

# TXOSTENA

MEMORIA

# TXOSTENA

MEMORIA

# 2025

**cecobi**

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

# TXOSTENA

## MEMORIA

# 2025

**cecobi**

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

 [CECOBI.es](https://www.cecobi.es)



# AURKIBIDEA ÍNDICE

## 4 AURKEZPENA

Presidentearen aurkezpena  
Idazkari Nagusiaren aurkezpena  
Bizkaiko Egoera Ekonomikoa 2025  
Xedea eta Ikuspegia  
Gardentasunarekiko konpromisoa  
Zerbitzuak  
Kontsultak sektoreka

## PRESENTACIÓN

Presentación de la Presidenta  
Presentación de la Secretaria General  
Coyuntura Económica de Bizkaia 2025  
Misión y Visión  
Compromiso de transparencia  
Servicios  
Consultas por sectores

## 22 ZUZENDARITZAREN EGITURA

Gobernu organoak  
Zuzendaritza Batzordea  
eta Batzorde betearazlea

## ESTRUCTURA DIRECTIVA

Órganos de Gobierno  
Junta Directiva y Comité Ejecutivo

## 24 ELKARTEAREN EGITURA

Enpresa Elkartuen Antolamendua  
CECOBI osatzen duten Gremioen Elkarteak  
CECOBI osatzen duten Zonaldeko Elkarteak

## ESTRUCTURA ASOCIATIVA

Distribución de Empresas Asociadas  
Asociaciones Gremiales que integran CECOB  
Asociaciones Zonales que integran CECOB

## 28 CECOBIK GARATUTAKO JARDUERAK

CECOBI ordezkaturata dagoen Entitateak  
Zirkularrak 2025  
2025eko Lan-Harremanak  
Enpresekin akordioak  
Proiektuen Arloa  
Bizkaiko Merkataritza Fundazioaren  
heziketa plana  
Komunikazioa eta Irudi Korporatiboa  
Merkataritza Gala

## ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR CECOB

Entidades en las que CECOB está representada  
Circulares 2025  
Relaciones Laborales 2025  
Acuerdos con empresas  
Área de proyectos  
Plan de formación de la Fundación  
de Comercio de Bizkaia  
Comunicación e Imagen Corporativa  
Gala de Comercio



# PRESIDENTEAREN AURKEZPENA PRESENTACIÓN DE LA PRESIDENTA

**María López Negrete**

**CECOBiko Presidentea /** Presidente de CECOBi

Enpresa elkartu agurgarriok, lagun agurgarriok:

Zuoi guztioi zuzentzen natzaizue, CECOBiko presidente naizen aldetik. Erantzukizun hori ilusio, errespetu eta konpromiso-zentzu handiz hartu nuen neure gain joan den maiatzaren 29an.

Bizkaiko Merkataritzako Enpresari Konfederazioko presidente izatea ohore handia da niretzat, baina baita erronka itzela ere. Gainera, gure erakundearen historian kargu hori bete duen lehen emakumea naiz, eta gertaera hori bereziki esanguratsua dela uste dut, gure sektorean oso presente dagoen errealitatea islatzen duelako: txiki-zkako merkataritzan, enplegatuen % 70 inguru emakumeak dira, eta % 30, gizonak, eta proportzio hori alde-rantzizkoa da handizkako merkataritzan.

Egoera horrek erakusten digu merkataritza askotariko, anitza, hurbila eta barren-barrenetik onbera dela. Egunero, milaka pertsonak eusten diote merkataritzari eta ahalegin handiz, profesionaltasunez eta bokazioz pertsiana altxatzen dute, bezeroei arreta ematen diete, enplegua sortzen dute, gure kaleei bizia ematen diete eta gure herri eta hirien kohesio sozialari modu erabakigarrian laguntzen diote.

Proiektu hori onartu nuen horrek dakarren erantzukizunaz erabat jabetuta. Ez dut urrunetik egiten, merkataritza lehen pertsonan bizi duenaren zuzeneko esperientziatik baizik. Izan ere, neuk ere altxatzen dut nire dendako pertsiana. Ezagun-ezagunak ditut eguneroko zailtasunak, kostuen presioa, kontsumo-ohituren aldaketak, erosketa-eredu berrietara egokitzeko beharra, talentua erakartzeko eta atxikitzeke erronka, langileak aurkitzeke zailtasuna, gure negozioak profesionalizatzeko duen garrantzia eta gure izatasuna galdu gabe lehiakorrik izaten jarraitzeke etengabeko exigentzia.

Horregatik, hain zuzen ere, gaur inoiz baino gehiago uste dut CECOBi indartsua, erabilgarria eta hurbila behar dela, egungo garaietara egokitua ere. Entzuten duen, laguntzen duen, ordezkatzeko duen eta aldaketei aurrea hartzeke gai den Konfederazioa, alegia, nondik gatozen ahaztu gabe.

CECOBik badu oso jardunbide nabarmena. Hainbat urtez, aurreko kargudunek lan itzela egin dute Bizkaiko mugetatik askoz haratago erakunde aintzatetsia eta erre-

ferentea sendotzeke. Bide horrek gure esker ona me-rezi du. Orain, oinarri horren gainean eraikitzen jarraitzea dagokigu, erakunde eguneratzen, sektore bakoitzaren errealitatera are gehiago hurbiltzen eta haztaratzen, merkataritzaren oraingo eta biharko beharrei hobeto erantzuteke.

Azken urteok erakutsi dute CECOBi erakunde gogotsua dela, proiektu garrantzitsuak dituela arlo hauetan: prestakuntza, aholkularitza, berrikuntza, merkataritza-dinamizazioa, enplegarritasuna, negoziatio kolektiboa, erakundeen arteko lankidetzeta eta eskualdeko eta sektoreko elkarteei laguntzeke zerbitzuak. Horrek guztiak islatu du, beraz, erakunde bizia dela, baduela Bizkaiko merkataritzari benetako balioa emateke gaitasuna.

Baina erakunde bakar batek ere ez du aurrera egiten bere historiagatik soilik. Aurrera egiten du berritzeke, entzuteke eta batzeke gai bada. Horregatik nahi dut etapa berriak parte-hartzea, gardentasuna, elkarrizketa eta hurbiltasuna bereizgarri izan ditzala. Sektore, elkarte eta enpresa bakoitzaren berezitasunak hobeto ezagutu behar ditugu. Zuen kezkek, proposamenak eta lehentasunak entzun behar ditugu. Horrela bakarrik defendatu ahal izango ditugu indarrez guztion interesak, eta, aldi berean, CECOBi osatzen duzuenon behar zehatzei erantzun.

Proiektu hori ezinezkoa izango litzateke talde tekniko konprometitu, profesional eta zerbitzurako bokazioa duenik gabe, eta beti edozein interes partikularren gaintetik enpresa elkartu guztien defentsa kokatzen duten gobernu-organorik gabe. CECOBi merkataritzaren, pertsonen eta etorkizunaren zerbitzura dagoen tresna izan behar du.

Ilusioz, apaltasunez eta erabakitasunez ekin diot etapari. Uste osoa dut Bizkaiko merkataritzak asko adierazi eta ekarriko duela, eta etorkizun handia duela eraikitzeke. Eta nik badut CECOBi etorkizun horren mailan egon dadin lan egiteke konpromiso sendoa.

Eskerrik asko zuen konfiantzagatik, parte-hartzeagatik eta Konfederazioko kide izateagatik.

Har ezazue agur bero bat.

El comercio de Bizkaia, diverso, cercano y profundamente humano, tiene **mucho futuro por construir, avanzando desde la capacidad de renovarse, escuchar y sumar.**



Estimadas empresas asociadas, estimados amigos y amigas:

Me dirijo a todas vosotras y vosotros como presidenta de CECOBÍ, responsabilidad que asumí el pasado 29 de mayo con enorme ilusión, respeto y sentido del compromiso.

Acceder a la Presidencia de la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia supone para mí un honor, pero también un gran reto. Lo hago, además, siendo la primera mujer que ocupa este cargo en la historia de nuestra organización, un hecho que considero especialmente significativo porque refleja una realidad muy presente en nuestro sector: en el comercio minorista, aproximadamente el 70 % de las personas empleadas son mujeres, frente a un 30 % de hombres, una proporción que se invierte en el comercio mayorista.

Esta realidad nos habla de un comercio diverso, plural, cercano y profundamente humano. Un comercio sostenido cada día por miles de personas que, con esfuerzo, profesionalidad y vocación, levantan la persiana, atienden a su clientela, generan empleo, dan vida a nuestras calles y contribuyen de manera decisiva a la cohesión social de nuestros pueblos y ciudades.

Acepté este proyecto con plena consciencia de la responsabilidad que implica. No lo hago desde la distancia, sino desde la experiencia directa de quien también vive el comercio en primera persona. Yo también levanto la persiana de mi comercio. También conozco las dificultades del día a día, la presión de los costes, los cambios en los hábitos de consumo, la necesidad de adaptarnos a nuevos modelos de compra, el reto de atraer y retener talento, la dificultad para encontrar personal, la importancia de profesionalizar nuestros negocios y la exigencia permanente de seguir siendo competitivos sin perder nuestra esencia.

Precisamente por eso, hoy más que nunca creo en la necesidad de un CECOBÍ fuerte, útil, cercana y adaptada a los tiempos actuales. Una Confederación que escuche, que acompañe, que represente y que sea capaz de anticiparse a los cambios sin olvidar de dónde venimos.

CECOBÍ cuenta con una trayectoria muy importante. Durante años, las personas que me han precedido han

realizado un gran trabajo para consolidar una organización reconocida y referente mucho más allá de las fronteras de Bizkaia. Ese camino merece nuestro reconocimiento. Ahora nos corresponde seguir construyendo sobre esa base, actualizando la organización, acercándola aún más a la realidad de cada sector y haciéndola crecer para responder mejor a las necesidades presentes y futuras del comercio.

Los últimos años han demostrado que CECOBÍ es una organización activa, con proyectos relevantes en formación, asesoramiento, innovación, dinamización comercial, empleabilidad, negociación colectiva, colaboración institucional y apoyo a las asociaciones zonales y sectoriales. Todo ello refleja una organización viva, con capacidad de aportar valor real al comercio de Bizkaia.

Pero ninguna organización avanza solo por su historia. Avanza cuando es capaz de renovarse, escuchar y sumar. Por eso quiero que esta nueva etapa esté marcada por la participación, la transparencia, el diálogo y la cercanía. Necesitamos conocer mejor las particularidades de cada sector, de cada asociación y de cada empresa. Necesitamos escuchar vuestras preocupaciones, vuestras propuestas y vuestras prioridades. Solo así podremos defender con fuerza los intereses comunes y, al mismo tiempo, atender las necesidades concretas de quienes formáis parte de CECOBÍ.

Este proyecto sería imposible sin un equipo técnico comprometido, profesional y con vocación de servicio, y sin unos órganos de gobierno que sitúen siempre por encima de cualquier interés particular la defensa de todas las empresas asociadas. CECOBÍ debe ser una herramienta al servicio del comercio, de sus personas y de su futuro.

Inicio esta etapa con ilusión, humildad y determinación. Con la convicción de que el comercio de Bizkaia tiene mucho que decir, mucho que aportar y mucho futuro por construir. Y con el compromiso firme de trabajar para que CECOBÍ esté a la altura de ese futuro.

Gracias por vuestra confianza, por vuestra participación y por formar parte de esta Confederación.

Recibid un afectuoso saludo.

*Eskerrik asko*



# IDAZKARI NAGUSIAREN AURKEZPENA

## PRESENTACIÓN DE LA SECRETARIA GENERAL

**Marta Fernández**

CECOBiko Idazkari Nagusia / Secretaria General de CECOBi

Lagun agurgarriok:

CECOBiko idazkari nagusia naizen aldetik, gure erakundeak 2025ean egindako lan-ildo eta jarduera nagusiez arituko natzaizue jarraian, laburki.

Aurten, erakundeen arteko lankidetzaren gure jardueraren funtsezko ardatza izan da berriro ere. Hala, Bizkaiko Foru Aldundiko Ekonomia Sustatzeko Sailaren eta Eusko Jaurlaritzako Turismo, Merkataritza eta Kontsumo Sailaren babesa izaten jarraitu dugu. Laguntza hori ezinbestekoa da Bizkaiko merkataritzaren benetako premiekin bat datozen proiektu baliagarriak bultzatzeko. Halaber, 2025ean, harategien eta okindegien gremioei zuzendutako proiektu batean lan egin dugu Euskomer-en bitartez, eta, aldi berean, lankidetzarako bide berriak jorratu ditugu Bilboko Udalarekin eta Bilboko Merkataritza Ganberarekin, batez ere ekintzailetzaren eta enpresa-erreleboaren arloetan.

Bizkaiko Foru Aldundiaren laguntzarekin garatutako Merkataritza Irekia Bizkaia proiektuaren esparruan, merkataritza gaurkotasan handieneko gaietako tresnak eta eza-gutzak hurbiltzen jarraitu dugu, eta, horrela, sektoreari aplikatutako digitalizazioari, berrikuntzari eta adimen artifizialari buruzko prestakuntza bereziki indartu dugu. Bizkaiko den-dei erronka teknologiko berrietara egokitzen eta lehiakortasuna hobetzen laguntzea izan da helburua, saltoki fisikoaren garrantzia ahaztu gabe.

Eusko Jaurlaritzaren laguntzarekin, 2025ean, dinamizazio eta ekintzailetza komertzialera bideratutako proiektuak sendotzen jarraitu dugu. Aurten Balmasedan egin den Bizkaiko dendak, 5 zentzumenekin proiektuak onarpen bikaina izan du dendarien eta bisitarien artean, eta erreferentziazko ekimen gisa finkatu da tokiko denden sormenari eta horiek dinamizatu eta garrantzitsutzat jotzeari dagokienez. Era berean, 2024an hasitako CB113 ekintzailetza komertzialari laguntzeko proiektua garatzen jarraitu dugu, eta CECOBiren presentzia indartzen, Bizkaiko ekintzaileen artean, orientabide, aholkularitza eta benetako kasu arrakastatsuen eskutik.

Ekitaldiko beste gertaera gogoangarrietako bat izan da ekinBarri proiektua etengabe bultzatu izana. Proiektu horretan, beste elkarte batzuekin lankidetzan ari gara, Bizkaiko enpresa-ekosistemaren eraldaketan aurrera egiteko, pertsonengan oinarritutako ikuspegi batetik. Gainera, 2025ean, aurrera egiten jarraitu dugu Innobasque-

rekiko lankidetzan eta Euskadiko programa estrategikoetan berrikuntza eragile gisa parte hartzen.

Barne-eremuan, gure prozedurak eguneratu egin ditugu, eta gure kanpo-ziurtapenak arrakastaz berritu: ISO 9001, ISO 14001 eta ISO 27001. Horrela, kalitatearekin, ingurumenarekin, informazioaren segurtasunarekin eta eten-gabeko hobekuntzarekin dugun konpromisoa berretsi dugu.

Prestakuntzaren arloan, Bizkaiko Merkataritza Fundazioak 47 prestakuntza-ekintza eman ditu 2025ean, 1.793 ordu guztira, eta haietan 562 pertsonak parte hartu dute; horietatik % 80 baino gehiago emakumeak izan dira. Ekintza horiek 2025eko Prestakuntza Planean kokatzen dira (Lanbidek eta Eusko Jaurlaritzako Ekonomia, Lan eta Enplegu Sailak diruztatzen dutena).

Halaber, Lanberri programekin jarraitu dugu, Bizkaiko Foru Aldundiarekin lankidetzan, eta, horien eskutik, 42 pertsonari lau prestakuntza-ibilbide pertsonalizatu eman dizkiegu, eta haien artean 15 kontratatu dira, 2024an hasitako programan egon ondoren. Era berean, 30 urtetik beherako 24 gaztek eta langabezia dauden 45 urtetik gorako 25 pertsonak lau prestakuntza-ibilbide hasi dituzte, 2025eko azken hiruhilekoan, kontratatzeko konpromisoa izanda. AMUBI - Bizkaiko Altzarien Merkataritza Elkartearekin batera Bizkaiko altzarien sektoreko enpresen kontratazio-beharrei erantzuteko diseinatutako beste prestakuntza-ekintza bat gehitu zaio aurreko guztiari.

Elkarteen hazkundeari dagokionez, aurten erreferentziazko erakunde berriak sartu ditugu Bizkaian, eta bost akordio baino gehiago sinatu ditugu hainbat erakunderekin. Bereziki nabarmendu nahi dugu Usansoloko Merkataritza, Ostalaritza eta Zerbitzuen Elkartearen sortu izana, zeinak hasieratik CECOBiren bultzada eta laguntza izan dituen.

Negoiazio kolektiboaren esparruan, akordio sektorial bat itxi dugu, fruta eta barazkien hitzarmena, eta martxan dauden beste prozesu batzuetan lanean jarraitu dugu, hala nola tindategi, garbitegi eta metal-merkataritza diren erakundeekin.

Azkenik, 2025ean, buru-belarri lan egin da, proiektuak finkatu dira eta Bizkaiko merkataritzarako funtsezkoak diren esparruetan aurrera egin da. Horretan, funtsezkoa izan da CECOBiko taldearen lana, konpromisoz eta hurbiltasunez lan egiten jarraitu baitu sektorearen benetako beharrei erantzuteko.

Estimados/as amigos/as:

Como secretaria general de CECOBI, os presento un resumen de las principales líneas de trabajo y actuaciones desarrolladas por nuestra organización a lo largo de 2025.

Este año, la colaboración institucional ha vuelto a ser un eje fundamental de nuestra actividad. Hemos seguido contando con el respaldo del Departamento de Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia y del Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco, un apoyo clave para impulsar proyectos útiles y alineados con las necesidades reales del comercio de Bizkaia. Asimismo, durante 2025 hemos trabajado desde Euskomer en un proyecto dirigido a los gremios de carnicerías y panaderías, al tiempo que hemos abierto nuevas vías de colaboración con el Ayuntamiento de Bilbao y la Cámara de Comercio de Bilbao, especialmente en materia de emprendimiento y relevo empresarial.

En el marco del proyecto Merkataritza Irekia Bizkaia, desarrollado con el apoyo de la Diputación Foral de Bizkaia, hemos seguido acercando al comercio herramientas y conocimientos en materias de máxima actualidad, reforzando especialmente la formación en digitalización, innovación e inteligencia artificial aplicada al sector. El objetivo ha sido ayudar a los comercios de Bizkaia a adaptarse a los nuevos retos tecnológicos y mejorar su competitividad, sin perder de vista la importancia del punto de venta físico.

Con el apoyo del Gobierno Vasco, durante 2025 hemos continuado consolidando proyectos orientados a la dinamización y al emprendimiento comercial. El proyecto Comercios de Bizkaia con 5 Sentidos, celebrado este año en Balmaseda, ha vuelto a tener una excelente acogida entre comerciantes y visitantes, consolidándose como una iniciativa de referencia en creatividad, dinamización y puesta en valor del comercio local. Asimismo, hemos seguido desarrollando el proyecto de apoyo al emprendimiento comercial CB113, iniciado en 2024, reforzando la presencia de CECOBI entre el colectivo emprendedor de Bizkaia mediante orientación, asesoramiento y casos de éxito reales.

Otro de los hitos del ejercicio ha sido el impulso continuado del proyecto ekinBarri, en el que colaboramos con otras asociaciones para avanzar en la transformación del ecosistema empresarial de Bizkaia desde un enfoque centrado en las personas. Además, durante 2025 hemos seguido avanzando en nuestra colaboración con Innobasque y en nuestra participación como agen-

tes de innovación en programas estratégicos de Euskadi.

En el ámbito interno, hemos actualizado nuestros procedimientos y renovado con éxito nuestras certificaciones externas: ISO 9001, ISO 14001 e ISO 27001, reafirmando así nuestro compromiso con la calidad, el medioambiente, la seguridad de la información y la mejora continua.

En materia de formación, desde la Fundación de Comercio de Bizkaia se han impartido en 2025 47 acciones formativas, con un total de 1.793 horas y la participación de 562 personas, de las cuales más del 80 % han sido mujeres. Estas acciones se enmarcan en el Plan de Formación 2025, financiado por Lanbide y el Departamento de Economía, Trabajo y Empleo del Gobierno Vasco.

Además, hemos continuado con los programas Lanberri, en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, facilitando cuatro itinerarios personalizados a 42 personas, de las cuales 15 han sido contratadas tras su paso por el programa iniciado en 2024. Asimismo, 24 jóvenes menores de 30 años y 25 personas mayores de 45 años en situación de desempleo han iniciado, en el último trimestre de 2025, cuatro itinerarios formativos con compromiso de contratación. A ello se ha sumado, junto con AMUBI, Asociación del Mueble de Bizkaia, una nueva acción formativa diseñada para responder a las necesidades de contratación de las empresas del sector del mueble de Bizkaia.

En cuanto al crecimiento asociativo, durante este año hemos incorporado nuevas entidades de referencia en Bizkaia y firmado más de cinco acuerdos con distintas organizaciones. Queremos destacar especialmente el nacimiento de la Asociación de Comercio, Hostelería y Servicios – Usansoloko Merkataritza, Ostalaritza eta Zerbitzuen Elkarte, una iniciativa que ha contado desde el inicio con el impulso y acompañamiento de CECOBI.

En el ámbito de la negociación colectiva, hemos cerrado un acuerdo sectorial, el convenio de frutas y verduras, y hemos continuado trabajando en otros procesos abiertos, como los de tintorerías y lavanderías y comercio del metal.

Por último, 2025 ha sido un año de trabajo intenso, de consolidación de proyectos y de avance en ámbitos clave para el comercio de Bizkaia. En ello ha sido fundamental la labor del equipo de CECOBI, que ha seguido trabajando con compromiso y cercanía para dar respuesta a las necesidades reales del sector.



Iniciamos una nueva etapa para fortalecer un **comercio de Bizkaia más unido, competitivo y cercano**, capaz de evolucionar sin perder su esencia y de **afrentar el futuro desde las personas y la innovación**.

# BIZKAIKO EGOERA EKONOMIKOA 2025

## COYUNTURA ECONÓMICA DE BIZKAIA 2025

### Escenario económico

- Euskadi cerró 2025 con un incremento del Producto Interior Bruto (PIB) del 2,3% y del empleo con un 1,4%, según destaca el EUSTAT.
- El escenario ha sido favorable en la mayoría de los sectores, con crecimientos interanuales positivos en 2025, salvo en el sector primario.
- El sector Primario ha registrado un descenso del valor añadido de un 0,6%.
- El comportamiento del valor añadido de la industria ha avanzado un 0,4% en términos interanuales.
- La rama de comercio, hostelería y transporte aumentó su actividad a lo largo del año 2025 en un 3,3%, según recoge el EUSTAT.
- Una situación que mantendrá una progresión positiva según la estimación de la Dirección de Economía y Planificación del Gobierno Vasco, con una previsión de crecimiento del PIB para Euskadi del 1,9% para 2026, tras el ajuste de previsión realizado debido a los efectos internacionales y de un 1,6% en 2027.
- Respecto al empleo (medido en Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo), en términos interanuales se ha estimado una variación positiva del 1,4%. A lo largo del año 2025, el número de puestos de trabajo ha ascendido un 1,5%, lo que supone 15.400 puestos de trabajos netos más que el año anterior.
- Desde CONFEBASK se estima que este contexto de crecimiento permitirá generar en 2026, 10.000 nuevos afiliados a la Seguridad Social, con otro récord de ocupación que crecerá a un ritmo menor que en 2025.
- Estas perspectivas de crecimiento se mantienen en un contexto internacional todavía condicionado por la guerra de Ucrania, la inestabilidad en Oriente Medio, la política arancelaria de EE. UU. y la volatilidad de los mercados que lastran la progresión y evidencian signos de ralentización.

### Evolución económica de Bizkaia

- El Informe de Coyuntura Económica y Fiscal de Bizkaia correspondiente al primer trimestre de 2026 destaca que el crecimiento de la actividad económica ha estado apoyado por distintos factores, entre ellos el avance del comercio exterior en anticipación al incremento de los aranceles internacionales, la adaptación de las cadenas de suministro, el aumento de la inversión vinculada a proyectos de inteligencia artificial y unas condiciones financieras más favorables.
- En este contexto, la economía vasca ha mantenido una evolución positiva a lo largo de 2025, pese a un entorno internacional marcado por tensiones geopolíticas, episodios de conflictividad comercial y un crecimiento moderado en Europa.
- Bizkaia también ha registrado un crecimiento anual positivo y comparte con Gipuzkoa el mayor avance del PIB entre los territorios históricos, con un incremento del 2,3%, mientras que Araba se sitúa en el 2,2%.
- En el caso de Bizkaia, la demanda interna ha continuado actuando como principal motor de la economía durante 2025. Este comportamiento se ha visto favorecido por la moderación de la inflación y por las sucesivas bajadas de los tipos de interés, en un escenario general de desaceleración económica.

### El comercio de Bizkaia

En relación con el comercio minorista de Euskadi, los datos de EUSTAT reflejan que las ventas registraron en 2025 un crecimiento acumulado del 3,5%. Por subsectores, el incremento fue del 2,5% en Alimentación, del 2,9% en Resto de productos y del 12,3% en Combustible para automoción.

Por territorios históricos, las ventas del sector minorista aumentaron en los tres territorios durante 2025. Bizkaia registró el crecimiento más moderado, con un avance del 2,9%, mientras que Araba alcanzó el 5,5% y Gipuzkoa el 3,4%.

Este comportamiento confirma una evolución positiva del comercio minorista en el conjunto de Euskadi, aunque con una intensidad desigual por territorios y con un menor dinamismo relativo en Bizkaia.

## CRECIMIENTO Y PREVISIONES ECONÓMICAS

PIB. Tasas de variación interanual

	PROYECCIONES				
	2022	2023	2024	2025	2026
Mundo	3,5	3,3	3,3	3,2	3,1
<b>Economías avanzadas</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>
Estados Unidos	2,1	2,9	2,8	2,0	2,1
<b>Zona euro</b>	<b>3,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1,1</b>
Alemania	1,8	-0,3	-0,5	0,2	0,9
Francia	2,5	1,1	1,1	0,7	0,9
Italia	3,7	0,7	0,7	0,5	0,8
España	5,8	2,7	3,5	2,9	2,0
<b>Euskadi<sup>(1)</sup></b>	<b>4,4</b>	<b>1,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>1,9</b>
<b>Bizkaia<sup>(1)</sup></b>	<b>4,5</b>	<b>1,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>
Japón	1,0	1,7	0,1	1,1	0,6
Reino Unido	4,1	0,3	1,1	1,3	1,3
China	3,0	5,2	5,0	4,8	4,2
India	7,2	8,2	6,5	6,6	6,2
<b>Emergentes</b>	<b>4,1</b>	<b>4,4</b>	<b>4,3</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>
Brasil	2,9	2,9	3,4	2,4	1,9
México	3,9	3,2	1,4	1,0	1,5
Rusia	-2,1	3,6	4,3	0,6	1,0

**Fuente:** Elaboración propia a través de las fuentes obtenidas del Fondo Monetario Internacional (FMI)- Actualización WEO 10-2025. Recogido del Informe de Coyuntura Económica y Fiscal de Bizkaia (4º trimestre 2025), Departamento de Hacienda y Finanzas de la Diputación Foral de Bizkaia.

<sup>(1)</sup> Instituto Vasco de Estadística EUSTAT.

## CRECIMIENTO DEL PIB E INFLACIÓN 2023-2027

% Variación interanual

	PIB			INFLACIÓN		
	2025	2026	2027	2025	2026	2027
<b>UE-27</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>2,5</b>	<b>2,1</b>	<b>2,2</b>
<b>Zona euro</b>	<b>1,3</b>	<b>1,2</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>
Alemania	0,2	1,2	1,2	2,3	2,2	1,9
Francia	0,7	0,9	1,1	1,0	1,3	1,8
Italia	0,4	0,8	0,8	1,7	1,3	2,0
España	2,9	2,3	2,0	2,6	2,0	2,0

**Fuente:** Informe de Coyuntura Económica y Fiscal de Bizkaia (4º trimestre 2025), Departamento de Hacienda y Finanzas de la Diputación Foral de Bizkaia, con datos procedentes de la Comisión Europea (noviembre de 2025).

El comercio minorista en Euskadi alcanza los **80.727 afiliados**, de los cuales un **31,17%** pertenecen al régimen de trabajadores autónomos (RETA).

### EUSKADI

Afiliación. N.º	RETA		R.G.		
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
TOTAL	80.727	25.166	31,17%	55.561	68,83%

**R.G.** Régimen General / **RETA:** Régimen Especial Trabajadores Autónomos

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Secretaría de Estado de la Seguridad Social y Pensiones. Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones diciembre 2025.

\*Se han eliminado del estudio los epígrafes que se realizan en puestos de venta y mercadillos y los que no se realizan en establecimientos, puestos de venta o mercadillos, correspondencia o por internet.

## ÍNDICE DE COMERCIO MINORISTA DE LA C.A. DE EUSKADI

Tasas de variación interanual e intertrimestral (p). IV/2025

### ÍNDICE GENERAL POR TERRITORIO HISTÓRICO

Precios constantes

	t / t-4	t / t-1	At / At-4
<b>C.A. de Euskadi</b>	<b>3,7</b>	<b>0,7</b>	<b>3,5</b>
Araba/Álava	6,3	0,9	5,5
Bizkaia	2,6	0,5	2,9
Gipuzkoa	4,1	1,1	3,4

### ÍNDICE GENERAL POR SECTORIZACIÓN

	t / t-4	t / t-1	At / At-4
<b>Alimentación</b>	<b>1,9</b>	<b>0,4</b>	<b>2,5</b>
Establecimientos especializados en alimentación	-2,3	-0,1	-1,9
Establecimientos no especializados con predominio en alimentación	3,3	-0,7	4,0
<b>Resto productos</b>	<b>3,0</b>	<b>0,1</b>	<b>2,9</b>
Establecimientos especializados en equipamiento de la persona	3,9	1,2	2,3
Establecimientos especializados en equipamiento del hogar	2,8	0,8	3,3
Establecimientos especializados en otros bienes de consumo	3,6	0,6	5,8
Establecimientos no especializados con predominio en resto de productos	-0,8	-0,2	-0,4
<b>Combustible para automoción</b>	<b>19,4</b>	<b>2,8</b>	<b>12,3</b>
<b>ÍNDICE GENERAL SIN ESTACIONES DE SERVICIO</b>	<b>t / t-4</b>	<b>t / t-1</b>	<b>At / At-4</b>
	<b>2,4</b>	<b>0,3</b>	<b>2,7</b>
<b>ÍNDICE DE PERSONAL</b>	<b>t / t-4</b>	<b>t / t-1</b>	<b>At / At-4</b>
<b>C.A. de Euskadi</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,8</b>

(p) Datos provisionales t / t-4 Variación interanual. Datos corregidos de efectos de calendario t / t-1 Variación intertrimestral. Datos desestacionalizados At / A(t-4) Tasa de variación interanual en el período acumulado desde el 1er trimestre hasta el último trimestre observado (At) respecto al mismo período acumulado en el año anterior (A(t-4)).

Fecha: 6 de febrero de 2026

Fuente: Eustat. Índice de comercio minorista (ICIm)

## EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN EL COMERCIO AL POR MENOR DE BIZKAIA 2016 | 2025

### COMERCIO BIZKAIA

	2016	VARIACIÓN 2016-2020	% VARIACIÓN 2016-2020	2020	VARIACIÓN 2020-2025	% VARIACIÓN 2020-2025	2025	VARIACIÓN 2016-2025	% VARIACIÓN 2016-2025
	N.º afiliación comercio Bizkaia	Variación afiliación comercio Bizkaia	% variación comercio Bizkaia	N.º afiliación comercio Bizkaia	Variación afiliación comercio Bizkaia	% variación comercio Bizkaia	N.º afiliación comercio Bizkaia	Variación afiliación comercio Bizkaia	% variación comercio Bizkaia
RETA	19.325	-1.389	-7,19%	17.936	-1.023	-5,70%	16.913	-2.412	-12,48%
R.G.	28.279	-267	-0,94%	28.012	952	3,40%	28.964	685	2,42%
<b>TOTAL</b>	<b>47.604</b>	<b>-1.656</b>	<b>-3,48%</b>	<b>45.948</b>	<b>-71</b>	<b>-0,15%</b>	<b>45.877</b>	<b>-1.727</b>	<b>-3,63%</b>

R.G. Régimen General / RETA: Régimen Especial Trabajadores Autónomos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Secretaría de Estado de la Seguridad Social y Pensiones. Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones diciembre 2016 – diciembre 2020 – diciembre 2025.

Se han eliminado del estudio los epígrafes que se realizan en puestos de venta y mercadillos y los que no se realizan en establecimientos, puestos de venta o mercadillos, correspondencia o por internet.

En el comercio minorista de Bizkaia se mantiene la tendencia de reducción del empleo autónomo observada en los últimos años. En el periodo 2016-2025, la afiliación al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) descien- de un 12,48%, pasando de 19.325 a 16.913 personas afiliadas.

Por su parte, la afiliación en el Régimen General muestra una evolución más estable e incluso un ligero crecimiento en el conjunto del periodo, con un incre- mento del 2,42%, al pasar de 28.279 personas afiliadas en 2016 a 28.964 en 2025.

Sin embargo, este avance no compensa la pérdida re- gistrada en el empleo autónomo, de modo que el balance global del comercio minorista en Bizkaia arroja una reduc- ción del 3,63% en la afiliación total entre 2016 y 2025.

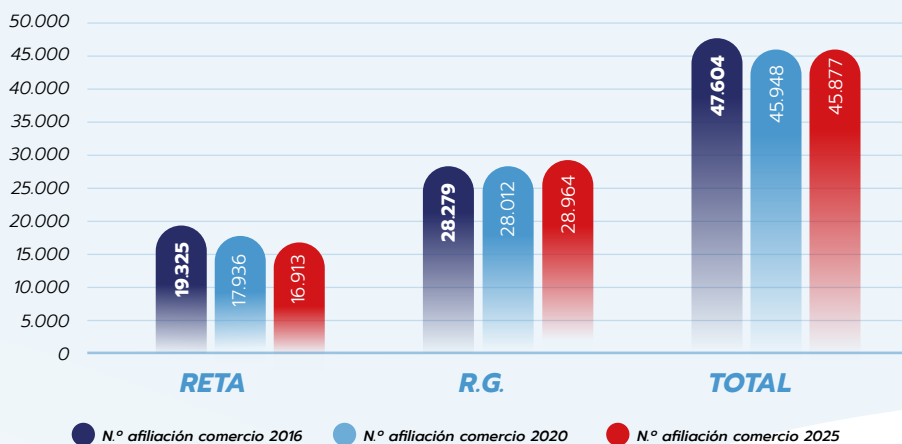
En conjunto, la evolución del empleo refleja una trans- formación progresiva de la estructura del sector, con una pérdida continuada de peso del comercio sustentado en el autoempleo y una mayor concentración del empleo en fórmulas empresariales asalariadas.

## BIZKAIA

R.G. Régimen General / RETA: Régimen Especial Trabajadores Autónomos.

**Fuente:** Elaboración propia a partir de los datos facilitados por la Secretaría de Estado de la Seguridad Social y Pensiones. Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones diciembre 2016 – diciembre 2020 – diciembre 2025.

Se han eliminado del estudio los epígrafes que se realizan en puestos de venta y mercadillos y los que no se realizan en establecimientos, puestos de venta o mercadillos, correspondencia o por internet.



## Estudios propios CECOBİ 2025

En 2025, CECOBİ ha desarrollado dos líneas de análisis complementarias para profundizar en la situación del comercio minorista de Bizkaia.

La primera, realizada en el marco del Observatorio del Comercio de Bizkaia y con la colaboración de la Diputación Foral de Bizkaia, se centra en la actividad comercial de 13 municipios que, sin ejercer como cabeceras comarcales, disponen de un tejido comercial significativo y desempeñan un papel relevante dentro de la red territorial del comercio en Bizkaia. Este análisis permite identificar dinámicas diferenciadas entre municipios, reforzar la lectura comarcal del territorio y orientar la priorización de actuaciones institucionales.

La segunda, desarrollada con la colaboración del Gobierno Vasco, analiza la evolución del empleo y la estructura etaria del comercio minorista de Bizkaia en el periodo 2019-2024, con especial atención al relevo generacional. Su objetivo es identificar qué subsectores y ámbitos territoriales presentan mayores signos de envejecimiento, dónde se concentra el riesgo y qué parte de la actividad comercial podría verse comprometida si no se adoptan medidas que favorezcan la continuidad y el relevo.

En conjunto, ambos estudios aportan una visión complementaria sobre la transformación actual del comercio de Bizkaia: por un lado, desde la perspectiva territorial y la configuración de la red comercial; por otro, desde la evolución de su estructura laboral y demográfica.

## Principales conclusiones de los estudios realizados

### 1º Análisis de la actividad comercial en 13 municipios de Bizkaia.

Se desprende, en primer lugar, una realidad territorial muy diversa, tanto por el peso del comercio en el conjunto de establecimientos como por su intensidad y densidad comercial. El estudio confirma, además, que la estructura comercial de estos municipios se apoya principalmente en dos grandes pilares, Alimentación y comercio con alto componente de servicio, mientras que el Equipamiento del Hogar presenta una presencia más débil y, en muchos casos, actúa como indicador de déficit de oferta comparativa.

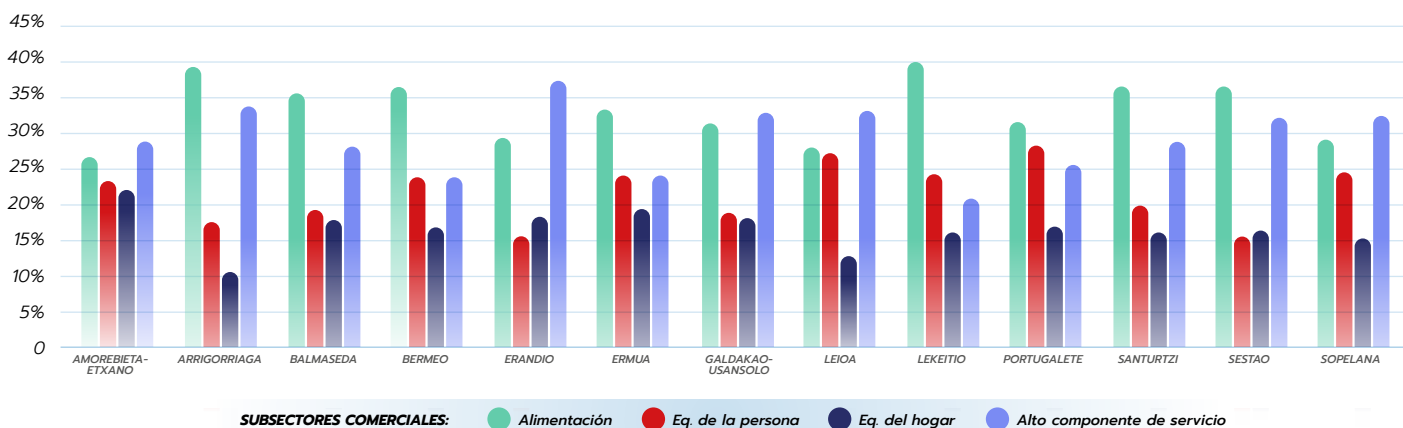
## MUNICIPIOS COMPLEMENTARIOS A LAS CABECERAS COMARCALES DE BIZKAIA CON ALTO ÍNDICE COMERCIAL

Duranguesado → **Amorebieta- Etxano**  
Alto Nervión → **Arrigorriaga**  
Encartaciones → **Balmaseda**  
Busturialdea-Urdaibai → **Bermeo**  
Margen Derecha → **Erandio**  
Duranguesado → **Ermua**  
Alto Nervión → **Galdakao- Usansolo**

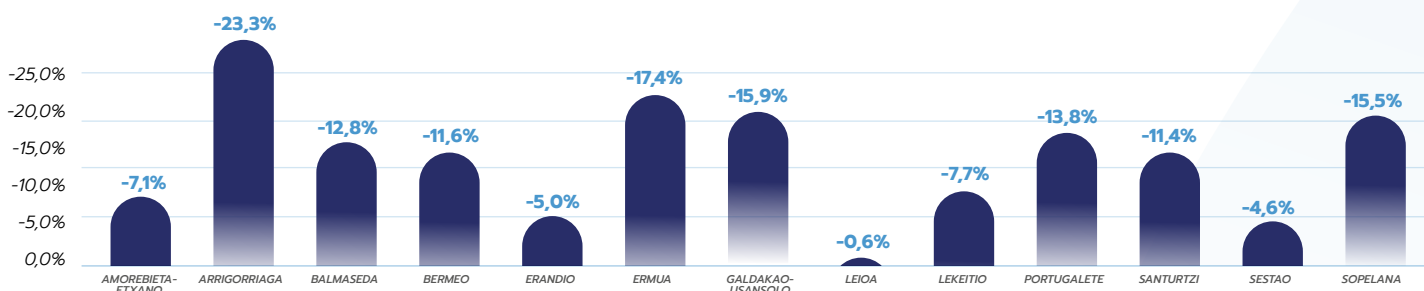
Margen Derecha → **Leioa**  
Lea-Artibai → **Lekeitio**  
Margen Izquierda → **Portugalete**  
Margen Izquierda → **Santurtzi**  
Margen Izquierda → **Sestao**  
Uribe → **Sopelana**

El comercio localizado en estos **13 municipios** junto con las cabeceras comarcales representa el **88% de los establecimientos de Bizkaia**. Se incluyen farmacias.

### ESTRUCTURA DEL COMERCIO POR SUBSECTORES



### VARIACIÓN % ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES 2020-2025



Entre 2020 y 2025 se observa una contracción generalizada del número de comercios y de la densidad comercial, aunque con intensidades diferentes según el municipio. En paralelo, la evolución del empleo muestra un comportamiento desigual, pero con una pauta transversal de asalarización, al aumentar el peso del Régimen General mientras retrocede el autoempleo comercial en la mayoría de los casos.

La vacancia aparece como uno de los factores más críticos del diagnóstico, con tasas elevadas en varios muni-

cipios, lo que apunta a desajustes estructurales del parque comercial y refuerza la necesidad de actuar sobre ejes y tramos concretos.

Desde el punto de vista territorial, el estudio confirma una red comercial policéntrica, con cabeceras, co-centralidades y municipios complementarios que desempeñan funciones diferenciadas dentro de cada comarca. En este marco, Bilbao sigue actuando como nodo-faro de referencia metropolitana y provincial.

## LOCALES VACÍOS POR MUNICIPIO

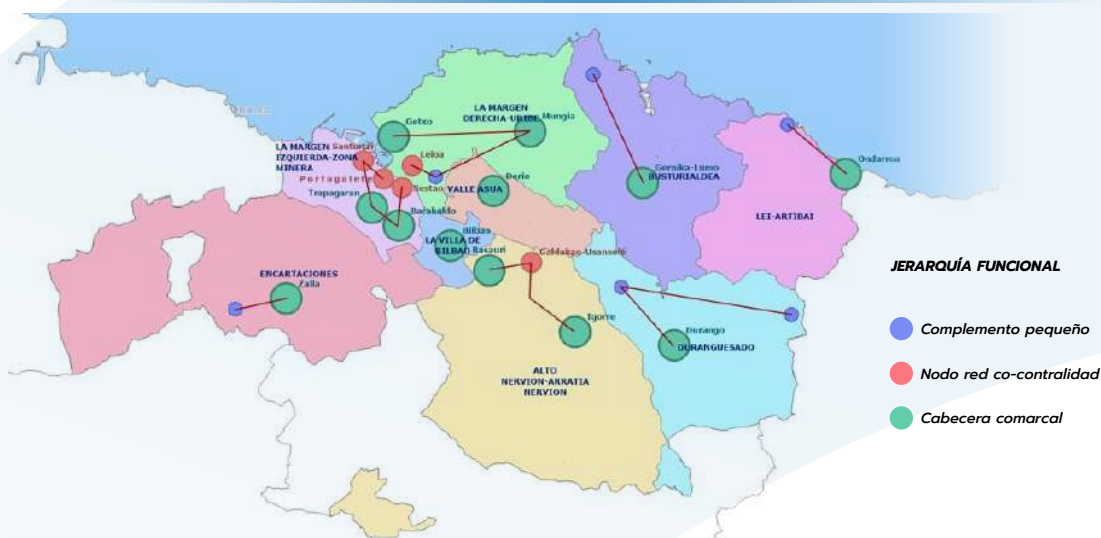
MUNICIPIOS	N.º LOCALES VACÍOS	N.º ESTABLECIMIENTOS CON ACTIVIDAD	TASA DE LOCALES VACÍOS LV/ (LV+OCUPADOS) *100
Amorebieta-Etxano	561	757	42,6
Arrigorriaga	355	399	47,1
Balmaseda	161	248	39,4
Bermeo	386	654	37,1
Erandio	850	1016	45,6
Ermua	334	460	42,1
Galdakao-Usansolo	900	1.087	45,3
Leioa	652	985	39,8
Lekeitio	225	320	41,3
Portugalete	1.317	1.419	48,1
Santurtzi	1.179	1.100	51,7
Sestao	835	735	53,2
Sopelana	134	341	28,2

La tasa de locales vacíos constituye uno de los indicadores más sensibles para evaluar la salud del tejido urbano-comercial y la adecuación entre el parque de locales disponible y la demanda efectiva.

En este caso, el indicador se calcula como  $Vacíos / (Vacíos + Ocupados) \times 100$ , por lo que mide el peso de locales sin actividad respecto al total de locales del municipio.

El elemento determinante para el diagnóstico es la tasa de vacancia y, en segundo término, el volumen absoluto de vacíos, que define la escala real del fenómeno.

## VARIACIÓN % ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES 2020-2025



En conjunto, la lectura refuerza la idea de una red comarcal policéntrica:

- En varias comarcas (Alto Nervión, Margen Derecha, Margen Izquierda, Uribe) aparecen co-cabeceras que comparten la centralidad.
- En otras (Encartaciones, Busturialdea-Urdaibai, Lea-Artibai, Duranguesado) los municipios analizados desempeñan un papel complementario, con intensidades relevantes pero subordinadas a la cabecera.

La combinación de número de comercios, densidad comercial y empleo permite diferenciar tres situaciones:

**Refuerzo: Leioa, Portugalete, Santurtzi y Sestao.** Pierden comercios, pero el empleo en comercio crece con fuerza, señal de formatos con mayor tamaño medio y refuerzo de su papel como nodos comarcales.

**Estabilización funcional: Arrigorriaga, Bermeo y Sopelana.** Registran descensos de comercios, pero mantienen un empleo estable o al alza moderada; el tejido se reorganiza, sin pérdida clara de la función comercial.

**Retroceso funcional: Amorebieta-Etxano, Balmaseda, Erandio, Ermua, Galdakao-Usansolo y Lekeitio.** Caen tanto

los comercios como el empleo, lo que indica una **pérdida real de peso del comercio** en la estructura económica local.

En conjunto, el refuerzo se concentra en las centralidades más fuertes, mientras que los municipios de menor escala o más periféricos tienden a un retroceso comercial.

## 2º. Evolución del Empleo y la Estructura Etaria en el Comercio Minorista de Bizkaia 2019-2024

El estudio desarrollado por CECOBÍ con la colaboración del Gobierno Vasco sobre la evolución del empleo y la estructura etaria del comercio minorista de Bizkaia confirma una transformación progresiva de la estructura laboral del sector. En 2024, el comercio minorista de Bizkaia suma 45.998 personas afiliadas, de las que el 62,2% corresponde al Régimen General y el 37,8% al RETA. Por subsectores, el empleo se concentra principalmente en Alimentación, que representa el 58,3% del total, seguido de Equipamiento de la Persona (16,7%), comercio con alto componente de servicio (15,3%) y Equipamiento del Hogar (9,8%).

Gráfico 1

## EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS

### EVOLUCIÓN AFILIACIÓN POR TIPO DE RÉGIMEN

Entre 2019 y 2024 el número total de personas afiliadas al comercio en Bizkaia disminuye ligeramente, pasando de 46.699 a 45.998.

El empleo asalariado (Régimen General) se mantiene estable, mientras que los autónomos (RETA) descienden de forma continua.

En conjunto, el sector muestra una leve contracción, motivada sobre todo por la pérdida de pequeños comercios.

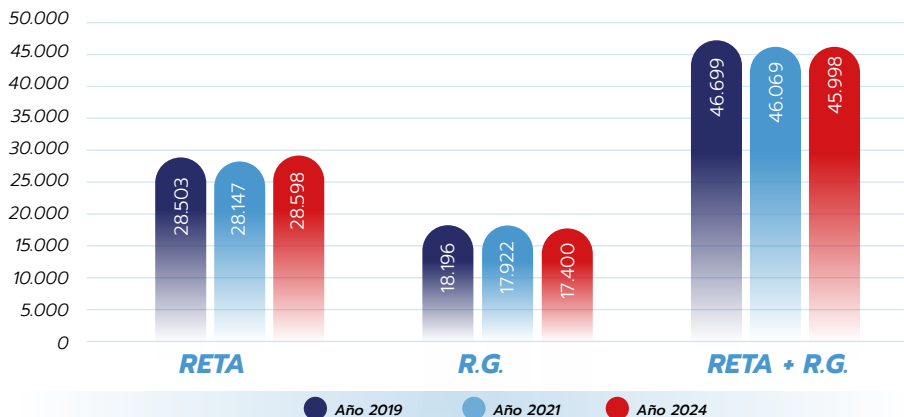


Gráfico 2

## EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS

### EVOLUCIÓN AFILIACIÓN POR GRUPO DE EDAD

Entre 2019 y 2024 el número total de personas afiliadas al comercio en Bizkaia ha descendido ligeramente, especialmente entre los 30 y 44 años, mientras que los grupos de mayor edad han aumentado su presencia.

Esto refleja un envejecimiento del sector y una pérdida de peso de las generaciones centrales, sin que los jóvenes logren sustituirlas en número.

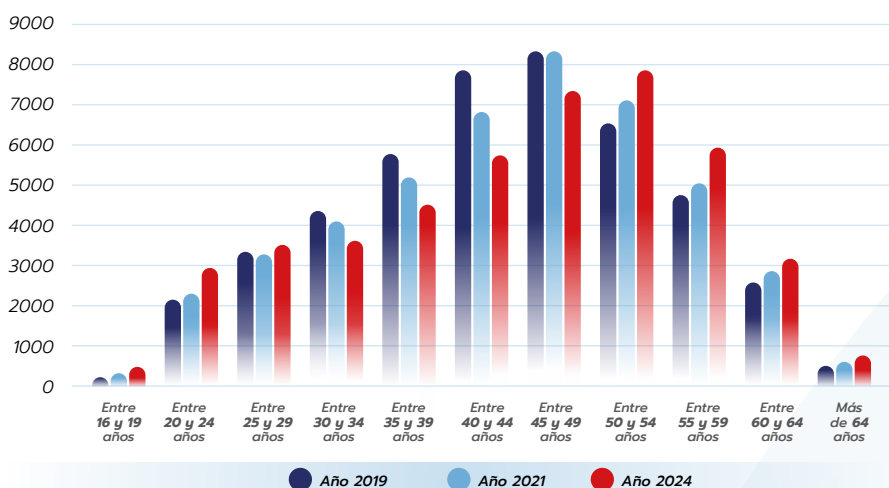


Gráfico 3

## RIESGO DE RELEVO ≥ 55 AÑOS RETA

### ÍNDICE DE RELEVO GENERACIONAL

IRG ≥ 120 – Relevo holgado. Hay al menos 1,2 jóvenes por cada senior.

IRG 100-119 – Equilibrio funcional. Situación razonable.

IRG 70-99 – Vigilancia. Señales de debilitamiento del relevo.

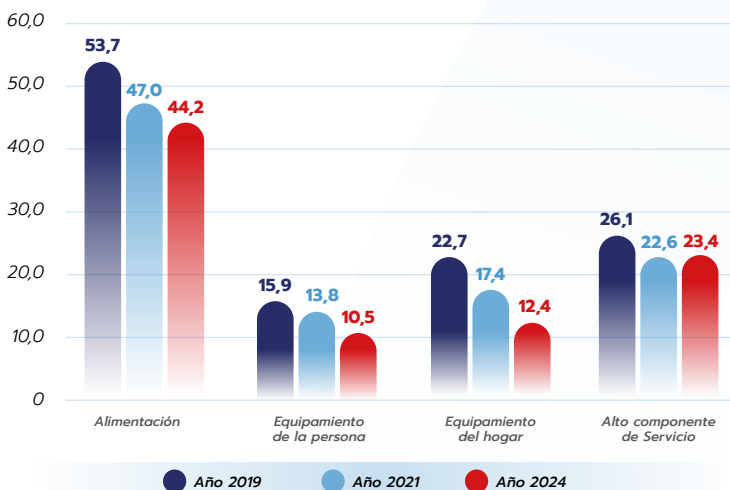
IRG 40-69 – Riesgo. Déficit claro.

IRG < 40 – Riesgo crítico:

- IRG 15-39 Riesgo crítico muy alto. Déficit muy acusado.
- IRG < 15 Riesgo crítico extremo. Situación límite.

#### PRIORIDADES (de mayor a menor urgencia)

1. Equipamiento de la Persona – Riesgo crítico extremo.
2. Equipamiento del Hogar – Riesgo crítico extremo.
3. Alto componente de Servicio – Riesgo crítico muy alto.
4. Alimentación – Riesgo. (volumen grande, impacto sistémico).



Entre 2019 y 2024, el empleo total del sector registra un ligero descenso, pasando de 46.699 a 45.998 personas afiliadas. Esta evolución responde, sobre todo, a la pérdida continuada de empleo autónomo, mientras que el empleo asalariado se mantiene relativamente estable. El ajuste se concentra especialmente en los subsectores de Equipamiento de la Persona y Equipamiento del Hogar, mientras que Alimentación muestra un comportamiento más resistente y el comercio con alto componente de servicio recupera parte del terreno perdido tras 2021. (Ver gráfico 1)

Desde el punto de vista demográfico, el estudio evidencia un envejecimiento progresivo del sector. Desciende el peso de los grupos de edad intermedios, especialmente entre los 30 y 44 años, mientras aumentan los tramos de mayor edad. En 2024, la población de 55 representa el 21,8% del total de afiliación y la de 60 y más años alcanza el 9,0%, lo que incrementa la presión sobre el relevo generacional. Además, la edad media del sector se sitúa en 44,33 años, con una diferencia muy notable entre el Régimen General (41,65 años) y el RETA (48,91 años), confirmando que el empleo autónomo presenta un perfil más envejecido. (Ver gráfico 2)

El análisis por subsectores muestra que el riesgo de relevo generacional no afecta con la misma intensidad a todo el comercio. Alimentación presenta un índice de relevo generacional de 44,2 jóvenes por cada 100 personas sénior, situándose en una zona de riesgo con déficit claro. La situación es más delicada en Equipamiento de la Persona, con un índice de 10,5, y en Equipamiento del Hogar, con 12,4, ambos en niveles de riesgo crítico extremo. En el comercio con alto componente de servicio, el índice alcanza 23,4, reflejando también un déficit muy elevado, aunque con una ligera mejora respecto a 2021.

Por subsectores, los principales focos de envejecimiento se concentran en actividades concretas. En Alimentación destacan carne y productos cárnicos, productos del tabaco y pescados y mariscos. En Equipamiento de la Persona, el foco principal se sitúa en prendas de vestir, acompañado por otros epígrafes también muy tensiona-

dos, como calzado, relojería y joyería o libros. En Equipamiento del Hogar, el deterioro del relevo es especialmente acusado en alfombras y moquetas, muebles e iluminación, ferretería, pintura y vidrio y textiles. En el comercio con alto componente de servicio, sobresalen combustible para automoción y periódicos y papelería, junto con otros epígrafes con fuerte envejecimiento del RETA.

Desde la perspectiva territorial, la pérdida de empleo autónomo también presenta diferencias comarcales. Entre 2021 y 2024, la afiliación RETA cae en casi todas las comarcas de Bizkaia, con descensos especialmente intensos en Lea-Artibai, Uribe, Valle de Asua, Margen Izquierda y Margen Derecha. La única comarca que muestra crecimiento es Arratia-Nervión, lo que refuerza la idea de una evolución desigual del tejido comercial en el territorio. (Ver gráfico 3)

En conjunto, el estudio refleja que el principal reto del comercio minorista de Bizkaia no se limita a la reducción del empleo, sino que afecta a la continuidad futura de parte del tejido comercial. La combinación de envejecimiento, descenso del autoempleo y debilidad del relevo generacional, especialmente en algunos subsectores y ámbitos territoriales, apunta a la necesidad de reforzar las políticas de transmisión de negocios, atracción de talento joven, profesionalización y acompañamiento a la transformación del comercio de proximidad.

## La brecha demográfica y la fragilidad del relevo generacional emergen como los principales riesgos estructurales para la sostenibilidad del comercio en Bizkaia

### FUENTES:

- Diputación Foral de Bizkaia: <https://www.bizkaia.eus>
- Gobierno Vasco: <https://www.euskadi.eus>
- EUSTAT | Instituto Vasco de Estadística: <https://www.eustat.eus/>
- Seguridad Social. Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones: <https://www.seg-social.es/wps/portal/wss/internet/Inicio>
- Confebask | Confederación Empresarial Vasca: <https://www.confebask.eus>
- CECOBI. Observatorio del Comercio de Bizkaia 2025: Informe Análisis de la actividad comercial en 13 municipios de Bizkaia.
- CECOBI. Informe Evolución del empleo y la Estructura Etaria en el Comercio Minorista de Bizkaia 2019-2024.



# XEDEA ETA IKUSPEGIA MISIÓN Y VISIÓN



## 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 sus empresas asociadas ante las diversas instituciones públicas y privadas sobre aquellas materias económicas y sociales que afecten o incidan en la actividad empresarial.

Entre las diversas actividades de CECOBI destacan 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.

Asimismo, CECOBI declara su compromiso en el desarrollo de políticas que integren la igualdad de trato y oportunidades entre mujeres y hombres, sin discriminar directa o indirectamente por razón de sexo, así como en el impulso y fomento de medidas para conseguir la igualdad real en el seno de nuestra organización, estableciendo la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres como un principio estratégico.

## Visión

CECOBI pretende ser reconocida:

- Por parte de sus empresas asociadas como la organización empresarial del sector comercial de Bizkaia que dé 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.

## Consolidación del compromiso con la calidad, el medio ambiente y la seguridad de la información

**Fieles al compromiso con la calidad y la mejora continua que tanto Cecobi como Fundación de Comercio mantienen desde 2016, el pasado mes de julio, ambas entidades renovaron con éxito la certificación del Sistema de la Calidad, según la Norma UNE EN-ISO 9001:2015.**

De este modo se confirma la solidez del modelo de gestión implantado y su orientación permanente a la eficiencia, la mejora de los procesos y la generación de valor para el sector comercio de Bizkaia.

Además, CECOBI y la Fundación de Comercio de Bizkaia confirman su apuesta por la sostenibilidad ambiental y protección de la información. En este sentido, durante los meses de julio y agosto de 2025, superaron satisfactoriamente las correspondientes auditorías de renovación de los sistemas certificados de Gestión Ambiental, conforme a la norma UNE-EN ISO 14001:2015, y de Seguridad de la Información, de acuerdo con la norma UNE-EN ISO 27001:2022.

Estos resultados evidencian la voluntad de ambas entidades de avanzar en un modelo de gestión riguroso, responsable y alineado con los estándares internacionales, reforzando así su compromiso con la calidad, el medio ambiente y la seguridad de la información en el desarrollo de su actividad.



# GARDENTASUNAREKIKO KONPROMISOA COMPROMISO DE TRANSPARENCIA

**La Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, otorga a la ciudadanía el derecho a acceder a información actualizada de aquellos organismos e instituciones que tienen una especial relevancia social, política y económica.**

En aras de anticiparnos a las necesidades y exigencias de información de la opinión pública, desde CECOBI procedemos a publicar activamente aquellos extremos relacionados con la actividad pública de la entidad, ya no solo por ser sujetos obligados a ello, sino también en un ejercicio de responsabilidad en la gestión interna y para con nuestras empresas de comercio.

**Toda la información que se describe a continuación está publicada en el apartado del Portal de Transparencia en la web:**

 **CECOBI.es**



## Normativa de aplicación a la entidad

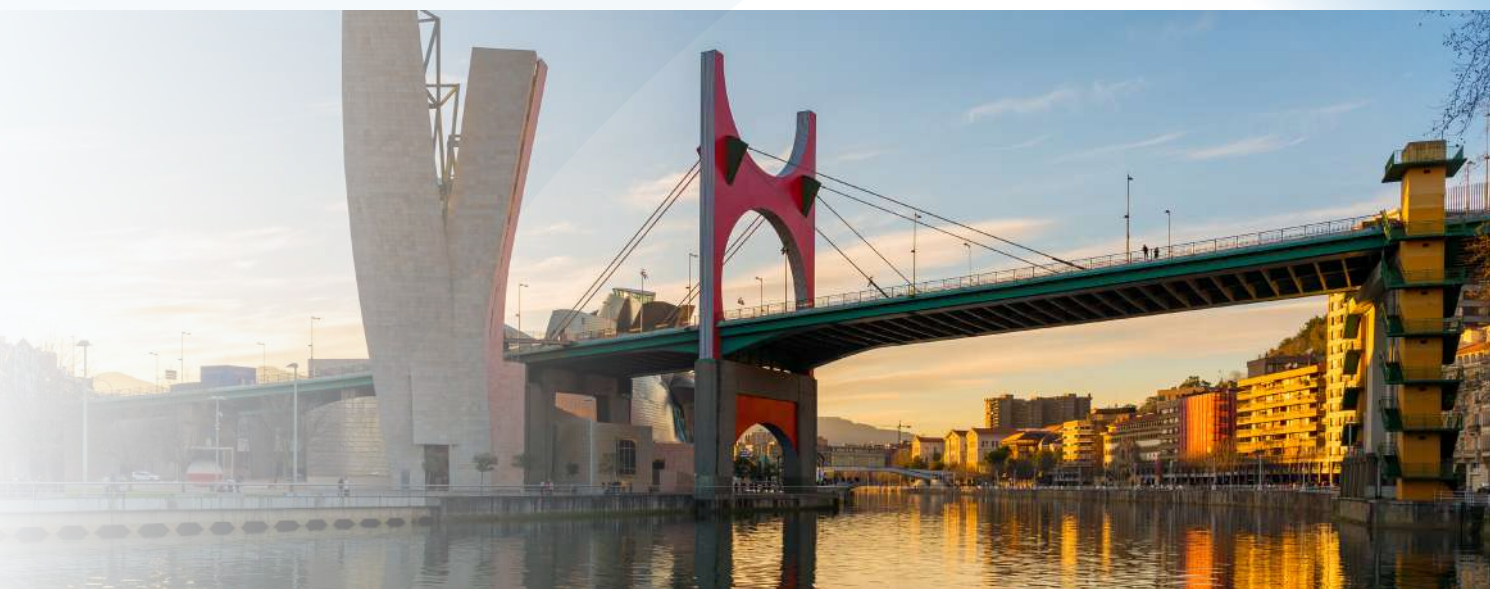
Ley 19/1977, de 1 de abril, sobre regulación del derecho de asociación sindical. Real Decreto 416/2015, de 29 de mayo, sobre depósito de estatutos de las organizaciones sindicales y empresariales Ley Orgánica 11/1985, de 2 de agosto, de Libertad Sindical.

## Información Institucional, Organizativa y de Planificación

Para información institucional y sobre la estructura organizativa, acudir a Estructura Directiva y Estructura Asociativa. Para información sobre planificación, acudir a Servicios y Actividades Desarrolladas por CECOBI.

## Información económica

Cuentas anuales e informe de auditoría: portal de transparencia.





## Gobierno Vasco

Convenio de colaboración entre la Administración General de la Comunidad Autónoma del País Vasco y la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia (CECOBI), para la financiación de la estructura y desarrollo de estrategias sectoriales y promoción del sector comercial correspondiente al año 2025.

**Institución firmante:** Administración General de la CAE, Departamento de Turismo, Comercio y Consumo. Dirección de Comercio.

**Objeto y obligaciones de las partes:** El objeto es financiar el funcionamiento interno de la entidad sin ánimo de lucro, para sufragar los gastos derivados de la prestación de servicios en el desarrollo de proyectos que redundan en el sector comercial. Con la promoción de acciones que impulsen el asociacionismo se fortalece el liderazgo público en el diseño, aplicación y seguimiento de las políticas comerciales y el refuerzo y optimización operativa de los recursos técnicos y humanos disponibles para ello.

**Importe máximo de financiación:** 428.400 €

**Fecha de concesión:** 03/04/2025

**Periodo de ejecución:** 31/12/2025

**Modificaciones realizadas:** No.



## Programa de ayudas destinadas a los Puntos de Asistencia Comercial (PAC)

**Institución firmante:** Administración General de la CAE, Departamento de Turismo, Comercio y Consumo. Dirección de Comercio.

**Objeto y obligaciones de las partes:** Garantizar el funcionamiento de los Puntos de Asistencia Comercial (PAC) adheridos a la Red Vasca Merkasaretza desde los que, de forma gratuita y dirigida a todo el sector de la distribución comercial y sus organizaciones, se dará un servicio de asistencia por personal cualificado.

**Importe máximo de financiación:** 80.000,00 €

**Fecha de concesión:** 23/10/2025

**Periodo de ejecución:** 23/10/2026

**Modificaciones realizadas:** No.



## Diputación Foral de Bizkaia

Convenio entre la Diputación Foral de Bizkaia y la Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia, CECOBI, para contribuir al fomento del comercio local en Bizkaia.



**Institución firmante:** Diputación Foral de Bizkaia, Departamento Foral de Promoción Económica.

**Objeto y obligaciones de las partes:** Este convenio tiene como finalidad establecer las condiciones y compromisos asociados a la concesión de una subvención directa nominativa a CECOBI, cuyo objeto es contribuir al fomento del comercio local en Bizkaia. Entre sus objetivos se encuentran el fomento y la dinamización del pequeño comercio local de Bizkaia apoyando su transformación digital, incorporando herramientas de competitividad en el sector, así como generando acciones de formación permanente en gestión y de transmisión empresarial.

**Importe máximo de financiación:** 250.000 €

**Fecha de concesión:** 07/06/2025

**Periodo de ejecución:** 31/12/2025

**Modificaciones realizadas:** No.

# ZERBITZUAK SERVICIOS

## Bazkideentzako Zerbitzu Orokorrak Servicios generales a Empresas Asociadas

CECOBI, Confederación Empresarial de Comercio de Bizkaia, es una entidad sin ánimo de lucro que trabaja para **representar, fortalecer y acompañar** al comercio del territorio. Nuestra misión es estar cerca de las empresas, conocer su realidad y aportar recursos concretos para que puedan centrarse en lo esencial: atender bien, vender, organizarse y crecer con mayor tranquilidad. Ese acompañamiento empieza desde el momento en que surge la idea de emprender, continúa en la fase de puesta en marcha (apertura o ampliación) y se mantiene cuando el negocio ya está consolidado y busca optimizar su gestión o dar un salto.

En 2025, el objetivo ha sido seguir siendo un punto de apoyo útil y accesible para comercios de diferentes tamaños y sectores. Además, mantenemos una **escucha activa** y una mejora continua: lo que aprendemos en reuniones, visitas y conversaciones con las empresas asociadas nos permite ajustar contenidos, priorizar temas y responder mejor a necesidades reales.



## Servicios clave y beneficios desde el primer día:

**Representación institucional:** CECOBI, como entidad representativa del comercio de Bizkaia, mantiene una relación directa y de colaboración con las principales instituciones, administraciones y organismos públicos y privados que influyen en la actividad diaria de las empresas comerciales. Gracias a ello, actúa como interlocutor del sector, trasladando las necesidades reales del comercio y aportando una visión experta en cuestiones normativas, legislativas y de política empresarial, con el objetivo de favorecer un entorno más claro, estable y adecuado para la actividad.

**Información, asesoramiento y tramitación de ayudas y subvenciones públicas:** desde el primer contacto, orientamos sobre qué líneas pueden encajar y, cuando procede, gestionamos la tramitación para facilitar el acceso a financiación. Este servicio cubre inversiones habituales como obras y reformas, mobiliario y maquinaria, rótulos, digitalización (web y equipos) y contratación de personal, entre otras.

**Área de emprendimiento:** acompañamiento desde la fase inicial para dar forma al proyecto, clarificar pasos y explorar vías disponibles, incluyendo información sobre ayudas específicas para emprender, colaboración con agentes e instituciones y espacios de networking. Este apoyo es especialmente valioso cuando el negocio está arrancando y necesita priorizar bien.

**Asesoría jurídica y consultas en materia laboral, mercantil y fiscal:** un recurso de respaldo para resolver dudas habituales del negocio (por ejemplo, cuestiones laborales y de gestión), aportando seguridad en la toma de decisiones.

**Portal de empleo en colaboración con Lanbide y centros de formación especializada:** apoyo integral para definir y redactar la oferta, publicarla y difundirla, y acceder a una bolsa de empleo para encontrar perfiles ajustados a las necesidades del comercio. Para muchas empresas, este servicio supone ahorrar tiempo y mejorar la eficacia en procesos de contratación.

**Negociación de convenios sectoriales:** representación y negociación en exclusiva de convenios en sectores como Textil, Piel y Calzado, Metal, Mueble o Alimentación, aportando un marco de referencia y acompañamiento al tejido comercial.

**Formación y talleres específicos para el comercio:** formación práctica y orientada al día a día (por ejemplo, redes sociales, fotografía, inteligencia artificial, WhatsApp Business, certificados digitales/BAKQ, escaparatismo, branding, técnicas de venta y fidelización). El beneficio inmediato es doble: actualización de competencias y aplicación rápida en el negocio logístico para facilitar encuentros, coordinación y trabajo con equipos o agentes colaboradores.

**Consultoría en estrategia digital:** asesoramiento personalizado en redes sociales y posicionamiento online, para reforzar visibilidad, mejorar la comunicación y acompañar la adaptación del comercio a las nuevas necesidades del mercado.

**Acuerdos con empresas (ventajas y optimización de costes):** la idea de contar con acuerdos con terceros es que el negocio se sienta cubierto en las necesidades que van surgiendo en cada etapa, desde que abre y empieza a operar, durante el día a día, y también cuando baja la persiana y quiere estar tranquilo en casa (por ejemplo, con alarmas y seguridad). Incluye, entre otras, ventajas en carburantes (y VIA-T gratuito), ahorro en la factura de la luz, telefonía e internet, seguros, atención médica online, LOPD, alarmas y seguridad, prevención de riesgos laborales y protección contra incendios. Este bloque aporta beneficios desde el primer día, porque permite activar mejoras en costes y servicios esenciales sin tener que ir proveedor por proveedor.

**Disponibilidad de salas para reuniones:** apoyo logístico para facilitar encuentros, coordinación y trabajo con equipos o agentes colaboradores.



## Proyectos, dinamización y campañas de comunicación

Además del acompañamiento individual, CECOBI impulsa **proyectos y acciones de dinamización** orientados a mejorar la experiencia de compra, reforzar la experiencia de cliente y acelerar la digitalización en el comercio. Estas iniciativas se desarrollan **en colaboración con entidades gubernamentales e instituciones**, y buscan generar impacto más allá de cada negocio individual, fortaleciendo el ecosistema comercial de Bizkaia.

En paralelo, se desarrollan **campañas publicitarias y de comunicación** para potenciar y visibilizar la profesionalización y los valores del sector comercial de Bizkaia, contribuyendo a reforzar la percepción del comercio local y su papel en la economía y la vida de los municipios.

## Información actualizada y acompañamiento continuo

Como parte del servicio, se facilita información actualizada sobre normativa comercial y laboral, además de apoyo en trámites vinculados al calendario del comercio (por ejemplo, rebajas y liquidaciones, campañas de bonos y otras acciones dinamizadoras). Esto permite anticiparse, reducir incertidumbre y actuar con mayor seguridad.

En conjunto, estos servicios buscan que las empresas asociadas cuenten con un **respaldo estable y práctico:** desde quien está poniendo en marcha una idea y necesita orden y claridad, hasta negocios consolidados que quieren optimizar costes, profesionalizar procesos, formar a su equipo o ganar visibilidad. La memoria 2025 refleja ese compromiso: **seguir construyendo una comunidad comercial conectada, acompañada y con recursos reales para afrontar el presente y el futuro del comercio en Bizkaia.**



# KONTSULTAK SEKTOREKA CONSULTAS POR SECTORES

## ASESORAMIENTO PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

JURÍDICO LABORAL

FISCAL

MERCANTIL

CONTABLE

AYUDAS Y SUBVENCIONES

SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

FORMACIÓN CONTINUA

GESTIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y SOSTENIBILIDAD

COOPERACIÓN INTEREMPRESARIAL

**18.614** CONSULTAS  
RESUELTAS

## CONSULTAS POR ÁREA DE CONOCIMIENTO

ÁREAS	PORCENTAJE
Ayudas	43,6 %
Formación	20,5 %
Laboral	8 %
Proyectos	22,1 %
Otros	5,8 %

## CONSULTAS POR SECTORES

ÁREAS	PORCENTAJE
Industria	23 %
Comercio	20 %
Servicios	57 %

# ZUZENDARITZAREN EGITURA ESTRUCTURA DIRECTIVA

## 1

### Gobernu-organoak Órganos de Gobierno

#### **PRESIDENCIA:**

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

#### **SECRETARÍA GENERAL:**

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

#### **COMITÉ EJECUTIVO:**

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

#### **JUNTA DIRECTIVA:**

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



# 2

## Zuzendaritza batzordea eta batzorde betearazlea Junta Directiva y Comité Ejecutivo

JUNTA DIRECTIVA

COMITÉ EJECUTIVO

**PRESIDENTA:**

**María López Negrete**  
*Pinturas del Norte*

**VICEPRESIDENTE:**

**Mikel Gómez**  
*Dinof*

**VICEPRESIDENTA:**

**Laura Zorrilla**  
*Laura Batán*

**TESORERO:**

**José María Cobo**  
*Aceros Urquijo*

*Alberto Carbajo Shiade*  
*Alberto Ruiz ACE Barakaldo*  
*Arantza Prieto Grafiakzar*  
*Cristina Delgado Lejarza Maquinaria*  
*Gorka Díaz Mercadona*  
*Gorka García Uvesco*  
*Javier Losada Esencia Estética*  
*José Miguel Lanzagorta Nordisven*  
*Txomin Telletxea Asociaciones Zona Minera*

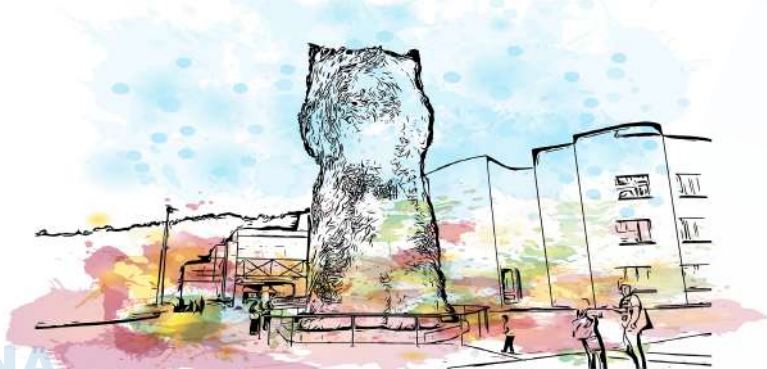
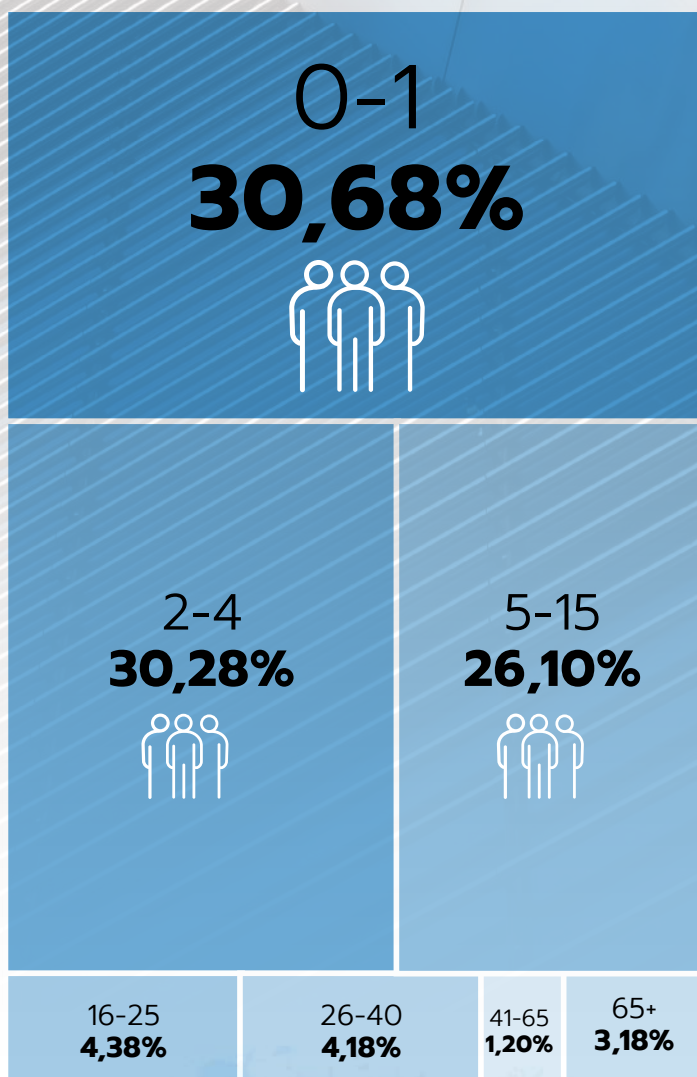
VOCALES

*Alberto Vélez de Mendizabal Comercial IPAR*  
*Ana Molina OKELBIZ*  
*Antonio Ballester Carrefour*  
*Aranzazu Rego Estudio 208 Interiorismo*  
*Cristina Alonso Calzados Alonso*  
*Iñigo Medrano Vinos Medrano*  
*Javier Carreño Kiosko Indautxu*  
*José Ángel García Tintorería Miren*  
*Julia Diéguez Deusto Bizirik*  
*Leyre Doueil Leyre Doueil*  
*Nieves Villamediana Floristería Avi-Flor*  
*Xabier Martín TAO Lighting Studio*

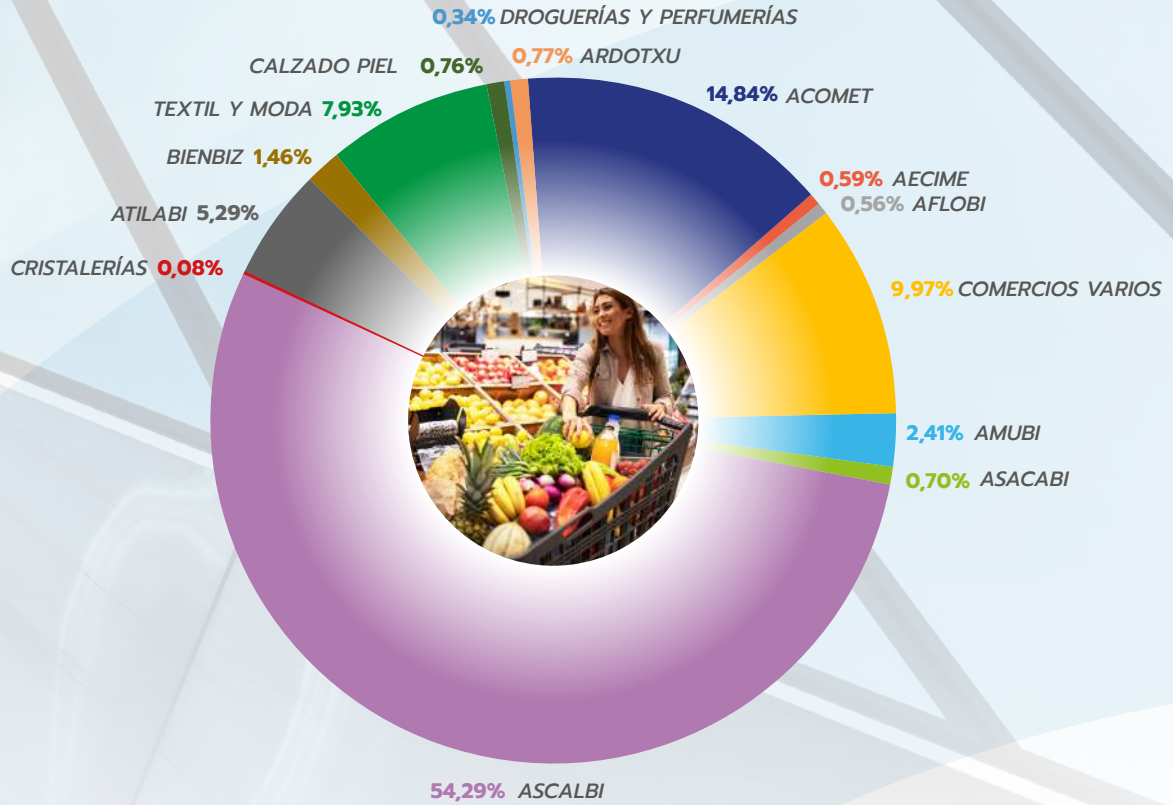
# ELKARTEAREN EGITURA ESTRUCTURA ASOCIATIVA

## 1. Sektoreen araberako banaketa Distribución por sectores

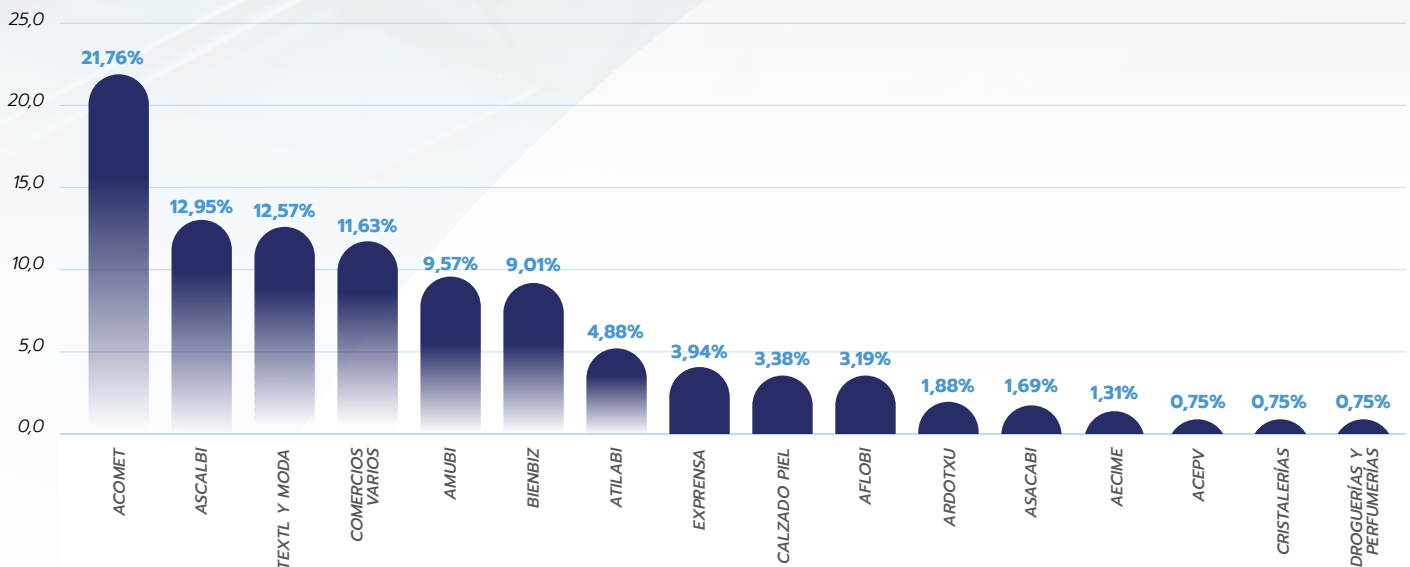
*DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS ASOCIADAS POR SECTORES*



## DISTRIBUCIÓN DE PERSONAS EMPLEADAS POR SECTORES DE COMERCIO



## ASOCIACIONES GREMIALES QUE INTEGRAN CECOBI



## 2. CECOBI osatzen duten gremioetako eta zonaldeko elkarteak Asociaciones gremiales y zonales que integran CECOBi

### ASOCIACIONES GREMIALES



Asociación de Distribuidores Horeca Euskadi (ADISBASK)



Asociación de Almacenes de Saneamiento y Calefacción de Bizkaia. (ASACABI)



Asociación de Floristas de Bizkaia (AFLOBI)



Asociación de embotelladores de vino de Bizkaia. (ARDOTXU)



Asociación Bizkaia Textil y Moda (MTB)



Asociación de Comerciantes de Calzado y Piel de Bizkaia



Asociación de Expendedores de Prensa y Revistas de Bizkaia (EXPRESA)



Asociación de Imagen Personal de Bizkaia (IPB)



Asociación de carniceros y carniceras de Bizkaia (OKELBIZ)



Gremio de Artesanos de Confitería y Pastelería de Bizkaia. (BGA)



Asociación de Tintorerías y Lavanderías de Bizkaia (ATILABI)



Asociación de Comerciantes de Electrodomésticos del País Vasco. (ACEPV)



Asociación de Comerciantes Minoristas de Muebles de Bizkaia. (AMUBI)



Asociación de empresas de estética, bienestar e imagen personal de Bizkaia (BIENBIZ)



Asociación de Asentadores Mayoristas de Frutas y Hortalizas de Bizkaia



Asociación de Comercio del Metal de Bizkaia (ACOMET)



Asociación de Cristalerías de Bizkaia



Asociación de Droguerías, Perfumerías, Artículos de Limpieza y Similares de Bizkaia



Asociación de Empresarios de Comercio de Instrumentación Científica, Médica y Técnica de Euskadi (AECIME)



Asociación de Comercio de Alimentación y Bebidas de Bizkaia (ASCALBI)



Agrupación de Comercio Varios de Bizkaia

ASOCIACIONES ZONALES



ACE Barakaldo  
Asociación de Comercio y  
Empresa Urbana



Agrupación Comercial  
Deusto Bizirik



Algortako  
Dendak



BALMA  
DENDA

Asociación de Comerciantes de  
Balmaseda – Balmadenda



Asociación de  
Comerciantes de Distrito 2  
Auzoa Berritzen



Asociación de  
Comerciantes y Hosteleros  
de Muskiz



Asociación de  
Comerciantes de Sestao



Asociación de  
Comerciantes de Txurdinaga



Asociación de  
Comerciantes del Casco Viejo



Asociación de  
Comerciantes HiruAuzo



Asociación de  
Comerciantes Unidos de Leioa -  
Leioako Merkatarien Elkarteak



Asociación de Comerciantes y  
Hosteleros Abanto-Zierbena



Asociación de Comerciantes y  
Hosteleros de Zalla



Asociación de Comerciantes y  
Profesionales de Ortuella



Asociación de Comercios Unidos  
de Erandio • Erandioko Merkatarien  
Elkarteak



Asociación Profesional y Comercial  
de Portugaleta



BATURIK Comercio,  
hostelería, servicios y  
profesionales de Trapagarain



Comercios Unidos  
de Santurtzi



Gernikako Merkatari  
Elkarteak



Romo Bizirik – Romo eta Pinuetako  
merkataritzak, ostalaritzak  
eta zerbitzu elkarteak



Asociación de Comercio,  
Hostelería y Servicios de  
Usansolo

# CECOBI GARATUTAKO JARDUERAK

## ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR CECOB

### 1. CECOBI Ordezkatuta dagoen Entitateak. Entidades en las que CECOB está representada

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

BIZKAIA

EUSKADI



**A través de CEBEK:**

ConfeBask

Somos empresa vasca. Somos compromiso.  
Euskal enpresa gara. Konpromisoa gara.

CÁMARABILBAO

CEPYME

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Confederación Empresarial de la Pequeña y  
Mediana Empresa (CEPYME)

CEOE Empresas  
Españolas

Confederación Española de Organizaciones  
Empresariales (CEOE EMPRESAS ESPAÑOLAS)

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 (FMG)

**RELACIÓN DE REUNIONES MANTENIDAS POR CECOBÍ 2025**

			
COMITÉ EJECUTIVO	2	2	-
JUNTA DIRECTIVA	6	8	-
ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA	1	1	1
SECRETARÍAS TÉCNICAS	-	-	15
ASAMBLEA ELECTORAL	1	1	-

**RELACIÓN DE REUNIONES MANTENIDAS A TRAVÉS DE CEBEK 2025**

			
COMITÉ EJECUTIVO	4	8	1
JUNTA DIRECTIVA	-	-	-
ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA	-	-	1
SECRETARÍAS TÉCNICAS	-	-	-
ASAMBLEA ELECTORAL	-	-	-



## 2. Zirkularrak. Circulares

<b>ENERO</b>	1	3/1/25	Calendario del contribuyente cuarto trimestre de 2024 y declaraciones anuales	<b>MAYO</b>	60	2/5/25	Ayudas locales Portugalete
	2	7/1/25	Promoción de empleo del ayuntamiento de Durango		61	2/5/25	Modificación del Estatuto de los Trabajadores y de la Ley General de la Seguridad Social en materia de incapacidad permanente
	3	9/1/25	Desarrollo de proyectos empresariales innovadores		62	5/5/25	Ayudas instalación rótulos y páginas web en Durango
	4	9/1/25	Nuevas empresas innovadoras		63	5/5/25	Hazinnova
	5	9/1/25	Dinamización del ecosistema de emprendimiento		64	7/5/25	Ayudas MEC
	6	9/1/25	Aceleración económica		65	9/5/25	Apoyo al emprendimiento y sucesión de empresas de Zaldibar
	7	13/1/25	Ayudas a la puesta en marcha y creación de empresas		66	12/5/25	Bono Durango
	8	13/1/25	Transmisión empresarial		67	12/5/25	Comunicación Código CNAE25
	9	13/1/25	CONVENIO VINOS 2025		68	14/5/25	Seguros Multirriesgo Mapfre
	10	17/1/25	Ayudas Hazitek: apoyo a la realización de Proyectos de Investigación Industrial y Desarrollo Experimental - SPRI		69	15/5/25	Información de importancia de cara a la final de la UEFA EUROPA LEAGUE
	11	20/1/25	Ayudas a la contratación laboral de personas desempleadas de Ortuella		70	16/5/25	SPRI Barnekintzaila 2025
	12	20/1/25	Ayudas Contratación Amorebieta-Etxano		71	16/5/25	SPRI KLOUD 2025
	13	24/1/25	Ayudas Internacionalización		72	19/5/25	Rótulos y páginas web Mancomunidad de Durango 2025
	14	24/1/25	Ayudas 2i de Promoción de la Innovación y la Inversión Avanzada		73	23/5/25	Transición verde línea 1 - Medición del Impacto ambiental
15	29/1/25	Nuevo Reglamento Europeo que regula los envases y los residuos de envases en el ámbito de la Unión Europea	74	27/5/25	Acceso restringido a Bilbao para vehículos con etiqueta "B" a partir del 15 de junio		
16	30/1/25	Ayudas 3i de apoyo integral a la innovación, la internacionalización y la inversión 2025	75	11/6/25	Lortu 2025		
17	31/1/25	BONO NEGULOIU 2025	76	11/6/25	EMET 2025		
18	5/2/25	Libro registro de operaciones económicas ejercicio 2024 - Hacienda Foral de Bizkaia	77	11/6/25	Ayudas en Elorrio en euskera		
<b>FEBRERO</b>	19	7/2/25	Modelo 347 Declaración anual de operaciones con terceros. Ejercicio 2024	78	11/6/25	Leioa Errotzen 2025	
	20	11/2/25	Galdakao: Aprobación de la primera convocatoria de 2025 de subvenciones de ayudas para su actividad comercial	79	23/6/25	EVE – Programa de ayudas MOVES III 2025	
	21	14/2/25	Salario mínimo interprofesional 2025	80	7/7/25	Gorliz alquiler de lonjas	
	22	14/2/25	Declaración informativa anual de entidades en régimen de atribución de rentas. Modelo 184 ejercicio 2024	81	7/7/25	Gorliz MEC	
	23	27/2/25	Ayudas económicas al comercio de Basauri 2025	82	7/7/25	Retenciones IVA. Declaración segundo trimestre 2025	
	24	3/3/25	AYTO. Durango: Emprendimiento de actividades económicas	83	8/7/25	Nuevo Censo de Asociaciones	
	25	3/3/25	Mungibonoa 2025	84	9/7/25	Ayudas para la mejora competitiva empresarial y promoción turística Santurtzi 2025	
	26	7/3/25	Orden de cotización a la seguridad social para el año 2025	85	9/7/25	MerkaEkin Aholkularitza	
	27	10/3/25	Ayuda a la contratación «Programa Kontrata 2025»	86	9/7/25	MerkaEkin Dirulaguntza (Inversiones)	
	28	10/3/25	Apoyo a la contratación «Experiencia Profesional 2025»	87	9/7/25	MerkaEkin Dirulaguntza (Gastos)	
	29	10/3/25	Ayudas a empresas de Getxo 2025	88	10/7/25	Ayudas para rótulos comerciales en euskera en Erandio	
	30	12/3/25	Recordatorio: obligación de las empresas con 50 o más trabajadores/as de comunicar anualmente a Lanbide-Servicio Vasco de Empleo el cumplimiento de la cuota de reserva para trabajadores/as con discapacidad	89	16/7/25	Renove Smart Industry 2025	
<b>MARZO</b>	31	14/3/25	Bono Basauri 2025	90	22/7/25	Calendario de las fiestas locales del Territorio Histórico de Bizkaia para 2026	
	32	17/3/25	Industria Digitala 2025	91	26/8/25	Ayudas a la contratación de personas mayores de 50 años	
	33	19/3/25	Plentzia Eraberritu	92	26/8/25	Ampliación del permiso por nacimiento y cuidado de menores	
	34	19/3/25	Plentzia Garatu	93	2/9/25	Cambio del día de la festividad local del año 2026 del municipio de Bilbao	
	35	21/3/25	Subvención rótulos Ayto. Leioa	94	4/9/25	Ayudas para rótulos comerciales en euskera en Sopela	
	36	24/3/25	Innobideak-Kudeabide	95	4/9/25	Ayudas para rótulos comerciales en euskera en Portugalete	
	37	26/3/25	Ayudas Emprendimiento Elorrio	96	15/9/25	Bono Bizkaia Reparación	
	38	27/3/25	Bono Elorrio	97	15/9/25	Convocatoria de ayudas de apoyo a las personas emprendedoras para el ejercicio 2025	
	39	28/3/25	Bizkaia Creativa	98	19/9/25	Sopela Garatu	
	40	31/3/25	Ayuda inversión en vehículos	99	22/9/25	Etxebarri: alquiler y compra de locales comerciales	
	41	31/3/25	Subvenciones para proyectos de digitalización básica	100	22/9/25	Etxebarri: modernización establecimientos comerciales	
	42	31/3/25	Subvenciones para proyectos de digitalización avanzada	101	22/9/25	Ayudas para la mejora competitiva empresarial del sector comercio, hostelería y de servicios en Erandio 2025	
<b>ABRIL</b>	43	1/4/25	Rótulos Getxo	102	23/9/25	Leioa Bono 2025	
	44	4/4/25	Getxo Bono 2025	103	23/9/25	Campaña BIRIBILKO	
	45	7/4/25	Ley de desperdicio alimentario	104	23/9/25	Premios Euskadi al Comercio Vasco 2025	
	46	9/4/25	Competencias en Ciberseguridad	105	24/9/25	Plan estratégico de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social 2025-2027	
	47	9/4/25	Bono Comercio Santurtzi 2025	106	26/9/25	Bizkaia Reparación	
	48	9/4/25	Rótulos Ermua	107	8/10/25	Zabaldu – SPRI 2025	
	49	9/4/25	Fast Track INNOBIDEAK	108	8/10/25	Sakondu – SPRI 2025	
	50	10/4/25	Rótulos Portugalete 2025	109	8/10/25	Huelga general el 15 de octubre de 2025	
	51	10/4/25	PYME Cibersegura Cámara Bilbao	110	13/10/25	ELKARTU – SPRI 2025	
	52	10/4/25	PYME Digital Cámara Comercio Bilbao	111	14/10/25	Huelga general del 15 de octubre - Orden de servicios mínimos	
	53	15/4/25	Promoción de la Artesanía	112	28/10/25	Ayudas dirigidas a facilitar la contratación de personas desempleadas de Derio	
	54	24/4/25	Prestación por desempleo pago único: asignar más recursos económicos	113	3/11/25	Fiestas laborales para el año 2026	
55	24/4/25	Ayudas para la contratación de personas con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo	114	10/11/25	Concurso de escaparates navideños en Durango		
56	29/4/25	Ayudas para la nueva apertura y modernización de establecimientos comerciales, hosteleros y de servicios en Portugalete 2025	115	13/11/25	Santurtzi: ayudas a la contratación		
57	29/4/25	Ayudas destinadas a la financiación de proyectos integrales para arraigo sociolaboral	116	19/11/25	Ayudas a la contratación Bilbao Ekintza 2025		
58	30/4/25	Ayudas Balmaseda 2025: reducción del desempleo y promoción de la actividad económica	117	19/11/25	Premios Nacionales de Comercio Interior 2025		
59	30/4/25	Calendario oficial de fiestas laborales de la Comunidad Autónoma de Euskadi para el año 2026	118	26/11/25	Calendario de días inhábiles en el ámbito de la Administración General del Estado para el año 2026		
				<b>DIC</b>	119	27/11/25	Ayudas contratación Durango 2025
					120	1/12/25	Ayudas contratación Barakaldo 2025
					121	3/12/25	Ayudas contratación Leioa 2025
					122	11/12/25	Ayudas contratación Getxo 2025
					123	16/12/25	Comunicado Rebajas de Invierno
					124	22/12/25	Novedades autónomos RED 12/2025



## 3. 2025eko Lan-Harremanak Relaciones Laborales 2025

### I. SITUACIÓN NEGOCIACIÓN COLECTIVA PARA 2025 EN EL ÁMBITO DE CECOBİ

#### A. Convenios **vigentes** pendientes de años anteriores a negociar en 2025

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	CONSTITUCIÓN MESA NEGOCIADORA
<b>3 Convenios</b>	<b>1.702</b>	<b>10.765</b>	
<b>AÑO 2025 Y ANTERIORES</b> Comercio metal	1.376	9.046	2024
Comercio mueble	270	1.070	**
Almacenistas frutas y verduras	56	649	2025

*\*\*Convenio sin constituir aún comisión negociadora, correspondía constituirla en 2020*

#### B. Convenios **no vigentes** pendientes de años anteriores en negociación

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	CONSTITUCIÓN MESA NEGOCIADORA
<b>2 Convenios</b>	<b>80</b>	<b>735</b>	
<b>AÑO 2025 Y ANTERIORES</b> Mayoristas de Pescado	24	239	2009
Tintorerías y lavanderías	56	496	2009
<b>TOTAL → CONVENIOS 4 (A+B)</b>	<b>1.782</b>	<b>11.500</b>	

### II. CUADRO RESUMEN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA 2025

#### 1. Firmado en 2019 con vigencia prorrogada en 2025

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	INCR. 2025	JORNADA
<b>Convenios Colectivos</b>				
Vinos y Licores	116	828	0%	1.726
<b>TOTAL CONVENIOS: 1</b>	<b>116</b>	<b>828</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

*\*Sin perjuicio de la prórroga del convenio por falta de denuncia desde CECOBİ con carácter de anticipo a cuenta del convenio colectivo siguiente y considerando la ausencia de actualización de este convenio desde el año 2020 se ha recomendado también en 2025 a sus empresas asociadas un incremento salarial equivalente al 3%. Desde dicho año hasta 2025 acumula un incremento por recomendaciones de sus empresas asociadas del 13%.*

## 2. Firmados en años anteriores con vigencia 2025 y siguientes

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	INCR. 2025	JORNADA
<b>Convenios Colectivos</b>				
Comercio en general (incluye Piel y Calzado)	1.693	7.059	3,50%	1.748
	-	-	3,50%	1.727 (piel y calzado)
Comercio Textil	780	4.030	3,50%	1.727
Pastelerías y Confiterías	60	853	2,50%	1.760
Comercio Alimentación	1.343	7.054	2,00%	1.721
<b>TOTAL CONVENIOS: 4</b>	<b>3.876</b>	<b>18.996</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## 3. Firmados en 2025 con vigencia 2025 y siguientes

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	INCR. 2025	JORNADA
<b>Convenios Colectivos</b>				
Almacenistas frutas y verduras	56	649	3,6%	1.638
<b>TOTAL CONVENIOS: 1</b>	<b>56</b>	<b>649</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## 4. Cuadro resumen de la negociación colectiva CECOBİ actualizada 2025

	EMPRESAS	TRABAJADORES/AS	INCR. 2025	JORNADA
<b>Convenios Colectivos 2025</b>				
<b>6</b>	<b>20.473</b>	<b>4.048</b>	<b>3,02%</b>	<b>1.725</b>

\*Se computa la recomendación de vinos y licores del 3% como incremento equivalente a incremento convenio.

## III. RELACIÓN DE CONVENIOS CECOBİ 2025

### Vigentes y actualizados en 2025

Almacenista de Frutas y Verduras  
Almacenistas y Embotelladores de Vinos y Licores  
Comercio en General  
Comercio Alimentación  
Comercio Textil  
Pastelerías y confiterías  
Comercio Piel y Calzado (incluido en Comercio en General)

### Vigentes en ultraactividad en 2025

Comercio Mueble  
Comercio Metal

### No vigentes (decaídos) en 2025

Tintorerías y Lavanderías  
Mayoristas de pescado\*

\*Decaído y sin negociación efectiva aunque se prevé que pueda producirse en 2026.

**COMERCIO**  
**11 CONVENIOS**

# 4. Acuerdos con Empresas Ventajas Económicas



## ACUERDO CON **MOVISTAR PROSEGUR ALARMAS**

Condiciones exclusivas para la contratación de la Alarma Negocios PRO, con instalación gratuita y un precio especial durante los doce primeros meses.



## ACUERDO CON **EREINN CONSULTORIA Y FORMACIÓN**

Descuentos preferenciales sobre las tarifas generales y posibilidad de contratar paquetes cerrados de servicios a precio reducido para grupos de empresas asociadas.



## ACUERDO CON **REPSOL OREGON**

Condiciones exclusivas en los suministros de luz y gas. A través de una revisión gratuita de la factura energética, las empresas asociadas pueden acceder a una propuesta personalizada de ahorro, sin compromiso.



## ACUERDO CON **NATURELEK**

Oferta flexible en electricidad y gas, emisión de certificados y asesoramiento especializado en materia energética.



## ACUERDO CON **SOLRED**

Descuentos en carburantes, así como condiciones ventajosas para el alta de VIA-T y sus renovaciones gratuitas.



## ACUERDO CON **MURPROTEC**

Asesoramiento personalizado y condiciones especiales, entre las que destacan descuentos de hasta el 15 % y opciones de financiación exclusiva.



## ACUERDO CON **AUTONERVION**

Condiciones preferentes para la compra de vehículos y para los servicios de posventa. Las empresas asociadas a CECOBI pueden beneficiarse de descuentos especiales en mecánica y carrocería, así como de ventajas en la adquisición y el mantenimiento de vehículos.



## ACUERDO CON **LAUBISA**

Asesoramiento y condiciones preferentes para la adquisición de software de gestión y equipamiento comercial.



## ACUERDO CON **LCRcom Grupo Aire**

Acceso a servicios de telefonía fija, conectividad a internet, telefonía móvil, centralitas virtuales y otras soluciones, con asesoramiento personalizado y ventajas exclusivas, entre ellas descuentos especiales y financiación específica.



## ACUERDO CON **MAPFRE**

Ofertas en seguros de comercio, salud, pensiones, ahorro y vida, entre otros. Además, dispone de un punto de contacto exclusivo para ofrecer atención específica y personalizada a cada empresa asociada.



## ACUERDO CON **KUTXABANK: KUTXABANK BIZUM NEGOCIOS+ TPV TICKET BAI**

Ventajas específicas para las empresas asociadas en productos y servicios financieros, como Servicuenta de Comercio, financiación e hipotecas para la reforma de locales o para inversiones vinculadas a la actividad empresarial.



## ACUERDO CON **HEDAPEN - GLOBAL SERVICES**

Condiciones preferentes para reforzar la comunicación multilingüe de la actividad empresarial, mediante servicios de traducción y adaptación de documentación técnica, catálogos, packaging, sitios web, memorias anuales, menús, contratos y material audiovisual, en distintos formatos e idiomas.



Ventajas específicas para las empresas asociadas en productos y servicios financieros, como Servicuenta de Comercio, financiación e hipotecas para la reforma de locales o para inversiones vinculadas a la actividad empresarial.



## ACUERDO CON **SAVIA MAPFRE**

Condiciones ventajosas respecto al público general, incluyendo el acceso gratuito al Plan Básico de Savia y descuentos en Savia Premium.



## ACUERDO CON **MEDICAL PREVENOR**

Hasta un 35 % de descuento sobre las tarifas generales para las empresas asociadas, de acuerdo con las condiciones establecidas.



## ACUERDO CON **IPAR VENDING**

Condiciones y ventajas especiales en servicios de alimentación para empresas, adaptadas a las necesidades de cada negocio.



### ACUERDO CON DATCON NORTE

Asesoramiento y servicios especializados en el cumplimiento de la normativa en materia de protección de datos.



### ACUERDO CON H&A Agencia de Propiedad Industrial e Intelectual

Tramitación, gestión y defensa de asuntos relacionados con la propiedad industrial e intelectual. Incluye evaluación gratuita de consultas, un 10 % de descuento en honorarios por encargos profesionales y charlas formativas sin coste.



### ACUERDO CON HOLIDAY CLUBS. Viajes El Corte Inglés

Descuentos directos y ventajas especiales en viajes personales y de ocio, incluyendo sala VIP en aeropuerto, traslados gratuitos, actividades y excursiones en destino, atención preferente y facilidades de financiación.



### ACUERDO CON ROSEO Fotovoltaica

Servicio integral y personalizado para instalaciones fotovoltaicas y minieólicas, que incluye el estudio de la solución más adecuada, el montaje, la gestión de subvenciones, la tramitación con la comercializadora, la puesta en marcha y el mantenimiento posventa.



### ACUERDO CON JRY LEGAL ABOGADOS

Firma especializada de servicios jurídicos. Consultas sin coste alguno para las empresas asociadas a CECOB en los ámbitos de derecho civil, mercantil, administrativo, fiscal y penal.



### ACUERDO CON IBERINFORM

Descuentos en soluciones tecnológicas de información comercial y financiera de empresas, así como en bases de datos empresariales de España y Portugal.



### ACUERDO CON KONTULAN

Condiciones ventajosas para las empresas asociadas en servicios de asesoramiento fiscal, jurídico, mercantil, laboral y contable, así como descuentos en servicios externalizados de administración de personal y gestión fiscal y contable.



### ACUERDO CON PROSEGUR CASH

Empresa especialista en el diseño e implementación de soluciones que cubren todas las fases del proceso de gestión del efectivo de forma segura y eficiente. Las empresas asociadas a CECOB podrán acceder a unas condiciones ventajosas en su servicio integral de gestión de efectivo, Cash Today.

## ACUERDOS SECTORIALES

### ASOCIACIÓN DE TINTORERÍAS Y LAVANDERÍAS DE BIZKAIA (ATILABI)

Acuerdo con PREZERO para el Transporte de Residuos Peligrosos

Acuerdo con WILLIS Correduría de Seguros

### ASOCIACIÓN DE EXPENDEDORES DE PRENSA Y REVISTAS DE BIZKAIA (EXPRESA)

Acuerdo con FULLCARGA IBÉRICA, para recarga de tarjetas de compañías telefónicas

Acuerdo con CELERITAS, NACEX, GLS y UPS para puntos de recogida de paquetería

# PROIEKTUEN ARLOA ÁREA DE PROYECTOS



EUSKO JAURLARITZA  
GOBIERNO VASCO

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

cecobi

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



## Asesoramiento Económico 360° para el Sector Comercial

Desde CECOBÍ, hemos impulsado en 2025 este servicio de asesoramiento personalizado dirigido a los comercios del sector retail de Bizkaia, con el objetivo de mejorar su gestión económico-financiera y reforzar su capacidad para tomar decisiones basadas en datos. A través de esta iniciativa, los negocios participantes han podido acceder a herramientas prácticas y de sencilla implantación **para analizar su situación económica y financiera, detectar oportunidades de mejora y avanzar hacia una gestión más competitiva, sostenible y planificada.**

Este proyecto, se ha llevado a cabo en colaboración con el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo de Gobierno Vasco, a través de una serie de asistencias técnicas, con acompañamientos individualizados adaptados a la realidad de cada comercio. El servicio se ha

estructurado en distintas sesiones de trabajo en el propio establecimiento, comenzando con un análisis inicial de la situación y los objetivos del negocio, continuando con un asesoramiento personalizado en profundidad y concluyendo con la definición conjunta de un plan de acciones de mejora específicas, realistas y aplicables.

A lo largo de 2025, un total de **25 comercios han participado en este programa**, con un éxito total tanto en el desarrollo de las asistencias como en la acogida por parte de los establecimientos beneficiarios. El proyecto ha permitido reforzar la gestión económico-financiera de los negocios participantes, fomentar su capacidad de administración y contribuir al fortalecimiento de su capacidad de planificación estratégica, dotándoles de recursos útiles para afrontar con mayor agilidad los retos del mercado y adaptarse a los cambios de su entorno.

## Hoja de ruta: La comunicación de mi negocio

El proyecto **"Hoja de Ruta 2025: La Comunicación de mi negocio"** parte del diagnóstico de que el comercio local es clave para la vida económica, social y cultural, pero afronta desafíos vinculados a la expansión de grandes cadenas y plataformas digitales, los cambios en los hábitos de consumo y la necesidad de adaptarse a entornos de comunicación cada vez más dinámicos y digitales. En este contexto, el proyecto se orienta a **fortalecer competencias para que los pequeños negocios puedan planificar con una mirada estratégica y comunicar con claridad el valor de su propuesta, tanto en canales digitales como en el trato presencial, con el fin de mejorar su competitividad y consolidar su relación con la clientela y la comunidad;** basándonos en la satisfacción mostrada por los comercios participantes en la edición anterior. A principios de septiembre de 2025 quedaron adheridos **28 comercios participantes.**

Tras la fase de adhesiones, cada comercio desarrolló un itinerario práctico estructurado en **cinco fases**, con un enfoque de acompañamiento orientado a generar autonomía en la gestión futura de su comunicación. El programa contempló **10 horas de dedicación** por establecimiento, distribuidas en una **reunión inicial online, sesiones online y presenciales, y un informe global personalizado** (un plan de comunicación). El acompañamiento se articuló **en dos ejes complementarios: por un lado, sesiones centradas en análisis de marca e identificación del público objetivo, y, por otro, sesiones presenciales orientadas a reforzar un estilo de comunicación coherente con la identidad del negocio.**

Cada comercio puso en marcha mejoras en función de sus recursos y recibió referencias para evaluar la eficacia de las medidas. En total se registraron **115 acciones de mejora** implementadas. Para la evaluación, se contactó con todas las empresas para recoger nivel de aprovechamiento y satisfacción; los cuestionarios de satisfacción fueron completados por el 80% de los comercios.

Como cierre, se elaboró un informe final de conclusiones. El análisis subraya la **necesidad de profundizar en una estrategia personalizada, realista y útil, facilitando herramientas y acompañando procesos de mejora ajustados a la identidad y posibilidades de cada comercio, priorizando acciones urgentes y estratégicas para fortalecer su relación con la clientela y su posicionamiento en un mercado cada vez más exigente.**





## Comercio de Bizkaia con los Cinco Sentidos



La presente edición ha tenido una participación de 42 comercios del municipio de Balmaseda, lo que significa una participación de en torno al **65% de los comercios del municipio**. Además, ha sido la edición récord de participación con una asistencia superior a las **1000 personas** que han visitado la exposición.

En agradecimiento a la colaboración de los 45 establecimientos, los productos expuestos fueron etiquetados con el nombre de la empresa para darles visibilidad. Por otro lado, las fachadas de los comercios se nombraron con valores que definen al comercio: proximidad, profesionalidad, innovación...



El evento "Comercios de Bizkaia Con Cinco Sentidos" tiene como objetivo visibilizar y promocionar al comercio local mientras sensibiliza a la ciudadanía de las ventajas que conlleva consumir en los establecimientos de proximidad. Mediante esta acción dinamizadora, tratamos de que confluyan diferentes sectores comerciales creando sinergias entre ellos.

La iniciativa, llevada a cabo en su cuarta edición en el Palacio Horcasitas de Balmaseda, pretende plasmar cómo es la experiencia de compra en los negocios locales, que se vive con los cinco sentidos. Se puede ver, tocar, oír, oler y degustar... en definitiva, sentir y experimentar. Es la idea que da título y tema a la muestra para poner en valor a los comercios de Bizkaia frente a la compra en grandes plataformas de internet.

El evento consiste en recrear escaparates de comercio generando un espacio que recuerde a un entramado comercial urbano y que estos sirvan de expositor en donde los diferentes comercios de Balmaseda presentasen sus productos. Los productos expuestos son clasificados en base a cada uno de los 5 sentidos: gusto, tacto, vista, olfato y oído. Para ello, contamos con un escaparatista profesional que es el encargado de realizar las diferentes composiciones.

Cada tienda de proximidad guarda **una experiencia que se puede ver, tocar, escuchar, oler y sentir**





## 42 comercios, más de 1.000 visitantes y una experiencia única para poner en valor el Comercio local de Bizkaia

En esta edición, se puso en marcha una nueva iniciativa innovadora de participación y sensibilización: un **Scape Room de Comercio Local** dirigido a jóvenes y familias. A través de esta dinámica lúdica, en la que participaron más de 200 personas, se trabajaron conceptos como el consumo sostenible, la economía local y el valor del comercio de proximidad. La experiencia, además de acercar estos mensajes de forma didáctica y cercana, obtuvo una valoración muy satisfactoria entre las personas que participaron.

El evento tuvo una notable visibilidad en redes sociales y medios de comunicación, reforzada por las diferentes acciones de difusión que se desarrollaron. Solo los vídeos publicados en Instagram en torno al evento superaron las 220.000 visualizaciones. Entre otros, el influencer Etxebarraitasemetriki compartió contenidos vinculados a la exposición con su comunidad. Asimismo, diferentes medios de comunicación se hicieron eco del evento, publicando contenidos tanto en sus formatos digitales como impresos, contribuyendo todo ello a ampliar el alcance de la iniciativa.

Gracias a la trayectoria consolidada del proyecto, y tras la celebración de su cuarta edición en Balmaseda en 2025, desde CECOBÍ consideramos que "Comercios de Bizkaia con Cinco Sentidos" se ha afianzado como una iniciativa de referencia para la promoción y visibilización del comercio local de Bizkaia. Las ediciones desarrolladas hasta ahora han permitido reforzar su recorrido y proyección, sentando una base sólida para seguir avanzando en una posible quinta edición en 2026 y continuar acercando el proyecto a nuevos municipios del territorio.

Quienes se acercaron al Palacio Horcasitas pudieron experimentar de los comercios de Balmaseda en un espacio recreado como cualquiera de nuestras calles, con presencia de diferentes establecimientos. El decorado, realizado en cartón reciclable, mostró escaparates con productos reales, seleccionados entre los comercios que se quisieron implicar. A través de la gamificación el público podía interactuar y descubrir algunas de las sensaciones más habituales que tenemos al acudir a nuestras tiendas: saborear, sentir con las manos, escuchar los sonidos del comercio...

Además, para poner en valor a la clientela y dar dinamismo al evento se realizaron diversos sorteos a través de tarjetas de Rasca y Gana, en las que cada persona participante pudo conocer al momento si el rasca resultaba premiado. Los premios los proporcionaron para la ocasión los propios comercios participantes.



## Impulso y revalorización del branding comercial local

En 2025, CECObi desarrolló, con el apoyo de Gobierno Vasco, el proyecto Impulso y revalorización del branding comercial local, una iniciativa orientada a reforzar la competitividad del comercio de Bizkaia a través de la mejora de su identidad de marca y su capacidad de comunicación. El proyecto partió de una realidad detectada en el sector: muchos comercios, especialmente los ya consolidados, mantenían identidades visuales desactualizadas y poco adaptadas al mercado actual y a los entornos digitales, mientras que otros, de reciente creación, necesitaban construir una marca sólida desde el inicio.

Con esta actuación se quiso ayudar al comercio local a comprender que el branding no es solo una cuestión estética, sino una herramienta estratégica para definir mejor su personalidad, reforzar su posicionamiento, transmitir con coherencia su propuesta de valor y diferenciarse en un contexto cada vez más competitivo. El proyecto se planteó desde un enfoque práctico, cercano y aplicable a cualquier tipología de comercio, independientemente de su sector, tamaño o antigüedad.

La iniciativa se desarrolló con un acompañamiento progresivo y personalizado, adaptado a la realidad de cada negocio. En total, participaron 21 comercios de Bizkaia, de distintos sectores y con situaciones de partida diversas, lo que permitió trabajar el branding desde diferentes necesidades: 12 procesos de rebranding, dirigidos a redefinir por completo la marca; 4 actuaciones de restyling, orientadas a actualizar identidades ya existentes; y 5 proyectos de creación de marca desde cero, pensados para negocios de nueva creación.

El proyecto comenzó con una fase de captación y selección, coordinada por CECObi en colaboración con el proveedor especializado. Las acciones de contacto se iniciaron en abril y se extendieron hasta octubre de 2025. Para facilitar la difusión y sensibilizar al sector, se organizó además un taller presencial en la sede de

CECOBI el 19 de mayo de 2025, centrado en la reflexión sobre la identidad visual y su papel en el posicionamiento del negocio. Esta sesión contó con 9 personas asistentes y obtuvo una valoración media de 9,5, confirmando el interés del comercio por avanzar en este ámbito. A partir de ahí, el trabajo se estructuró en tres fases principales:

**La primera fase** se centró en la estrategia básica de la marca gráfica. En esta etapa se analizó la situación de partida de cada comercio, su clientela, su posicionamiento, el estado de su identidad visual y el contexto competitivo en el que operaba. Este trabajo permitió definir valores, enfoque y directrices estratégicas, y determinar en cada caso si procedía una actualización de marca, una redefinición completa o la creación de una nueva identidad. Como resultado, cada comercio recibió un documento base de estrategia de marca.

**La segunda fase** abordó el diseño de los elementos básicos de la marca. Sobre la estrategia previamente definida, se desarrolló una identidad visual digital básica, especialmente pensada para su uso en redes sociales y soportes digitales, aunque adaptable también a otros formatos. Esta fase incluyó el diseño de logotipo, paleta cromática, tipografías corporativas y un brandboard como documento de referencia visual. En muchos casos se incorporaron además ejemplos prácticos de aplicación, como rotulación, cartelería, bolsas o tarjetas, para facilitar la implantación real de la nueva identidad en el día a día del comercio. Cada negocio recibió también los archivos finales de su marca en distintos formatos para favorecer su uso autónomo posterior.

**La tercera fase** estuvo orientada al asesoramiento para el registro de la marca, con el objetivo de sensibilizar a los comercios sobre la importancia de proteger su identidad gráfica. Para ello, se puso a su disposición un vídeo explicativo con orientaciones generales sobre los pasos y beneficios del registro, complementado con indicaciones para ampliar información a través de CECObi. Esta fase se completó con una recogida final de información que permitió elaborar un cierre individualizado del proceso de cada participante.

El proyecto tuvo, además, una estrategia de difusión apoyada en la web de CECObi, mailing, WhatsApp Business, redes sociales y la colaboración de asociaciones zonales de comercio, lo que permitió ampliar su alcance y reforzar la participación. El balance final fue claramente positivo. La experiencia confirmó que una identidad visual coherente, actual y bien construida no solo mejora la imagen del negocio, sino que refuerza su capacidad para comunicar mejor, proyectarse con mayor solidez y competir con más herramientas en un entorno cambiante. En este sentido, la iniciativa contribuyó a sentar bases sólidas para una comunicación más profesional, consistente y sostenible en el comercio local de Bizkaia.

Una marca coherente y actual fortalece la capacidad del comercio local para comunicar, diferenciarse y competir



## Proyecto de Digitalización y fortalecimiento de capacidades del sector del comercio del Equipamiento de la Persona en Bizkaia

CECOBI, en colaboración con el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco, ha dado continuidad en 2025 al proyecto de transformación digital dirigido al sector del Equipamiento de la Persona en Bizkaia, tras el diagnóstico desarrollado en 2024. Esta nueva fase parte de la **constatación de que el sector se encuentra en un momento decisivo, marcado por retos relevantes como la escasa integración tecnológica en los procesos de gestión, la presión ejercida por las grandes plataformas digitales y la necesidad de reforzar las habilidades comunicativas y relacionales en el punto de venta.**

Con el objetivo de dar respuesta a esta realidad, el proyecto plantea una intervención integral orientada a transformar estos desafíos en oportunidades de mejora real, sostenible y adaptada a la realidad de cada comercio. La iniciativa busca fortalecer el tejido comercial local, facilitando a los establecimientos del sector del Equipamiento de la Persona en Bizkaia las herramientas necesarias para afrontar con éxito los retos actuales y avanzar hacia un modelo más competitivo, innovador y centrado en las personas.

Como punto de partida, se ha llevado a cabo una encuesta dirigida a los comercios del sector en Bizkaia, con el fin de obtener una visión actualizada y detallada de su situación. Este diagnóstico ha analizado, por un lado, el grado de madurez digital de los negocios, atendiendo a aspectos como los procesos internos, el nivel de automatización, la estrategia digital, la integración de la tecnología en la visión empresarial y la infraestructura tecnológica disponible, así como las principales barreras para su adopción. Por otro lado, se han evaluado las habilidades humanas e interpersonales vinculadas a la actividad comercial, prestando especial atención a la conexión con el cliente, la empatía, la gestión de objeciones, el cierre de ventas, la fidelización y la detección de oportunidades de venta cruzada.

A partir de los resultados obtenidos, cada comercio participante ha contado con un acompañamiento personalizado estructurado en dos grandes áreas de trabajo. En el ámbito de la transformación digital, se ha realizado una sesión inicial de diagnóstico individual con una persona experta que ha permitido identificar el punto de partida de cada negocio, los recursos existentes, las capacidades del equipo y las áreas prioritarias de mejora. Posteriormente, se han desarrollado reuniones mensuales de seguimiento para

avanzar en una hoja de ruta adaptada, que ha favorecido la implantación progresiva de soluciones digitales ajustadas a las necesidades concretas de cada establecimiento.

En paralelo, en el ámbito de las habilidades humanas e interpersonales, se ha llevado a cabo una primera sesión de análisis con una persona experta en comunicación, orientada a detectar los aspectos clave a mejorar en la relación con la clientela. También se ha configurado un proceso para la aplicación práctica de herramientas y estrategias centradas en la conexión emocional, la gestión eficaz de objeciones, la mejora del cierre de ventas y el fortalecimiento de la fidelización. Finalmente, se ha desarrollado una sesión de evaluación que ha medido los avances alcanzados, ha resuelto posibles dificultades y ha consolidado las mejoras implantadas, lo cual ha favorecido y favorecerá la continuidad de las empresas a medio y largo plazo.

Con esta segunda fase, CECOBÍ y el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco reafirman su compromiso con la modernización del comercio de Bizkaia, impulsando un proceso de transformación que combina innovación tecnológica y desarrollo de capacidades humanas como palancas esenciales para la competitividad y sostenibilidad futura del sector del Equipamiento de la Persona en Bizkaia.

### Un proyecto para modernizar el comercio en Bizkaia combinando digitalización y habilidades humanas para reforzar su competitividad



## CB113 - Ekin/Emprende

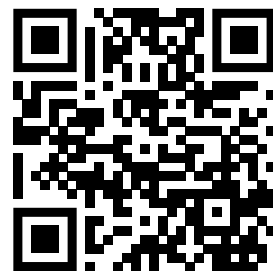
En 2025, segundo año de desarrollo del proyecto CB113 – Emprende, hemos continuado trabajando en la consolidación de una iniciativa cuyo objetivo principal es fomentar el emprendimiento en el sector comercial, brindar apoyo a personas emprendedoras y conectar a los diferentes agentes del ecosistema emprendedor de Bizkaia.

Tras la puesta en marcha del proyecto en 2024, durante este segundo año se ha dado continuidad a las principales líneas de trabajo desarrolladas en la primera fase, reforzando especialmente la generación de contenidos inspiradores y la creación de espacios de encuentro entre personas emprendedoras. En este sentido, una de las decisiones más destacadas de 2025 ha sido ampliar la producción de videopodcasts, pasando de los 10 iniciales a un total de **15 nuevos podcasts** con casos de éxito dentro de Bizkaia, concebidos como herramientas de inspiración y motivación para el emprendimiento.

Como novedad en esta segunda anualidad, los podcasts han ampliado su enfoque y han incorporado, además de comercios, la participación de instituciones vinculadas con el emprendimiento comercial. En total, en esta edición han participado **10 comercios que ya han emprendido y 5 instituciones**, enriqueciendo así el contenido del proyecto y ofreciendo una visión más amplia y completa del ecosistema emprendedor comercial en Bizkaia.



Estos contenidos continúan apoyándose en la estructura y canales creados en la primera anualidad del proyecto, entre ellos la imagen de marca de **CB113 – