobre ventas en el comercio minorista, que va a ser un año prácticamente plano, con leves incrementos en algunos sectores, con respecto al ejercicio anterior. Queda pendiente aún la campaña de Navidad y Reyes, en la que tradicionalmente se suelen consolidar incrementos que nos darán los resultados definitivos de la evolución de este año.

Creo que debemos denunciar una vez más los efectos negativos que la liberalización de los periodos de rebajas está ocasionando en muchos sectores de nuestro colectivo. Todo ello agravado con la campaña del BLACK FRIDAY, CIBER MONDAY . . . , campañas a las que se suman muchos comercios. Las extienden de las 24 horas, con las que nacen en origen, a la semana, quincena e incluso más tiempo. Es un gran error pues es realmente difícil que el comercio, con unos márgenes más que ajustados pueda permitirse hacer descuentos en esa extensión de tiempo sin que se resienta la cuenta de resultado final. Creen que venderán más, cuando lo que realmente sucede es que trasladan las ventas que se realizaban en el periodo de Navidad a esos "momentos", pero con unos márgenes más reducidos.

Pienso que es necesario e imprescindible que se actualice la regulación en todo lo concerniente a las rebajas, descuentos, días especiales, etc. . . . , y no porque vaya contra la libertad empresarial, sino porque entiendo que no hay igualdad de oportunidades dentro de los distintos formatos de distribución comercial. De esta forma salen perjudicados de una forma clara los pequeños comercios.

No es posible que al comienzo de una campaña se inicie con descuentos de hasta un 30%, salvo que en sus márgenes venga asumido ese descuento. De lo contrario, ¿cómo puede ser?

Lo único que estamos consiguiendo es generar una confusión al consumidor/a y crear una incredulidad y desconfianza en cuanto a los precios reales que tiene cada artículo.

En Francia, el Gobierno está valorando prohibir campañas como el BLACK FRIDAY, CIBER MONDAY, etc. Me parece oportuna así como la que ya he comentado de establecer una regulación en todo este desmadre. No puede ser que estemos 10 meses al año con ofertas, descuentos, etc.

Desde este modesto editorial me gustaría dar las gracias a todas nuestras empresas asociadas por su colaboración y participación en cuantos proyectos hemos desarrollado a lo largo del año, Formación, Talleres, Charlas-Conferencias, Proyecto de Igualdad, colaboración para Integración Laboral junto con la Fundación Mapfre y la Asociación Síndrome de Down, etc.. Gracias de verdad, y pediros que, en el próximo año, sigamos trabajando y podamos demostrar que estamos formándonos para ser competitivos/as con nuestras fortalezas frente a otras formas de distribución comercial. Están ahí como oportunidad, pero apostamos por la "venta física" con todas las ventajas que ello conlleva.

No me queda sino desearos en nombre de todas las personas que formamos CECOBI, una feliz Navidad, una campaña que sirva para solventar el año con holgura, y confiar que con trabajo, formación y unidad transmitamos que nuestra forma de comercio está viva y tiene futuro.

2019a bukatzen ari da eta uste dut aurreratu dezakegula, txikizkako merkataritzako salmenten gaineko datuak ikusita, urtea ia laua izango dela, sektore batzuetan gehikuntza arinekin, aurreko ariketarekin alderatuz. Oraindik itxaron behar dugu Eguberri eta Erregeetako kanpainak, non tradizionalki gehikuntzak sendotzen diren urteko bilakaeraren behin betiko emaitzak emanez.

Berriror salatu behar dugu merkealdi denboraldien liberalizazioak sektore askotan dakartzan efektu negatiboak. Guzti hori BLACK FRIDAY, CYBER MONDAY . . . kanpaineekin larriagotuta, zeinetan merkatarikok parte hartzen duten. Jaio zirenean 24 ordu irauten zuten, baina gaur egun denboran luzatzen dira. Hau akats izugarria da, merkataritzarentzako zaila baita benetan, haren marjina estuekin, deskontu handiak egitea denbora guzti horretan zehar emaitzako kontuak ahuldu gabe. Gehiago salduko dutelakotan daude, baina benetan gertatzen dena da Eguberriaren egiten ziren salmenta guztiak "une" horietara eramaten dituztela marjina txikiago batzuekin.

Erregulazio bat ezartzea beharrezkoa dela uste dut eta ezinbestekoa dela, merkealdi, deskontu, egun bereziak, etab. egokituta egotea. Eta ez enpresa-askatasunaren kontra doalako, baizik eta merkataritza-banaketa formatu desberdinen barruan aukera-berdintasuna egoteko, bestela era argian kaltetuta irteten direlako merkataritxiak.

Ezinezkoa da kanpaina bateko hasieratik %30ko deskontuekin hasitea, deskontu hori bere marjinetan onartuta etorri ezean. Nola izan daiteke? Lortzen ari garen bakarra kontsumitzailea nahastea da, eta sinesgogortasuna eta mesfidantza sortzea artikuluen prezio errealei dagokienez.

Frantzian, Gobernuak balioesten ari da BLACK FRIDAY eta CYBER MONDAY eratako kanpainak debekatzeko. Ondo deritzot, eta esan dudana bezala, oso egokia da, nahaste-borrastearekin amaitzeko. Ezinezkoa da urteko 10 hilabeteetan deskontuekin, eskaintzekin, eta abarrekin egoteak.

Editorial apal honetatik gustatuko litzaidake gure enpresa elkartuei urte osoan zehar garatutako proiektuetan kolaboratzeak eta parte hartzeak eskertzea: Heziketan, Tailerretan, Hitzaldietan, Berdintasun Planean, Mapfre eta Síndrome de Down Elkartearen lan integratuzko planean kolaborazioa, etab. Eskerrik asko, benetan; eta, datorren urtean, lan egiten jarrai dezagula eskatzen dizuet, elkarlanarekin hezik lehiakorragoak izateko eta hau frogatu ahal izateko. Bertan egon, badaude, abagune bezala, baina salmenta fisikoaren alde apustu egiten dugu, hark ekartzen dituen abantaila guztiak.

CECOBI osatzen dugun guztion partetik Eguberri on bat opatzea baino ez zait geratzen, non urtea lasaitasunarekin pasatzea baimentzen duen kanpaina bat izango dugun. Halaber, lanarekin, heziketarekin eta elkartasunarekin gure merkataritza bizirik dagoela eta etorkizuna duelakoan konfiantza izatea desiratzen dut.

"MUCHAS GRACIAS, ESKERRIK ASKO"

"ZORIONAK eta URTE BERRI ON"

PEDRO CAMPO
Presidente

EL SISTEMA BATUZ ¿CÓMO TE AFECTA?



ASOCIACIÓN DE AUTÓNOMOS DE COMERCIO Y SERVICIOS DE BIZKAIA
MERKATARITZA ETA ZERBITZUETAKO BIZKAIKO AUTONOMOEN ELKARTEA

Hace algún tiempo la Hacienda Foral de Bizkaia anunció la puesta en marcha del programa Batuz, un SII (Suministro Inmediato de Información) cuya puesta en marcha para PYMEs y personas autónomas se prevé a partir del año 2021, si bien entre finales de 2019 y mediados de 2020 se anuncia la posibilidad de realizar el programa piloto. Ahora bien, no hay un calendario establecido para su implantación definitiva.

El objetivo es doble. Por un lado, quiere facilitar a empresas y personas autónomas el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y que realicen como contribuyentes los trámites de información ante la Hacienda Foral, la cual confeccionará de oficio en torno a 100.000 declaraciones de IRPF, Impuesto sobre Sociedades e IVA.

Por otro lado, Batuz se configura como un sistema de control y lucha contra el fraude basado en las nuevas tecnologías. Éste permitirá a la Hacienda Foral contar con más datos y de mayor calidad, lo que facilitará realizar cruces de información para verificar que la contabilidad declarada por las empresas es real.

Dentro de este programa Batuz, se integra TicketBAII, un sistema que encripta cada venta con un código, de manera que

impide la manipulación de software de facturación para ocultar transacciones y derivarlas a una "caja B".

La adopción de este sistema tendrá un coste muy reducido, ya que solamente será necesario instalar un programa en el dispositivo que se utiliza para realizar la facturación o, en el caso de empresas y personas autónomas con un pequeño volumen de facturación, el acceso a través de la web sin instalar ningún programa.

Todo ello va a implicar que muchas personas autónomas y pequeñas empresas tendrán que modernizarse para dar cabida a la facturación digital y online, conectando a la empresa directamente con Hacienda, que recibirá los datos en tiempo real.

El problema de este sistema puede venir por la imposibilidad de controlar las transacciones en metálico en las que no se realice factura. También puede suponer un hándicap la incompatibilidad o la falta de integración del programa con software de terceros.

Igualmente, se desconoce si habrá subvenciones y ayudas para la implantación de la tecnología necesaria para salvar la brecha tecnológica existente en muchas empresas.

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

Afianza

Alba, Mazaredo, 69 - BA. 48009 BILBAO. Tlf.: 902 28 28 27
www.afianza-service.es | informacion@afianza-service.es

AGENDA INSTITUCIONAL

MES DE SEPTIEMBRE

- Presentación Retail Coaching en Güeñes.
- Junta Directiva ACEPV (Asociación de Comercio de Electrodomésticos del País Vasco).
- Presentación Retail Coaching en Zalla.
- Presentación Retail Coaching en Balmaseda.
- Rueda prensa con la presentación de Ezkerraldenda y Meatzaldea a tus pies.
- Jornada Segurmania "Organización, Orden y Limpieza: los tres pilares de tu trastienda".
- Comité Ejecutivo CECOBI.
- Jornada "Nueva Ley del deporte".
- Comité Ejecutivo CEC
- Comité Ejecutivo Confebask
- Junta Directiva CEBEK

MES DE OCTUBRE

- Conferencia Empresas saludables.
- Foro Red Denbora sobre la conciliación.
- Conferencia con Marcos Alvarez "Reinvender: como reinventar la siendas para vender en el futuro" en Trapagaran.
- Conferencia con Marcos Alvarez "Reinvender: como reinventar la siendas para vender en el futuro" en Gernika.
- Conferencia con Marcos Alvarez "Reinvender: como reinventar la siendas para vender en el futuro" en Bilbao.
- Junta Directiva CECOBI.
- Junta Directiva CEC
- Comité Ejecutivo CEBEK
- Comité ejecutivo Confebask
- Comité Ejecutivo CEC

MES DE NOVIEMBRE

- Asistencia a la jornada "igualdad en las empresas: modificaciones en la normativa y responsabilidades compartidas".
- Jornada segurmania: Mesa redonda gestiona la prevención de riesgos laborales en tu negocio".
- Jornada: nuevos billetes y falsificaciones habituales.
- Firma convenio de colaboración con Fundacion Mapfre y Fundacion Síndrome de Down.
- Última sesión del Programa Retail Coaching en Guñes.
- Última sesión del Programa Retail Coaching en Zalla.
- Última sesión del Programa Retail Coaching en Balmaseda.
- Comité Ejecutivo CEC
- Junta Directiva CEBEK
- Junta Directiva CEC

MES DE DICIEMBRE

- Junta Directiva CECOBI
- Cierre de talleres "Merkataritza Irekia Bizkaian" con la conferencia de Andy Stalman
- Comité Ejecutivo CEC
- Junta Directiva CEC
- Junta Directiva CEBEK

CECOBI ORGANIZÓ EL ENCUENTRO “CONSUME IGUALDAD”



La conciliación laboral, el lenguaje inclusivo en el día a día y la importancia de la diversidad en las empresas fueron los principales temas por destacar en el encuentro “Consume Igualdad” en Bilbao. Elsa Punset, Garbiñe Mendizabal y Begoña Murgialday, fueron las ponentes invitadas.

“La Unión Europea asegura que la desigualdad es injusta, poco inteligente y cara”, indica Garbiñe Mendizabal. Garbiñe fue una de las ponentes de la jornada que tuvo lugar el pasado día 27 de noviembre en el Azkuna Zentroa.

El encuentro estaba enfocado principalmente al sector del comercio de Bizkaia ya que desde CECOBIBI se considera un agente sensibilizador en materia de Igualdad.

Las investigadoras y expertas en igualdad dialogaron sobre la verdadera existencia de la conciliación entre la vida laboral y familiar; además de la repercusión del lenguaje como herramienta para combatir la desigualdad.

Otra de las participantes fue Begoña Murgialday que formó parte del primer equipo de Emakunde y actualmente es vicepresidenta de la Asociación de Empresarias y Directivas de Bizkaia.

Además, la jornada “Consume Igualdad” contó con la presencia de la escritora y divulgadora Elsa Punset, principal figura en todo el mundo de habla hispana para la divulgación de la inteligencia emocional como herramienta para el cambio positivo. Elsa ofreció pautas para fortalecer la diversidad en las empresas a través de la inteligencia emocional.

El encuentro fue inaugurado por la diputada de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia, Ainara Basurko.



INFORMACIÓN SOBRE LAS PONENTES



BEGOÑA MURGIALDAY

Directora Gerente de Murgibe. Es psicóloga y agente de igualdad, con amplia formación en Psicología comunitaria y gestión de equipos y liderazgo. Formó parte del primer equipo de Emakunde. Está homologada en formación de Igualdad por Euskalit desde 2018 y es además monitoria de educación sexual y vicepresidenta de la Asociación de Empresarias y Directivas de Bizkaia.



ELSA PUNSET

Licenciado en Filosofía y Letras, Master en Humanidades por la Universidad de Oxford y en Periodismo por la Universidad Autónoma de Madrid. Punset es hoy una de las principales figuras en todo el mundo de habla hispana para la divulgación de la inteligencia emocional como herramienta para el cambio positivo. Su ya extensa presencia directa con conferencias y en los medios de toda Latinoamérica y en España así lo acreditan.



GARBIÑE MENDIZABAL

Licenciada en Sociología y Ciencias Políticas por la UPV/EHU. Homologada por la Diputación Foral de Bizkaia para desarrollar actuaciones para la igualdad desde el 2003. Con más de 20 años de experiencia en desarrollo de planes estratégicos para la igualdad de mujeres y hombres. Autora de diversas publicaciones y cofundadora del movimiento Feminista de Euskadi y del Estado desde la década de 1970.



CECOBI RECIBE EL PREMIO EMILIO CASTELAR POR SU COMPROMISO CON EL COMERCIO



La Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia, CECOBI, fue premiada en Sevilla en la IX Edición de los Premios Emilio Castelar a la Defensa de las Libertades y El Progreso de los pueblos, por su compromiso con el apoyo al comercio.

La organización de estos galardones, la Fundación por el Progreso y la Igualdad, busca reconocer de manera pública el trabajo de personas, instituciones y organizaciones en defensa de las libertades, los derechos humanos y el progreso de los territorios, y considera que el trabajo de CECOBI en favor y defensa de la pequeña y mediana empresa "es un ejemplo claro de impulso a la economía y el progreso de los territorios".

De esta forma, el trabajo asociativo de CECOBI, y la defensa del comercio como generador de empleo y bienestar, le hace merecedor del premio Emilio Castelar en la categoría de compromiso y liderazgo para el progreso de la sociedad.

Al acto de entrega de estos premios, que se celebró el pasado 25 de octubre en el Real Alcázar de Sevilla, acudirá el presidente de CECOBI, Pedro Campo; acompañado por el actual secretario general, Julián Ruiz, y anteriores presidentes y secretarios generales de la Confederación.

JORNADA PRÁCTICA SOBRE "CÓMO DETECTAR LOS BILLETES FALSOS"

Nos acercamos a las fechas navideñas donde hay mucho movimiento de billetes y donde pueden aprovechar para intentar "colar" billetes falsos.

Es por lo que desde CECOBI organizamos, un año más y tras el éxito de años anteriores, una jornada en colaboración con el Departamento de la Policía Científica de la Ertzaintza, el pasado día 7 de noviembre a las 14:30 horas en CECOBI.

En la jornada bajo el nombre "Nuevos Billetes y Falsificaciones Habituales" nos mostraron los nuevos billetes de 100€ y 200€. Además, los comercios pudieron ver y tocar falsificaciones reales facilitadas por la Ertzaintza.

También informaron de las medidas de seguridad y los sistemas de verificación a adoptar por los comercios. En este sentido, y tal y como informaron desde la Ertzaintza, una de las medidas de seguridad más fiable es la máquina detectora de billetes falsos, siempre y cuando esté debidamente homologada.

Por ello, desde CECOBI tenemos un acuerdo con una empresa distribuidora de aparatos detectores de billetes falsos homologados por el Banco Central Europeo y el Banco de España.



Si tienes interés ponte en contacto con CECOBI en el 94 400 28 00

FORMACIÓN GRATUITA A TU MEDIDA EN cecobilan.es



CECOBILAN es un portal web gestionado por CECOBI que trata de contribuir a la creación de empleo, formación y profesionalización del sector comercial de Bizkaia. Esta plataforma está pensada tanto para su uso por parte de las empresas del sector comercio como para personas con necesidad formativa o en situación de desempleo.

Dentro de CECOBILAN podemos encontrar el área de formación, gestionada por la Fundación de Comercio de Bizkaia, donde se publican todos los cursos sobre materias dirigidas al sector comercial del plan de Hobe-tuz-Lanbide 2018-2020 para la formación, principalmente, de personas trabajadoras. Estos cursos están 100% subvencionados por Lanbide, por lo que la participación en ellos es totalmente GRATUITA. En este plan podemos encontrar cursos de temáticas tan variadas como Marketing, Escaparatismo, Atención al cliente, Personal Shopper o Técnicas de venta, entre otros.

Las personas que deseen participar en cualquiera de los cursos ofertados podrán hacerlo rellenando el formulario de preinscripción que encontrarán en la parte inferior de cada curso.

El portal web también nos ofrece un área de empleo. Por un lado, las empresas pueden publicar sus ofertas de empleo, además de ver y gestionar las candidaturas al puesto. Por otro lado, las personas que se encuentren en estado de desempleo pueden acceder a los diversos anuncios de trabajo publicados y mandar su candidatura al puesto vacante. En el caso de las empresas asociadas a CECOBI tienen total acceso a la bolsa de empleo.

Las empresas que deseen darse de alta en CECOBILAN deberán enviar un correo a info@cecobilan.es solicitando usuario y clave de acceso, mientras que las personas en situación de desempleo que deseen apuntarse a cualquier oferta de trabajo podrán hacerlo registrándose directamente en la web.

Otro de los apartados del portal web está destinado al programa de Transmisión de Empresas, donde se pueden ver las ofertas de cesión de negocios y las nuevas personas emprendedoras. Todos los anuncios de pueden ver en la web www.transmisiondeempresas.es.

Además de las secciones mencionadas anteriormente CECOBILAN dispone de un apartado destinado a noticias y de otro en el que están publicadas las Asociaciones Zonales y Gremiales asociadas a CECOBI.

Desde las últimas actualizaciones también se ha facilitado el acceso a los cursos de la Fundación de Comercio de Bizkaia y mejorado su posicionamiento en internet a fin de captar un mayor número de alumnado.

Si deseas más información ponte en contacto con CECOBI en el 94.400.28.00.



Últimos Cursos	Ofertas de Transmisión Empresarial
<p>ESCAPARATE ASEQUIBLE Fecha inicio: 05-12-2019 Localización: C/ Nicolás Alborna nº 4 48000</p>	<p>Pincha aquí para ver más ofertas</p>
<p>COMO PROMOCIONAR MI EMPRESA: PLAN DE MARKETING Fecha inicio: 09-12-2019 Localización: C/ San Isidro nº 3 Portugalete</p>	<p>SE CEDE POR JUBILACION RESTAURANTE EN LA ZONA DE LA MARGEN IZQUIERDA</p>
<p>SHOPPING ON MOBILE: OPORTUNIDADES PARA EL COMERCIO DE LA VENTA A TRAVÉS DE DISPOSITIVOS MÓVILES</p>	<p>SE CEDE EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS DE CHARCUTERÍA Y ENVASES PARA ALIMENTACIÓN</p>
	<p>SE CEDE EMPRESA DEDICADA A LA DISTRIBUCIÓN EN EXCLUSIVA DE DETERGENTES INDUSTRIALES AL POR MAYOR</p>
	<p>SE CEDE NEGOCIO DE VENTA DE COMIDA PREPARADA</p>

CECOBI, con la colaboración del Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia, ha puesto ha desarrollado durante el segundo semestre del año 2019 Merkataritza Irekia Bizkaian, el proyecto que acerca a las y los comerciantes de los diferentes municipios vizcaínos talleres prácticos que se orientan a mejorar su gestión y su capacidad competitiva. Este año, además de los talleres y conferencias de diferentes temáticas, se crearon los “ciclos de talleres” que aglutinan diferentes sesiones para ampliar los conocimientos que giran en torno a ese tema. Cuando los comercios asistentes completan el ciclo acudiendo a todas las sesiones se les ofrece un asesoramiento personalizado que les permita practicar lo aprendido bajo la supervisión del la persona formadora que impartió el taller.

Contamos con la participación de asociaciones de comerciantes, Ayuntamientos y Agencias de desarrollo de los municipios. Cabe destacar la gran acogida de estas iniciativas entre el comercio vizcaíno, ya les personas asistentes se mostraban muy interesadas y satisfechas en los seguimientos individuales. Hasta la fecha se han llevado a cabo 10 conferencias, 26 talleres y 14 ciclos, a los que han asistido un total de 800 comerciantes. De estos últimos, 65 comercios han contado con el seguimiento individual que se ofertaba en 10 de los 14 ciclos.

TALLERES DE JULIO



TALLER “7 CLAVES PARA SER FELIZ EN EL TRABAJO”

2 Y 4 DE JULIO

- **LUGAR:** GETXOLAN
- **ASISTENTES:** 5
- **OBJETIVO:** Analizar los hábitos para la felicidad y la infelicidad. Se habla de los patrones inadecuados y cómo combatirlos mental y emocionalmente para gestionar la frustración. El objetivo es practicar la automotivación para el comercio.



TALLER “COLABORACIÓN ENTRE COMERCIOS”

4 DE JULIO

- **LUGAR:** GERNIKA
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Generar entornos de confianza en los que los comercios del municipio puedan conocerse y relacionarse para buscar soluciones a necesidades comunes a través de campañas conjuntas.

TALLERES, CICLOS Y CONFERENCIA DE SEPTIEMBRE



TALLER “RESOLUCIÓN DE SITUACIONES CON LA CLIENTELA”

10 Y 12 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** TRAPAGARAN
- **ASISTENTES:** 6
- **OBJETIVO:** A través de la exposición en grupo de las dificultades por que se atraviesa en un comercio para la atención a la clientela se buscan soluciones concretas trabajando la comunicación, la empatía, la orientación comercial y la automotivación.



CONFERENCIA CON CHANO JIMENEZ "MARKETING Y VENTAS PARA INSTALACIONES DEPORTIVAS"

13 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBI
- **ASISTENTES:** 80
- **OBJETIVO:** A través de diferentes temas Chano Jimenez analizó cómo diseñar una estrategia de marketing digital para fidelizar a la clientela. Puso de relieve la importancia del neuromarketing y psicología de las personas consumidoras de fitness y la importancia del diseño de un sistema comercial a medida de cada negocio.



TALLER "VISUAL THINKING. PINTA EN TU ESCAPARATE"

16 Y 18 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** CASCO VIEJO DE BILBAO
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Tras ver qué es y para qué sirve el visual thinking se dan claves necesarias para expresar ideas de forma visual pintando con distintos materiales en el escaparate de forma sencilla y efectiva para atraer la atención todo el año.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "LA IMAGEN: UNA CUESTION DE ACTITUD"

17, 19 Y 24 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** SANTURTZI
- **ASISTENTES:** 8
- **OBJETIVO:** Descubrir las claves para averiguar el estilo de la clientela para poder asesorarla en diferentes aspectos, tales como el color de la vestimenta. Se dan pautas para crear un fondo de armario con los bienes en venta.



CICLO DE TALLERES "MINDFULNESS PARA EL COMERCIO"

19 Y 25 DE SEPTIEMBRE Y 3 Y 10 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** SESTAO
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Desarrollar la inteligencia emocional a través del mindfulness para posibilitar la comunicación consciente y asertiva con el fin de fidelizar a la clientela. Se enseña a gestionar el estrés para tratar las objeciones de la clientela de forma eficiente.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "REINVENTA TU ESCAPARATE"

23, 26 Y 30 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** GETXO
- **ASISTENTES:** 11
- **OBJETIVO:** Análisis de los conceptos básicos de escaparatismo a través de teoría y casos prácticos para el escaparate sea la referencia comunicativa del comercio. Se estudiaron las técnicas de elaboración y búsqueda de ideas novedosas, los recursos como la luz, la organización y los materiales.



CONFERENCIA CON CONCHI ARAGON
"PRODUCTOS QUÍMICOS EN PELUQUERÍA Y
ESTÉTICA"

23 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBİ
- **ASISTENTES:** 27
- **OBJETIVO:** Se analiza el marco normativo básico de aplicación en productos cosméticos y en productos químicos en materia de Prevención de Riesgos Laborales (PRL) para después aprender a interpretar la información de etiquetados y envases e identificar y prevenir los riesgos durante la utilización de productos cosméticos y de productos químicos.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO
INDIVIDUALIZADO "ASESORA A TU CLIENTELA:
ESTILO Y PRENDAS"

25 Y 30 DE SEPTIEMBRE Y 2 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** CECOBİ
- **ASISTENTES:** 8
- **OBJETIVO:** El ciclo se centra en conocer las tendencias y a utilizarlas según los tipos de cuerpos para tener un buen fondo de armario estructurado y acorde al estilo de la clientela a la que se asesora en los comercios.



TALLER "CANVA, DALE UN GIRO A TUS
PUBLICACIONES"

30 DE SEPTIEMBRE

- **LUGAR:** CASCO VIEJO DE BILBAO
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Se dan conceptos básicos de diseño para aprender a utilizar la herramienta gratuita Canva para poder crear publicaciones como profesionales del diseño gráfico.

TALLERES, CICLOS Y CONFERENCIA DE OCTUBRE



CICLO DE TALLERES "COLABORACIÓN ENTRE
COMERCIOS"

2, 8 Y 16 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** ONDARROA
- **ASISTENTES:** 7
- **OBJETIVO:** Generar entornos de confianza en los que los comercios del municipio puedan conocerse y relacionarse para buscar soluciones a necesidades comunes a través de campañas conjuntas.



TALLER "IMPULSA LA GESTIÓN DE TU NEGOCIO
DE PELUQUERÍA Y ESTÉTICA"

6 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 14
- **OBJETIVO:** Se ha tratado la importancia de la gestión de la empresa de peluquería y de la estética y se han aportado las herramientas para la mejora, cómo diferenciarse así como las oportunidades en el sector de la imagen personal.



TALLER "7 CLAVES PARA SER FELIZ EN EL TRABAJO"

8, 10 Y 23 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** CASCO VIEJO DE BILBAO
- **ASISTENTES:** 9
- **OBJETIVO:** Analizar los hábitos para la felicidad y la infelicidad. Se habla de los patrones inadecuados y cómo combatirlos mental y emocionalmente para gestionar la frustración. El objetivo es practicar la automotivación para el comercio.



CONFERENCIA CON MANUEL DELGADO "EMPRESAS SALUDABLES"

14 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** CECOBI
- **ASISTENTES:** 17
- **OBJETIVO:** Aprender con ejemplos cómo crear redes sociales saludables. Se analizan las relaciones con las personas.



CONFERENCIA CON MARCOS ALVAREZ, EL TIENDOLOGO, "REINVENTAR. CÓMO REINVENTAR LAS TIENDAS PARA VENDER EN EL FUTURO"

15 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** TRAPAGARAN
- **ASISTENTES:** 15
- **OBJETIVO:** Comprender que el éxito de estas empresas radica en haber aprendido a escuchar a su clientela y ser capaces de sorprenderla y obtener una ventaja competitiva. Se dan ejemplos reales de éxito que puedan inspirar para crear un lienzo de trabajo.



TALLER "PUBLICIDAD AVANZADA Y REMARKETING EN FACEBOOK E INSTAGRAM"

15 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** GETXO
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Analizar las características de la publicidad en Facebook e Instagram y las claves para hacer anuncios relevantes para el público objetivo paso a paso desde el administrador de anuncios.



CONFERENCIA CON MARCOS ALVAREZ, EL TIENDOLOGO, "REINVENTAR. CÓMO REINVENTAR LAS TIENDAS PARA VENDER EN EL FUTURO"

16 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** GERNIKA
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Comprender que el éxito de estas empresas radica en haber aprendido a escuchar a su clientela y ser capaces de sorprenderla y obtener una ventaja competitiva. Se dan ejemplos reales de éxito que puedan inspirar para crear un lienzo de trabajo.



CONFERENCIA CON MARCOS ALVAREZ, EL TIENDOLOGO, "REINVENDER. CÓMO REINVENTAR LAS TIENDAS PARA VENDER EN EL FUTURO"

17 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 36
- **OBJETIVO:** Comprender que el éxito de estas empresas radica en haber aprendido a escuchar a su clientela y ser capaces de sorprenderla y obtener una ventaja competitiva. Se dan ejemplos reales de éxito que puedan inspirar para crear un lienzo de trabajo.



TALLER "OXIGENO PARA MI NEGOCIO"

: 21, 23 Y 28 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** LEKEITIO
- **ASISTENTES:** 9
- **OBJETIVO:** Tomar una nueva perspectiva desde la creatividad sobre el negocio para saber qué nos motiva realmente y planificar el avance, trabajándose en grupo y reflexionando sobre cómo hacer el negocio más próspero.



TALLER "HAMBURGUESAS Y ROLLER-MEATS"

27 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 31
- **OBJETIVO:** Aprender a elaborar hamburguesas y roller meats para las carnicerías.



TALLER "ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN EN REDES SOCIALES"

28 DE OCTUBRE

- **LUGAR:** CECOBIBI
- **ASISTENTES:** 17
- **OBJETIVO:** Se trabaja la definición haciendo pensar, mostrando las herramientas para esa reflexión. Se hace una panorámica de las opciones que nos ofrecen diversas herramientas y canales para bajar a tierra las ideas: email, redes sociales, whatsapp, etc.

TALLERES, CICLOS Y CONFERENCIAS DE NOVIEMBRE



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "LA IMAGEN: UNA CUESTION DE ACTITUD"

5, 7 Y 12 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** GETXO
- **ASISTENTES:** 8
- **OBJETIVO:** Descubrir las claves para averiguar el estilo de la clientela para poder asesorarla en diferentes aspectos, tales como el color de la vestimenta. Se dan pautas para crear un fondo de armario con los bienes en venta.



TALLER "EXCEL PARA GESTIONAR MI NEGOCIO" 5, 12 Y 19 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** MARKINA
- **ASISTENTES:** 6
- **OBJETIVO:** Con la herramienta Excel se aprende a identificar los gastos e ingresos de un negocio y a calcular los márgenes de los precios de los productos para gestionar mejor el negocio.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "REINVENTA TU ESCAPARATE"

6, 13 Y 19 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** SANTURTZI
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Análisis de los conceptos básicos de escaparatismo a través de teoría y casos prácticos para el escaparate sea la referencia comunicativa del comercio. Se estudiaron las técnicas de elaboración y búsqueda de ideas novedosas, los recursos como la luz, la organización y los materiales.



TALLER "ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN EN REDES SOCIALES"

6 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBI
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Se trabaja la definición haciendo pensar, mostrando las herramientas para esa reflexión. Se hace una panorámica de las opciones que nos ofrecen diversas herramientas y canales para bajar a tierra las ideas: email, redes sociales, whatsapp, etc.



CICLO DE TALLERES "MINDFULNESS PARA EL COMERCIO"

8, 15, 22 Y 29 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** CASCO VIEJO DE BILBAO
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Desarrollar la inteligencia emocional a través del mindfulness para posibilitar la comunicación consciente y asertiva con el fin de fidelizar a la clientela. Se enseña a gestionar el estrés para tratar las objeciones de la clientela de forma eficiente.



TALLER "GOOGLE MY BUSINESS"

12 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** TRAPAGARAN
- **ASISTENTES:** 9
- **OBJETIVO:** Aprender a crear y gestionar la ficha de Google My Business. Se aprende a introducir información de la empresa, a responder a reseñas, a publicar productos, etc.

PRÁCTICO EN EL QUE CONTAREMOS CON LA EXPERTA PONENTE ADELA BALDERAS Y UN ESPACIO PARA COMPARTIR, DEBATIR Y REFLEXIONAR.

MIÉRCOLES 13 DE NOVIEMBRE
DE 14:30 A 16:30 HORAS



Marka Garatza irekia Bizkaian

CONFERENCIA CON ADELA BALDERAS "ENCUENTRO EXPERIENCIA DE CLIENTELA"

13 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 14
- **OBJETIVO:** Partiendo de las inquietudes de las personas asistentes se trabaja para proporcionar herramientas útiles en la relación con la clientela, tratándola desde el punto de vista concreto de la realidad que se vive actualmente en las carnicerías.



TALLER "REPUTACION EN REDES SOCIALES"

14 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBİ
- **ASISTENTES:** 7
- **OBJETIVO:** Tras analizar qué es la reputación online y por qué debe preocuparnos se explican las funcionalidades para la gestión de comentarios y mensajes negativos y se dan herramientas para analizar y resolver la situación.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "REINVENTA TU ESCAPARATE"

14, 15 Y 22 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BALMASEDA
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Análisis de los conceptos básicos de escaparatismo a través de teoría y casos prácticos para el escaparate sea la referencia comunicativa del comercio. Se estudiaron las técnicas de elaboración y búsqueda de ideas novedosas, los recursos como la luz, la organización y los materiales.



