

Bizkaiko Merkataritzako Confederación Empresarial Enpresari Konfederazioa de Comercio de Bizkaia

Memoria
2019
Txostena

Índice

Presentación | Aurkezpena

Presentación del Presidente	g. 04
• Presentación del Secretario General pá	g. 05
• Coyuntura Económica de Bizkaia 2019 pá	g. 06
• Misión y Visión pá	g. 11
• Servicios CECORI	~ 12

Estructura Directiva | Zuzendaritzaren Egitura

Estructura Asociativa | Elkartearen Egitura

- Distribución de Empresas Asociadas pág. 18

Actividades Desarrolladas Por CECOBI CECOBIk Garatutako Jarduerak

- Circulares
 Área Estudios Económicos Fiscales pág. 23

Actividades Desarrolladas por las Asociaciones Integradas en CECOBI

- Asociaciones gremiales
 Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos
 de País Vasco (ACEPV) pág. 60
 Asociación de Comercio del Mueble
 de Bizkaia (AMUBI) pág. 60
 Asociación Embotelladores y Mayoristas
 - Asociación Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia (ARDOTXU) pág. 61
 - Asiciación de Tintorerías y Lavanderías

 - Asiciación Vizcaina de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) pág. 63

Presentación Aurkezpena

Presentación del Presidente

Presidentearen aurkezpena

Queridas amigas y amigos,

Un año más, me es grato dirigirme al tejido comercial como introducción a la Memoria de Actividades de nuestra organización, referida al ejercicio 2019.

Como podréis comprobar, ha sido un año repleto de actividades siempre con un afán de ser útiles y estar al servicio de todas nuestras empresas asociadas, actuando como referente y portavoz de sus demandas y aportaciones. En esa línea estamos abiertos, como siempre, a cuantas sugerencias e iniciativas nos trasladéis, en la seguridad que pondremos todo nuestro empeño en darles visibilidad y curso.

A pesar de ser la Memoria referida al ejercicio 2019, no puedo dejar de comentar lo acontecido en los últimos meses. La aparición del COVID-19 ha supuesto algo que nadie podía imaginar por las consecuencias inmediatas que desde el pasado 14 de marzo con la declaración del estado de alarma, nos llevó al cierre de todos los comercios, excepto los considerados esenciales, y que supuso la paralización total de toda actividad económica, algo nunca conocido.

El comportamiento del comercio de proximidad ha sido modélico en cuanto al servicio prestado a la ciudadanía, poniendo en valor real un modelo de distribución comercial que debe hacer reflexionar a la sociedad en general por el valor que ha supuesto en esos momentos y que hasta esa fecha tal vez pasaba más desapercibido o no tenía la consideración que merecía.

Dicho esto, es momento de reivindicar a las personas consumidoras una consideración traducida en solidaridad y reconocimiento, por lo que este comercio de proximidad aporta en el día a día en sus

> Pedro Campo Iglesias CECOBIko Presidentea

Lagun agurgarriak,

Urtero bezala, merkatal sektoreari hitz egiten diot 2019ko ekitaldiaren memoria aurkezteko.

Ikusten duzuenez, aktibitatez betetako urtea izan da, gure elkartearen kideontzako erabilgarriak izan direla espero dugularik, haien eskakizun eta ekarpenen erreferente izanik. Bide horretan zabalik gaude, beti bezala, iradokizun, ekimen zein proposamenak jasotzeko eta ekimen horiei ikuspen eta garapena emateko.

Nahiz eta 2019 urteko memoria izan, azkenengo hilabeteetan gertatutakoa ezin dut ahaztu. COVID 19aren agerpenak, eta alarma egoeraren aldarrikapenaren ondorioz sortutako egoerak, denden itxierarekin, aktibitatea guztiz geldituz, inork espero ezin zezakeen egoera berri batean murgildu gaitu.

Gertuko merkataritzaren jokabidea herritarrengana eredugarria izan da; banaketa komertzialaren ereduari buruzko hausnarketa eragin du hiritarren artean, gertuko merkataritzak duen balioa erakutsiz, eta orain arte behar den garrantzia eman ez zaiola erakutsiz.

Hau esanda, herritarrei elkartasun eta esker ona aldarrikatzeko momentua heldu dela uste dut. Gertuko merkataritzak, kaleetara bizitasuna, argialdia, bizipoza eta azken batean BIZITZA ekartzen dituelako, ingurune osasungarriak sortuz.

Garai txarrak datoz, kontsumoarekiko ikuspegiak ez dira oso baikorrak. Enpleguaren jaitsiera labur-ertain epean oso garrantzitsua izango dela aurreikusten da eta kontsumitzailearen aurreikuspenak kontsumoarekiko oso kontserbatzaileak izango dira, daukagun etorkizun ezezagunarekin. vidas, limpieza, iluminación, actividad y en definitiva dando VIDA y creando entornos saludables.

Se avecinan tiempos difíciles: las perspectivas en cuanto al consumo no son optimistas. La caída en el empleo se antoja, en el corto –medio plazo importante, y la confianza de la persona consumidora ante estas perspectivas se hacen conservadoras, primando en su consumo lo imprescindible ante un futuro incierto.

A pesar de todo, tenemos que seguir, si cabe con más ilusión. La formación, la digitalización, el fidelizar a la clientela con nuestras fortalezas como sector deben ser una guía para mantener la actividad y los puestos de trabajo.

Soy consciente, de que la sensación de desazón es generalizada, la incertidumbre y el temor ante los próximos meses. Sin embargo, es ahora cuando debemos hacer un mayor esfuerzo y os pido UNIÓN. El ser una empresa asociada, para poder hacer de interlocutor de vuestras demandas, ayudas, etc. es ahora más importante que nunca. Es desde esa unidad desde donde nos podrán otorgar el reconocimiento y el apoyo que tanto vamos a necesitar.

Para terminar, quiero agradeceros la confianza, que depositáis en los órganos de gobierno, en el trabajo que realizan altruistamente por el colectivo, y trasladaros nuestra disposición a atenderos en lo que preciséis. Estamos a vuestra disposición, con todo el equipo de profesionales que colaboran en CECOBI y no olvidéis "AHORA TOCA BIZKAJA". Somos o no Somos.



Bestela ere, ilusio handiarekin jarraitu behar dugu. Gure sendotasunak, aktibitatea eta enplegua mantentzeko euskarri izan behar dira, formakuntza, digitalizazioa eta bezeroen fidelizazioa lortzeko helburuarekin.

Jakitun naiz, ezinegon egoera hedatua dela, hurrengo hilabeteetan zer gertatuko denaren ziurgabetasunarekin, baina orain ahalegin handia egiteko momentua da, eta ELKARTASUNA eskatzen dizuet. Enpresa elkartua izatea, zuen eskaeren bozeramailea ahal izateko, inoiz baino garrantzitsua da. Elkartasun horrekin izango baita behar dugun esker on eta laguntza lortzeko bidea.

Bukatzeko, CECOBIko gobernu kideetan jarritako konfiantza eskertzen dizuet, ezer eskatu gabe egiten duten lanagatik, eta behar duzuenarentzat egongo garenaren eskaintza egiten dizuet. Zuen esanetara gaude, CECOBIn lan egiten duten talde osoarekin eta ez ahaztu, ORAIN BIZKAIA. Bagara ala ez gara.

Presentación del Secretario General Idazkari Nagusiaren aurkezpena

Esta Memoria pretende reflejar, para conocimiento de nuestras empresas asociadas, así como de las empresas del sector de la distribución comercial de Bizkaia, las actividades que nuestra Organización empresarial ha desarrollado en el transcurso del año 2019

Toda la actividad llevada a cabo se enmarca en el objeto y los fines establecidos en los Estatutos de la Organización, basándose de manera importante en la colaboración público-privada. En este sentido quiero destacar la sensibilidad y el apoyo al sector comercial de Bizkaia por parte de Instituciones como la Diputación Foral de Bizkaia y Gobierno Vasco. También quiero destacar la colaboración, cada vez más necesaria, con las diferentes asociaciones que conforman el teiido asociativo de nuestro Territorio.

En este contexto, entre las diversas áreas de actividad llevadas a cabo, cabría destacar: la sostenibilidad del tejido comercial a través del apoyo, asesoramiento y acompañamiento en procesos de transmisión empresarial, la profesionalización de la gestión empresarial a través de talleres prácticos o a la sensibilización y apoyo a la digitalización del sector.

Encuadrado dentro del Plan de estímulo de Enkarterri, se ha mantenido el Programa Retail Coaching con notable éxito y muy bien valorado por las empresas participantes.

Mención especial merece el hecho de que CECOBI, como entidad comprometida con la **Igualdad de oportunidades** entre mujeres y hombres, en el año 2019, ha desarrollado diversas iniciativas dentro del marco del Plan de Igualdad para el periodo 2018-2021.

Todo ello, sin menos cabo de otras cuestiones importantes como son fomentar las relaciones e intercambios con otras organizaciones y asociaciones de análoga naturaleza, informar, asesorar y asistir a nuestras empresas asociadas sobre aquellas cuestiones jurídicas, económicas y empresariales que afecten a su actividad, así como el diálogo con los poderes públicos, sobre aquellas materias económicas y sociales que inician en la actividad empresarial.

Con la Fundación del Comercio de Bizkaia, nuestro centro de formación inscrito en LANBIDE, nuestra Organización se consolida como principal referencia en materia de formación continua para las personas trabajadoras del Sector Comercio en Bizkaia.

El 2019 ha sido el año en el que se ha llevado a cabo, juntamente con CEBEK, FVEM ASCOBI y AVEQ, el despliegue del Proyecto "ekinBarri", que tiene como objetivo la implantación de una cultura de innovación y cambio a partir de la colaboración, la confianza, y el compromiso de las personas.

Por último, quiero agradecer, de manera muy sincera, a las personas que han trabajado y trabajan en CECOBI su esfuerzo y compromiso para el cumplimiento de los fines de nuestra Organización.

Asimismo, deseo destacar la dedicación de todas las personas que han participado y participan en los Órganos de Gobierno, cuyas aportaciones en criterio y opinión son fundamentales para el necesario impulso de CECOBI.

Julián Ruiz CECOBIko Idazkari Nagusia

Txosten honen helburua gure enpresa bazkideei eta Bizkaiko merkataritza sektoreko banaketa enpresei, 2019.urtean zehar egindako jardueren berri ematea da, haien ezagutzeko.

CECOBIk, erakunde gisa, burututako jarduera guztiak bere estatutuen barruan dauden helburu eta jomugen barruan kokatzen dira, eta lankidetza publiko-pribatuan oinarritzen da. Zentzu honetan, Bizkaiko Foru Aldundiaren eta Eusko Jaurlaritzaren sektorearekiko sentsibilitatea eta sostengua azpimarratzea gustatuko litzaidake. Halaber, gure lurraldeko egitura asoziatiboa osatzen duten elkarte ezberdinen kolaborazioa, gero eta beharrezkoagoa, nabarmendu nahiko nuke.

Testuinguru honetan, burututako jarduera-arlo desberdinen artean, gailentzekoak dira: merkataritza sektorearen iraunkortasuna euskarriaren, aholkuaren eta enpresa-transmisio prozesuetako laguntzaren bidez; enpresa kudeaketaren profesionalizazioa tailer praktikoen bidez; edo sektorearen digitalizaziorako sentikortasuna eta laguntza.

Enkarterriko Estimulu Planaren barruan, Retail Coaching Programa mantendu egin da arrakasta nabarmenarekin eta oso ondo baloratuta enpresa parte-hartzaileen eskutik.

Aipamen berezia merezi du CECOBIk, emakume eta gizonen arteko aukeren berdintasunarekin konprometitutako entitatea den legez, 2019. urtean hainbat ekimen garatu ditu 2018-2021rako Berdintasunerako Planaren barruan.

Hori guztia, beste gai garrantzitsu batzuk gabetu barik: harreman eta izaera bereko beste organizazio eta elkarte trukaketen sustapena; gure bazkideei informatu, aholkatu eta lagundu ekonomia, zuzenbide eta enpresa gaietan; eta agintari



publikoekin elkarrizketak aktibitate enpresarialean eragina duten ekonomia eta gai sozialei buruz. besteak beste.

Bizkaiko Merkataritza Fundazioarekin, LANBIDEn inskribatutako gure trebakuntza-zentroaren bidez, gure erakundea Bizkaiko merkataritza sektoreko lanpetutako langileentzako erreferentzia moduan finkatu da, etengabeko prestakuntzaren arloan.

2019. urtean, CEBEK, FVEM, ASCOBI eta AVEQ elkarteekin batera, "EkinBarri" proiektua gauzatu da, zeinek berrikuntzaren eta aldaketaren kultura ezartzea du helburu, pertsonen elkarlanetik, konfiantzatik eta konpromisotik abiatuta.

Azkenik, benetan eskertu nahiko nituzke CECOBIn lan egin zutenen eta oraindik lan egiten dutenen laguntza, ahalegin eta konpromisoa, Erakundearen helburuak betetzea errazten baitute.

Halaber, Gobernu-Organoetako parte-hartzaileen ardura eskertzea baino ez zait falta, zeinen irizpideak eta iritziak funtsezkoak diren CECOBIren bultzadarako.

Escenario Económico

- Según el FMI el crecimiento mundial en 2019 ha sido el 2,9%, debido al menor avance de los países avanzados (1,7%), mientras que las economías emergentes muestran también un menor ritmo (3,7%). Para 2020 se estima un crecimiento mundial del 3,3%.
- La Zona Euro continúa en desaceleración. El FMI estima para 2019 un crecimiento del 1,2% y para 2020 progresará el 1,3%.
- A pesar de la desaceleración, los principales pilares del crecimiento europeo son:
 - España..... (2% en 2019 y 1,6% en 2020)
 - Francia..... (1,3%) para 2019 y 2020)
 - Alemania (0,5% y 1,1%)
 - Italia (0,2% y 0,5%).

Crecimiento y previsiones económicas					
	2017	2018	2019	2020	
Economía mundial	3,8	3,6	2,9	3,3	
Economías avanzadas	2,5	2,2	1,7	1,6	
Estados Unidos	2,4	2,9	2,3	2,0	
Zona Euro	2,4	1,9	1,2	1,3	
Alemania	2,5	1,5	0,5	1,1	
Francia	2,3	1,7	1,3	1,3	
España	3,0	2,4	2,0	1,6	
Japón	1,9	0,3	1,0	0,7	
Países emergentes	4,8	4,5	3,7	4,4	
China	6,8	6,6	6,1	6,0	
India	7,2	6,8	4,8	5,8	
C.A. Euskadi	2,8	3,0	2,2	1,9	
Bizkaia	3,0	3,0	2,2	1,9	

PIB. Tasas de valoración interanual

Fuente: FMI (enero 2020), Dirección de Economía y Planificación para C.A.E. (enero 2020) y CEBEK (enero 2020)



Evolución económica para Bizkaia

- Para la economía vasca se estima un crecimiento del 2,2% en 2019 y para 2020 el Gobierno Vasco considera que aumentará un 1,9%.
- Nuestra **previsión** para Bizkaia es del 2,2% en 2019 (ocho décimas menos que en 2018), pero superior a la zona euro (1,2%) y al Estado (2%).
- El crecimiento se debe básicamente a Servicios y Construcción, mientras que el **empleo industrial frena** su crecimiento.
- Nuestra economía se desacelera en los últimos meses. Estimamos para Bizkaia un crecimiento económico del 2,2% en 2019 y 1,9% para 2020. La pérdida del dinamismo se trasladará al mercado laboral y se estima la creación de unos 8.200 empleos en 2019.

En este marco, CEBEK estima que la economía de nuestro territorio ha registrado un crecimiento en 2019 del 2,2%.

Para 2020 estima una subida en torno al 1,9%, por debajo de la registrada el año anterior.

Este crecimiento supondrá en 2019 la creación de unos 8.200 puestos de trabajo a tiempo completo, estimado según cuentas económicas.

Para 2020, CEBEK prevé un aumento en el número de empleos algo inferior y en torno a 6.000 puestos.

- A nivel sectorial, destaca el impulso en Construcción por ser el que mayor crecimiento registra, pero crece menos que en 2018.
- Destaca la recuperación de la Edificación que sube el 41% pero crece menos que en 2018, mientras que la Obra Civil se frena hasta el 4,3%. La afiliación a la Seguridad Social sube el 18% en el sector.

Personas afiliadas Seguridad Social. Construcción Bizkaia





La industria de Bizkaia se desacelera, pero a menor ritmo que los otros dos territorios. Nuestro territorio aguanta mejor gracias el empuje de la energía.

El Índice de Producción Industrial se incrementó un 4,6% en Bizkaia durante 2019. Este avance es superior al obtenido en la CAPV y el Estado, y supera también al obtenido en 2018.

Por subsectores, el crecimiento del IPI en Bizkaia se debe en gran parte al fuerte crecimiento de la producción de energía (31,4%) y en menor medida a la industria manufacturera (4,6%) mientras que las actividades extractivas han caído un 3,4%.

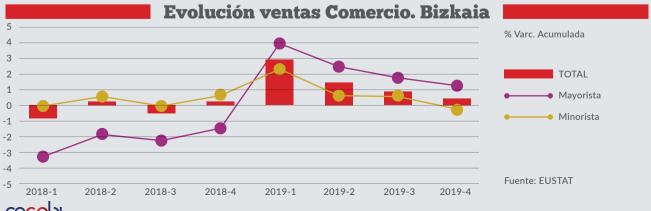
Índice de Producción Industrial Bizkaia Evolución sectorial (& variación)		
EVOLUCION SECTORIAI (& VARIACION)	2018	2019
IPI General	-0,6	4,6
Industrias Extractivas	-4,6	-3,4
Industria Manufacturera	0,1	1,4
Energía eléc, gas y vapor y aire acond.	-5,8	31,4
2 Industrias extractivas	-4,6	-3,5
3 Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	-6,5	-1,2
4 Industria textil, confección, cuero y calzado	-0,2	8,0
5 Industria de la madera, papel y artes gráficas	-6,5	6,3
6 Coquerías y refino de petróleo	7,8	-15,3
7 Industria química	0,4	-1,6
8 Fabricación de productos farmacéuticos	1,5	34,2
9 Caucho, plástico y otros productos minerales no metálicos	-2,9	8,4
10 Metalugia y productos metálicos	-1,6	0,4
11 Fab. de productos informáticos, electrónicos y ópticos	-8,3	11,8
12 Fabricación de material y equipo eléctrico	9,5	6,2
13 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	3,8	2,3
14 Fabricación de material de transporte	-6,5	1,1
15 Muebles; otras ind. manufactureras; reparación e instalación	11,8	8,3
16 Energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	-5,8	31,7

FUENTE: Eustat. Indice de Producción Industrial

(1) Variación del periodo acumulado respecto al mismo periodo del año anterior

El Sector Servicios aunque ralentiza su actividad sigue siendo uno de los propulsores de la economía, tanto en su actividad como en el empleo, destacando el comportamiento en Sanidad, Educación, y Hostelería.

El Comercio registra una mínima mejoría (+0,4%), el Comercio al por Mayor es el que más crece (1,2%) y el minorista retrocede (-0,1%).



La **Demanda Interna**, pierde fuerza en la segunda parte del año pero sigue siendo la que se sostiene la actividad productiva en mayor medida por la Inversión. La edificación se mantiene, mientras que la obra civil retrocede.

En el conjunto del año, el **consumo público** ha evolucionado de forma **más positiva** (+1,9%), mientras que el privado (1,8%) ha tenido una ligera desaceleración.

Bizkaia pierde dinamismo tanto en las exportaciones como en las importaciones, por la caída de los productos energéticos y sector del automóvil

Los últimos datos disponibles hasta diciembre de 2019, indican que en Bizkaia las **Exportaciones** retroceden el 7,3% (en 2018 subieron el 10%) debido al peor comportamiento de los productos energéticos (-21%), condicionado en parte por la evolución del precio del petróleo, además el sector del automóvil cae el 13%.

Por su parte en el acumulado del año las importaciones bajan el 2,1%



A pesar de la desaceleración de la economía, el empleo se mantiene, creciendo a un ritmo del 2%.

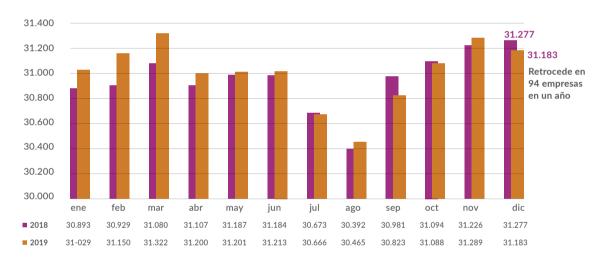
La consolidación de la economía ha supuesto el mantenimiento del empleo tal y como muestra la afiliación a la Seguridad Social, que se sitúa ya en niveles previos a la crisis.



Puntos de reflexión

- La evolución económica de este último año ha sido muy favorable para el mercado de trabajo pero sigue siendo escaso en la creación de empresas.
- Desde el comienzo de la crisis han desaparecido 2.829 empresas y 6.353 personas afiliadas a la Seguridad Social en Bizkaia, es decir, el 8,3% de las empresas y el 1,3% del empleo.
- Pese al buen comportamiento de la economía, de las 2.975 empresas perdidas desde el inicio de la crisis, solo se han recuperado 894 empresas, es decir el 8,3%.
- La creación de empresas no termina de recuperarse y no se corresponde con el avance del empleo.

Nº de empresas inscritas a la Seguridad Social en Bizkaia



Fuente: Ministerio de Empleo y Seguridad Social

MISIÓN Y VISIÓN



Nuestra misión

LA CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE COMERCIO DE BIZKAIA BIZKAIKO MERKATARITZAKO ENPRESARI KONFEDERAZIOA (CECOBI), 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.

En este sentido, las actividades de CECOBI son básicamente la representación institucional, la transmisión del conocimiento de interés empresarial, la gestión de la negociación colectiva, y el desarrollo de proyectos que puedan contribuir y promover la mejora de la gestión empresarial, con objeto de buscar la máxima satisfacción de las empresas asociadas.

La visión

CECOBI pretende ser reconocida:

- Por parte de sus empresas asociadas como la organización empresarial del sector comercial de Bizkaia que de respuesta a sus demandas a través de las actividades realizadas y de la dedicación de sus personas.
- Por las empresas vizcaínas de comercio, como una organización comprometida con la mejora de la competitividad empresarial y la excelencia en la gestión.
- Por las Instituciones Públicas y Privadas como la interlocutora en todo aquello relacionado con el desarrollo económico del sector comercial y la colaboración público privada en el Territorio.





SERVICIOS CECOBI

Servicios generales a Empresas Asociadas

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 **30.841 trabajadores y trabajadoras** de comercio, correspondientes a **5.832 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.

Formación para empresas y personal empleado del sector comercio

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, las empresas asociadas pueden acceder a una serie de ventajas económicas que les posibiliten un ahorro de costes.

Proyectos de Tracción

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

La participación de estos proyectos es, generalmente gratuita para las empresas asociadas o, en su defecto, con condiciones ventajosas.



SERVICIOS CECOBI

Servicios Jurídicos / Asesoramiento

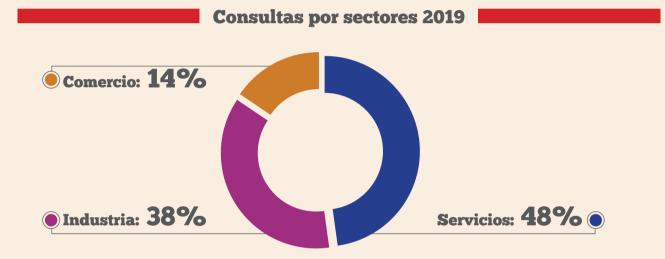
CECOBI ofrece los siguientes servicios jurídicos a sus empresas asociadas:

- Jurídico-Laboral
- Asesoramiento gratuíto
- Servicios facturables
- Igualas a empresas

- Jurídico- Fiscal
- Asesoramiento gratuíto
- Servicios facturables

A través del acuerdo de colaboración entre CECOBI y CEBEK, nuestras empresas afiliadas reciben asesoramiento específico.

Un 14% de las consultas realizadas a través de CEBEK, durante el 2019, corresponden al sector comercio.



Servicios a Asociaciones Adheridas

CECOBI ofrece diferentes servicios dirigidos a las Asociaciones:

- Mediación Institucional
- Servicios Específicos
- Gestor/a de Asociaciones
- Secretaría Administrativa
- Comunicación Externa
- Cesión de Infraestructuras

Información

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



Estructura directiva Zuzendaritzaren egitura

ÓRGANOS DE GOBIERNO



Comité Ejecutivo

Estará compuesto por un máximo de 13 miembros, entre quienes figuran las personas que componen la presidencia, vicepresidencia, vocalia y tesorería.

Secretaría General

Designada por la Asamblea General, se encarga del asesoramiento así como de la dirección, gestión y control de la Organización.

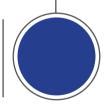


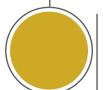
Presidencia

Elegida por la Asamblea Electoral, representa a CECOBI a efectos oficiales y protocolarios.

Junta Directiva

Órgano Colegiado de gobierno, gestión y administración. Sus componentes se eligen por la Asamblea General y guardan una proporcionalidad en relación a dicha Asamblea.





Asamblea General

Compuesta por representantes de las diferentes asociaciones y agrupaciones gremiales y zonales en un número comprendido entre 40 y 50 miembros.

JUNTA DIRECTIVA Y COMITÉ EJECUTIVO

Comité Ejecutivo

PEDRO CAMPO IGLESIAS Hogares Modernos S.L. Presidente

LUIS RODRÍGUEZ Bidagin S.L. Vicepresidente

MIKEL ARANAGA Sabeco Banaketa

Mª FELI BILBAO Asociación Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia (BIPE)

JULIA DIÉGUEZ Decoración Julio Aristin

JULIÁN GÓMEZ HUERTA Dinof S.A.

MONTXU MARTÍNEZ Calzados Ana Mari

TXOMIN TELLETXEA Ezkerraldenda

YOLANDA ELVIRA TORRES Vinos Embotellados del Norte S.A.

JOAQUÍN CARRASCO Aizu!

JABIER ARANBURUZABALA Asociación Profesional y Comercial de Portugalete

ALEJANDRO BEITIA ALDAMIZ-ECHEVARRIA Cartera Coliseo S.L.

JOSÉ MARÍA COBO Aceros Urquijo S.L.

GORKA GONZÁLEZ DE PEÑALBA Suministros L.E.P.

JUAN JOSÉ SÁNCHEZ GÓMEZ Proyecto 21

JAVIER JAUREGUI Camisería Javier Jauregui

GORKA DÍAZ Mercadona

FEDERICO MAÑES Metalurgia Manufacturada S.A.

JON SÁENZ ACEPV Asociación de Comercio de Electrodomésticos del País Vasco

RAMÓN MARTÍNEZ Tintorería Hori-Bai

ALBERTO VELÉZ DE MENDIZABAL Comercial IPAR

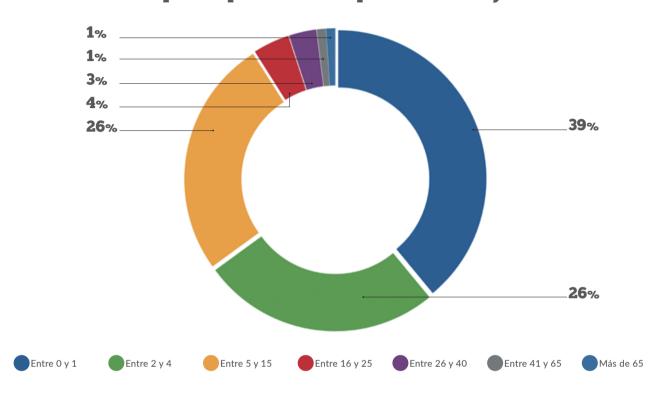
MARÍA JIMÉNEZ Fancv

unta Directiva

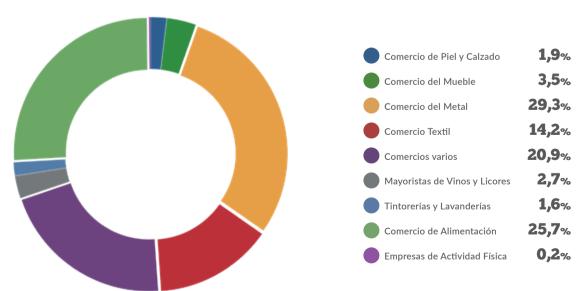
Estructura asociativa Elkartearen egitura

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS ASOCIADAS POR SECTORES Y PLANTILLA

Nº empresas por tramos de personas trabajadoras

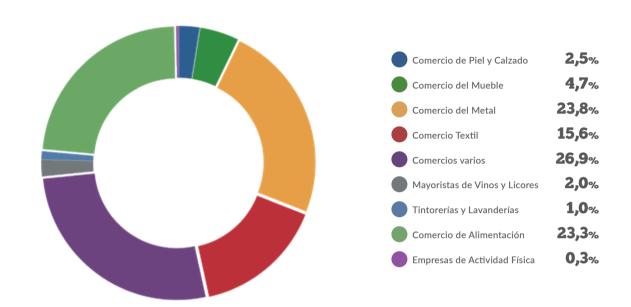


Distribución de personas empleadas por sectores de comercio



ASOCIACIONES GREMIALES QUE INTEGRAN CECOBI

Distribución de empresas asociadas por sectores de comercio



Asociaciones gremiales

- Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes Minoristas de Muebles de Bizkaia (AMUBI)
- Bizkaia Textil y Moda Bizkaia Ehungintza eta Moda
- Asociación de Comercio de Metal de Bizkaia (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 Vizcaina de Empresarios de Actividad Física (A.V.E.A.F)- Bizkaiko Jarduera Fisiko Enpresarien Elkartea (B.J.F.e.e)
- Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia- Bizkaiko Lore-Saltzaileen Enpresa Elkartea
- Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRENSA)
- Asociación de Almacenes de Saneamiento y Calefacción de Bizkaia (ASACABI)
- Asociación de Empresas Artesanas de Imagen Personal de Bizkaia- Bizkaiako Irudi Pertsonaleko Enpresak (B.I.P.E)
- Asociación Profesional de Floristas de Bizkaia
- Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco (ACEPV)
- Asociación de Mayoristas de Pescados de Bizkaia
- Asociación Profesional de Maestros Sastres Artesanos de Bizkaia
- Asociación de compradores minoristas de frutas, verduras y hortalizas
- Asociación de Imagen Personal de Bizakaia (IPB)
- Asociación de carniceros y carniceras de Bizkaia (OKELBIZ)



ASOCIACIONES ZONALES QUE INTEGRAN CECOBI

Asociaciones zonales



Algortako Dendak



Asociación de Comerciantes del Casco Viejo



Bizit Santutxu



Asociación de Comercio, Hostelería y Servicios de Rekalde - Rekalde Bihotzean



Asociación de Comerciantes de Distrito2: Auzoa Berritzen



Agrupación Comercial Deusto Bizirik



Asociación de Comercios Unidos de Erandio • Erandioko Merkataren Elkartea



Gernikako Merkatari Elkartuak



Asociación de Comerciantes Unidos de Leioa - Leioako Merkatarien Elkartea



Asociación de Comerciantes de Txurdinaga



Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Zalla



Asociación de Comerciantes de Balmaseda





Comercios Unidos de Santurtzi



BATURIK- Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Trapagarán



Asociación de Comercio y Empresa Urbana -ACE Barakaldo



Asociación de Comerciantes y Hosteleros de Portu Zaharra



Asociación de Comerciantes de Sestao



Asociación Profesional y Comercial de Portugalete



Asociación de Comerciantes de Muskiz



Asociación de Comerciantes y Hosteleros Abanto-Zierbena



Asociación de Comerciantes y Profesionales de Ortuella



Actividades Desarrolladas Por CECOBI

CECOBIk
Garatutako
Jarduerak

ENTIDADES EN LAS QUE CECOBI ESTÁ REPRESENTADA

CECOBI, representando al comercio de Bizkaia, está integrado en:

 Confederación Empresarial de Bizkaia-Bizkaiko Enpresarien Konfederazioa (CEBEK)

EN BIZKAIA

- Confederación Empresarial Vasca (CONFEBASK)
- Confederación Empresarial de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)
- Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE)

A TRAVÉS DE CEBEK

CECOBI es miembro de:

- La Confederación Vasca del Comercio (EUSKOMER) junto a AENKOMER (Empresarios y empresarias de Comercio y Servicios de Álava) y la Federación Mercantil de Gipuzkoa
- La Confederación Española de Comercio (CEC)

Actividad Institucional











			Confederación Española de Comercio		
Comité Ejecutivo	3 reuniones	4 reuniones	7 reuniones	9 reuniones	-
Junta Directiva	5 reuniones	5 reuniones	7 reuniones	6 reuniones	1 reunión
Asamblea General Ordinaria	1 reunión	1 reunión	1 reunión	2 reuniones	1 reunión
Secretarios Técnicos	-	-	-	-	7 reuniones
Asamblea Electoral	-	-	1 reunión	-	-
	9 reuniones	10 reuniones	16 reuniones	17 reuniones	9 reuniones

Circulares enviadas por CECOBI en 2019

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

Estudios Económicos y Fiscales 7-ene-19 Modificación de los porcentajes de retención aplicables a los rendimientos de trabajo a partir del 1 de enero de 2019 10-ene-19 Calendario del contribuyente. Cuarto trimestre de 2018 y declaraciones anuales 4-feb-19 Talleres prácticos: Aspectos relevantes a considerar de cara al cierre contable y fiscal 2018 8-feb-19 Libro Registro de Operaciones Económicas. Hacienda Foral de Bizkaia 13-feb-19 Modelo 347. Declaración anual de operaciones con terceros (ejercicio 2018) 14-feb-19 Declaración informativa anual de entidades en régimen de atribución de rentas (Modelo 184 - Ejercicio 2018) 15-feb-19 Programa 3i de apoyo integral a la innovación, la internacionalización y la inversión 18-feb-19 Jornada: Análisis financiero y gestión de costes 19-feb-19 Programa Elkarlanean para el fomento de la colaboración interempresarial 21-feb-19 Jornada: Novedades fiscales 2019 26-feb-19 Programa creación de empresas innovadoras 6-mar-19 Taller de contratación pública: Preparación de la oferta y casos prácticos 13-mar-19 Programa Bizkaia Creativa 3-abr-19 Calendario del Contribuyente. Primer trimestre de 2019 11-abr-19 Jornada: "IRPF Campaña 2018" 17-abr-19 Ciclo de Talleres: Impuesto sobre Sociedades 2018. Ultimas novedades y actualización de la normativa 3-may-19 Taller: Novedades en el informe de auditoría y en la justificación de ayudas públicas 20-may-19 Taller: Planificación fiscal en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Indemnizaciones laborales, jubilación, incapacidad, despidos, EPSV y otros 23-may-19 Curso iniciación: Impuesto de sociedades (conceptos generales y esquema de liquidación) 30-may-19 Taller: Cierre fiscal Impuesto sobre Sociedades 2018



7-jun-19

Curso Consolidación de estados financieros

10-jun-19	Jornada: Novedades en el Programa de Ayuda para la Confección del Impuesto de Sociedades 2018
12-jun-19	Programa Ciberseguridad Industrial
13-jun-19	Curso: Gestión de Compliance Tributario. Norma UNE 19602
17-jun-19	Taller práctico: Análisis económico-financiero en la pyme con ordenador
3-jul-19	Calendario del Contribuyente. Segundo trimestre 2019
9-sept-19	Jornada: Fiscalidad Internacional. Impuesto sobre Sociedades yTributación del personal expatriado
10-sept-19	Taller práctico: presentaciones eficaces a través de la gestión de la información contable combinando excel con powerpoint
14-sept-19	Talleres:Continuidad de la empresa. Aspectos contables de las combinaciones de negocios
16-sept-19	Taller: Gestión del riesgo de crédito y control del riesgo financiero de las ventas de una empresa
24-sept-19	Jornada: Operaciones vinculadas y actuaciones de la Inspección de Tributos de la Hacienda Foral de Bizkaia
1-oct-19	Jornada: Incoterms 2020. Novedades y cambios más relevantes
7-oct-19	Calendario del contribuyete. Tercer trimestre
8-oct-19	Jornada: La inspección fiscal: procedimientos de la comprobación y actuaciones de la Hacienda Foral de Bizkaia
11-oct-19	Apoyo financiero a la reindustrialización y fortalecimiento de la competitividad industrial
14-oct-19	Jornada: Principales novedades impuesto sociedades 2019
15-oct-19	Ciclo talleres del impuesto sobre el valor añadido y novedades 2019/2020
4-nov-19	Curso: Transacciones entre empresas del grupo (operaciones vinculadas)
6-nov-19	Jornada: Cierre Fiscal y Contable 2019 y otros incentivos
11-nov-19	Curso: Herencias y aplicación práctica del nuevo derecho civil vasco y su fiscalidad
15-nov-19	Curso: Impuesto sobre Sociedades. Iniciación
15-nov-19	Curso: Impuesto sobre Sociedades. Iniciación
19-nov-19	Jornada: medios de pago y garantías internacionales
27-nov-19	Taller: Visión práctica de las ayudas e incentivos fiscales a la I+D+i para empresas



Proyectos

7-ene-19	Unete a los objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS)
9-ene-19	Jornada: Protección de datos, compliance y derechos digitales de los/as trabajadores/as en la nueva Ley orgánica
24-ene-19	Curso Nivel básico de prevención de riesgos laborales. 30 horas. Presencial
5-feb-19	ODS 5 - Igualdad de género
7-feb-19	Premio Enpresan Bardin Saria
11-feb-19	Ciclo empresa familiar 2019. La profesionalización factor clave de continuidad
19-feb-19	Jornada: El buen gobierno en la empresa familiar. Herramientas para optimizar el funcionamiento de los consejos de administración
25-feb-19	Jornada: Riesgos y medidas de control en la utilización de servicios en la nube
27-feb-19	Desayunos Enpresan Bardin Gosariak: Acoso en el Trabajo: la violencia invisible y su relación con el acoso de segundo orden
7-mar-19	Acciones de Apoyo a la adaptación a la nueva normativa sobre Protección de Datos Personales: Curso Formativo + Tutorías
11-mar-19	Carrera de Empresas
15-mar-19	Jornada: La sucesión y su planificación, una cuestión de responsabilidad
15-mar-19	Jornada: Nuevas herramientas de financiación de la innovación
26-mar-19	Jornada: Formación Profesional Dual en régimen de alternancia: una oportunidad para las empresas
5-abr-19	Foro: cuestiones prácticas y novedades en materia de igualdad y conciliación
5-abr-19	ODS 8 Y 10. Involucra a tu empresa en la Agenda 2030
10-abr-19	Euskadi y tú, ante el reto del futuroy el de la igualdad
24-abr-19	Jornada: Buenas prácticas de gestión del absentismo desde el ámbito de los recursos humanos
29-abr-19	Curso: Transición a la nueva Norma ISO 45001 de seguridad y salud en el trabajo
13-may-19	La comunicación en la Empresa Familiar: Claves de éxito
16-may-19	Jornada: Comunicación = Reputación = Negocio
21-may-19	Talleres: Igualdad y Mundo Laboral
24-may-19	En prevención ¿juegas en tercera o en primera? Elige tu categoría - Solicita tu visita de PRL
28-may-19	Jornadas PRL. La evaluación de riesgos psicosociales y medidas organizativas asociadas. Retos y oportunidades.
4-jun-19	Inversión y apuesta por la prevención Dinof y Uvesco. Segurmania GO
4-jun-19	Jornada Segurmania sobre manejo seguro de máquinas y herramientas fijas y portátiles
27-jun-19	Taller: La valoración de la Empresa Familiar
10-sept-19	Taller práctico: presentaciones eficaces a través de la gestión de la información contable combinando excel conpowerpoint
11-sept-19	La toma de decisiones en la Empresa Familiar



16-sept-19	Reserva tu visita de PRL. Analiza y Mojora tu plan de PRL
23-sept-19	Disponibles las Normas une 9001, 14001, 9100, 27001 en euskera
23-sept-19	Nuevos Cursos: Productividad Digital, Ciberseguridad y gestión de proyectos
1-oct-19	Jornada: Sistemas de Gestión del Riesgo y la Seguridad
3-oct-19	Lectura e interpretación de los estados financieros en la Empresa Familiar
7-oct-19	Practica una gestión más sostenible. Taller presencial
7-oct-19	Novedades futuros y aspectos clave de la gestión integral de la formación (sistema bonificación)
23-oct-19	Taller: Los 4 ejes del Plan de Marketing Digital Global: Seo, Social Media, Performance y Email
24-oct-19	Informe sobre el entorno laboral, Prevención de Riesgos Laborales y Envejecimiento 2019
24-oct-19	Jornada sobre promoción de la salud: Presentación de los resultados del estudio y guía para "La gestión de la diversidad como factor de éxito de una empresa saludable"
28-oct-19	Jornada: Buenas prácticas en ciberseguridad. Principales amenazas y cómo actuar ante ellas
28-oct-19	Talleres: Igualdad y mundo laboral
6-nov-19	9ª Ruta Empresarial. Visita a Nortegas. Apuesta por la Formación Profesional Dual
8-nov-19	Jornada Empresa Familiar: Preparando el cierre fiscal de las personas físicas del IRPF y del Impuesto sobre Sociedades. Novedades 2019
12-nov-19	Taller: el arte de escuchar como base de la comunicación
19-nov-19	Hacia una nueva ética empresarial. El cumplimiento normativo
20-nov-19	Foro de Comunicación Corporativa
21-nov-19	Nuevos Cursos On-Line sobre Mejora Continua
25-nov-19	Jornada: La marca como clave para atraer, desarrollar y fidelizar el talento: "place" y "employer branding"
19-dic-19	Hacia una nueva ética empresarial. El cumplimiento normativo

Relaciones Laborales

2-ene-19	Salario Mínimo Interprofesional 2019
4-ene-19	Programa Lehen Aukera 2019: Ayudas a la contratación de personas jóvenes desempleadas en empresas vascas
17-ene-19	Pensiones: Revalorización de las pensiones públicas y otras medidas urgentes en materia social, laboral y de empleo
18-ene-19	Convocatoria de ayudas al retorno juvenil, para el año 2019, destinadas a la contratación de personas jóvenes en centros de trabajo de la CAPV
21-ene-19	Orden TMS/1426/2018, de 26 de diciembre, por la que se regula la gestión colectiva de contrataciones en origen para 2019
22-ene-19	Corrección de errores en la publicación en el BOB del calendario de fiestas locales y geenrales del Territorio Histórico de Bizkaia 2019
23-ene-19	Informativo de modificación del programa Lehen Aukera 2019: Ayudas a la contratación de personas jóvenes desempleadas en empresas vascas
6-feb-19	Orden de cotización a la Seguridad Social para el año 2019



7-feb-19	Convocatoria de huelga general en la CAPV el 8 de marzo
19-feb-19	Convocatoria de huelga general el 8 de marzo de CC.OO., UGT, CNT y CGT
1-mar-19	Huelga del 8 de marzo: orden de servicios mínimos y convocatoria de USO
4-mar-19	Jornada: Real Decreto-Ley de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombres en el empleo y la ocupación
6-mar-19	Corrección de errores en la publicación en el BOB del calendario de fiestas locales y generales del Territorio Histórico de Bizkaia 2019
12-mar-19	$Real\ Decreto-Ley\ 6/2019, de\ 1\ de\ marzo, de\ medidas\ urgentes\ para\ garantía\ de\ la\ igualdad\ de\ trato\ y\ de\ oportunidades\ entre\ nujeres\ y\ hombres\ en\ el\ empleo\ y\ la\ ocupación$
13-mar-19	Comienza el Programa de Formación Profesional Dual en régimen de alternancia 2019/2020
14-mar-19	Medidas urgentes de protección social y de lucha contra la precariedad laboral en la jornada de trabajo (registro control horario)
26-mar-19	Corrección de errores Lehen Aukera 2019: Ayudas a la contratación de personas jóvenes desempleadas en empresas vascas
2-abr-19	Calendario Laboral para el año 2020
8-abr-19	Recordatorio sobre el registro horario
25-abr-19	Programa Anual de Campañas de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social para el año 2019 en Prevención de Riesgos Laborales
26-abr-19	Inspección de Trabajo y Seguridad Social: Campañas para el año 2019
30-abr-19	Jornada: El registro de la jornada laboral obligatorio para las empresas
7-may-19	Campaña Bonus 2019. Sistema de incentivos para la prevención que permite reducir las cotizaciones por contingencia profesionales a las empresas que contribuyen eficazmente a disminuir la siniestralidad laboral
8-may-19	Subvenciones a la contratación de personas con especiales dificultades de inserción. Lan Berri
14-may-19	Subvenciones a la contratación de personas jóvenes (de hasta 30 años) desempleadas del Territorio Histórico de Bizkaia
10-jun-19	Ayudas a la Pyme y otras entidades para la elaboración e implantación de planes de igualdad
11-jun-19	Criterio Técnico 101/2019 sobre actuación inspectora en materia de registro de jornada
19-jul-19	Subvención al contrato de relevo en Euskadi
25-sept-19	Convocatoria de huelga general el 27 de septiembre y Órden de servicios mínimos
25-sept-19	Ayudas a la contratación de personas desempleaas mayores de 30 años en situación de desempleo de larga duración
2-oct-19	Ayudas a la contratación de personas desempleadas en Bilbao. Bilbao Ekintza
4-oct-19	Festividades de carácter local para el año 2020
15-oct-19	Días festivos de las comunidades autónomas 2020
21-oct-19	Protección de la Maternidad en el trabajo
22-oct-19	Elecciones a Cortes Generales. Normas para que los/as trabajadores/as ejerzan su derecho a voto
13-nov-19	Ayudas a la conciliación de la vida familiar y laboral del Gobierno Vasco
2-dic-19	Instrucción de la Seguridad Social para la aplicación de la prestación de corresponsabilidad en el cuidado del lactante (permiso para la lactancia de los 9 a los 12 meses del menor)



Área Técnica

7-ene-19	Programa Lehen Aukera 2019: ayudas a la contratación de personas jóvenes desempleadas en empresas vascas
8-ene-19	Índice de Confianza del Consumidor (ICC). Diciembre de 2018
8-ene-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Diciembre 2018
9-ene-19	Subvenciones para la instalación de rótulos, toldos y rotulación de vehículos comerciales en euskera - Getxo
11-ene-19	Programa de Creación de Empresas Innovadoras
11-ene-19	Programa Bizkaia Creativa 2019
15-ene-19	Acuerdo de colaboración entre la Confederación Empresarial de Bizkaia (CEBEK) y Kutxabank para renovar los equipamientos productivos de las empresas de Bizkaia - Makina Berria 2019
15-ene-19	Índice de precios al consumo. Diciembre 2018. Base 2016
17-ene-19	CECOBI potencia la presencia online de 300 comercios locales con Bizkaia Digital Market
18-ene-19	Convocatoria de ayudas al retorno juvenil para el año 2019, destinadas a la contratacion de personas jovenes en centros de trabajo de la CAPV
22-ene-19	Corrección de errores en la publicación en el BOB del calendario de fiestas locales y generales del territorio histórico de Bizkaia 2019
22-ene-19	Ayudas destinadas al desarrollo de las actuaciones de empleo con apoyo como medida de integración de personas con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo 2019
22-ene-19	Ayudas destinadas al desarrollo de las actuaciones de empleo con apoyo como medida de integración de personas con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo
29-ene-19	Ayudas al comercio de Basauri 2019
30-ene-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Diciembre 2018
4-feb-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Enero 2019
5-feb-19	Concesión de subvenciones para la creación y puesta en marcha de proyectos empresariales e inversión 2019 - Balmaseda
11-feb-19	Aviso: fraude en las llamadas por la nueva RGPD
12-feb-19	Promoción del uso del euskera en empresas y en el comercio
13-feb-19	Retortillo advierte de que las "estrategias individuales" en el comercio no son "el mejor modo de enfrentar los cambios"
13-feb-19	FICOMER - foro internacional del comercio
15-feb-19	Índice Precios al Consumo (IPC). Enero 2019. Base 2016
18-feb-19	Ayudas dirigidas a promover la generación de empleo - Amorebieta
18-feb-19	Subvenciones para la contratación de personas desempleadas por cuenta ajena - Balmaseda
18-feb-19	Programa 3i de apoyo integral a la Innovación, la Internacionalización y la Inversión
21-feb-19	Programa Saltokitik Enpresara
25-feb-19	Retortillo dice que "vienen tiempos muy duros para el comercio local" y pide "más recursos" para afrontar el problema
26-feb-19	Programa de creación de empresas innovadoras
26-feb-19	Subvenciones económicas para la promoción de la rotulación en euskera de establecimientos comerciales, en el ejercicio 2019 Sestao
27-feb-19	$Subvenciones\ para\ los\ establecimientos\ de\ comercio,\ hosteler\'ia\ y\ servicios\ que\ instalen\ r\'otulo\ en\ euskera-Barakaldo$



4-mar-19	Subvenciones por la instalación de rótulos, páginas web e imágenes corporativas en euskera - Erandio
5-mar-19	La Patronal del Comercio se queja de la proliferación de fruterías "insalubres"
5-mar-19	Índice de Confianza de Consumidor (ICC). Febrero de 2019
5-mar-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Febrero 2019
8-mar-19	Subvenciones para la instalación de rótulos exteriores y páginas web en euskera en el ámbito del comercio, hostelería y de servicios - Berriz
11-mar-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Enero 2019
11-mar-19	Subvenciones por la colocación de rótulos exteriores y páginas web en euskera - Durango
12-mar-19	Premios en el Concurso de ideas tecnológicas para el comercio minorista
12-mar-19	Real decreto-ley $6/2019$, de 1 de marzo, de medidas urgentes para garantía de la igualdad de trato y de oportunidades entre mujeres y hombre en el empleo y la ocupación
20-mar-19	Índice Precios al Consumo (IPC). Febrero 2019. Base 2016
21-mar-19	Más de la mitad de los comercios de Bizkaia cerraron el año 2018 con una disminución en sus ventas
25-mar-19	Plan 2i de Promocion de la Innovacion y la Inversión Avanzada 2019
26-mar-19	Jornada: Servicios de Prevención, ¿sí o no? Conoce tus alternativas en materia de PRL
29-mar-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Febrero 2019
1-abr-19	Subvenciones en especie a propietarios/as de locales vacíos, para su cesión al ayuntamiento de Balmaseda en el marco del proyecto «laboratorio de comercios»
2-abr-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Marzo 2019
5-abr-19	Índice de Confianza de Consumidor (ICC). Marzo de 2019
8-abr-19	Subvenciones para el fomento del autoempleo y la creación de empresas por personas desempleadas y en riesgo de exclusión, del ejercicio 2019
10-abr-19	Pedro Campo nombrado Vicepresidente de CEPYME
10-abr-19	Subvenciones para la instalacion de rótulos en euskera - Portugalete
10-abr-19	Jornada: Acciones de apoyo a la adaptación de la nueva normativa sobre Protección de Datos Personales. Curso formativo + tutorias
12-abr-19	CEOE constituye la comisión de Competitividad, Comercio y Consumo
15-abr-19	Índice Precios al Consumo (IPC). Marzo 2019. Base 2016
16-abr-19	Subvenciones a las asociaciones del municipio de Abanto Zierbena que desarrollen su actividad en el ámbito de los servicios sociales, juventud, cultura, deporte, igualdad de oportunidades de mujeres y hombres, y de fomento del uso del euskera en el municipio.
23-abr-19	Elecciones a Cortes Generales: normas para que las y los trabajadores puedan participar en las elecciones
27-abr-19	Lan Berri 2019. Subvenciones para la contratación de personas con especiales dificultades de inserción laboral en Bizkaia
29-abr-19	CECOBI reclama que el comercio sea reconocido como un sector estratégico para la economía
29-abr-19	Programa de ayudas en transporte y movilidad eficiente
30-abr-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Marzo 2019
5-may-19	Ciclo: Mindfulness para el Comercio
6-may-19	Participación de CECOBI en la Mesa de Trabajo de la OTA del ayuntamiento de bilbao



6-may-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Abril 2019
6-may-19	Índice de Confianza de Consumidor (icc). Abril de 2019
6-may-19	Subvenciones para la promoción de la empleabilidad de personas jovenes desempleadas de Bizkaia
6-may-19	Ciclo: la imagen, una cuestión de actitud
7-may-19	Ciclo de talleres Merkataritza Irekia Bizkaian: impulsa la estrategia de tu comercio en Redes Sociales
8-may-19	Kontsumobide y la dirección de pesca y acuicultura inspeccionarán el etiquetado y la trazabilidad del pescado fresco
9-may-19	Ayudas para la realización de prácticas no laborales en empresas del plan udal gaztedi de Amorebieta
13-may-19	Norma de Calidad para el PAN
13-may-19	Trabajo editará una guía práctica para las empresas sobre el control diario de jornada laboral
13-may-19	Ayudas a inversiones en eficiencia energética y uso de energías renovables en el sector terciario 2019
13-may-19	Subvenciones para actividades de promoción de la igualdad de mujeres y hombres en el municipio de Getxo
14-may-19	Guía sobre el Registro de Jornada
14-may-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Abril 2019.
14-may-19	Programa WANTED. Apoyo a aproyectos impulsados por personas jovenes
14-may-19	Ayudas para la instalacion de rótulos en euskera - Bermeo
15-may-19	2ª convocatoria ayudas Programa de Creación de empresas innovadoras 2019
21-may-19	Lo bueno sale barato
22-may-19	Nuevos billetes de 100 y 200€
22-may-19	Gobierno Vasco convoca con más de 350.000 Euros el programa de Becas de comercio 'retail training'
23-may-19	Jornada segurmanía - Jornada 2: comportamiento seguro frente al riesgo de atraco: ¿sabes cómo actuar?
24-may-19	Elecciones Locales, Juntas Generales y al Parlamento Europeo: normas para que las y los trabajadores puedan participar en las Elecciones
27-may-19	Premios Nacionales de Comercio Interior 2019
27-may-19	El Comercio de Bizkaia continúa perdiendo ventas
29-may-19	Ayudas MEC 2019
29-may-19	Ciclo: reinventa tu escaparate
31-may-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Abril 2019
3-jun-19	Piel natural: sentido y sostenibilidad
4-jun-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Mayo 2019
5-jun-19	Índice de Confianza de Consumidor (ICC). Mayo de 2019
6-jun-19	Organización de eventos deportivos de carácter participativo en Bizkaia durante el año 2019
7-jun-19	Berdintasun berri "la Renta Personal Media por sexos en Euskadi"
10-jun-19	Ayudas económicas para euskaldunizar la rotulación fija e imagen corporativa.
10-jun-19	Subvenciones para la organización de eventos deportivos de caracter participativo en Bizkaia en 2019
11-jun-19	Jornada de verano 2019



11-jun-19	Becas Retail Training 2019
12-jun-19	El Comercio de Bizkaia se consolida
13-jun-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Mayo 2019. Base 2016
14-jun-19	Subvenciones a las nuevas aperturas de establecimientos y reforma y modernización de establecimientos de reciente apertura en Portugalete
17-jun-19	Comunicación Rebajas verano 2019
18-jun-19	El comercio "cinco estrellas"
20-jun-19	Taller: la fidelizacion, tu mejor aliada
21-jun-19	Taller: Google my business
25-jun-19	Ayudas económicas extraordinarias dirigidas a empresas con ubicación de negocio en el casco histórico de Portugalete
28-jun-19	Pedro Campo, nuevo presidente de la Confederación Española de Comercio
1-jul-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Junio 2019
1-jul-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Mayo 2019
2-jul-19	La asociación de Imagen Personal de Bizkaia se integra en CECOBI
2-jul-19	Taller: 7 claves para ser feliz en el trabajo
4-jul-19	Taller: colaboracion entre comercios
5-jul-19	Berdintasun berri "la obligatoriedad del plan de igualdad en la empresas"
8-jul-19	Índice de Confianza del Consumidor (ICC). Junio de 2019
9-jul-19	Ley 10/2019, de 27 de junio, de ordenación territorial de grandes establecimientos comerciales
11-jul-19	Ayudas al contrato de relevo para el ejercicio 2019
11-jul-19	Conferencias: Marketing y ventas para instalaciones deportivas
12-jul-19	Alerta sobre falsificación de papel moneda euro
15-jul-19	Tres nuevas asociaciones se suman a CECOBI
15-jul-19	Ayudas para la mejora de la competitividad empresarial y para la Promoción Turística Santurtzi 2019
16-jul-19	Consulta pública en materia de Compliance de competencia
18-jul-19	Recordatorio de requisitos a cumplir en los periodos de rebajas
19-jul-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Junio 2019. Base 2016
23-jul-19	Plan de acción para la autenticación reforzada sobre el pago con tarjeta
29-jul-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Junio 2019
1-ago-19	Ayudas para la realización de prácticas no laborales en empresa dentro del Programa Udal Gaztedi. Año 2019
2-ago-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Julio 2019
9-ago-19	Ayudas a la inversión del programa de apoyo al sector vitivinícola para el año 2020
27-ago-19	Orden que regula la forma de cumplimentar las obligaciones de registro documental e información a la ertzaintza de los datos identificativos relativos al comercio y reparacion de objetos usados dentro del territorio de euskadi
29-ago-19	Programa Zabaldu. Apoyo a las empresas poco internacionalizadas a aumentar su presencia en el extranjero.



30-ago-19	Ayudas de promoción para la mejora competitiva del sector comercial, hostelero y de servicios de erandio para el
30-ag0-17	ejercicio 2019
3-sept-19	Subvenciones para fomentar el uso y la presencia del euskera en los centros de trabajo del sector privado ubicados en la cae, durante el año 2019 (LANHITZ).
4-sept-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Agosto 2019
6-sept-19	Índice de Confianza del Consumidor (ICC). Agosto 2019
10-sept-19	Taller: resolucion de situaciones con la clientela
13-sept-19	Berdintasun Berri "permiso de parentalidad en en euskadi 2019"
17-sept-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Agosto 2019. Base 2016
17-sept-19	Segurmanía - jornada 3: Organización, orden y limpieza: los tres pilares de tu trastienda
17-sept-19	Ciclo: la imagen, una cuestión de actitud
18-sept-19	Premios al Comercio Vasco 2019
18-sept-19	Visual thinking
19-sept-19	Ciclo: mindfulness para el comercio
23-sept-19	Conferencia: productos químicos en peluquería y estética
23-sept-19	Ciclo: reinventa tu escaparate
24-sept-19	Disponibles las normas une 9001, 14001, 9100, 27001 en euskera
25-sept-19	Ciclo: asesora a tu clientela: estilo y prendas
26-sept-19	Jornada: proyecto de ley de acceso y ejercicio de las profesiones del deporte del País Vasco
27-sept-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Agosto 2019
27-sept-19	Ayudas dirigidas a las empresas para promover la generación de empleo en el municipio de Getxo en el año 2019
30-sept-19	Programa de ayudas a la contratación
30-sept-19	Taller Canva: dale un giro a tus publicaciones
2-oct-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Septiembre 2019
2-oct-19	Subvenciones para instalar rótulos y toldos en euskera en tiendas y establecimientos de Muskiz
2-oct-19	Ciclo: colaboración entre comercios
6-oct-19	Ciclo: impulsa la estrategia de tu comercio en RRSS
8-oct-19	Índice de Confianza del Consumidor (icc). Septiembre 2019
8-oct-19	Taller: 7 claves para ser feliz en el trabajo
11-oct-19	Berdintasun Berri "día internacional de la niña"
14-oct-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Septiembre 2019. Base 2016
14-oct-19	Programa de ayudas destinadas a incentivar el emprendimiento comercial en la comunidad autónoma de Euskadi
14-oct-19	Subvenciones a la realización de inversiones para la apertura y renovación de establecimientos comerciales, de servicios y hosteleros, para el adecentamiento de locales vacíos, así como al arrendamiento de locales comerciales por personas jóvenes emprendedoras, en Balmaseda
14-oct-19	Conferencia Manolo Delgado: Empresas Saludables
15-oct-19	Conferencia Marcos Álvarez - Reinvender



15-oct-19	Taller: publicidad avanzada y remarketing en facebook e instagram
16-oct-19	li conferencia Marcos Álvarez - Reinvender
17-oct-19	lii conferencia Marcos Álvarez - Reinvender
18-oct-19	Esta semana se celebra el GDM San Sebastián moda festival con la participación del diseñador Ramón Ezkerra, asociado a Bizkaia textil y moda
21-oct-19	Ciclo: oxígeno para mi negocio
23-oct-19	CECOBI, premio Emilio Castelar por su compromiso con el comercio.
23-oct-19	Subvenciones para la contratación de personas trabajadoras por cuenta ajena
23-oct-19	Subvenciones para la creación y puesta en marcha de proyectos empresariales e inversión
27-oct-19	Taller OKELBIZ: hamburguesas y Roll ups
28-oct-19	Taller: Estrategias de fidelizacion en RRSS
29-oct-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Septiembre 2019
31-oct-19	Segurmanía - Mesa Redonda: resuelve tus dudas sobre la prevención de riesgos laborales en tu negocio
5-nov-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Octubre 2019
5-nov-19	Jornada taller: nuevos billetes y falsificaciones habituales
5-nov-19	Taller: Excel para gestionar mi negocio
5-nov-19	Ciclo: la imagen, una cuestión de actitud
6-nov-19	Índice de Confianza de Consumidor (ICC). Octubre de 2019
6-nov-19	Taller: Estrategias de fidelizacion en RRSS
6-nov-19	Ciclo: reinventa tu escaparate
8-nov-19	"Los marketplaces han revolucionado las exportaciones del pequeño comercio"
8-nov-19	Ayudas para el fomento de la generación de actividades económicas en el municipio de erandio mediante ayudas a entidades por dar inicio a una actividad
8-nov-19	Ciclo: Mindfulness para el Comercio
12-nov-19	Taller: Google my business
13-nov-19	Compra on-line, pero compra local.
13-nov-19	Conferencia: encuentro experiencia de clientela
14-nov-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Octubre 2019
14-nov-19	Ayudas a la conciliación de la vida familiar y laboral del Gobierno Vasco
14-nov-19	Taller: Reputacion en Redes Sociales
14-nov-19	Ciclo: reinventa tu escaparate
15-nov-19	Berdintasun berri "la igualdad en la noche del comercio de Bizkaia"
15-nov-19	Un convenio fomentará contratar en el pequeño comercio de Bizkaia a personas con discapacidad y en riesgo de exclusión
17-nov-19	Taller: Técnicas y tipologías fundamentales del corte de pelo masculino y barbaria
17-nov-19	Taller: rellenos



18-nov-19	Conferencia: Nuria Sorli - ser optimista y positivo.
18-nov-19	Taller: peinados de fiesta y recogidos de novia
19-nov-19	Taller: Canva. Dale un giro a tus publicaciones
21-nov-19	Ciclo: la imagen, una cuestión de actitud
26-nov-19	Encuentro "consume igualdad"
28-nov-19	Índice de Comercio Minorista (ICM). Octubre 2019
28-nov-19	Jornada: presentación estudio sector peluquerías y estética
1-dic-19	Conferencia: productos químicos en Peluquería (parte II)
2-dic-19	Taller: Canva. Dale un giro a tus publicaciones
4-dic-19	Operaciones vinculadas: obligaciones de valoración
4-dic-19	Afiliaciones a la Seguridad Social. Noviembre 2019
5-dic-19	Índice de Confianza de Consumidor (ICC). Noviembre de 2019
9-dic-19	Conferencia andy stalman - "el nuevo desafío es convertir a los clientes en creyentes"
9-dic-19	Taller: arquitectura del corte de cabello
9-dic-19	Taller: paquetería
10-dic-19	Programas relacionados con la empleabilidad de las personas con discapacidad y el registro vasco de centros especiales de empleo
10-dic-19	Taller: Canva 2,0
11-dic-19	CECOBI y Kutxabank renuevan su acuerdo para dinamizar el comercio en Bizkaia
11-dic-19	Taller: paquetería
12-dic-19	Ayudas dirigidas a las empresas para promover la generación de empleo en Portugalete en el año 2019
13-dic-19	A partir del 1 de enero de 2020 cambian las condiciones y requisitos de la entrega de bolsas de plástico
13-dic-19	Índice de Precios al Consumo (IPC). Noviembre 2019
16-dic-19	Comunicación de Rebajas de invierno 2020
19-dic-19	Dos comercios bilbaínos, Ramón Ezkerra y Derby Gardeazabal, reciben la mención de honor del Premio Nacional de Comercio Interior 2019
19-dic-19	Subvenciones para la contratación de una consultora homologada para la realización de un diagnóstico sobre la igualdad de mujeres y hombres y un plan para la igualdad, en el año 2020
23-dic-19	Ayudas contratación inguralde
27-dic-19	Indice de Comercio Minorista (ICM). Noviembre 2019.



RELACIONES LABORALES 2019 2019KO LAN-HARREMANAK

Situación de la negociación colectiva para 2019

Convenios vigentes pendientes de años anteriores a negociar en 2019

AÑO 2018 y anteriores

	Empresas	Trabajadores y Trabajadoras	Constitución Mesa Negociadora
2 Convenios	1.014	5.228	
Vinos y Licores	116	828	2017
Comercio Textil	898	4.400	2018

Convenios no vigentes pendientes de años anteriores en negociación

AÑO 2017 y anteriores

	Empresas	Trabajadores y Trabajadoras	Constitución Mesa Negociadora
4 Convenios	278	1.971	
Mayoristas de Pescado	24	239	2009
Comercio Piel y Calzado	142	587	2007
Almacenistas de Fruta	56	649	2009
Tintorerías	56	496	2018

Convenios vigentes en 2018 a negociar en 2019

	Empresas	Trabajadores y Trabajadoras	Constitución Mesa Negociadora
2 Convenios	2.894	13.526	
Comercio alimentación	1.353	7.054	2019
Comercio en general	1.551	6.472	2019

Total Convenios	4.186	20.725

RELACIONES LABORALES 2019 2019KO LAN-HARREMANAK

	Convenios Colectivos	Emp.	Plantilla	Incremento 2019	Jornada
Firmados en 2018	Comercio Metal (2019)	1.376	9.046	1,75%	1.758
con vigencia 2018 y siguientes	Comercio del Mueble (2019)	270	1.070	1,08%	1.774
	TOTAL CONVENIOS (2)	1.646	10.116		
Firmados en 2019	Convenios			Incremento	
	Colectivos	Emp.	Plantilla	2019	Jornada
con vigencia 2019 y siguientes		116	Plantilla 828		Jornada 1.726

Relación de los convenios colectivos que negocia CECOBI

CONVENIOS COLECTIVOS	EMPRESAS	PERSONAS TRABAJADORAS
Almacenista de Frutas y Verduras	56	649
Comercio Mueble	270	1.070
Almacenistas y Embotelladores de Vinos y Licores	116	828
Comercio en General	1.551	6.472
Comercio Metal	1.376	9.046
Comercio Alimentación	1.343	7.054
Comercio Textil	898	4.400
Comercio Piel y Calzado	142	587
Tintorerías y Lavanderías	56	496
Mayoristas de pescado	24	239
TOTAL 10	5.832	30.841

Pérdida de vigencia por finalización de la ultra-actividad pero que continúan en negociación

Convenios vigentes en 2018 bien con vigencia ordinaria o bien en ultra-actividad



ACUERDOS CON EMPRESAS -VENTAJAS ECONÓMICAS GOINONTZEKOEKIN AKORDIOAK -ABANTAILA EKONOMIKOAK

Acuerdos genéricos

Acuerdo con EUSKALTEL

Importantes descuentos en la facturación telefónica (tarifas especiales en la telefonía fija, móvil e internet).

Acuerdo con KUTXABANK

Beneficios para las empresas asociadas: servicuenta de comercio, financiación, hipotecas para reforma de locales o inversión para la actividad empresarial.

Acuerdo con SOLRED

Importantes descuentos en carburantes, alta en VIA-T y renovaciones gratuitas.

Acuerdo con NATURELEK

Oferta y tarifas flexibles de Electricidad y Gas, emisiones de certificados y asesoramiento en materia energética.

Acuerdo con AFIANZA SERVICE

Asesoramiento gratuito en distintas especialidades, asesoría contable, asesoría mercantil, etc.

Acuerdo con LAUBISA

Asesoramiento y condiciones preferentes en la adquisición de software de gestión y equipamientos comerciales.

Acuerdos sectoriales

Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia (ATILABI)

- Acuerdo con CESPA G.R. para el Transporte de Residuos Peligrosos
- Acuerdo con BANDESUR, para la compra de bolsas y bobinas de plástico
- Acuerdo con ALLIANCE LAUNDRY, para la compra de maquinarias de tintorerías/lavanderías

Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF)

- Acuerdo con SGAE, para descuentos en el pago de cuotas por derechos de propiedad intelectual
- Acuerdo con UPV-EHU, para la consecución de créditos de libre elección por actividades deportivas para la clientela de los gimnasios asociados

Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF)

- Acuerdo con FULLCARGA IBERICA, para recargas de tarjetas de compañías telefónicas
- Acuerdo con CELERITAS, NACEX, GLSy UPS para puntos de recogida de paquetería



XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA



Pedro Campo, presidente de CECOBI, acompañado por el vicepresidente Luis Rodríguez, y por Julian Ruiz, secretario genera de CECOBI, fueron los encargados de recibir a los y las representantes institucionales, representantes de diversas asociaciones que componen CECOBI 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 Múgica (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 CECOBI acudieron Txomin Telletxea junto a Purificación Garcia, Julia Diéguez, Julian Gomez y Begoña Castillo, Rafael Arberas y Begoña Villar, Merche Medina y Gorka Garcia, Miryam Oca y Gorka Diaz y Mari Feli Bilbao acompañada por Cristina Oñate y Maribi Dia 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 (Deusto Sistemas). Kutxabank 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.

XXIII NOCHE DEL COMERCIO DE BIZKAIA

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 Fundacion 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 Asociacion del Casco Viejo por su 50 aniversario.

A los postres se homenajeo al comercio Comercial Sotillo quien estuvo representada 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, 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 y Marta Argueso (Barakaldo) y Zulema blanco y Tatiana Cano de Sestao.



Euskadi, auzolana, bien común





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, Comerio 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 se trabajó durante el año 2019.

LA ACCIÓN DE MYSTERY SHOPPER (CLIENTE MISTERIOSO)

Tenía el objetivo de mejorar la organización y gestión de los comercios de Euskadi. Se trató de una acción subvencionada al 100% que consistia en que un "cliente misterioso" o una "clienta misteriosa" acudía 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 entregó los resultados del diagnostico con las acciones de mejora que ayuda a implantar y en algunos casos les ayudaba a desarrollarlos.









LA CAMPAÑA ¿ES ÉSTE TU CONCEPTO DE LLAVE EN MANO?

Se llevó a cabo durante el año 2018 desde CECOBI – AMUBI, contó con una nueva campaña publicitaria durante el mes de diciembre:

El objetivo de la campaña era y 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, se diseñó un distintivo identificador de la campaña que el comercio del mueble podía solicitar en la Asociación para colocarlo en el escaparate de su comercio.





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

Fueron impulsadas en colaboración con las asociaciones sectoriales de Bizkaia BIPE e IPB. Se realizó 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 buscó 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 crearon dos perfiles en redes sociales donde se fueron 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



Foto de la presentación del estudio. Diciembre 2019



CECOBI pretende ser reconocida por las empresas de Comercio de Bizkaia como una organización comprometida con la mejora de la competitividad empresarial y la excelencia en la gestión.

En este sentido, las actuaciones desarrolladas dentro del convenio con el Departamento de Promoción Económica, buscan la mejora de la gestión empresarial

Observatorio del Comercio de Bizkaia

A lo largo del 2019, se ha trabajado en la configuración de un Observatorio del Comercio de Bizkaia como referente del conocimiento del sector en este territorio, a través del estudio de múltiples variables que afectan directa o indirectamente al sector, así como a la ampliación y puesta a disposición de la información sobre el comercio minorista independiente de forma específica.

El punto de partida para crear este Observatorio del sector es el Sistema de Información Geográfica, GISCOM EUSKADI: un proyecto puesto en marcha en el 2014 que incluye desde este año y hasta el 2018, el censo socioeconómico actualizado de todos aquellos establecimientos que desarrollan su actividad económica a pie de calle en los diferentes municipios de Euskadi.

Un proyecto que se ha desarrollado de forma progresiva y que ha ido incorporando a lo largo de cinco años información de los diferentes municipios, configurando un mapa de referencia sobre la localización de empresas, puntos de venta, locales vacíos.... que permite el análisis multivariante y se constituye como un instrumento que facilita la toma de decisiones a los diferentes agentes: públicos y privados.

Con esta base de información, se ha realizado las siguientes actuaciones que se detallan a continuación en el marco del Observatorio de Comercio de Bizkaia.

- Informe de la situación comercial de Bizkaia.
- Informe sobre el mercado laboral de Bizkaia: Empleo y empleabilidad en el comercio minorista de Bizkaia.
- Generación de nuevos datos en una capa de GISCOM EUSKADI-Bizkaia.
- Informe de resultados sobre la presencia y posicionamiento digital del comercio de Bizkaia herramienta Google My Business
- Diseño, elaboración y programación de cuestionario online para ampliación de información sobre el mercado de trabajo y presencia digital.

Está previsto que durante el año 2020, se siga avanzando en el desarrollo de este proyecto.





Programa Retail Coaching Enkarterri

El Programa Retail Coaching nace de la concreción de las necesidades de impulso detectadas en la zona de Enkarterri, y de la ideación de fórmulas atractivas para los agentes implicados con el fin de contribuir a la revitalización de la comarca.

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.

A inicios de 2019 comenzó en Balmaseda el Programa Retail Coaching donde diferentes comercios se formaron mediante sesiones de formación grupal y coachings individuales durante los meses de febrero, marzo y abril. Debido a la gran satisfacción que obtuvieron solicitaron una continuidad del programa, y 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, repitió el programa en otros dos municipios de Enkarterri, concretamente, en Zalla y Güeñes realizando la primera fase de formación, tanto las grupales como las sesiones de coaching individuales, entre los meses de septiembre, octubre y noviembre.

Durante el 2019, un total de 40 personas de 25 comercios de los diferentes municipios han participado en este programa formativo. Las principales competencias que se han desarrollado en el programa han sido: Acompañar y empoderar a las personas que trabajan en comercio, mejorar la comunicación, mejorar la escucha, desarrollar la cultura de la venta, saber trabajar en modo "excelencia", motivar a los equipos y reconocer el talento, mejorar la calidad en el servicio a la clientela y aplicar las nuevas competencias en situaciones reales, entre otras.

Enkarterri

Estimulu plana Plan de estímulo 2018-2019





Acciones de Sensibilizacion en materia de Igualdad

CECOBI continúa con su lucha por la igualdad, poniendo en marcha una serie de iniciativas desde el año 2017 que pretenden no solo fomentar la igualdad oportunidades entre mujeres y hombres dentro de su propia estructura, sino también ayudar a expandirla entre quienes componen su área de influencia, actuando como referente en materia de igualdad.

ASÍ. EN EL AÑO 2019 SE REALIZARON LAS SIGUIENTES ACCIONES:

Se crea el logo CECOBI=, un distintivo del compromiso de la organización con la igualdad que preside todas las acciones desarrolladas dentro del Plan de Igualdad

Se crea un apartado en su página web dirigido exclusivamente a la lucha por la igualdad entre mujeres y hombres.

Se crea el e-mail berdintasuna@cecobi.es, al que pueden enviarse todo tipo de su- gerencias e inquietudes en materia de igualdad

Se crean las noticias Berdintasu Berri, con datos e información relacionada con la materia.

Se da continuidad a la participación en campañas como el 8M o el 25N a través de la publicación en redes sociales de posts con datos que concernían al día de la mujer.

Se hace publicidad de todos los eventos y acciones en las Redes Sociales de CECOBI y en su revista y su newsletter, para llegar al máximo número de personas posible. Asimismo, se incluye la opción por la igualdad en los comunicados realizados.

Se ha repartido la Guía de Lenguaje Inclusivo de CECOBI.

Se forma al personal de CECOBI en materia de igualdad.

Se redactan y aprueban los Protocolos de actuación para los casos de acoso sexual y por razón de sexo, de acceso y promoción laborales y de medidas de conciliación de la vida personal y familiar.





Se crea cartelería bajo el lema "consume igualdad/ berdintasuna kontsumitu" para concienciar a la ciudadanía sobre la forma en la que consumir en los comercios de cercanía, puesto que el sector comercial es el cuarto de la Comunidad Autónoma que más mujeres emplea.

Se crean pulsera con el lema "el valor de la igualdad/berdintasunaren balioa" como distintivo de compromiso, que se reparte en las acciones realizadas.

Se celebra día 27 de noviembre en el Azkuna Zentroa el acto Consume Igualdad, en el que participaron tres ponentes de excepción: Begoña Murguialday, que expuso datos sobre la conciliación entre la vida laboral y familiar; Garbiñe Mendizabal, que habló sobre la repercusión del lenguaje como herramienta para combatir la desigualdad y Elsa Punset, que ofreció pautas para fortalecer la diversidad en las empresas a través de la inteligencia emocional. El encuentro estaba enfocado principalmente al sector del comercio de Bizkaia ya que desde CECOBI se considera un agente sensibilizador en materia de Igualdad.

Se hacen videos promocionales de la Guía de Lenguaje Inclusivo, de las jornadas "Consume Igualdad/Berdintasuna Kontsumitu" y de las acciones realizadas por CECOBI en el año 2019, que se publicitan en los medios de comunicación que tiene CECOBI.

Tour virtual 360º - Posicionamiento online

CECOBI, en su apuesta por la digitalización de los comercios de Bizkaia ha realizado 164 Tours Virtuales 360° 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 también 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 al nuevo 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.









Programa de Transmisión de Empresas

El Programa de Transmisión de Empresas, liderado por CECOBI, y en el que se viene trabajando desde finales de 2013, 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 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).



Se ha trabajado en la adaptación del programa www.transmisiondeempresas.es para el aumento de la captación, se ha modificado el logotipo del programa adquiriendo una imagen más moderna, y se ha creado también un folleto informativo que reúne los servicios que presta el programa.







Merkataritza Irekia Bizkaian

A lo largo del año 2019, más de 800 personas asistieron a los 50 talleres, ciclos y conferencias realizadas en 18 ubicaciones diferentes.

En esta edición del Merkataritza Irekia Bizkaian, como novedad creamos ciclos de talleres que giraban sobre una misma temática y se dividían en varias sesiones. Las personas asistentes pudieron acudir a alguna de las sesiones o a todas ellas. Algunos de estos ciclos contaban con un seguimiento en el propio comercio, en el que la persona que había impartido las sesiones ofrecía un asesoramiento personalizado.

Mediante estas acciones se reflexionó sobre los cambios producidos tanto en el entorno comercial como en los hábitos de compra de las personas consumidoras. Asimismo, dieron a conocer las últimas tendencias en el sector comercial para la mejora de la competitividad a través de la innovación con el objetivo de revitalizar el comercio urbano y mejorar su imagen. Las temáticas impartidas han sido muy variadas: personal shopping, redes sociales, gestión del negocio, técnicas de venta, marketing digital, gestión de las emociones y escaparatísmo, entre otras.

Ezkerraldenda y Meatzaldea

La tercera edición de "Ezkerraldea y meatzaldea a tus pies-Ezkerraldea eta meatzaldea zure eskura", organizada por la federación Ezkerraldenda, tuvo lugar entre los meses de septiembre y octubre de 2019. La iniciativa, al igual que en las ediciones anteriores, cumplió 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.

Del 25 de septiembre al 14 de octubre las personas que realizasen 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 recogieron casi 15.500 papeletas cumplimentadas para participar en el sorteo. Esto supone un 32% más que en el año anterior.







www.bizkaiadigitalmarket.com

Bizkaia Digital Market

HAZ VISIBLE TU COMERCIO EN INTERNET

Bizkaia Digital Market, una iniciativa liderada por CECOBI el año 2016, 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, con el objetivo de mejorar su visibilidad en la red e incrementar el flujo de personas visitantes a su tienda física. Los comercios podrán contar con una web informativa, escaparate virtual y

aquel comercio que lo desee, incorporar también la venta online como complemento a su tienda off line.

Entre las diferentes opciones que la plataforma ofrece a los comercios se encuentran el sistema de configuración logística, sistemas de pago múltiples, configuración de sus imágenes e información de portada, así como la creación de referencias ilimitadas de productos, gestión de pedidos, creación de campañas de descuentos, etc.

DIAGNÓSTICO DE SITUACIÓN DE LOS COMERCIOS ADHERIDOS

Durante el año 2019 también se decidió llevar a cabo una revisión de los servicios y las funcionalidades ofrecidas a los comercios para poder mejorar su visibilidad en Internet. Para ello se realizó un trabajo previo de diagnóstico de situación y de necesidades de los comercios adheridos.

Este diagnóstico de situación tiene como fin obtener un informe detallado de la situación actual de la Comunidad de Comerciantes y Asociaciones. Ello nos ha posibilitado preparar un mapa de fortalezas y debilidades, así como un escenario de necesidades de los comercios participantes, gracias a lo cual hemos conseguido alcanzar el objetivo último, consistente en diseñar un plan de acción que tenga como resultado el satisfacer esas necesidades (tanto formativas como tecnológicas) de Comerciantes, dando continuidad al proyecto de Digitalización y capacitación de Comerciantes en el 'mundo online'. En total se han realizado 325 diagnósticos a los comercios presentes en Bizkaia Digital Market.

BIZKAIA DIGITAL MARKET SE RENUEVA

Durante el año 2019 se ha trabajado en el cambio de tecnología de la plataforma para dar respuesta a todas las mejoras planteadas por los comercios adheridos y poder ofrecer un servicio completo tanto a los propios establecimientos como a las asociaciones de comerciantes y ayuntamientos que colaboran con la iniciativa.

BIZKAIA DIGITAL MARKET EN FACEBOOK E INSTAGRAM

A finales de año se creó el perfil de Instagram de Bizkaia Digital Market para llegar mediante otra vía de difusión a diferentes comercios y potenciales personas consumidoras, adaptándose así a las nuevas canales de comunicación que predominan entre las diferentes personas usuarias. A este canal hay que añadir la renovación de la página de Facebook de la plataforma.





Itinerarios formativos con compromiso de contratación del Departamento de Empleo, Inclusión Social e Igualdad

Por tercer año consecutivo, CECOBI ha impartido, durante 2019, dos itinerarios formativos, subvencionados por el Departamento de Empleo, Inclusión Social e Igualdad de la Diputación Foral de Bizkaia.

En la acción formativa Desarrollo y gestión de realidad virtual en espacio comercial, diseñada con el objetivo de **fomentar la inserción laboral de personas jóvenes desempleadas** del Territorio Histórico de Bizkaia, han participado 12 menores de 30 años. Gestora técnica de ventas ha sido el itinerario formativo realizado para impulsar la empleabilidad de personas mayores de 45 años con especiales dificultades de inserción laboral.

Un total de 24 personas se han formado a través de estos dos programas, con una duración de 300 horas cada uno de ellos. En las dos acciones formativas se hecho especial hincapié en la inserción laboral a través de la orientación, formación e intermediación y, como consecuencia, se ha logrado un total de 12 inserciones laborales.

ITINERARIOS FORMATIVOS IMPARTIDOS

Desarrollo y gestión de realidad virtual en espacio comercial

Dirigido a jóvenes desempleados menores de 30 años.

Gestora técnica de ventas

Dirigido a personas desempleadas mayores de 45 años

N° itinerarios formativos2Duración300 horas cada unoN° asistentes24N° inserciones12

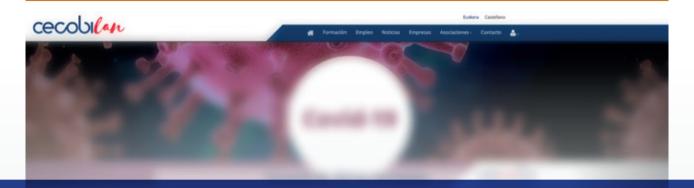
DISTRIBUCIÓN POR SEXOS

MUJERES HOMBRES
71% 29%



CECOBILAN: el portal de formación y empleo para el sector comercio

www.cecobilan.es



CECOBILAN es un portal web puesto en marcha por CECOBI con el objetivo de contribuir a la generación de empleo y a la profesionalización del sector comercial de Bizkaia mediante la formación y la creación de una bolsa de empleo. Este portal va dirigido tanto a personas desempleadas, como a las empresas del sector comercial que deseen ampliar su plantilla o formas a sus trabajadoras y trabajadores.



En el apartado de la web destinado a la **formación**, el usuario puede consultar los cursos de la Fundación de Comercio de Bizkaia sobre materias dirigidas al sector comercial (Marketing, Escaparatismo, Atención al cliente etc.) del plan de *Hobetuz-Lanbide 2018-2020*, principalmente dirigido a personas trabajadoras. Las personas interesadas pueden inscribirse a estos cursos subvencionados al 100% cumplimentando un sencillo formulario.



En el apartado de **empleo** de este portal, los comercios asociados pueden acceder a la bolsa de empleo de CECOBILAN, consultar los convenios colectivos del sector comercio que negocia CECOBI y publicar ofertas de trabajo para buscar a la persona que mejor se adecue a su perfil.

Por otro lado, las personas candidatas que se encuentren en desempleo pueden acceder mediante su registro en la página a los diversos anuncios de trabajo publicados y enviar su candidatura a los distintos puestos ofertados, previa cumplimentación de su perfil profesional.



Dentro del resto de apartados que contiene la web, también podemos encontrar la sección donde se publican ofertas tanto de transmisión empresarial como de emprendimiento y que forman parte del programa de Transmisión de Empresas de CECOBI, donde las personas y empresas interesadas pueden contar con el asesoramiento especializado que CECOBI ofrece en esta materia.



CECOBILAN también dispone de un apartado destinado a **noticias de interés** relacionadas con el empleo del sector comercial y la formación. Otra de las secciones de esta plataforma está destinada a las **Asociaciones Zonales y Gremiales** asociadas a CECOBI, que se encuentran geolocalizadas en un mapa.

Segurmania

Durante el segundo semestre del año 2019 se desarrollado el proyecto SEGURMANIA en colaboración con CONFEBASK, Gobierno Vasco y 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:

- 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 8 artículos de difusión y 8 píldoras de "buen hacer/mal hacer", que han sido difundidas a través de nuestra newsletter y de nuestras redes sociales.
- Grupos de trabajo para la mejora de la cultura preventiva, con el fin de prevenir los riesgos laborales de diverso carácter. Se han realizado tres jornadas: "Servicios de Prevención, ¿sí o no? Conoce tus alternativas en materia de PRL", "Comportamiento seguro frente al riesgo de atraco: ¿sabes cómo actuar?", "Organización, orden y limpieza: los tres pilares de tu trastienda".
- Mesa Redonda sobre soluciones creativas para la implantación de buenas prácticas para la mejora de la conducta de las personas trabajadoras. Mesa Redonda "Resuelve tus dudas sobre Prevención de Riesgos Laborales en tu negocio" 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.

Euskadi , auzolana , bien común











Comprometidos con la calidad



Durante el pasado mes de septiembre, CECOBI y la Fundación de Comercio de Bizkaia renovaron con éxito su compromiso por la calidad, de acuerdo con los resultados obtenidos en la auditoría de renovación de la certificación del Sistema de la Calidad, según la Norma UNE EN-ISO 9001:2015.

Este sello es reflejo de la apuesta que tanto CECOBI como la Fundación de Comercio de Bizkaia mantienen, desde 2016, por la excelencia en su gestión y por proporcionar al comercio de Bizkaia servicios y proyectos eficientes y de alto valor añadido, basados en modelos de mejora continua.

Esta auditoría supone un reconocimiento a la labor realizada por las dos entidades en el diseño y ajuste de sus procesos internos, con el fin de incrementar la propuesta de valor ante las necesidades y expectativas del sector. De este modo, la gestión certificada de los procesos permite implementar una cultura de mejora continua, optimizar el rendimiento de la organización y, por tanto, desarrollar una actividad con resultados excelentes en los proyectos.



Plan de Formación Fundación de Comercio de Bizkaia

Euskadi, auzolana, bien común

EUSKO JAURLARITZA

GOBIERNO VASCO

ENNEGOL EN GOZATTE

GARRADO SALA

DEPARTAMENTO DE EMPLEO Y ASUNTOS SOCIALES



Durante 2019, la Fundación de Comercio de Bizkaia ha impartido 105 cursos enmarcados en el plan formativo financiado por Lanbide-Servicio Vasco de Empleo y el Departamento de Empleo y Políticas Sociales del Gobierno Vasco. En estas acciones formativas, han participado más de 700 personas ocupadas, en su mayoría, del sector comercio.

FECHA	Curso
Enero 2019	Las redes sociales como herramienta de marketing: facebook-instagram
Enero 2019	Fotografía tu producto
Enero 2019	Publicidad en Internet con google adwords
Febrero 2019	Personal branding: imagen y marca personal
Febrero 2019	Fotografía digital y la empresa
Febrero 2019	Curso superior de personal shopper & advising and stylism
Febrero 2019	Planificación comercial básica
Febrero 2019	Las redes sociales como herramienta de marketing: facebook-instagram
Febrero 2019	Publicidad en Internet con google adwords
Febrero 2019	Paquetería comercial
Febrero 2019	Personal shopper avanzado
Marzo 2019	Gestión económica y financiera del comercio
Marzo 2019	Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales
Marzo 2019	Técnicas de embalaje decorativo: paquetería
Marzo 2019	Marketing en Internet: tu empresa preparada para la era digital 2.0
Abril 2019	Desarrollo de habilidades comerciales
Abril 2019	Técnicas de embalaje decorativo: paquetería
Abril 2019	La imagen de cara al público: mi tarjeta de presentación
Abril 2019	Retail desing: curso superior de visual merchandising y escaparatismo
Abril 2019	Personal shopper avanzado
Abril 2019	Fotografía tu producto
Abril 2019	Presentación de comunicaciones en los medios
Abril 2019	Las redes sociales como herramienta de marketing: facebook-instagram
Abril 2019	La magia verbal y no verbal
Mayo 2019	Personal shopper: asesoría de imagen
Mayo 2019	Cómo promocionar mi empresa: plan de marketing
Mayo 2019	Personal branding: imagen y marca personal
Mayo 2019	Marketing 2.0 : tu empresa en el nuevo entorno digital
Mayo 2019	Envoltorios creativos: juega con los sentidos
Mayo 2019	Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles
Mayo 2019	Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa
Mayo 2019	Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente



Mayo 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Junio 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Junio 2019 Tecnicas de venta efectiva Junio 2019 Vento creativa Junio 2019 Vento creativa Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Logistica y gestión de alimacenes: picking Junio 2019 Fotografía (giltat y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz a tractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Anima y haz a tractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Piccognica de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada à la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Personal shopper: asesoria de imagen Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Curso de personal	14 0040	
Junio 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Junio 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Junio 2019 Gestión de compras y aprovisionamientos Junio 2019 Venta creativa Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Logística y gestión de almacenes; picking Junio 2019 Logística y gestión de almacenes; picking Junio 2019 Cestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anímay haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Piscología de la venta Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Pisconarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Pisconarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Pisconarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Pisconarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Pisconarketing La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Pisconarketing La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Porsonal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cinco gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Cinco gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Como gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Como gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019		·
Junio 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Junio 2019 Gestión de compras y aprovisionamientos Junio 2019 Venta creativa Junio 2019 Logística y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Logística y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Logística y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Septiembre 2019 Sienó de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Tecnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Gero de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Circo de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierce de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Cierce de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Cierce de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 V		
Junio 2019 Técnicas de venta efectiva Junio 2019 Gestión de compras y aprovisionamientos Junio 2019 Venta creativa Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Fotografía digital y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Junio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Nesiomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüistica Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüistica Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Curso de personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Usun a cancion al cliente Octubre 2019 Usun a cancion al cliente Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüistica		
Junio 2019 Gestión de compras y aprovisionamientos Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Logistica y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Fotografia digital y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing, La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Necomarketing, La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper asesoría de imagen Técnicas de paquetería y ervoltorio del regalo Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito compelmentaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Usuliación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes		
Junio 2019 Venta creativa Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Logistica y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Alima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on líne y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Usa para la atención al cliente Octubre 2019 Usa de venta, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clien		
Junio 2019 La creatividad en los equipos de innovación Junio 2019 Logistica y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Fotografía digital y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiare del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper asesoría de la empresa Septiembre 2019 Personal shopper color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Unimiación del escaparate Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Unimiación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística		
Junio 2019 Logistica y gestión de almacenes: picking Junio 2019 Fotografía digital y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobilie: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Personal shopper: asesoria de imagen Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Usen de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Usen de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes O		
Junio 2019 Fotografia digital y la empresa Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Pesicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Piscomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Piscomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurollingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurollingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurollingüística Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Ciaves para el éxito comercial Septiembre 2019 Ciaves para el empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Ciavo de personal shopper; color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Ciaves para la éxito comercial Octubre 2019 Ciaves para la éxito comercial Octubre 2019 Ciaves para la áxición al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubr	Junio 2019	
Junio 2019 Gestión económica y financiera del comercio Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logisticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para al atención al cliente Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Usude 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística		
Julio 2019 Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Uniminación del escaparate Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Junio 2019	Fotografía digital y la empresa
Julio 2019 Creatividad e innovación en el comercio Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Como gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el exito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Uniminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Junio 2019	Gestión económica y financiera del comercio
Julio 2019 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Undicidad de ficaz en comercio Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra
Julio 2019 El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Uluminación del escaparate Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Creatividad e innovación en el comercio
Julio 2019 Psicología de la venta Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingúística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Uminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo
Julio 2019 Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line
Julio 2019 Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Uluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Psicología de la venta
Julio 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Septiembre 2019 La inteligencia emocional aplicada a la venta Septiembre 2019 Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Claves para el éxito comercial Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Actividades propias de la apertura diaria de establecimientos comerciales
Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles
Septiembre 2019 Septiembre 2019 Septiembre 2019 Septiembre 2019 Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Septiembre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Julio 2019	Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes
Septiembre 2019 Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaría, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Uluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	La inteligencia emocional aplicada a la venta
Septiembre 2019 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Diseño de identidad corporativa e imagen de empresa
Septiembre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Psicomarketing. La venta y fidelización adaptada a cada cliente
Septiembre 2019 Claves para el éxito comercial Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería
Septiembre 2019 Influir y persuadir al cliente Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Vender utilizando programación neurolingüística
Septiembre 2019 Personal shopper: asesoría de imagen Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Claves para el éxito comercial
Septiembre 2019 Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Influir y persuadir al cliente
Septiembre 2019 Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Personal shopper: asesoría de imagen
Septiembre 2019 Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Técnicas de paquetería y envoltorio del regalo
Septiembre 2019 Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Cómo gestionar las emociones con los clientes. La inteligencia emocional
Septiembre 2019 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto) Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Marketing 2.0: tu empresa en el nuevo entorno digital
Septiembre 2019 Promociones comerciales en el punto de venta Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Análisis y reducción de costes logísticos en la empresa
Octubre 2019 Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto)
Octubre 2019 Publicidad eficaz en comercio Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Septiembre 2019	Promociones comerciales en el punto de venta
Octubre 2019 Claves para el éxito comercial Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Octubre 2019	Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes
Octubre 2019 Claves para la atención al cliente Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Octubre 2019	Publicidad eficaz en comercio
Octubre 2019 Iluminación del escaparate Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Octubre 2019	Claves para el éxito comercial
Octubre 2019 Marketing 2.0, blogs y redes sociales Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Octubre 2019	Claves para la atención al cliente
Octubre 2019 Vender utilizando programación neurolingüística	Octubre 2019	Iluminación del escaparate
	Octubre 2019	Marketing 2.0, blogs y redes sociales
Octubre 2019 Claves para lograr experiencias de compra redonda	Octubre 2019	Vender utilizando programación neurolingüística
	Octubre 2019	Claves para lograr experiencias de compra redonda



Octubre 2019	Influir y persuadir al cliente
Octubre 2019	Claves para la atención al cliente
Octubre 2019	Técnicas para diseñar y decorar tu escaparate con creatividad
Octubre 2019	La creatividad en los equipos de innovación
Octubre 2019	Claves para lograr experiencias de compra redonda
Octubre 2019	Gestor de almacén
Octubre 2019	Psicología de la venta
Octubre 2019	Curso de personal shopper (fondo armario, protocolo, diseñadores, tendencias)
Octubre 2019	La imagen de cara al público: mi tarjeta de presentación
Noviembre 2019	El consumo multicanal: hábitos de compra on line y off line
Noviembre 2019	Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo
Noviembre 2019	Gestión económica y financiera del comercio
Noviembre 2019	Experiencia-stores: cómo generar y gestionar la experiencia de compra
Noviembre 2019	Técnicas para diseñar y decorar tu escaparate con creatividad
Noviembre 2019	Programación neurolingüística para la negociación comercial
Noviembre 2019	Desarrollo de habilidades comerciales
Noviembre 2019	Marketing 2.0, blogs y redes sociales
Noviembre 2019	Curso de personal shopper (morfología, curves, entrevista)
Noviembre 2019	La magia verbal y no verbal
Noviembre 2019	Envoltorios creativos: juega con los sentidos
Noviembre 2019	La inteligencia emocional aplicada a la venta
Noviembre 2019	Logística y gestión de almacenes: picking
Noviembre 2019	Atención al cliente y calidad de servicio
Diciembre 2019	Técnicas de venta efectiva
Diciembre 2019	Marketing en Internet: tu empresa preparada para la era digital 2.0
Diciembre 2019	Decoración y escaparatismo
Diciembre 2019	Escaparate asequible
Diciembre 2019	Cómo promocionar mi empresa: plan de marketing
Diciembre 2019	Shopping on mobile: oportunidades para el comercio de la venta a través de dispositivos móviles
Diciembre 2019	Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería
Diciembre 2019	Cierre de ventas, venta complementaria, venta cruzada y fidelización de clientes
Diciembre 2019	La inteligencia emocional aplicada a la venta

Empresas Participantes Personas Participantes

1.053

Cursos Realizados

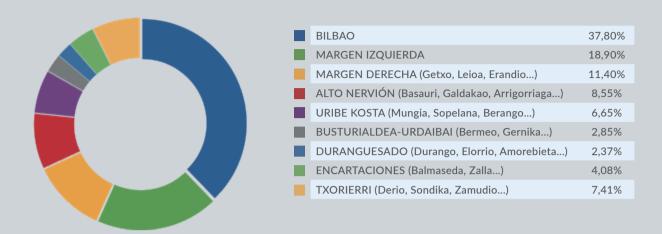
105

Horas Impartidas

2.112

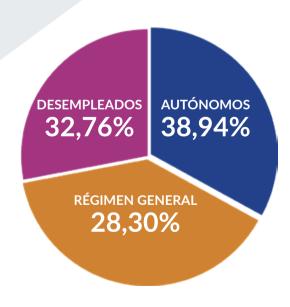


PERSONAS PARTICIPANTES POR COMARCAS



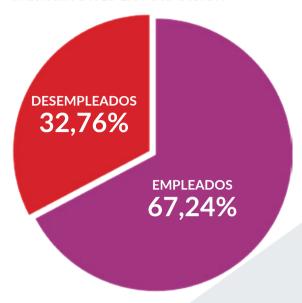
PARTICIPANTES POR SEXOS

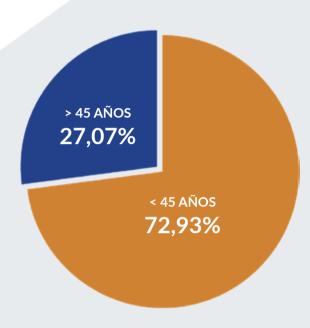




PARTICIPANTES POR COLECTIVOS

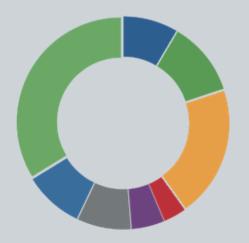






PARTICIPANTES POR EDAD

PERSONAS EN ACTIVO POR SECTORES



FLORISTERÍA	8,47%
ALIMENTACIÓN	11,44%
TEXTIL	20,20%
PIEL Y CALZADO	3,53%
MUEBLE	5,08%
COMERCIO METAL	8,33%
COMERCIO VARIOS	9,18%
SERVICIOS	33,76%

COMUNICACIÓN E IMAGEN CORPORATIVA KOMUNIKAZIOA ETA IRUDI KORPORATIBOA

EUSKADI.-CECOBI, Premio Emilio Castelar por su compromiso con el

esta forma, el tratigio associativo de CICCOS, y la defense del comenco como generador de empleo y premio Emilio Cassilar en la catagorio de compremiso y liderago para el progreso de la sociedas.

zo de arcrega de estos premisa, que se calebrará esse práximo viernes en el Real Albásor de Sevilla, acudirá el p Sill. Pedro Campo, acionya/helo por el actual secretario general julián fluis, y anteriores presidentes y acontarios pe

EL CORREO



Los comerciantes piden atajar el 'top manta' con un mayor control de aduanas

Employment of the second of th



europa press

EUSKADI.-Cecobi organiza el encuentro "Consume igualdad" sobre conciliación, lenguaje inclusivo y diversidad en las empresas

ABC

La patronal de comercio de Bizkaia no es partidaria del Black Friday

EL CORREO

«Primark va a poner a muchos comercios de aquí al borde de la supervivencia»

charty strately - the level 14 | 11 | 11 | 12 | 12 | 13 | 13 | - Segreta Fredite (a Amp - 1) 1 - Strately 144, 5 (v 4, v 1) 1 - Approximate the strately stratel ESPONIS

* Karnatturia del trapartio.

* LE 10 / 10 (10), LE 10 / 21

* Stem, Esponissoria (La 10 / 21

* Stem, Esponissoria (La 10 / 21

* Stem Esponissoria (La 10 PROCESURE PROPERTY OF THE PROCESS OF T

Maria Mudes de Simbero Secritorio de 12.25 Daniel DE Lab 1574-15 (413.2547)

EUSKADI.-El experto en 'Retail' Marcos Álvarez ofrece tres conferencias en Bizkaia organizadas por Cecobi

Comferenciaries conocide come M Temblogy: ofmore 6 dees que ayudeán a los comercos a ader cidros sender en las cendas alei ficació facilitat filores districa des se los himites en de la apositionia de compres de los comercialismos, per los que la fijuso ciena y a los el partes, influencial de productivo. "On politica que furcione de el engrancia de la demonitoria de aposi-dar el parte se ambiento ciena de debito que sinhe de inspección a los comercialismos para que elegente a arbitrar esta entre del los el facilitats de ambiento ciena de debito que sinhe de inspección a los comercialismos para que elegente a arbitrar esta misente.

COMUNICACIÓN E IMAGEN CORPORATIVA KOMUNIKAZIOA ETA IRUDI KORPORATIBOA



La espera media en la sanidad privada es de 19 días, «muy cerca» de los 22 días de la pública

CELL LEAP GET HOS CELL GRISS OF IN PROVINCE

PROCESSOR SERVICE OF THE P

Cecobi reitera que no hay «justificación» para abrir comercios en Semana San

Deia

El puente de La Arena estará de obras en verano



EL CORREO

Alimentación y equipamiento del hogar salvan los muebles al comercio vizcaino

hoteles no ten recepcionistas

CIUDADANOS



GARA

Cecobi plantea que el comercio sea reconocido como sector estratégico



VEXTABLISM



Gipuzkoako ad egoitzetako gr LABekin «ind

LABek deitutako zazpi e te Gipuzkoako zah egingo dute El



Actividades
Desarrolladas por
las Asociaciones
Integradas en
CECOBI



Asamblea General Ordinaria de ACEPV

El pasado mes de septiembre, se celebró en las instalaciones de CECOBI, la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos de País Vasco.

En dicha reunión, se trataron diversos puntos que afectan a la asociación tales como: las cuentas anuales, incidencias con diferentes proveedores o la posibilidad de realizar diversas campañas entre las empresas asociadas.



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.

cecobi



Asamblea General Ordinaria de la Asociación Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia

El pasado 10 de diciembre se celebró la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Embotelladores y Mayoristas de Vinos de Bizkaia.

En la reunión, se aprobaron las cuentas del ejercicio 2018 y se hizo un análisis de la situación actual del sector, poniendo en común posibles medidas a poner en marcha en beneficio de las empresas asociadas.

También se trataron otras temáticas que afectan al día a día del sector como son las inspecciones del Departamento de Agricultura en relación con la actualización de los libros de registro y las declaraciones de AICA, la formación en materia de manipulación de alimentos, la negociación colectiva etc.



Elaboración del plan de gestión de disolventes y tramitación de residuos peligrosos

ATILABI recordó a todas las empresas del sector de tintorerías y lavanderías la obligatoriedad de enviar al Departamento de Medio Ambiente del Gobierno Vasco antes del 31 de marzo el Plan de Gestión de Disolventes con los datos del ejercicio anterior.

Este envío se ha de realizar a través del sistema IKS-eem al cual se debe acceder mediante la firma digital. En este sentido, conviene recordar que ATILABI elabora y envía a través de este sistema a las empresas asociadas que así lo soliciten y sin coste adicional este Plan de Gestión de Disolventes.

Además, la Asociación tramita también a sus empresas asociadas la retirada de residuos peligrosos (Percloroetileno Agotado), que gracias al acuerdo alcanzado con CESPA GR, pueden hacer en condiciones ventajosas.

Aquellas tintorerías-lavanderías interesadas en estos servicios u otros de los que pueden beneficiarse por estar asociadas a CECOBI, deben ponerse en contacto con ATILABI en el 94 400 28 00.







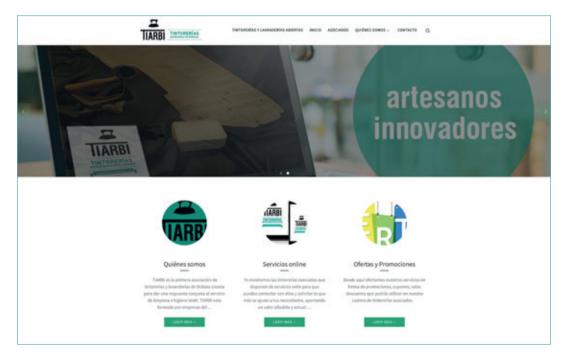
El grupo de tintorerías que reúne TIARBI, ofrece todos los servicios relacionados con el mantenimiento textil y hace hincapié en el factor higiene.

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







AVEAF renueva el acuerdo con la UPV/EHU para el curso 2019/2020

La Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física – AVEAF, ha renovado otro año más el acuerdo con el Servicio de Deportes de Universidad del País Vasco UPV-EHU, que redunda en importantes ventajas para las clientas y clientes de los gimnasios asociados que sean tanto alumnado como personal empleado de la UPV-EHU.

Entre las ventajas que pueden obtener están las de importantes descuentos, con una **rebaja 15%** sobre la cuota trimestral del gimnasio (excepto en los meses de verano julio-agosto-septiembre) y la obtención de créditos de libre elección por parte del alumnado de la UPV-EHU.

En este sentido, las alumnas y alumnos que acudan a los gimnasios asociados una media de dos días por semana pueden conseguir hasta 3 créditos por actividades deportivas.

UN TOTAL DE 18 CENTROS ASOCIADOS DISTRIBUIDOS EN 9 MUNICIPIOS DE BIZKAIA ESTÁN ADHERIDOS AL ACUERDO

AVEAF celebra su Asamblea General Ordinaria

La Asociación Vizcaína de Empresarios de Actividad Física (AVEAF) celebró el 29 de abril su Asamblea General Ordinaria anual, en la que se aprobaron las cuentas del último ejercicio y en la que presentó el Plan Estratégico que ha llevado AVEAF durante los últimos meses.

Fruto del Plan Estratégico, la asociación ha elaborado una revista a modo de folleto informativo en el que las empresas del sector pueden consultar la misión, visión y valores de la asociación, el tipo de instalaciones que la componen, los servicios que ofrece y las tareas que lleva a cabo, así como los principales objetivos del nuevo proyecto corporativo. Asimismo, las personas que lo deseen pueden acceder a la revista través de la web de la asociación en www.aveaf.es



Conferencia sobre marketing y ventas para instalaciones deportivas con Chano Jiménez

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 conferencias.





Tras las conferencias, las personas asistentes pudieron compartir sus opiniones en relación a las temáticas que se trataron y aprovecharon la ocasión para consultar a Chano Jiménez la mejor opción de marketing y fidelización para sus negocios.

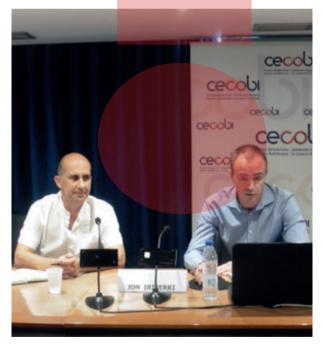


Jornada informativa sobre el proyecto de acceso y ejercicio de las profesiones de la ley del deporte del País Vasco

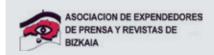
AVEAF organizó el 27 de septiembre en su sede una jornada informativa sobre el Proyecto de Ley de Acceso y Ejercicio de las Profesiones del Deporte del País Vasco.

La jornada fue impartida por Jon Iriberri, 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 EXPRENSA - puntos de recogida de paquetería

Durante el año 2019, EXPRENSA firmó un acuerdo de colaboración con la empresa GLS, dedicada a la recogida y entrega de paquetería para que todos los puntos asociados puedan formar parte de este acuerdo y beneficiarse del tráfico de personas que genera en el establecimiento, así como de las comisiones que estas acciones de entrega y recogida conllevan.

Por otro lado, durante el año 2019, siguieron adhiriéndose también empresas asociadas al acuerdo que EXPRENSA tiene con CELERITAS y con NACEX, ambas empresas relacionadas también con la entrega y recogida de paquetería.

De esta manera, la asociación busca alternativas de negocio, no relacionadas con la venta de prensa y revistas para poder seguir generando movimiento de personas y poder seguir realizando ventas.



Las floristerías de Bizkaia reparten 2.000 bolsas entre su clientela



La Asociación Empresarial de Floristas de Bizkaia ha elaborado 2.000 bolsas que los comercios asociados han repartido entre su clientela durante la primavera. Las empresas asociadas difundirán de esta manera la imagen de la Asociación entre el público vizcaíno a través de la distribución de estas bolsas de papel.

Por otro lado, la asociación sigue defendiendo los intereses de sus empresas asociadas y en los últimos meses ha enviado diversos escritos a ayuntamientos de Bizkaia, solicitando que se controle la venta de flores en kioscos de prensa, con motivo del día de San Valentín y del Día de la Madre, ya que desde la asociación se considera que desprestigian el producto y la profesión, al no prestarle los cuidados y el tratamiento adecuado a las flores y plantas que tienen a la venta.



14 nuevas empresas certificadas en la Norma Profesional de Imagen Personal

En BIPE seguimos trabajando en favor de la profesionalización del sector y de la mejora de la gestión de las empresas que lo conforman, a través de la Norma Profesional de Imagen Personal en Bizkaia.

Precisamente uno de los objetivos que persigue esta norma es **orientar a las empresas hacia la innovación continua**, de forma que les permita adaptarse a los nuevos hábitos de consumo y al servicio que éstos requieren. En este sentido, uno de los aspectos más importantes es el de la digitalización de las empresas.

Por ello seguimos con la labor de difundir la Norma Profesional de Imagen Personal entre todas las empresas del sector. En el año 2019 han sido **14 nuevas empresas** las que se han certificado, entregadas el día 6 de mayo en la Cámara de Comercio.

En la convocatoria 2018/2020 de Lanbide nos han concedido subvención para realizar **3 cursos de peluquería** (recogidos, peluquería masculina de tendencias y recogidos y acabados para ceremonía) y **3 de estética** (técnicas innovadoras de depilación de vello, maquillaje y técnicas actuales de tratamientos recuctores DLM)

Continuamos con los cursos subvencionados por el Departamento de Empleo, Igualdad e Inclusión Social de la Diputación Foral de Bizkaia. BIPE ha adquirido un compromiso para la integración social y laboral para este alumnado. Colaboramos con un Centro de Formación donde impartimos cursos de FUNDAE en nuestra sede, teniendo muy buena acogida entre las personas asociadas, entre los que destacaron, Maquillaje y cuidado facial por David Frances y Rizos y permantes por Toni Pérez.



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



dable ==-





Nuevo Presidente de Bizkaia Textil y Moda

El pasado 28 de marzo tuvo lugar la Asamblea General Extraordinaria de la Asociación Bizkaia Textil y Moda. En la misma fue ratificado como nuevo presidente de la Asociación, Javier Jauregui (Camiseria Javier Jauregui). En la Junta Directiva le acompañan María Jiménez (Fancy Moda) como vicepresidenta, Ramón Ezkerra (Peletería Ramon Ezkerra) y Patricio Carmona (Novias Itziar).

Asimismo, se trataron otros temas de interés para el sector, como la publicación de artículos de opinión por parte de los asociados, con el objetivo de dar valor al producto y servicio ofrecido por las empresas asociadas.

ALGUNOS DE LOS ARTÍCULOS DIFUNDIDOS POR LA ASOCIACIÓN











Tres nuevas asociaciones se suman a CECOBI

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 a la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia CECOBI.

Con estas tres últimas incorporaciones, CECOBI 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.

Con esta adhesión, además, las asociaciones y sus comercios podrán acceder a una serie de ventajas económicas que les posibiliten un importante ahorro en costes, como consecuencia de los acuerdos que CECOBI 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 cauces 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.



Asociación de compradores de frutas, verduras y hortalizas



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



cecobi

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



Miren Itxaso Zelaia, Presidenta de OKELBIZ eta Pedro Campo, Presidente de CECOBI





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

Gran Vía, 50 - 5° ● 48011 Bilbao Tel.: 94 400 28 00 ● Fax: 94 400 28 51 info@cecobi.es