TALLER "RELLENOS"

17 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 29
- **OBJETIVO:** Aprender a hacer rellenos de carne para venta en carnicerías.



TALLER "TÉCNICAS Y TIPOLOGÍAS FUNDAMENTALES DE CORTES DE PELO MASCULINO Y BARBERÍA"

17 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 16
- **OBJETIVO:** Aprender a dar respuesta las necesidades de la estética del hombre actual a través de nuevas técnicas de corte de pelo y barbería para diferenciarse en un sector masificado.



CONFERENCIA CON NURIA SORLI "GESTIÓN DE LAS EMOCIONES. SER OPTIMISTA Y POSITIVO"

18 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 26
- **OBJETIVO:** Se quiere dar respuesta a la pregunta "¿Qué aporta ser Positivo y Optimista a un Profesional?" mediante la gestión de las emociones propias y de otras personas.



TALLER "PEINADOS DE FIESTA Y RECOGIDOS DE NOVIA"

18, 19, 25 Y 26 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 17
- **OBJETIVO:** Adquirir conocimientos prácticos para los profesionales de peluquería. El formato es de taller participativo en el que se imparten nociones de visagismo, tendencias para la mujer actual y necesidad de diferenciarse en un sector masificado.



TALLER "CANVA, DALE UN GIRO A TUS PUBLICACIONES"

19 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBI
- **ASISTENTES:** 10
- **OBJETIVO:** Se dan conceptos básicos de diseño para aprender a utilizar la herramienta gratuita Canva para poder crear publicaciones como profesionales del diseño gráfico.



CICLO DE TALLERES CON SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO "LA IMAGEN: UNA CUESTION DE ACTITUD"

21, 25 Y 27 DE NOVIEMBRE

- **LUGAR:** GERNIKA
- **ASISTENTES:** 13
- **OBJETIVO:** Descubrir las claves para averiguar el estilo de la clientela para poder asesorarla en diferentes aspectos, tales como el color de la vestimenta. Se dan pautas para crear un fondo de armario con los bienes en venta

TALLERES, CICLOS Y CONFERENCIAS DE DICIEMBRE

TALLER PRÁCTICO SOBRE "SUSTANCIAS QUÍMICAS EN PELUQUERÍA Y ESTÉTICA"

(II parte)

Impartido por Conchi Aragón
Licenciada en Ciencias Químicas, Técnico Superior en PRL y Socia de BIPE



Normativa aplicable en el uso de productos químicos y cosméticos.



TALLER "SUSTANCIAS QUÍMICAS EN PELUQUERÍA Y ESTÉTICA. II PARTE"

1 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 15
- **OBJETIVO:** Analizar la normativa aplicable en el uso de productos químicos y cosméticos y su importancia en la Prevención de Riesgos Laborales del personal autónomo y contratado. Se finalizará con un caso práctico para la identificación de sustancias químicas en etiquetado y envase



TALLER "CANVA, DALE UN GIRO A TUS PUBLICACIONES"

2 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** SESTAO
- **ASISTENTES:** 14
- **OBJETIVO:** Se dan conceptos básicos de diseño para aprender a utilizar la herramienta gratuita Canva para poder crear publicaciones como profesionales del diseño gráfico.

TALLER PRÁCTICO SOBRE

"ARQUITECTURA DEL CORTE DE CABELLO"

Impartido por Paki Moreno

TALLER PRÁCTICO "ARQUITECTURA DEL CORTE DE CABELLO"

9 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** BILBAO
- **ASISTENTES:** 15
- **OBJETIVO:** Cómo entender el corte de pelo a través de la geometría básica. Se habla de técnicas, tipos de elevaciones a través de volúmenes y pesos.



TALLER "TÉCNICAS DE PAQUETERÍA: EL ARTE DE ENVOLVER"

9 Y 10 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** TRAPAGARAN
- **ASISTENTES:** 11
- **OBJETIVO:** Diferenciar los diferentes envoltorios para diferentes edades, eventos y gustos y aprender sobre materiales y técnicas para una paquetería original para reinventar la forma de envolver y emocionar con un envoltorio que además nos permita posicionarnos como marca.



TALLER "CANVA 2.0"

10 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** CECOBI
- **ASISTENTES:** 5
- **OBJETIVO:** Poner en práctica lo aprendido en el taller de "Canva, dale un giro a tus publicaciones", para salir del taller con un diseño listo para publicar o imprimir.



TALLER "TÉCNICAS DE PAQUETERÍA: EL ARTE DE ENVOLVER"

11 Y 12 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** SODUPE
- **ASISTENTES:** 12
- **OBJETIVO:** Diferenciar los diferentes envoltorios para diferentes edades, eventos y gustos y aprender sobre materiales y técnicas para una paquetería original para reinventar la forma de envolver y emocionar con un envoltorio que además nos permita posicionarnos como marca.



CONFERENCIA DE CLAUSURA CON ANDY STALMAN "EL NUEVO DESAFÍO ES CONVERTIR A LOS CLIENTES EN CREYENTES"

12 DE DICIEMBRE

- **LUGAR:** EUSKALDUNA JAUREGUIA
- **ASISTENTES:** 81
- **OBJETIVO:** Concienciar y motivar a los comercios para transformar a la clientela para ser creyentes, que conozcan la marca del comercio, la quieran y la defiendan. Se trata de crear valor para que no busquen el precio como principal reclamo, sino los espacios donde la palabra clave ya no es comercial sino social.

POSICIONA TU COMERCIO ONLINE CON BIZKAIA DIGITAL MARKET



Bizkaia Digital Market, una iniciativa nacida en 2016 liderada por CECOBI en colaboración con el Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia, permite dotar a los comercios de Bizkaia de los medios y herramientas necesarias para que se posicionen, promocionen y desarrollen su actividad comercial en Internet a través de una plataforma digital.

Pueden utilizarla como una web informativa del comercio, un escaparate virtual donde presentar sus productos y/o servicios, y aquel comercio que lo desee, incorporar también la venta online. Para ello la tecnología pone a disposición de los comercios participantes diferentes opciones de envío (envío a domicilio y recogida en tienda) y medios de pago que pueden admitir.

La plataforma actualmente cuenta con 321 comercios adheridos, además de las asociaciones de comerciantes que colaboran con el proyecto y que tienen su propio espacio: ACE Barakaldo, Bizit Santutxu, Deusto Bizirik, Asociación de Comerciantes de

Electrodomésticos del País Vasco (ACEPV), Gernikako Merkatarikartuak y Comercios Unidos de Erandio, y el Ayuntamiento de Getxo.

Durante el año 2019 la plataforma se ha rediseñado tanto a nivel estético como tecnológico para poder ofrecer a los comercios nuevas funcionalidades de uso y herramientas tecnológicas, un panel de control sencillo e intuitivo, un mejor posicionamiento web...

Entre los servicios que oferta la plataforma también cabe señalar que se aplican nuevas actualizaciones periódicamente, hay un mantenimiento constante y soporte técnico llevado a cabo por un equipo de profesionales.

Si te interesa adherirte a la plataforma puedes hacerlo a través de www.bizkaiadigitalmarket.com



Bizkaia Digital Market es un proyecto promovido por CECOBI en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia para digitalizar el comercio de Bizkaia.

Descubre todos los mensajes que te ofrece CECOBI.

Colaboran las siguientes Asociaciones de Comerciantes y Ayuntamientos

ACE Barakaldo
Ayuntamiento Gebxo
ACEPV

Deusto Bizirik
GME Gernika

Bizit Santutxu
Comercios Unidos Erandio

PROGRAMA DE TRANSMISIÓN EMPRESARIAL



CECOBI, con la colaboración de la Diputación Foral de Bizkaia, puso en marcha en el año 2013 el Programa de Transmisión de Empresas. El programa tiene como objetivo la continuidad de la actividad de empresas económicamente viables. Hay empresas que cuentan con una larga trayectoria en el mercado y con una rentabilidad constatable, pero sin personas que les sucedan. El fin es que continúe la actividad en manos de una persona emprendedora dispuesta a seguir con la empresa.

En el momento en el que una empresa cedente o una persona emprendedora se pone en contacto con nosotros, se concreta una primera reunión para conocer la situación particular de cada caso. En dicha reunión se les explica el funcionamiento del programa y los servicios a los que pueden acceder de forma personalizada, gratuita y confidencial.

En el caso de empresas cedentes, el programa pone a su servicio un asesoramiento y acompañamiento en el proceso de cesión, elaboración de una valoración económica de la empresa, acciones de promoción de la empresa a ceder y búsqueda activa de potenciales personas emprendedoras que quieran adquirir la empresa, entre otros.

En el caso de personas emprendedoras, se benefician de servicios como una búsqueda activa de empresas viables en función de sus necesidades, asesoramiento y acompañamiento durante el proceso de transmisión, acciones de promoción de la persona emprendedora, asesoramiento sobre programas de ayudas para personas emprendedoras y acuerdo con Kutxabank* con el que podrán beneficiarse de condiciones ventajosas para la financiación (*Condiciones específicas sujetas a cada persona emprendedora).

En la renovada web www.transmisiondeempresas.es se puede consultar toda la información del programa además de los anuncios tanto de las empresas cedentes como de las personas emprendedoras.

Más información en: 94 400 28 00
A través de transmision@cecobi.es

NEGOCIO	PRECIO CESION
FRUTERÍA EN MARGEN IZQUIERDA	60.000€ negociables
ACADEMIA DE PELUQUERÍA Y ESTÉTICA	80.000€ negociables
LEST'S CEREAL BILBAO	20.000€ negociables
EMPRESA DE RESTAURACIÓN Y REPARACIÓN DE LAMPARAS Y METALES	Consultar en CECOBI
INMOBILIARIA EN BILBAO	70.000-80.000€
CENTRO DE BIENESTAR EN MARGEN IZQUIERDA	140.000-150.000€ (local incluido)
CARNICERÍA- CHARCUTERÍA EN BILBAO	35.000€ negociables
TIENDA DE MODA EN BARAKALDO	18.000-20.000€

TOUR VIRTUAL 360º: DIGITALIZANDO LOS COMERCIOS



CECOBI, con la colaboración de la Diputación Foral de Bizkaia, en su apuesta por la digitalización de los comercios de Bizkaia ha realizado 164 Tours Virtuales 360º del interior de los comercios. Dicho tour se ha integrado en la ficha comercial de Google de cada uno de ellos. Además, se ha trabajado con los comercios en la creación y/o la adecuación de la ficha de Google My Business, en los casos que así lo necesitasen.

Con esta acción los comercios han reforzado su presencia digital beneficiándose de un mejor posicionamiento online y la creación de un escaparate virtual. También han conseguido una mayor relevancia en Internet ya que están integrados en Google Street View y visibles desde el buscador de Google y Google Maps.

De esta manera, los comercios se adaptan a la nueva tipología de clientela que cada vez más realiza sus búsquedas online pudiéndole ofrecer a través del tour virtual un primer vistazo de lo que pueden encontrar en el comercio.

Además, el poder recorrer virtualmente cada comercio, antes de visitarlo en persona, genera gran confianza, ayudando a las personas consumidoras en su decisión de compra y convirtiéndose en un factor de importancia para su elección.

A cada comercio se le ha facilitado el enlace del Tour Virtual de Google para que lo pueda incrustar en la página web de su empresa, difundir por cualquier Red Social, como Facebook, Twitter, LinkedIn,...



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



EZKERRALDEA Y MEATZALDEA A TUS PIES 2019



La tercera edición de “Ezkerredia eta meatzaldea a tus pies- Ezkerredia eta meatzaldea zure eskura”, organizada por la federación Ezkerredia y CECOBI cuenta un año más con el apoyo del Departamento de Promoción Económica y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia.

La campaña ha tenido lugar entre los meses de septiembre y octubre de 2019. La iniciativa, al igual que en las ediciones anteriores, ha cumplido con el objetivo de impulsar la imagen del comercio local de margen izquierda y zona minera. En este caso, su vinculación con el turismo ha estado presente como en años anteriores, pero se

ha querido incorporar también como atractivo nuestro patrimonio más cultural.

La campaña fue presentada el 24 de septiembre, día previo al inicio del periodo de compras, en el Gran Hotel Puente Colgante, en Portugalete.

La presentación corrió a cargo de Izaskun Artetxe, en representación de la Diputación Foral de Bizkaia, Fernando Miravalles, presidente de Ezkerredia y de Julián Ruiz, secretario general de CECOBI.

Del 25 de septiembre al 14 de octubre las personas que realizaran una o varias compras por valor mínimo de 30 euros en comercios adheridos podrían participar en el sorteo de una jornada turística con acompañante.

En total se han recogido casi 15.500 papeletas cumplimentadas para participar en el sorteo. Esto supone un 32% más que en el año anterior, con un impacto económico de cerca de 500.000 euros.

El día de la visita turística dos autobuses recorrieron Ezkerredia y Meatzaldea. Las personas ganadoras del sorteo accedieron de manera gratuita a 4 reclamos turísticos de la comarca (museos, centros de interpretación, Horno Alto...).

Asimismo, disfrutaron de una comida en un establecimiento hostelero asociado.

FORMANDO A LOS COMERCIOS DE ENKARTERRI



A inicios de 2019 comenzó en Balmaseda el Programa Retail Coaching donde un total de 20 participantes de diferentes comercios se formaron mediante sesiones de formación grupal y coachings individuales. Debido a la gran satisfacción que obtuvieron solicitaron una continuidad del programa. Por tanto, en septiembre de 2019 iniciaron la 2ª Fase del mismo.

Debido al éxito que tuvo, CECOBI, en colaboración con el Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia, ha querido repetir el programa en otros municipios como ha sido el caso de Gúeñes y Zalla, para que comercios que no pudieron participar en la primera fase en Balmaseda pudiesen beneficiarse también del programa.

Todo ello ha sido posible también gracias a la ayuda prestada por la Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Gúeñes, y a la Oficina Técnica de Comercio de Enkarterri.

El objetivo principal del programa es desarrollar las capacidades de liderazgo, gestión de talento y competencias individuales y colectivas del equipo, para que las y los comerciantes sean la mejor versión de sí mismos reforzando su autoestima y eficacia comercial.

El programa ha mantenido el formato inicial y se ha desarrollado en tres ciclos formativos que se han impartido durante Septiembre, Octubre y Noviembre donde se han alternado formaciones grupales

y coachings individuales con cada participante. En total, 20 participantes de los dos municipios se han beneficiado en esta ocasión de las formaciones.

Algunos de los testimonios de las personas participantes en el Programa Retail Coaching:

“Participar en el programa me ha ayudado a vender diferente, y mucho mejor”

“He reforzado mi autoestima y he puesto en valor competencias que desconocía que tenía”

“Ahora conozco mucho mejor a mi clientela y le puedo dar una atención más completa”

“Ahora no tengo un día malo en la tienda”

SEGURMANIA: CONDUCTAS SEGURAS EN EL TRABAJO

SEGURMANIA ZUREKIN

Durante el segundo semestre del año 2019 se ha continuado con el desarrollo del proyecto SEGURMANIA hasta noviembre, momento en el que la edición de este proyecto finaliza.

Este proyecto se realiza en colaboración con CONFEBASK, Gobierno Vasco y con OSALAN, con el objetivo de concienciar a las y los comerciantes de la importancia que tiene para sus PYMES y microempresas la Prevención de Riesgos Laborales (PRL).

Durante todo el año se han llevado a cabo las siguientes acciones para ayudar a las empresas en la mejora de la gestión de la prevención, con el objetivo de erradicar la siniestralidad laboral, aportando nuevas herramientas e intercambiando experiencias entre empresas:

1. Actuaciones periódicas y continuas de comunicación para la sensibilización en materia de PRL, consistentes en el envío quincenal de publicaciones donde se profundiza en la PRL. Se han publicado un total 4 artículos de difusión y 5 píldoras de "buen hacer/mal hacer", que han sido difundidas a través de nuestra newsletter y de nuestras redes sociales. Las fechas de publicación son las siguientes:

- Artículo "SEGURMANIA 2019", de 22 de febrero.
- Píldora de buen hacer/mal hacer "La importancia de los primeros auxilios", de 8 de marzo.
- Artículo "Deja de posturar", de 22 de marzo.
- Píldora de buen hacer/mal hacer "El cumplimiento de las obligaciones preventivas", de 5 de abril.
- Píldora de buen hacer/mal hacer "Consejos de utilización de los extintores", de 3 de mayo.
- Artículo "Tic-tac, tic-tac: el tiempo de trabajo en la PRL", de 17 de mayo.
- Píldora de buen hacer/mal hacer "¡Ojo a las pantallas!", de 31 de mayo.
- Artículo "Mujeres y Hombres y PRL", de 14 de junio.
- Píldora de buen hacer/mal hacer: Llegar a buen puerto. 28 de junio.
- Artículo: Prevenir cuesta poco. 12 de julio.
- Píldora de buen hacer/mal hacer: ¡Qué calor!. 26 de junio.
- Artículo: De vuelta a la PRL con una sonrisa. 6 de septiembre.

- Píldora de buen hacer/mal hacer: Todo limpio y ordenado. 20 de septiembre.
 - Artículo: Nueva escuela, vieja escuela. 4 de octubre.
 - Píldora de buen hacer/mal hacer: ¡Arriba las manos! ¡Esto es PRL!. 18 de octubre.
 - Artículo: Lo que puede salir bien cuando se aplica la prevención de riesgos laborales. 15 de noviembre.
2. Grupos de trabajo para la mejora de la cultura preventiva, con el fin de prevenir los riesgos laborales de diverso carácter. En la primera de las cuatro jornadas prevista, que tuvo lugar el 26 de marzo bajo el título "Servicios de Prevención, ¿sí o no? Conoce tus alternativas en materia de PRL", se analizaron las implicaciones de la asunción de la coordinación de riesgos laborales en la empresa, mientras que en la segunda jornada, celebrada el 28 de mayo bajo el título "Comportamiento seguro frente al riesgo de atraco: ¿sabes cómo actuar?" se analizó la prevención de los riesgos psicosociales en los establecimientos a pie de calle con la colaboración del Jefe de Sección de la Policía Judicial de Araba. Finalmente, en la tercera jornada titulada "Organización, orden y limpieza: los tres pilares de tu trastienda", celebrada el 24 de septiembre, se puso de relieve la importancia de cuidar el área de trabajo, y en especial las trastiendas y almacenes, con el fin de asegurar la seguridad de las personas trabajadoras a través de la identificación de los riesgos y su prevención.
3. Mesa Redonda sobre soluciones creativas para la implantación de buenas prácticas para la mejora de la conducta de los trabajadores. Mesa Redonda "Resuelve tus dudas sobre Prevención de Riesgos Laborales en tu negocio" del día 5 de noviembre se configuró como cierre del ciclo de las jornadas realizadas, en la que las empresas asistentes pudiesen aportar su punto de vista y planteasen las dudas que les surgieron en las acciones anteriores. Asimismo, se sacaron conclusiones para la mejora de la PRL en las empresas y se informó de nuevas aéreas de mejora.



TRES NUEVAS ASOCIACIONES SE SUMAN A CECOBİ

La Asociación de Imagen Personal de Bizkaia (IPB), la Asociación de Carniceros-Charcuteros de Bizkaia (OKELBIZ) y la Asociación de Compradores Minoristas de Frutas, Verduras y Hortalizas se han adherido a la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia CECOBİ.

Con estas tres últimas incorporaciones, CECOBİ ya integra un total de 44 asociaciones y federaciones sectoriales y zonales, que buscan colaborar de manera eficiente y eficaz con la Confederación en aquellos ámbitos y proyectos que puedan beneficiar a las y los comerciantes.



Miren Itxaso Zelaia, Presidenta de OKELBIZ y Pedro Campo, Presidente de CECOBİ



Iñaki Molano y Manuel Perales de la Asociación de Imagen Personal de Bizkaia con Pedro Campo, Presidente de CECOBİ.

Con esta adhesión, además, las asociaciones y sus comercios podrán acceder a una serie de ventajas económicas que les permitan un importante ahorro en costes, como consecuencia de los acuerdos que CECOBİ tiene suscritos con empresas, como entidades financieras, energéticas, de telefonía o de carburantes.

Con ello, desde la plena autonomía que cada entidad tiene reconocida en su ámbito competencial y de actuación se reforzarán los canales de colaboración en aquellas áreas que se entienden son complementarios y de interés común.

Estos acuerdos se sustentan "en la confianza y el deseo" de hacerlo extensivo a todas las asociaciones y agrupaciones de asociaciones de comerciantes que compartan con la patronal vizcaína que "la unión hace la fuerza".

Desde la unión y la colaboración, sin duda, es posible defender de manera más eficaz los intereses de nuestros comerciantes así como dotarles de herramientas e instrumentos que contribuyan y promuevan la mejora de la gestión empresarial y profesional.



Jose Antonio Pino, Presidente de la Asociación de Compradores de Frutas, Verduras y Hortalizas y Pedro Campo, CECOBİ

HOMENAJES EN LA XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA



COMERCIAL SOTILLO

Bienvenido Sotillo llega a Sestao finales de los 40 principios de los 50, empezando a trabajar en la perforación del túnel de Altos Hornos, que atravesaría el municipio para transporte del mineral. Pero enseguida, a mediados de los 50, mostró su espíritu emprendedor, empezando a compaginar este trabajo con la venta ambulante de todo tipo de productos.

Es finales de los 50, cuando junto a su hermano Daniel, encontró un nicho en esta venta ambulante. Empezaron a vender mobiliario por las casas. El sistema era "sencillo". Ofrecían un catálogo de muebles y cuando vendían uno, acudían a Bilbao y compraban dos. En época de "apreturas" económicas, era la forma de financiarse para poder ir montando su propio comercio del mueble.

Ante el éxito obtenido en estos años, en los 60 se estableció ya por su cuenta montando su propia tienda, fundando Comercial Sotillo. Y tras unos años, a principio de los 70, su hija Mari Sol se incorpora al negocio, quien, junto con su marido Bienvenido (Bienve), al paso de los años, fueron cogiendo las riendas del negocio.

Ya en los 70 y 80s, fueron diversificando el negocio, incorporando todo tipo de mobiliario, cocinas, colchones, electrodomésticos de todo tipo, grande, pequeño, televisores, ... hasta llegar a los días de hoy, un periodo en el que se han llegado a tener hasta diez trabajadores en su amplísima exposición y tienda de Gran Vía en Sestao. Ahí se han ido incorporando los nietos de Bienvenido desde ya finales de los 90 y hasta principios del 2000, cuando se incorporan también sus nietas, en la tienda específica de pequeño y gran electrodoméstico, formando así la tercera generación y quienes, poco a poco van tomando las riendas de aquel negocio que formó allá por los 50 su abuelo Bienvenido Sotillo



ELECTRO VIZCAYA, S.A.

En enero de 1981, Miguel Ángel Alonso Lobo, pone en marcha una idea que daba vueltas en su cabeza, montar un pequeño almacén de distribución de productos eléctricos. Así surge ELECTRO VIZCAYA, S.A., sita en la calle María Díaz de Haro de Bilbao, con una plantilla de 6 personas.

A lo largo de este periodo, han incorporado nuevos proyectos llamados Iluminación Vascongada y Fábricas Hermanos.

En la actualidad son 50 las personas que componen el grupo ELECTRO VIZCAYA. Y aunque Mikel padre sigue al frente del negocio ya está presente la segunda generación familiar, a través de su hija Marta y su hijo Mikel.

La cobertura geográfica del grupo abarca 7 puntos de venta ubicados en los siguientes municipios: Bilbao, Getxo, Trapagarán, Abadiño, Gernika y Loiu, y con presencia también en las provincias limítrofes.

Su stock se compone de más de 40.000 referencias de las marcas más representativas del mercado. Con su cartera de productos cubren todas las necesidades de sus clientes, tanto en el desarrollo de sus instalaciones eléctricas, como en el mantenimiento de las ya existentes. Abarcan principalmente los sectores residencial y terciario. Sus líneas de producto van desde el aparellaje de media y baja tensión a conductores eléctricos, sistemas de conducción, aparataje de protección y control, domótica, voz y datos, telecomunicaciones, ventilación y climatización. Son especialistas en iluminación, tanto decorativa, como industrial o viaria. Están comprometidos con el medio ambiente por lo que apostamos por un sector eléctrico seguro, inteligente y sostenible. Asimismo, cuentan con departamentos específicos de Iluminación y Energías Renovables. Con este último atienden las necesidades de fototérmica, fotovoltaica, geotérmica y aerogeneradores.

El pasado año cerraron el ejercicio con una facturación de 11 millones de euros.

Su objetivo como compañía es crear día a día una organización más competitiva. Con personas cada vez más eficientes y capaces de adaptarse en todo momento a los cambios tan significativos que se producen en mundo global y digital en el que vivimos, gestionando eficazmente el entorno cambiante al que nos enfrentamos y convertirlo en oportunidad de negocio.



CASCO VIEJO ZAZPI KALEAK BILBAO

50 años dando vida al Casco Viejo.- 50 urte Zazpikaleei bizia ematen La Asociación de Comerciantes del Casco Viejo nace en abril de 1969 formada por un grupo de empresarios, comerciantes y hosteleros, capitaneados por José Luis Salazar, para dar respuesta a los problemas que por entonces aquejaban al Centro Histórico de la Villa: el deterioro urbanístico y la degradación de la zona y el crecimiento y desarrollo de otras zonas comerciales, tanto en Bilbao como en municipios cercanos.

Cuatro son los objetivos que se fijan entonces y que hoy, después del tiempo, siguen siendo válidos:

- Atraer visitantes a la zona, sobre todo con ánimo de compra.
- Puesta en valor del espacio urbano del Casco Viejo.
- Diseñar estrategias, de forma conjunta con las Instituciones, que hagan de nuestro
- Centro Histórico el Lugar de Encuentro del turismo en Bilbao.
- Mejora de la capacitación profesional de empresarios y trabajadores.

DINAMIZACIÓN Y ANIMACIÓN COMERCIAL

La Asociación realiza numerosas actividades, encuadradas en esta categoría, de muy variada tipología con el objetivo de desarrollar una zona comercial atractiva que capte el mayor flujo de clientes posibles.

RELACIONES INSTITUCIONALES

La Asociación de Comerciantes del Casco Viejo, a lo largo de su historia, ha dado mucha importancia a este capítulo, y bien por ella misma, o bien por mediación de empresarios asociados ha estado presente en cuantas iniciativas ha habido en beneficio de Bilbao/Bizkaia y su actividad económica.

Durante estos cincuenta años hemos procurado contribuir al desarrollo de un sector comercial y hostelero competitivo y profesionalizado, generador de empleo y riqueza en el Casco Viejo, que nos posiciona como Centro Comercial Urbano y Área Central de la ciudad, potenciando el servicio y la especialización de su oferta comercial, todo ello en un entorno agradable, en definitiva para VENDER MAS Y MEJOR.

Toda esta larga trayectoria ha sido posible gracias, fundamentalmente, al esfuerzo económico y de trabajo de los establecimientos asociados, habiendo contado a lo largo de la historia también con apoyos institucionales y patrocinios.



¿LA OFICINA DE SUS SUEÑOS?
ENCÁRGUESE ÚNICAMENTE DE LAS VISTAS

DINOF
OFICINAS QUE INSPIRAN

- ▶ Proyectos llave en mano
- ▶ Interiorismo
- ▶ Mobiliario
- ▶ Mamparas y separación de espacios
- ▶ Equipamiento informático
- ▶ Instalaciones audiovisuales
- ▶ Comunicaciones (Voz IP)
- ▶ Diseño Web

www.dinof.com



ACUERDO CECOBI-LAUBISA PARA LA ADQUISICIÓN DE SOFTWARE DE GESTIÓN Y EQUIPAMIENTO COMERCIAL



Desde CECOBI somos conscientes de las necesidades de adaptación del sector comercio a las nuevas tecnologías, sobre todo en lo referente a la mejora de la gestión interna del negocio, así como al cobro y al control de la información que con todo ello se genera.

Por ello, hemos llegado a un acuerdo con LAUBISA, empresa distribuidora especializada en equipamientos comerciales como máquinas registradoras, T.P.V's, Software de Gestión, detectores de billetes falsos, etc. al objeto de que puedas beneficiarte de asesoramiento personalizado y condiciones preferentes en la adquisición de uno de estos equipos.

Además, recordarte que en caso de adquirir uno de estos equipos podrás beneficiarte del programa de ayudas MEC (comercio) o EMET (turismo, hostelería) que anualmente publica el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco.

A continuación, te detallamos las principales líneas comerciales de las que dispone LAUBISA:

1. T.P.V.s/PC.s y todos los Periféricos Asociados (Impresoras, Scanners, etc.)
2. Licencias de Software Comercial y Sistemas Operativos.
3. Cajas Registradoras y todos sus periféricos.
4. Balanzas Comerciales, maquinaria de corte y manipulación de alimentos.
5. Sistemas de Gestión de Colas o llamadas a clientes/camareros.

Si tienes interés en el acuerdo, ponte en contacto con CECOBI, en el Tfno: **94 400 28 00**, o a través del mail info@cecobi.es

ACUERDO DE COLABORACIÓN ENTRE CECOBI Y NATURELEK CONSULTING

ASESORAMIENTO ENERGÉTICO PARA LAS EMPRESAS ASOCIADAS

El acuerdo con la empresa NATURELEK CONSULTING nace con el objeto de ayudar en la gestión energética a las empresas del sector comercio asociadas a CECOBI.

NATURELEK CONSULTING, es una consultoría energética independiente de cualquier comercializadora que además de asesorar en la contratación de la electricidad y gas a las empresas asociadas a CECOBI, supervisará otros parámetros de sus contratos y ayudará a realizar las acciones encaminadas a obtener la eficiencia energética de cada suministro. DÉJATE ASESORAR POR PROFESIONALES Y AHORRA EN TU FACTURA DE LUZ Y GAS:

- **SIN COMPROMISO**
- **ASESORAMIENTO GRATUITO**
- **DE FORMA PERSONALIZADA**
- **CON EL RESPALDO DE CECOBI**



DÉJATE ASESORAR POR PROFESIONALES

- SIN COMPROMISO ✓
- ASESORAMIENTO GRATUITO ✓
- DE FORMA PERSONALIZADA ✓
- CON EL RESPALDO DE CECOBI ✓

Y AHORRA EN TU FACTURA DE LUZ Y GAS

Para más información, llámanos al 94 400 28 00 (lun) o envía un mail a info@cecobi.es

NATURELEK **cecobi**

Suscríbete al acuerdo contactando con CECOBI en el 94 400 28 00, a través de info@cecobi.es o en www.cecobi.es

CECOBI Y KUTXABANK RENUEVAN SU ACUERDO PARA DINAMIZAR EL COMERCIO EN BIZKAIA

Pedro Campo, Presidente de la Confederación Empresarial del Comercio de Bizkaia, y Xabier Solaetxe, Director de la Red Bizkaia de Kutxabank, han renovado el acuerdo de colaboración que actualiza las condiciones de acceso a las líneas de financiación que tienen como objetivo dar respuesta a las necesidades específicas de los establecimientos comerciales que forman parte de CECOBIBIKO.

Campo y Solaetxe han valorado positivamente la productiva trayectoria de este acuerdo, que en los años que lleva vigente ha permitido a los comercios adheridos mejorar su situación competitiva, gracias a una variada oferta de productos y servicios financieros en condiciones preferentes.

Pedro Campo destaca "la importancia de este tipo de convenios ya que nuestros comercios asociados pueden acceder a ventajas y condiciones interesantes para sus negocios". "Además, en el acuerdo de este año, se han incorporado condiciones financieras ventajosas para aquellas personas emprendedoras que, asesoradas por CECOBIBIKO, se acojan al Programa de Transmisión de Empresas, un programa cuyo objetivo es la continuidad de empresas económicamente viables. Hay empresas que cuentan con una larga trayectoria en el mercado y con una rentabilidad constatable, pero sin personas que les sucedan.

El fin es que continúe la actividad en manos de una persona emprendedora dispuesta a seguir con la empresa." Xabier Solaetxe por su parte ha manifestado que "Kutxabank quiere acompañar a

los comercios en su mejora de competitividad y para ello les ofrece, productos y servicios financieros específicos que persiguen facilitar su gestión diaria. Además de las soluciones financieras, también queremos acompañarles en acciones de promoción comercial que realiza la asociación".

El nuevo convenio, cuya vigencia será de un año prorrogable, fija una amplia batería de productos financieros tanto para inversión como para circulante, con préstamos especiales para la adquisición de los inmuebles en los que se establecen los negocios, y para el equipamiento de los mismos, desde el mobiliario hasta la maquinaria, junto con elementos de transporte, así como ofertas de vehículos en renting de las que se pueden beneficiar los asociados a CECOBIBIKO.

Los establecimientos comerciales asociados a CECOBIBIKO dispondrán de la Cuenta Negocio de Kutxabank, un paquete de servicios gratuitos para la gestión diaria de sus negocios. También contarán con las tarjetas Visa Dual y Visa Classic, así como TPVs contactless, rápidos, seguros, y en las mejores condiciones.

Además, en el acuerdo de este año, Kutxabank incorpora condiciones financieras ventajosas para aquellos emprendedores que, asesorados por CECOBIBIKO, se acojan al programa de Transmisión Empresarial, un programa que pretende preservar las empresas viables que generan riqueza y puestos de trabajo, cuyo titular se jubila y por tanto corren el riesgo de no continuar.



CECOBI FIRMA UN CONVENIO DE COLABORACION CON FUNDACION MAPFRE Y FUNDACION SINDROME DOWN PAIS VASCO

La Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (Cecobi) y las fundaciones Mapfre y Síndrome de Down País Vasco han firmado un convenio de colaboración para apoyar la contratación en el pequeño comercio vizcaíno de personas con discapacidad intelectual, colectivos en riesgo de exclusión y parados de larga duración, con el objetivo de facilitar su integración laboral.

Mediante el acuerdo, que ha sido suscrito este viernes en la sede de Cecobi en Bilbao, la confederación del comercio vizcaíno “difundirá” entre sus empresas asociadas un programa para dar a conocer las ventajas de participar en la iniciativa.

Asimismo, llevará a cabo jornadas empresariales dirigidas a “sensibilizar a la sociedad acerca de la importancia de apoyar a los colectivos más desfavorecidos en materia de formación y empleo”, según han informado fuentes de CECOBI en un comunicado.

El convenio de colaboración desarrollará el programa social de empleo de la Fundación Mapfre y en la firma del acuerdo han participado el presidente de CECOBI, Pedro Campo; el gerente de la Fundación Down País Vasco, Óscar Seoane; y el representante de Fundación MAPFRE en País Vasco, Juan Antonio Arjona.

Tras la firma, Pedro Campo ha destacado la importancia de que las empresas y organizaciones empresariales colaboren en este tipo de proyectos y ha remarcado “el gran trabajo que las dos fundaciones desarrollan”. En su opinión, este tipo de convenios “permiten fomentar el empleo estable de estas personas, contribuir a que se sientan útiles en la sociedad y que se desarrollen, lo que sin duda genera mayor igualdad de oportunidades y redundan en un beneficio para la sociedad”.

Por su parte, Óscar Seoane ha señalado que Down País Vasco, además de desarrollar el Programa LAN, lleva a cabo “diferentes programas de rehabilitación psicosocial, soporte y apoyo en la comunidad, con el objetivo de lograr la integración social y la autonomía laboral y personal de todo el colectivo de personas con discapacidad intelectual”.

El Programa Social de Empleo de Fundación Mapfre, puesto en marcha en 2010, a través de la convocatoria de ayudas al empleo “Accedemos”, ha beneficiado hasta el momento a un total de 3.496 personas en situación de desempleo.

MÁS DE 3.800 PERSONAS

Las ayudas van dirigida a Pymes, personas que trabajan por cuenta propia y entidades sociales con necesidad de contratar pero con falta de recursos para ello. Además, más de 3.800 personas con discapacidad intelectual y enfermedad mental se han beneficiado del proyecto, “Juntos Somos Capaces”, dirigido especialmente a la inserción laboral de personas con discapacidad.



ACUERDO SOLRED-CECOBI PARA DESCUENTOS EN CARBURANTES

A través de este acuerdo, tanto las empresas asociadas directamente a CECOBI como las empresas asociadas a las zonales integradas en CECOBI pueden beneficiarse de descuentos en los carburantes:

CARBURANTE DIESEL

DIESEL E+: 8Cts€/litro por todos los consumos realizados a través de la tarjeta SOLRED.

DIESEL E+10: 10Cts€/litro por todos los consumos realizados a través de la tarjeta SOLRED.

CARBURANTE GASOLINA

EFITEC 95: 5Cts€/litro por todos los consumos realizados a través de la tarjeta SOLRED.

EFITEC 98: 7Cts€/litro por todos los consumos realizados a través de la tarjeta SOLRED

VIA-T: ALTA Y RENOVACION GRATIS / COMISIÓN DEL 1% SOBRE LOS GASTOS MENSUALES EN PEAJES.

Para beneficiarte de estas condiciones debes cumplimentar el contrato y formalizar una garantía (Aval bancario gratuito en todas las entidades financieras o Crédito y Caución que realizará un estudio y dará un límite).

El importe del aval será el doble del consumo mensual estimado, o como mínimo 600€. Dichas cantidades se refieren exclusivamente al aval: en ningún caso hay consumo mínimo anual para el usuario.

Si tienes interés en el acuerdo, ponte en contacto con CECOBI, en el Tfno: **94 400 28 00**, o a través del mail info@cecobi.es

EUSKOMER

Euskadiko Merkatarien Konfederazioa
Confederación Vasca del Comercio



DESARROLLO DE ESTRATEGIAS SECTORIALES EN EL SECTOR COMERCIO

CECOBI, como parte integrante de EUSKOMER (Confederación Vasca del Comercio) y en colaboración con el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco está desarrollando proyectos estratégicos cuyos destinatarios son distintos subsectores de comercio. A continuación, se detallan los proyectos sobre los que estamos trabajando.

MYSTERY SHOPPER

La acción de Mystery shopper (cliente misterioso), tiene el objetivo de mejorar la organización y gestión de los comercios de Euskadi.

Se trata de una acción subvencionada al 100% que consiste en que un “cliente misterioso” o una “cliente misteriosa” acuda al comercio inscrito sin identificarse, para analizar las siguientes áreas:

- Imagen del establecimiento.
- Organización del establecimiento.
- Atención a la clientela.
- Comunicación online (website, redes sociales...).

Posteriormente, una persona asesora entrega los resultados del diagnóstico con las acciones de mejora que ayuda a implantar.



ZURE SALTOKIA HOBETZEA
EZ DA MISTERIOA MEJORAR TU COMERCIO
NO ES UN MISTERIO

¿ES ESTE TU CONCEPTO DE LLAVE EN MANO?

La campaña que llevamos a cabo el año pasado desde CECOBİ – AMUBI, contará con una nueva campaña publicitaria durante el mes de diciembre.

El objetivo de la campaña es concienciar e informar a las personas consumidoras del valor diferencial de nuestros comercios: la cercanía, la profesionalidad y sobre todo, el servicio de calidad que ofrecemos en todos los ámbitos asociados a la compra de muebles.

Bajo el slogan “¿Es éste tu concepto de llave en mano?” pretendemos concienciar a la ciudadanía hacia un modelo de compra vinculado a nuestros comercios, en el que las personas son las protagonistas. Huyendo así del concepto de compra basado en el autoservicio y en el “móntatelo tú mismo”.

Para ello, hemos diseñado un distintivo identificador de la campaña que el comercio del mueble podrá solicitar en la Asociación para colocarlo en el escaparate de tu comercio.



EUSKOMER

Euskadiko Merkatarien Konfederazioa
Confederación Vasca del Comercio



TURISMO, MERKATARITZA
ETA KONTSUMO SAILA
DEPARTAMENTO DE TURISMO,
COMERCIO Y CONSUMO

DESARROLLO DE ESTRATEGIAS SECTORIALES EN EL SECTOR COMERCIO

LAS ACCIONES DE PROMOCIÓN Y MODERNIZACIÓN DEL SECTOR DE ESTÉTICA Y PELUQUERÍA

Las acciones de promoción y modernización del sector de estética y peluquería han sido impulsadas en colaboración con las asociaciones sectoriales de Bizkaia BIPE e IPB.

Se ha realizado un estudio de mercado sobre los salones de belleza del País Vasco (peluquerías y centros estéticos) con el objetivo de mejorar la profesionalización del sector y la mejora de los servicios a las personas consumidoras. Asimismo, se quiere impulsar la Norma Profesional.

Para informar de los resultados de este proyecto al sector, el pasado 9 de diciembre, en el HOTEL DOMINE de Bilbao tuvo lugar la presentación general del citado estudio, así como de la campaña de comunicación que en apoyo al sector se está llevando a cabo en el País Vasco, para la cual se han creado dos perfiles en redes sociales donde se irán publicando distintos post en sintonía con el material difundido en la campaña, consistente en un decálogo de buenas prácticas y que puede consultarse también en www.aditueneskuak.eus



**Para ampliar información sobre cualquiera de los proyectos
ponte en contacto con CECOBİ en el 94 400 28 00**



PLAN DE FORMACIÓN DE LA FUNDACIÓN DEL COMERCIO DE BIZKAIA 2018 - 2020

La Fundación de Comercio de Bizkaia está desarrollando durante el período diciembre 2018 – septiembre 2020 un plan formativo, financiado por Lanbide-Servicio Vasco de Empleo y el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. Durante el primer semestre de 2020 se impartirán los cursos que a continuación se indican, subvencionados al 100% y dirigidos prioritariamente a personas trabajadoras ocupadas de la Comunidad Autónoma del País Vasco.

ACCIÓN FORMATIVA	Nº HORAS	FECHA PREVISTA
Personal shopper: asesoría de imagen	8	Enero 2020
Fotografía digital y la empresa	20	Enero 2020
Planificación comercial básica	20	Enero 2020
Atención al cliente y calidad de servicio	25	Enero 2020
Herramientas de la gestión comercial y marketing	25	Enero 2020
Curso de personal shopper (fondo armario, protocolo, diseñadores, tendencias)	30	Enero 2020
Gestor de almacén	50	Enero 2020
La magia verbal y no verbal	16	Febrero 2020
Gestión de compras y aprovisionamientos	20	Febrero 2020
Venta creativa	20	Febrero 2020
Anima y haz atractivo tu punto de venta	24	Febrero 2020
Programación neurolingüística para la negociación comercial	25	Febrero 2020
Cómo hacer clientes en tiempos de incertidumbre: adaptarse a los estilos sociales	30	Febrero 2020
Curso de personal shopper (morfología, curvas, entrevista)	30	Febrero 2020
Promociones comerciales en el punto de venta	40	Febrero 2020
Marketing digital	60	Febrero 2020
Claves para la atención al cliente	16	Marzo 2020
Personal branding: imagen y marca personal	20	Marzo 2020
Técnicas creativas de envoltorio y paquetería	40	Marzo 2020
Captación y fidelización de clientes a través de email marketing	70	Marzo 2020
Escaparatismo	75	Marzo 2020
Marketing en la empresa, captación y fidelización del cliente online con las nuevas tecnologías-redes sociales	100	Marzo 2020
Retail desing: curso superior de visual merchandising y escaparatismo	100	Marzo 2020
Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital	20	Abril 2020
Cómo puedo cambiar el aspecto de mi tienda con pocos recursos	24	Abril 2020

PLAN DE FORMACIÓN FUNDACIÓN DEL COMERCIO DE BIZKAIA 2018 - 2020

ACCIÓN FORMATIVA	Nº HORAS	FECHA PREVISTA
Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional	30	Abril 2020
Publicidad eficaz en comercio	30	Abril 2020
Técnicas de embalaje decorativo: paquetería	16	Mayo 2020
Escaparate asequible	20	Mayo 2020
Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería	20	Mayo 2020
Decoración y escaparatismo	20	Junio 2020
Envoltorios creativos: juega con los sentidos	20	Junio 2020

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 en el 94 400 28 00 o en la dirección de correo electrónico: formacion@fundacioncomerciobiz.es

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

Consulta todas las acciones formativas en www.cecobilan.es



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 nuestras empresas asociadas 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 trabajadoras y trabajadores 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 comercios asociados pueden acceder a una serie de ventajas económicas que les permitan 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 comercios asociados o, en su defecto, con condiciones ventajosas.

SERVICIOS A ASOCIACIONES ADHERIDAS

CECOBI ofrece diferentes servicios dirigidos a las Asociaciones:

Mediación Institucional

- Servicios Específicos
- Gestoría de Asociaciones
- Secretaría Administrativa
- Comunicación Externa
- Cesión de Infraestructuras

Información

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

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

ASOCIACIONES Y AGRUPACIONES GREMIALES INTEGRADAS

- Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia.
- Asociación de Comercio del Mueble de Bizkaia (AMUBI).
- Bizkaia Textil y Moda – Bizkaia Ehungintza eta Moda.
- Asociación de Comercio del Metal (ACOMET).
- Asociación de Empresarios de Comercio de Instrumentación Científica, Médica y Técnica de Euskadi (AECIME).
- Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia (ATILABI).
- Asociación Profesional de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia.
- Asociación de Cristalerías de Bizkaia- Bizkaiko Kristaldegien Elkartea.
- Agrupación de Comercio de Alimentación.
- Agrupación de Droguerías, Perfumerías, Artículos de Limpieza y Similares de Bizkaia.
- Agrupación de Comercios Varios.
- Asociación de Asentadores Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Bizkaia.
- Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia-Bizkaiko Lore- Saltzaileen Enpresa Elkartea.
- Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF)- Bizkaiko Jarduera Fisiko Enpresarien Elkartea (B.J.F.e.e).
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA).
- Asociación de Almacenes de Saneamiento y Calefacción de Bizkaia (ASACABI).
- Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia/ Bizkaiko Irudi Pertsonaleko Enpresak (BIPE).
- Asociación Profesional de Floristas de Bizkaia.
- Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco.
- Asociación de Mayoristas de Pescados de Bizkaia.
- Asociación de Maestros Sastres Artesanos de Bizkaia.
- Asociación de Compradores de frutas, verduras y hortalizas.
- Asociación de Imagen Personal de Bizkaia (IPB).
- Okelbiz (Asociación de Carniceros y Carniceras de Bizkaia)

ASOCIACIONES ZONALES INTEGRADAS

- Agrupación Comercial Deusto Bizirik.
- Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa- Leioako Merkatarien Elkartea.
- Asociación de Comerciantes de Balmaseda.
- Asociación de comercios Unidos de Erandio - Erandioko Merkatarien Elkartea.
- 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 Inazio e Ibarrekolanda.
- Asociación de Comerciantes de Gernika.
- Asociación de Comerciantes del Casco Viejo de Bilbao.
- Algortako Dendak.
- Bizit Santutxu.

EZKERRALDENDA

- Comercios Unidos de Santurtzi.
- Asociación Profesional y Comercial de Portugaleta.
- Comercios Unidos de Muskiz.
- Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella.
- Asociación de Comercio y de Empresa Urbana/ Merkatarien eta Hiri Enpresen Elkartea (ACE Barakaldo).
- Asociación de Comerciantes de Sestao.
- BATURIK- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Trapagarán.

VENTAJAS ECONÓMICAS ACUERDOS

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

- Acuerdo con Kutxabank, que redunda en beneficios para las empresas asociadas: seguro de comercio gratuito, servicuenta de comercio, seguro multirriesgo para empresas, hipotecas para reforma de locales o inversión para la actividad empresarial.
- Acuerdo con AFIANZA Service, asesoramiento gratuito en varias especialidades: asesoría contable, mercantil...
- Acuerdo con Solred, descuentos en consumo de carburante.
- Acuerdo con Naturelek, asesoramiento y ahorro en la factura eléctrica.
- Acuerdo con Laubisa, asesoramiento y condiciones preferentes en la adquisición de software de gestión y equipamientos comerciales.



AMUBI ASISTE A LA FERIA HABITAT VALENCIA 2019

Del 17 al 20 de septiembre tuvo lugar la Feria Hábitat Valencia 2019, feria de referencia en el sector del Hábitat y punto de encuentro para distribuidores, diseñadores, interioristas, agentes comerciales, grupos de compra y arquitectos de interior.

AMUBI organizó un año más el viaje con la colaboración de la Feria Valencia ofreciendo a las empresas asociadas descuentos en el alojamiento.

Desde AMUBI acudieron una docena de comercios de todo Bizkaia.



CONFERENCIA SOBRE MARKETING Y VENTAS PARA INSTALACIONES DEPORTIVAS CON CHANO JIMENEZ

El pasado 13 de septiembre, la Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física – AVEAF organizó, dentro del marco de talleres y conferencias de Merkataritza Irekia Bizkaian y con la colaboración de CECObi y el Departamento de Desarrollo Económico y Territorial de la Diputación Foral de Bizkaia, diversas conferencias



sobre marketing y ventas para instalaciones deportivas que fueron impartidas por Chano Jiménez, todo un experto en el sector.

Cerca de 80 profesionales del sector abarrotaron el salón de actos en el que se impartieron a lo largo de la mañana las siguientes conferencias:

- NEUROMARKETING Y PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR DE FITNESS
- EL DISEÑO DE UN SISTEMA COMERCIAL A MEDIDA DE CADA NEGOCIO: EL EMBUDO DE LAS VENTAS
- DISEÑO DE UNA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL
- CLAVES EN LA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

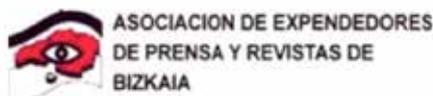
JORNADA INFORMATIVA SOBRE EL PROYECTO DE ACCESO Y EJERCICIO DE LAS PROFESIONES DE LA LEY DEL DEPORTE DEL PAIS VASCO

AVEAF organizó el 27 de septiembre en su sede una jornada informativa sobre el Proyecto de Ley de Acceso y Ejercicio de las Profesiones del Deporte del País Vasco.

La jornada fue impartida por Jon Iriberrri, Gestor Técnico Deportivo de la Dirección de Deportes del Gobierno Vasco, y Fernando Garrigós, Director del Centro de Formación Harrobia, que abordaron los aspectos más relevantes de la Ley así como los aspectos de la Ley que inciden de forma más directa en el sector de la actividad física.

Tras las preguntas planteadas por la asociación, las propias personas asistentes, pertenecientes tanto a centros asociados como a distintas federaciones deportivas, plantearon sus dudas en relación a la próxima entrada en vigor de la Ley prevista para los próximos meses.





ACUERDO ENTRE EXPRESA Y GLS

La Asociación de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA) ha llegado a un acuerdo de colaboración con la empresa de entrega de paquetería GLS para que desde el pasado mes de septiembre, todos los puntos asociados puedan ser puntos de recogida y entrega de mercancía y beneficiarse así, de las comisiones por recogida y entrega de paquetes así como del tráfico de gente que estas entregas y recogidas generan.

Si quieres ser un punto de recogida puedes ponerte en contacto con la Asociación en el 94 400 28 00.



MARCAMOS LA DIFERENCIA

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



OKELBIZ ESTRENA PÁGINA WEB

La Asociación de Carniceros y Carniceras de Bizkaia, OKELBIZ, acaba de presentar su nueva página web con el objetivo de ofrecer tanto a sus asociados como al público en general que la visite cumplida información acerca de la asociación y sus actividades.

De esta manera, a través de sus distintas secciones, toda persona interesada podrá acercarse a la historia de la asociación desde sus inicios, conocer los servicios que la misma presta a sus empresas asociadas, así como acceder a un apartado donde se publicarán distintas noticias de relevancia para el sector. Incluso se puede optar a asociarse directamente rellenando el formulario disponible o ponerse en contacto directamente con la asociación para obtener más información, transmitir cualquier sugerencia y/ o apuntarse a la Bolsa de Trabajo que gestionan.

Si quieres visitar su nueva web, puedes encontrarla en www.okelbiz.eus



EL COMERCIO "5 SENTIDOS"

Por la mañana levantamos las persianas de nuestros comercios y comenzamos una nueva jornada con los sentidos a flor de piel. Todo debe estar impecable. Todo en su sitio: planchado, doblado y limpio. De hecho, ayer lo preparamos todo para que esta mañana todo estuviese perfecto. Porque la clientela se lo merece; porque queremos que cuando entren a nuestros comercios, que son ya nuestras segundas casas, se les acelere el corazón.

Un corazón que las personas que trabajamos en textil ponemos en cada detalle para generar ese momento mágico cuándo la persona piensa “¡Me lo llevo!”, y sale por la puerta con una bolsa y una sonrisa.

Son precisamente los detalles y el mimo que ponemos en cada elemento que configura nuestras tiendas lo que genera ese momento. Unos detalles que deben entrar por los cinco sentidos.

Empezamos con la vista, porque los flechazos siempre se dan cuando algo entra por los ojos. El escaparate, que es el reflejo del alma... de nuestro comercio, es un pequeño avance del interior. Dentro está el colorido, la gama de prendas, el orden...

¡Y qué sería de la vista de una prenda sin su tacto! Un tejido “goxo”, como dirían las amaxus. Esa sensación de suavidad y calidad que invite a probarla, la caída de las telas que seguramente harán que la prenda te quede de vicio.

Todo ello lo ambientamos con ese olor especial que estimula nuestro olfato, y esa música que acompaña al oído. Queremos que os sintáis como en casa, o donde os queráis dejar llevar con total confianza.

Porque las y los comerciantes sólo queremos llevaros a vuestra compra perfecta, a esa prenda estrella de vuestro armario, a través del asesoramiento en el que tantas horas de formación invertimos, para renovarnos y adaptarnos a vuestros gustos.

Ponemos toda nuestra voluntad en ello desde que entráis y os saludamos con una sonrisa y un “Egun on! ¿Te puedo ayudar en algo?”, no como mero formalismo, sino como un deseo de ponérselo fácil, especialmente cuando se trata de tejidos y materiales ecológicos.

Para finalizar, no penséis que nos hemos olvidado del sentido del gusto, aunque este lo desarrolléis fuera del punto de venta, cuando salís felices con vuestras bolsas. ¿Quién no se toma un café con las y los amigos después de ir de compras para enseñar sus nuevas adquisiciones?

COMPRA ONLINE PERO COMPRA LOCAL

Que la venta On-Line ha llegado para quedarse es un hecho, y desde el comercio local conocemos todas las razones que te mueven a entrar en un portal de internet en lugar de entrar por la puerta de un comercio. Te entendemos: en esta vida tan ajetreada muchas veces parece imposible sacar esos “cinco minutos” para acercarte a la tienda de la esquina para comprar ese producto que tanta falta te hace, o simplemente para probarte esa prenda que te enamoró en el escaparate.

No te preocupes. Aquí está el comercio local para echarte una mano al respecto.

Ya sabes el refrán: si no acudes al comercio, el comercio acude a ti. Puedes solicitarnos lo que deseas a través de nuestras tiendas On-Line o ver nuestro escaparate sin moverte de tu casa.

¿Y sabes qué es lo mejor? Que sabes a quién estás comprando, conoces sus productos, conoces su calidad; y además, por nuestra parte, conocemos tus necesidades, conocemos tus gustos. En definitiva, te conocemos a ti.

¿No es bueno tratar con establecimientos que te hacen sentir como en casa?

Y precisamente, ese es el valor que trasciende lo físico y que nos diferencia de esas enormes y frías plataformas, en las que no sabes quién te atiende, ni sabes la calidad del producto que vende, ni si quiera sabes si podrás encontrar el comercio si tienes algún problema o reclamación. ¿Cabrá la posibilidad de que eso ocurra si compras a un comercio que está en tu barrio? Compres como compres, nuestros comercios tienen servicios rápidos, cercanos y de calidad. Ya sabes que puedes preguntarnos cualquier duda, decírnos si te hace falta cualquier arreglo o cambio. Todo es inmediato y al ladito de casa.

Además, piensa que lo que se compra en casa se queda en casa. Muchas veces las páginas en las que se compra son extranjeras, por lo que los impuestos y la riqueza que se genera en las compras no revierte en tu municipio: acaban en el extranjero. Gracias a la compra on-line en los comercios de tu zona (que tributan y pagan sus impuestos en tu misma ciudad) el dinero que gastas también repercute en ti: en sanidad pública, en educación pública, en pensiones, en mantener tus calles limpias y seguras...

Así que compra On-Line si lo prefieres, pero compra al comercio local. Aunque los tiempos cambien y tu forma de comprar también lo haga, el comercio local quiere mantenerse a tu lado. Como siempre, estamos a tu servicio ahora también On-Line.

Visítanos en www.bizkaiaigitalmarket.com





TARJETA ACE BARAKALDO

Las personas usuarias de la Tarjeta ACE Barakaldo han podido disfrutar durante los últimos meses de las siguientes Promociones:

- **Compras gratis en Septiembre.**
- **10 euros de Bonificación en sus compras durante los meses de Octubre y Noviembre.**
- **Sorteo de lotes de Navidad, del 1 al 20 de Diciembre.**
- **Descuentos en estaciones de Servicio 2%**
ESTACION SERVICIO SESTAO C/Victor Chavarri, 115,
ESTACION LOW COST BERRIZ C/Carretera N-634 del Polígono Eitua.



FERIA DE GANGAS A LA CALLE

Durante los días 24, 25 y 26 de Septiembre los profesionales de Ace Barakaldo sacaron sus chollos a la calle: moda, complementos, deportes, decoración. El público asistente pudo disfrutar de descuentos de hasta el 80% en un montón de artículos, en unas jornadas marcadas por el excelente ambiente y en las que los comercios ofrecieron el mejor asesoramiento que sólo los negocios locales te pueden ofrecer.



BONO BARAKALDO

Un año más, Ace Barakaldo os echa una mano con las compras de Navidad. La Asociación de Comercio y Empresa Urbana de Barakaldo en colaboración con el Ayuntamiento del municipio, pone

en marcha el "Bono Barakaldo" durante el mes de Diciembre. Los objetivos de la campaña son incentivar la compra en el sector comercial, hostelero y de servicios de la localidad y que la clientela se pueda beneficiar así de un ahorro del 33% a la hora de hacer sus compras de Navidad.



DESFILE ITINERANTE "ALGORTAKO DENDAK GURE KALEETAN"

Una pasarela, pero urbana. Un desfile de moda local, pero por las calles de Algorta. A cielo descubierto. Sobre adoquines. Esa ha sido la última iniciativa de Algortako Dendak, la asociación que aglutina a establecimientos del barrio getxotarra.

En la Campaña "Algortako Dendak Gure Kaleetan" las modelos pisaron fuerte sobre el suelo de Telletxe, Torrene, Satisstegi, Tellagorri... para llegar hasta el Puerto Viejo y finalizar allí un recorrido con glamour y de lo más original. De este modo, Algorta se convirtió en el mejor de los escenarios para que sus propios comercios mostraran las prendas tendencia de la temporada.

La cita estaba prevista para el pasado 20 de octubre, pero las pésimas previsiones meteorológicas obligaron a posponer el evento que finalmente reunió el domingo 3 de noviembre a una docena de modelos, con estilismos a cargo de Pose My Way y con la presencia del conocido Lucho Rengifo para inmortalizar los momentos con su cámara. Hubo, por lo tanto, un buen paseo, diseños que cautivaron atenciones, sonrisas y muy buen ambiente.

Así, una docena de locales de moda transportaron una muestra de lo que tienen en sus interiores al exterior: abrigo, gorros, botas, faldas largas, camisas... Todo eso se pudo ver por las arterias de Algorta en un desfile itinerante, como la propia asociación comercial bautizó a este evento que organizó por primera vez.



El objetivo del mismo no fue otro que el de promocionar a este sector. Esa es la meta que mueve a la plataforma y que también organiza otras iniciativas, la campaña Descubre y gana, con la que se repartieron más 700 premios en boletos... la campaña Yo compro en Algorta, Getxon noski! en la que se han repartido 1.400 bolsas de algodón respetuosas con el medio ambiente y personalizadas con un bertso creado por la Escuela de Bertso ALBE de Algorta a través de las razones que nos dieron los propios clientes para comprar en el comercio local la edición anterior y la próxima campaña de Gabonak Algortako Dendetan en la que contaremos con el tradicional sorteo, pero en este caso un único vale de 600 euros a gastar entre los establecimientos participantes y además queremos invitar a participar en un Photomaton con Olentzero Digital a todo el público que quiera pasarse.

La idea es que los más peques, podrán sacarse una foto y llevarse a casa un bonito recuerdo para felicitar la Navidad con los mejores deseos de la Asociación. Los peques verán en la pantalla al Olentzero haciendo diferentes actividades (malabares, comiendo, ...) y cuando salga la foto del Photomaton verán que el Olentzero también sale junto a ellos, a pesar de haberlo visto únicamente en la pantalla.

Podremos disfrutar los días: 13 DE DICIEMBRE: DE 18:00 A 20:00 (SOPORTALES DE PLAZA BIDEZABAL JUNTO A FLORES ARANTZA) y 21 DE DICIEMBRE: DE 12:00 – 14:00 (JUNTO A LA SALIDA DE LA ESTACIÓN DEL METRO DE ALGORTA).



VERANO DE PROMOCIONES Y FIESTAS

Este verano pasado la Asociación profesional y comercial de Portugalete realizó varias promociones para mantener vivo el comercio local, entre ellas destacaron el sorteo de bolsas amarillas y consumiciones gratis entre los comercios hosteleros asociados.

En el mes de Agosto se celebraron las fiestas de San Roke y desde la Asociación felicitamos a la localidad mediante cartelería colocada en los comercios asociados.

OTOÑO DE AHORRO

En los meses de octubre y noviembre pagando con la txartela de comercio se realizaron sorteos diarios de vales de compra de 5€ además en Octubre se ofreció el 5% de descuento en días alternos por sorpresa entre los comercios adheridos.

En NOVIEMBRE pagando con LA TXARTELA DE COMERCIO

Del 1 al 30 de Noviembre
Azaroaren 1etik 30era

SORTEO DIARIO DE VALES DE COMPRA

EROSKETA TXARTELEN EGUNEROKO ZOZKETA

25 Asociación Profesional Comercial de Portugaleteko
Profesionalen eta Merkatarien Elkartea

Carlos VII,4 - 1ª Izda.
48920 Portugalete
Tel. 944 026 810
Móv. 688 665 215
info@apcportu.es

BONO JARRILLERO

Y en noviembre llegó el Bono Jarrillero, muy esperado y apreciado entre los habitantes del municipio. Fue valido para las compras realizadas del 11 al 30 de Noviembre, con descuento de 5€ por cada 10€ de compra realizada.

ESTABLECIMIENTO ADHERIDO

Shop in Portugalete

BONO JARRILLERO

(TUS COMPRAS UN 30% MÁS BARATAS!)

¡ADAR! - COMIDAS
1€ - 3€
1€ - 3€
1€ - 3€



XXIII CONCURSO DE ESCAPARATES DE COMERCIOS UNIDOS DE ERANDIO

La Asociación Comercios Unidos de Erandio, celebra entre el 10 y el 31 de diciembre la vigesimotercera edición de su concurso de escaparates. Cerca de 25 establecimientos del municipio participan en esta edición y optan a los 3 premios otorgados por el jurado, compuesto por 3 personas y que se repartirán de la siguiente manera:

- 1º CLASIFICADO: 300 euros + Diploma
- 2º CLASIFICADO: 200 euros+ Diploma
- 3º CLASIFICADO: 100 euros + Diploma

Además, los 4º, 5º y 6º clasificados recibirán un diploma de reconocimiento. Por otro lado, la Asociación Socio-Cultural de Mujeres de Erandio conceden un premio al escaparate elegido por la propia asociación.

La Gala de Entrega de Premios tendrá lugar el próximo 9 de enero en el Salón de Plenos del Ayuntamiento de Erandio.



Asociación de Comerciantes de Balmaseda

BALMASEDA FASHION DAY: 13/12/2019

El Balmaseda Fashion Day es un día para el comercio de la Villa; tradicionalmente este evento consistía en un desfile de moda que se caracterizaba por implicar a la ciudadanía del municipio: la clientela se convertía en modelo por un día, toda su familia y amigos asistían al evento para aplaudirles en la pasarela, el club de fútbol aportaba la colaboración de sus jugadores como verdaderos modelos profesionales, e incluso algunas clientas se encargaban de presentar la gala aportando un divertido guión con guiños a balmasedanos y balmasedanas.

Todo ello para poner en escena el género de calidad que está disponible en las tiendas locales, atrayendo así a su público en una cita de excepción en la que, además, siempre había un factor sorpresa como premio a la fidelidad de la clientela: un video improvisado con el público como protagonista, el sorteo de cambios de look al estilo "cámbiame" y otros.

En 2019 se ha pretendido ampliar el alcance de esta actuación, dando lugar a la participación de otro tipo de comercio.

Para ello, en un lugar tan especial como el recién reformado Palacio de Horcasitas, se creó un evento de bienvenida a la Navidad, en el que comercios de diversos sectores contaron con un espacio personalizado en el que, de forma innovadora y sorprendente, expusieron sus productos, sus servicios, sus trabajos más especiales, de igual manera que en un museo se exponen las obras de arte.

El título de la exposición fue "ideas para regalar", como su nombre indica, con el fin de invitar a sus asistentes a consumir en el municipio en las fechas navideñas, las más comerciales del año.

Por supuesto, los comercios de moda y complementos siguieron con la tradición del desfile, en el que como en años anteriores las y los clientes son protagonistas de la pasarela, amenizando la jornada mientras que en otros rincones del palacio se ofrecieron talleres, catas, degustaciones, y con el sorteo de un bono de 500 € entre las personas asistentes.

Como cierre de la jornada se ofreció un lunch, en el que comerciantes y ciudadanía pudieron compartir sus impresiones sobre la experiencia del día de bienvenida a la Navidad.

Esta campaña contó con la colaboración del Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco.



Asociación
de Comercio,
Hostelería y
Servicios de
Rekalde

CAMPAÑA RASCA Y GANA EN LOS COMERCIOS DE REKALDE

La Asociación de Comercio Hostelería y Servicios de Rekalde "REKALDE BIHOTZEAN" está llevando a cabo entre el 22 de Noviembre y el 22 de Diciembre la campaña "Rasca y Gana", en la que sus empresas asociadas entregan a sus clientas y clientes, por cada compra que realizan, un boleto que puede tener un premio directo que se canjeará en los establecimientos que han colaborado y han donado dichos premios.



EL MEJOR REGALO, TODO LO QUE COMPARTIMOS

Comercios Unidos de Santurtzi termina el año con una agenda repleta de actividades. Iniciativas que no solo dan visibilidad a los comercios, sino que llenan Santurtzi de vida e ilusión este mes de diciembre. Una forma de reforzar, aún más, el vínculo tan especial que nos une a nuestros clientes. Porque es tiempo de celebrar, compartir y sorprender, los comercios y servicios asociados queremos agradecer su confianza, con los mejores deseos.

Entre las actividades que pondrán el broche final a este año 2019, está previsto el reparto de 7.500 calendarios de pared 2020 y 7.500 bolsas de compra reutilizables. El lanzamiento de la campaña "Regala en Santurtzi" de difusión en soportes de exterior, prensa y redes sociales, invitará a regalar y sorprender en Navidad sin salir de Santurtzi. Y, como viene siendo habitual, las queridas Campanadas Txiki, organizadas y promovidas por Comercios Unidos de Santurtzi, reunirán a los más pequeños para dar la bienvenida al nuevo año.

CALENDARIO 2020

Tras el éxito del calendario 2019, este mes de diciembre obsequiamos a nuestros clientes con un nuevo calendario 2020. Una

edición de 7.500 unidades con la que renovamos nuestro deseo de acompañar cada día a quienes depositan en nosotros su confianza. Bajo el lema "El mejor regalo: celebrar contigo todo lo que compartimos", más de 60 establecimientos del municipio representan la contribución y el apoyo del tejido comercial a las diferentes actividades que se disfrutaron en Santurtzi a lo largo de todo el año. Momentos, emociones y sentimientos compartidos que hacen de la relación cliente-comerciante algo que va mucho más allá de la compra. Porque sin duda, la confianza en nuestros comercios y servicios hace posible nuestra contribución a la sostenibilidad local, al desarrollo económico y a la dinamización de Santurtzi.

REGALA EN SANTURTZI

Precisamente por ello, y gracias a una completa y variada oferta comercial, los comercios y servicios de Santurtzi son una excelente opción para realizar las compras y regalos navideños. Así lo difunde y promueve la campaña "Regala en Santurtzi" que podrá verse este mes en cartelera exterior, prensa, radio y redes sociales. Con posibilidad de acceder a ofertas concretas de diferentes establecimientos a través del hashtag de Facebook: #OparituSanturtzin #RegalaenSanturtzi.

BOLSAS REUTILIZABLES

El compromiso con la compra sostenible continúa con el reparto, un año más, de bolsas reutilizables. La practicidad del formato plegable ha animado a repetir modelo incorporando un nuevo diseño. Una ilustración basada en la idea "Juntos somos más fuertes", que define al comercio local y su vinculación con la clientela. Un total de 7.500 unidades que se repartirán entre los clientes y clientas, a través de los diferentes comercios y establecimientos participantes.

CAMPANADAS TXIKI

El máximo exponente de la contribución del comercio local a la dinamización y la vida de Santurtzi está representado en las Campanadas Txiki. Una cita imprescindible que forma parte de la agenda de Santurtzi, y que no sería posible sin la contribución activa y directa de nuestros comercios. Un año más, lanzaremos globos al aire y repartiremos gomiuvas para que las y los más pequeños celebren la entrada al nuevo año entre música y animación. Para conseguir los globos y las gomiuvas, será necesario como siempre, solicitar los días previos al 31 de diciembre, en los establecimientos colaboradores, los vales de participación.



BALANCE 2019

Y así termina un año en el que se han programado diferentes actividades, además de colaboraciones con iniciativas deportivas, culturales y sociales de Santurtzi. Un total de 6 ediciones de la campaña Dendak Bistan (últimos jueves de mes), dos de ellas tematizadas en Halloween y en el Encendido Navideño. Campañas con una media de 50 establecimientos participantes en cada edición, superando niveles de participación en campañas anteriores, y que ha repartido más de 1.800 euros en premios entre la clientela. En redes sociales, el perfil de Facebook ha experimentado un incremento del 26% en el número de personas seguidoras, y se han programado tres campañas de producto para el Día de la Madre, temporada de Bodas, Bautizos y Comuniones, y Regalos de Navidad. Acciones que han permitido difundir la oferta de los establecimientos participantes, acercándolo a más de dos mil personas.

Para la difusión y promoción de los valores del comercio local, este año se han lanzado dos campañas: "Juntos somos más fuertes" y "Una compra, doble satisfacción". Además, se ha organizado un concurso de Escaparates Marineros con motivo de las Fiestas del Carmen, así como una nueva edición de los premios Sardina de Plata que incluye el reparto de 7.500 pañuelos de fiestas entre los clientes. Con toda esta actividad y la vista puesta en 2020, Comercios Unidos de Santurtzi desea a todos los clientes y clientas, vecinos y vecinas de Santurtzi unas muy felices fiestas.



Asociación de
Comerciantes de
Sestao

SESTAO BONO

Otro año más la Asociación de Comerciantes de Sestao, en colaboración con el Ayuntamiento, puso a la venta 850 bonos para incentivar el comercio local. Estos bonos se agotaron el mismo día que se pusieron a la venta lo que demuestra el éxito de la campaña y el gran apoyo de los ciudadanos y ciudadanas al pequeño comercio. Existen más de 50 comercios inscritos a la campaña lo que ofrece multitud de alternativas a la hora de utilizar los bonos, además estos bonos son divisibles y cada persona consumidora posee dos cartulinas por valor de 5 euros cada una, otras tres cartulinas de un valor de 10 euros cada una y por último una cartulina por valor de 20 euros. Así, un mismo bono se podrá gastar en varios comercios.



SESTAO CHIC PASARELA DE MODA

La Asociación de Comerciantes de Sestao, en colaboración con el Ayuntamiento y patrocinada por el Departamento de Turismo y Comercio del Gobierno Vasco ha organizado la pasarela de moda "SESTAO CHIC" para dar a conocer los distintos comercios de moda de Sestao y poder ver las colecciones que ofrecen. Este evento se realizó el día 22 de noviembre en la Plaza San Pedro.

Fueron más de 30 los establecimientos que participaron en esta pasarela, lo que supuso un desfile con una gran variedad de ropa en la que hubo propuestas modernas y diferentes. Además, para que el evento fuese más dinámico y entretenido se combinaron entre los desfiles diferentes entrevistas con las y los comerciantes y con autoridades asistentes al evento.

Y terminaremos el año con el tradicional concurso de Escaparates. Más de 30 establecimientos que demostrarán una vez más las ganas de agradar y el buen hacer de los y las comerciantes de Sestao. ¡Y vamos por la edición número XXII!



UN ÚLTIMO TRIMESTRE REPLETO DE ACTIVIDADES

La Asociación de Comerciantes de Txurdinaga ha llevado a cabo en los últimos meses distintas actividades para dinamizar el comercio de Txurdinaga. Las vecinas y vecinos del municipio han podido participar en las siguientes campañas organizadas por los comercios de la zona:



SORTEO DE VALES DE COMPRA: Durante los meses de octubre y noviembre se sortearon 1.200 euros en vales de compra. En total se repartieron 24 vales de compra por un importe de 50 euros cada vale a consumir en los establecimientos asociados.

CONCURSO DE ESCAPARATES NAVIDEÑOS: 14 escaparates de Txurdinaga han tomado parte en esta edición del concurso, en la que las personas que votaban a su escaparate favorito a través del Facebook de la asociación @comerciantes.txurdinaga podían optar a 4 vales de 25 euros cada uno para consumir en los comercios de la asociación.

SORTEO DE CESTAS DE NAVIDAD: Aprovechando las fechas navideñas, la Asociación de Comerciantes de Txurdinaga ha sorteado 6 cestas entre las personas que han hecho compras en los establecimientos asociados entre el 25 de noviembre y el 19 de diciembre.

GABONAK TXURDINAGA: Para amenizar las fiestas Navideñas, la asociación ha organizado distintas actuaciones musicales que tendrán lugar en distintas ubicaciones del barrio entre el 20 de diciembre y el 4 de enero.

VISITA DE OLENTZERO: Las y los más pequeños de la zona podrán disfrutar el 24 de diciembre de la visita de Olentzero, que estará a las 10:30 en Birjinetxe y a las 12:00 en Artazuriña. Para celebrar la visita de Olentzero, habrá txokolatada, txistorra para todas y todos, además de talleres y todo ello amenizado con la txalaparta.



ACTIVIDADES

La Asociación de Comerciantes de Distrito 2 Auzoa Berritzen, ha tenido un último cuatrimestre del año repleto de actividades.

Comenzando con la segunda edición del Concurso "DIBUJA MI ESCAPARATE", donde se podían realizar dibujos o pinturas de estilo libre de las fachadas de los establecimientos. Una vez realizado el dibujo o pintura, se dejaba en el establecimiento hasta que el jurado decidía los ganadores y ganadoras de todas las categorías, ya que se trataba de un concurso para todas las edades.

También celebró la asociación el 7º CONCURSO DE PUTXERAS Y PUTXEROS, que tuvo lugar el 19 de Octubre con una participación de 20 cuadrillas.

En el mes de noviembre tuvo la segunda edición de la campaña "Auzoa Berritzen Recrea en Distrito 2", en torno al reciclaje y la reutilización creativa, compuesta de varias actividades.

Se programaron 2 talleres para todas las edades. El primero, para crear un tarjetero de cartón y el segundo para decorar y personalizar tu bolsa de la compra reutilizable.

También tuvo lugar la 2ª EDICIÓN DEL "CONCURSO DE ESCAPARATES RECICLANTES", donde alumnos de la Escuela de Arte y Diseño "Argi Arte" elaboraron composiciones en escaparates o fachadas de los establecimientos participantes reutilizando o reciclando materiales de manera creativa.

Por otro lado, y como en años anteriores, la asociación ha repartido en la calle y entre los establecimientos asociados material de apoyo a la **CAMPAÑA DEL 25N EN CONTRA DE LA VIOLENCIA HACIA LAS MUJERES**.

Durante la navidad, 23 arcos de luces y 8 árboles adornan las calles y plazas del distrito. Además, kalejiras de villancicos, conciertos en calles y plazas del distrito y 2 talleres infantiles llamados "No es magia, es ciencia" pondrán el broche a este año.

A modo de resumen, cabe destacar que este semestre entre todas las campañas y concursos la asociación ha hecho entrega de más de 700 euros de premios en vales de compra para gastar en los establecimientos asociados.

La Asociación de Comerciantes de Txurdinaga ha llevado a cabo en los últimos meses distintas actividades para dinamizar el comercio de Txurdinaga. Las vecinas y vecinos del municipio han podido participar en las siguientes campañas organizadas por los comercios de la zona:





LA FEDERACIÓN Ezkerraldenda ORGANIZA EL PRIMER FORO DE COMERCIO LOCAL DE ESKERRALDEA Y MEATZALDEA

El pasado 21 de noviembre tuvo lugar el I Foro de Comercio Local ESKERRALGUNE, organizado por la federación Ezkerraldenda, en colaboración con Gobierno vasco. El evento, celebrado en Bic Bizkaia Ezkerraldea en Barakaldo, se convirtió en un espacio de diálogo y análisis de la coyuntura específica que vive el comercio de la comarca. “Sabemos que no somos una capital, pero sí somos la comarca de Euskadi con mayor número de comercios”, destacó el presidente de Ezkerraldenda Fernando Miravalles en su discurso. Por su parte, la viceconsejera de Comercio y Turismo de Gobierno vasco, Isabel Muela, apostó en su discurso inaugural por la necesidad “de adaptarnos al cambio que vivimos actualmente, el más importante desde la Revolución Industrial”.

La cita reunió a alcaldes y alcaldesas de los municipios que conforman la federación Ezkerraldenda. Amaia del Campo, alcaldesa de Barakaldo, Josu Bergara primer edil de Sestao o Aintzane Urkijo, alcaldesa de Santurtzi no quisieron faltar. También asistieron responsables de las Oficinas Técnicas de Comercio, así como representantes de behargintzas y centros de empleo de ezkerraldea y meatzaldea.

Las ponencias sirvieron para analizar la situación del sector comercial. El anterior presidente de Ezkerraldenda Txomin Teilletxea destacó la necesidad de “no perder la ilusión desde nuestros comercios y seguir creyendo en ellos”.

Eso es lo que se mostró en la mesa redonda que reunió como ejemplos de éxito a Rodolfo Pangua y José Ángel Blanco, gerentes de Centro Comercial Abierto de Teruel y Compostela Monumental respectivamente.

Ambos explicaron varias campañas exitosas y destacaron la importancia de la colaboración con las instituciones para dinamizar el sector comercial.

El experto en retail marketing Celestino Martínez fue el encargado de realizar la ponencia final de un foro en el que también se habló de oportunidades en el sector, de la importancia del asociacionismo o del papel de la mujer en el comercio.



IMAGEN RENOVADA

La federación Ezkerraldenda aprovechó el encuentro, que se pudo seguir en streaming a través de su página web y redes sociales, para presentar su nueva imagen de marca. El nuevo logotipo adopta de nuevo las cuatro ces del anterior (calidad, confianza, cercanía y comercio) para incorporarlas simulando una huella dactilar a modo de seña de identidad. El eslogan que le acompañará a partir de ahora será “federación Ezkerraldenda. Comercios Únicos. Merkatarri Paregabeak”. “Esperamos que enseguida os resulte familiar y veáis nuestra imagen en cada comercio que haya decidido formar parte de nuestro proyecto como federación de 8 asociaciones que deben brillar en cada uno de sus municipios”, indicó Miravalles.



CAMPAÑA DE NAVIDAD

Zalla Elkarrekin, la Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Zalla organiza un año más su campaña de Navidad, dirigida a incentivar las compras navideñas en el municipio. Para ello, realiza un importante esfuerzo en tematizar sus establecimientos, colocando en sus entradas elementos navideños con elementos innovadores que aporten esa magia que invita a la clientela a entrar y a comprar. Además, una alfombra roja hasta la puerta del local atraerá la atención de quienes pasen por delante de estos comercios decorados.

La decoración consiste en la colocación de un centro navideño espectacular y original que atraparà a las y los transeúntes.



Las clientas y clientes que realicen una compra, recibirán un obsequio como premio a su fidelidad, a modo de regalo navideño de parte de sus comerciantes.

La campaña tiene lugar del 10 de diciembre al 7 de enero y cuenta con la colaboración del Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco. En la misma participan los siguientes establecimientos del municipio:

TALLERES MARKOLETA	CHAQUIRAS
ENKARFRUTA	RELOJERÍA JOYERIA VILLAR
CARNICERIA SIERRA	MATIKO KIROLAK
M&A	ENELUR
MASCOTAS	ALEA
TRUQUEMÉ	ÉBANO
TU & YO	CERVECERA ZALLA
VERSUS	TAAFEES IRISH PUB
ZURIÑE	CAFÉ BAR M&G
MOIS	CAFETERIA MIMETIZ
CENTRO DE BELLEZA SHAIKER	VIAJES ARZABE BIDAIK
NAGA BEBÉS	OFICINA SANITAS ZALLA
NATTEX ZALLA	GESTION 10
HNOS SARACHAGA	EVA FERNÁNDEZ HAIR
NCS INFORMÁTICA	STUDIO
LUYANDO OPTICOS ZALLA	FUNERARIA ARANGUREN
COPISTERÍA KOPINET	CALZADOS CASTELO



I CAMPEONATO DE PINTXOS DE HUEVOS DE TXIKITERO

La innovación y la creatividad han entrado de lleno en un pintxo tan clásico como el huevo de txikitero, aquel, que según se decía, comían los txikiteros de antaño para “hacer masa” y poder seguir de bar en bar. Un “nido de pasta kataifi, langostino y huevo de codorniz, acompañado de gel de lechuga y alioli” fue el pintxo ganador –premio ZazpiKaleak- del I Campeonato de Pintxos de Huevos de Txikitero del siglo XXI, organizado por la Asociación de Comerciantes del Casco Viejo de Bilbao en torno a la Fiesta de los Txikiteros.

El creador del pintxo ganador, denominado ‘Txinbito’, fue el bar Sorginzulo, de la Plaza Nueva, 12. Su receta, muy alejada del estilo tradicional, recibió el beneplácito del jurado, compuesto por gastrónomos, comerciantes y periodistas, tras valorar el sabor, la presentación y el conjunto en general de los 24 pintxos, de otros tantos bares, restaurantes y cafeterías que han concursado.

La Asociación de Comerciantes, dio un segundo galardón, denominado ‘Premio Creatividad’, al restaurante Sutan, recién abierto en la calle Correo, 1. Por su parte, el premio de la votación popular recayó en el bar Botánico, de la calle Ribera, 16, también recién abierto en el Casco Viejo.

El jurado popular, por su parte, también tuvo la opción de votar por su pintxos preferidos. Para ello, cada uno de los bares presentados al concurso ofreció a su clientela papeletas específicas con las que pudieron valorar, al igual que el jurado especializado, el sabor, la presentación y el conjunto. Fruto de estas votaciones, la asociación sorteó tres Opari txartela Kutxabank vales, de 100 euros cada uno, que podían gastar en los comercios asociados.

TXARTELA KAIXO CASCO VIEJO

El Casco Viejo lanza una tarjeta de fidelidad que ofrece a su clientela descuentos, cheques regalo o el pago aplazado en sus compras

Los clientes y clientas de los comercios del Casco Viejo podrán beneficiarse a partir de ahora de descuentos, ofertas, cheques regalo o el pago aplazado de sus compras, entre otras ventajas, gracias a una tarjeta de fidelización –Txartela Kaixo Casco Viejo– que ha puesto en la Asociación de Comercios, Hostelería y Empresas del Casco Viejo de Bilbao, ZazpiKaleak.

La tarjeta dará un sinnúmero de ventajas a las y los clientes con el objetivo de fomentar las compras, captar y fidelizar clientes, aportarles un valor añadido, y crecer, así, como centro comercial urbano a cielo abierto. De hecho, la asociación da un salto cualitativo en la atención a la clientela y en su estructura como colectivo comercial, tal y como ha explicado su Presidenta, Eider Txarroalde.

De entrada, cualquier persona que decida obtener la Txartela Kaixo Casco Viejo, dispondrá de un cheque regalo de 10 euros a descontar en sus compras. Además, en una primera campaña, todas las personas usuarias de esta tarjeta contaron con un descuento adicional a sus compras de 5 euros hasta el 30 de noviembre. La tarjeta, además, incluye la posibilidad, en todo momento, de aplazar los pagos en tres meses y sin intereses.

CAMPAÑAS ESPECÍFICAS

A partir de ahí, se pondrán en marcha diferentes campañas específicas que ofrezcan descuentos para las siguientes compras, así como un programa de puntos para premiar la fidelidad y otras acciones ventajosas para la clientela, como diferentes cheques regalo. A estas campañas, además, se podrán añadir las promociones que desee cada comercio.

Los promotores de la iniciativa también han destacado que, para adquirir esta tarjeta gratuita que opera bajo la marca Visa, no es necesario cambiar de banco, y han concretado, además, que otorgará otros beneficios, como créditos de consumo instantáneos, la seguridad que ofrece VISA o seguros gratuitos, entre otros.

Por su parte, las y los comerciantes adheridos también disponen de ventajas gracias a este convenio. Además, se beneficiarán de los cheques regalo y descuentos para la clientela, que irán a cargo de la entidad bancaria.



50 ANIVERSARIO DE LA ASOCIACIÓN

El Casco Viejo de Bilbao tiró la casa por la ventana para celebrar su 50 aniversario con el público bilbaíno y, al mismo tiempo, para exhibir toda su moda en un gran espectáculo abierto a la ciudadanía, que unió desfile de modelos, arte, cultura, música y otras sorpresas. De hecho, el acto, celebrado el pasado 27 de septiembre en la Plaza del Arriaga, sacó a la pasarela a alrededor de 100 modelos amateur de todas las edades seleccionados durante los últimos meses por la Asociación de Comerciantes del Casco Viejo.

El evento, que reunió a más de 1.000 personas, sirvió para celebrar con todo el público bilbaíno el 50 aniversario de la Asociación de Comercios, Hostelería y Empresas del Casco Viejo de Bilbao, la primera asociación comercial creada en el Estado. De hecho, durante el mes de abril, la asociación conmemoró su cumpleaños de manera más íntima, con responsables institucionales, comerciantes y miembros de otras asociaciones de cascos históricos del Estado.

Al mismo tiempo, el espectáculo fue el primero de una serie de eventos que, de manera periódica, tratarán de mostrar al público en general las últimas tendencias en moda, de las que el Casco Viejo de Bilbao es una referencia, tal y como señalan los coolhunter o cazadores de tendencias.

Alrededor de medio centenar de comercios de calzado, moda, complementos o peluquería, entre otros, sacaron a la pasarela sus colecciones para este otoño-invierno. La iniciativa sirvió, asimismo, para reactivar el comercio local, poner de relieve el trabajo de los pequeños comercios en torno a la moda y las últimas tendencias y reafirmar el carácter de referencia en moda de las tiendas del corazón de Bilbao.



FIESTA DE BIENVENIDA A LA NAVIDAD

El Casco Viejo de Bilbao dio la bienvenida a la Navidad el pasado 29 de noviembre, con un espectáculo mitológico, una kalejira "mágica" y el tradicional encendido de luces. La Fiesta de la Navidad comenzó a las 19:00 horas en la Plaza Nueva y se prolongó por buena parte de las calles del Casco Viejo hasta las 20:30 h, cuando se procedió al encendido del alumbrado navideño, este año más atrevido que nunca.

La celebración, que fue abierta al público sirvió para poner en marcha la campaña comercial de Navidad en el corazón histórico de la villa, como es tradicional.

En concreto, la fiesta se inició con una representación de las seis sorginas o brujas, arraigadas en la mitología vasca, que "despertaron la magia" en todos los ciudadanos y ciudadanas y que también pretendía poner en valor el papel de la mujer a lo largo de la historia. Les acompañó una sorgina especial, Maitasuna, elegida por los responsables comerciales para representar el amor y el cariño con el que el comercio local del Casco Viejo trata a su clientela.

La presentación de las cualidades cada una de las "mentoras" del Casco Viejo se anunció desde la balconada de la Asociación de Comerciantes, en la Plaza Nueva de Bilbao, donde fueron apareciendo para acompañar al público y a los alrededores de 50 laguntzaites, compañeros, que representaron, vestidos para la ocasión, a los diferentes sectores comerciales y dieron a conocer la enorme oferta comercial del enclave histórico de Bilbao.

A partir de ahí, el evento dirigió el rumbo por una veintena de calles del Casco Viejo en una kalejira musical. Sorginas y sus acompañantes repartieron más de 500 regalos al público, invitado a disfrutar de la fiesta. La Kalejira recorrió las calles Fueros, Correo, Sombrerería, La Cruz, Bidebarrieta, Perro, Carnicería Vieja, Belosticalle, Tendería, Artecalle, además de pasar por los cantones, entre otras.

DEUSTO **3** BIZIRIK

POTENTE CAMPAÑA NAVIDEÑA

La campaña navideña de Deusto Bizirik ha contado con diversas actividades. A destacar la iluminación del barrio, posible con la aportación del tejido comercial deustoarra y que decora las principales arterias de Deusto. Este año, como novedad, se ha iluminado la calle Fracesc Maciá.

A destacar entre los eventos, el reparto a todos los asociados de abetos navideños y una alfombra roja para decorar las fachadas y la puesta en marcha de una nueva edición del Concurso de Escaparates de Deusto, con la participación de una treintena de establecimientos; la campaña de sorteo de 30 lotes navideños para compras realizadas con la Tarjeta Deusto; una nueva edición del PIN Deusto, en la pista de patinaje bajo el Puente Euskalduna; y una nueva edición de 'El Árbol de los Deseos', celebrada el 18 de Diciembre, y en la que los asistentes colgaron sus deseos con tarjetitas en el árbol de la Plaza San Pedro.



DEUSTO BLACK FRIDAY

40 establecimientos del barrio deustoarra tomaron parte en una nueva edición del "Deusto Black Friday". Decorados con globos negros y con cartelería personalizada para cada local, los comercios ofrecieron durante la jornada descuentos y promociones especiales para los vecinos y visitantes.



PARTICIPACIÓN EN EL FAIR SATURDAY

Deusto Bizirik participó por primera vez en la celebración del Fair Saturday.

Esta iniciativa, creada en 2015, anima a organizar eventos culturales y destinar los beneficios de los mismos a ONGs y asociaciones benéficas. Deusto Bizirik tomó parte con cuatro eventos:

- Concierto de los alumnos de la Escuela de Música Artebi (Jon Arrospide, 14).
- Exposición y venta de cuadros de María Diéguez en Deco-ración Julio Aristín (Blas de Otero, 9B).
- Venta solidaria de "El Libro de las Fabulaciones" en La Librería de Deusto y Librería SGEL (ambas en la Pza. San Pedro), Librería María Auxiliadora (Avda. Lehendakari Aguirre, 31) y Psikolan (Luis Power, 4).
- Donativo en la entrada e la exposición "El Egipto de los Faraones" que tiene lugar en Deusto Expo Center (Blas de Otero, 54).

**EXPOSICIÓN Y VENTA
SOLIDARIA DE CUADROS**

El 10% irá destinado a la ONG "Yuvva-India", que trabaja para el desarrollo de los niños en Jharkhand (India)

DE MARÍA DIÉGUEZ

Viernes 29 y sábado 30 de Noviembre en
'Decoración Julio Ariztiz' (Bilas de Otero, 9B, Deusto-Bilbao)

MARÍA DIÉGUEZ: Según ha estado en contacto con personas que padecen problemas de aprendizaje de lectura y escritura a nivel mundial. • Trabajo de la Asociación Alfabeta (Deusto) y de la Asociación de Escritores "Luz y Trazado" y en honor de acuerdo con la Asociación Deusto de Tejedores.

CAMPAÑA PRO-IGUALDAD: CINE-FÓRUM Y CURSO DE DEFENSA PERSONAL

Coincidiendo con el 25 de Noviembre, Día Internacional contra la violencia de género, y dentro de la campaña pro-igualdad que Deusto Bizirik lleva desarrollando desde 2011, se repartió cartelería y pegatinas entre los más de 200 establecimientos pertenecientes a la Asociación.

Asimismo, Deusto Bizirik organizó un cine-fórum abierto (y posterior coloquio), con la proyección de la película "Una cuestión de género". La cada vez mayor asistencia a obligado a trasladar este año la exhibición a Artebi (Jon Arrospide, 14). Asimismo, de la mano del gimnasio Mugendo Deusto (Avda. Lehendakari Aguirre, 38) se celebró un curso gratuito de "Cinturón Morado", enfocado a la defensa personal para mujeres.

CINE-FÓRUM

Campaña por un barrio comprometido por la igualdad y la no violencia
(dentro del Foro para la Igualdad que impulsa EMUJERDE Instituto Vasco de la Mujer)

**Jueves 21 de Noviembre, 19:00 horas
Azaroaren 21ean, Osteguna, 19:00etan**

Lugar / Tokia: **Salón de actos de "ARTEBI"**
C/ Jon Arrospide, 14 (esquina C/ Irula)

"Una cuestión de género"

- ENTRADA LIBRE -

Al término de la película se celebrará una charla-coloquio, tras el cual se servirá un ágape.

Filmaren ostean ospatuko dugu etabada bat eta gero eskeniko dugu agape bat.

DEUSTO 3 BIZIRIK
Comercio, servicios y bienestar de Deusto

ARTEBI
Española, 14 - 48940 Leizor

CONCURSO DE PINTXOS

Del 23 de Septiembre al 13 de Octubre se celebró el 9º Concurso de Pintxos de Deusto, que contó con la participación de una veintena de establecimientos hosteleros. La clasificación final fue la siguiente:

MEJOR PINTXO:

- 1º: Bordatxo (Ramón y Cajal, 24).
- 2º: Bitter (Heliodoro de la Torre, 7) y Bar Bolibar (Rafaela Ybarra, 35). Empatados a votos.
- 3º: Etxe Berri (Luis Power, 18).

MEJOR BARRA:

- 1º: Oriotarra (Blas de Otero, 30).
- 2º: Deustoarrak (Avda. Madariaga, 9).
- 3º: Dena Ona (Rafaela Ybarra, 12).

MEJOR ATENCIÓN:

- 1º: Bar Bolibar (Rafaela Ybarra, 35).
- 2º: Itxas Bide (Rafaela Ybarra, 11, equina Blas de Otero).
- 3º: Bitter (Heliodoro de la Torre, 7).

Zorionak a los premiados y, en general, a la veintena de establecimientos hosteleros participantes.

9º CONCURSO de PINTXOS de DEUSTO

DEUSTUKO 9. PINTXO LEHIAKETA

26 SEPT - 13 OCT

IRAILA 26 - URRIA 13

DEUSTO 3 BIZIRIK
Comercio, servicios y bienestar de Deusto

XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA

El pasado día 8 de noviembre se celebró la XXIII Noche del comercio de Bizkaia en el Hotel Carlton de Bilbao.

Pedro Campo, presidente de CECOBÍ, acompañado por el vicepresidente Luis Rodríguez, y por Julian Ruiz, secretario general de CECOBÍ, fueron los encargados de recibir a los y las representantes institucionales, representantes de diversas asociaciones que componen CECOBÍ así como al resto de personas invitadas.

Al acto acudieron, entre otras personas; Sonia Pérez, la Consejera de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco, Ainara Basurko (Diputada Foral de Promoción Económica), Teresa Laespada, Diputada foral de Empleo, Inclusión Social e Igualdad), Isabel Muela (Viceconsejera de Turismo, Comercio y Consumo), Marcos Muro (Viceconsejero de Empleo y Juventud), Izaskun Artetxe (Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia), Maria Victoria Riol (Directora Gerente de DEMA), Susana Gonzalez (Directora general de Empleo), Cristina Mújica (Directora General de Competitividad Territorial y Turismo de la Diputación Foral de Bizkaia) y el Subdelegado de Gobierno en Bizkaia, Vicente Reyes.

De la Asamblea de CECOBÍ acudieron Txomin Telletxea junto a Purificación García, Julia Diéguez, Julian Gomez y Begoña Castillo, Rafael Arberas y Begoña Villar, Merche Medina y Gorka García, Miryam Oca y Gorka Diaz y Mari Feli Bilbao acompañada por Cristina Oñate y Maribi Diaz de Basurto de BIPE (Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia), Javier Jauregui y Javier Jauregui Jr y Arantza Prieto.

También acudieron Eduardo Arechaga (Director General de CONFEBASK), Iñaki Garcinuño (Presidente de CEBEK), Francisco Javier Azpiazu (Secretario General de CEBEK), Juan Carlos Landeta (Secretario General de la Cámara de Comercio de Bilbao), Jose Luis Lopez Gil (Presidente de la FVEM) y Covadonga Herrero (DeustoSistemas). Kutzabank estuvo representada por Ana Churruca e Inés Monguillot. También asistieron Carmelo Lezana (Relaciones

Externas de El Corte Ingles), Carolina Pérez, (Presidenta de Mujeres Empresarias Vascas), Jon Andoni Aspuru (Presidente de la Federación Alavesa de Comercio y Servicios) junto a Edurne Parro (Gerente de la Federación).

Asistieron ayuntamientos de varios municipios de Bizkaia; Xabier Ochandiano (en representación del alcalde Bilbao), Mikel Torres (alcalde de Portugalete), Joseba Ramos (del ayuntamiento de Santurtzi), Amaia del Campo (del ayuntamiento de Barakaldo), Xabier Cuellar (del ayuntamiento de Trapagaran), Maite Etxebarria (del ayuntamiento de Abanto), Amaia Gonzalez (del ayuntamiento de Erandio).

Ejerció de presentador, un año más, Igor del Busto que dio paso a Pedro Campo quien dio la bienvenida a las personas asistentes, haciendo una mención a la Fundación de Síndrome de Down del País Vasco. Posteriormente intervino Ainara Basurko (Diputada Foral de Promoción Económica). Antes de comenzar con la cena se hizo un reconocimiento a la Asociación del Casco Viejo por su 50 aniversario.

En los postres se homenajeó al comercio Comercial Sotillo quien estuvo representado por Bienvenido de la Casa Sotillo, Mari Sol Sotillo, Javier de la Casa, Cristina de la Casa, Sergio de la Casa, Begoña de la Casa y Maria Calero. La otra empresa homenajeada fue Electro Vizcaya quien estuvo representada por Lucia Inchausti, Mikel Alonso, Marta Alonso, Mikel Lantero, Maria Garcia, Mikel Alonso, Maider Lopez e Igor Gomez.

También acudieron a la cita Maria Tato, Javier Garcinuño, Ana Molina y Miren Itxaso Zelaia de la Asociación de carniceros y carniceras de Bizkaia, y Manuel Perales y Juan Carlos Campos de la Asociación de Imagen Personal de Bizkaia. También acudieron representantes de asociaciones zonales; Puri Eleno (Santurtzi), Marisol Tejera y Prado Luna (Ortuella), Maribel Izaguirre (Erandio), Itxaso Jubeto (Txurdinaga), Alberto Salado (Distrito 2), Ana Morgado (Barakaldo) y Zulema blanco y Tatiana Cano, (de Sestao).



Ezkerretik eskubira: Cristina Mujica, Xabier Ochandiano, Teresa Laespada, Vicente Reyes, Marcos Muro, Ainara Basurko, Sonia Perez, Pedro Campo, Isabel Muela, eta Iñaki Garcinuño.



Ezkerretik eskubira: José Antonio Yela, Mikel Aranaga, Jose Maria Jimenez, Montxu Martinez, Merche Medina, eta Gorka Díaz



Pedro Campo, Leire Txarroalde y Xabier Ochandiano



Igor del Busto, Inés Monguillot, Ana Churruga, Eduardo Arechaga



Ainara Basurko, Bienvenido de la Casa, y Luis Rodriguez



Teresa Laespada, Mikel Alonso, Sonia Perez y Julián Gomez

CRÉDITO EN COMERCIO KUTXABANK

Créditos instantáneos
para tus clientes,
sin riesgos para ti.

- Ágil y rápido.
- Facilita la venta y asegura el pago, ya que es Kutxabank quien asume los riesgos.
- Respuesta inmediata.
- Posibilidad de financiar a clientes de cualquier entidad financiera, sin cambiar de banco.
- Plazos que se adaptan para ajustar la cuota a las necesidades del cliente.

**UN MEDIO DE PAGO
PROPIO DE LAS
GRANDES SUPERFICIES,
AL ALCANCE
DEL COMERCIO.**

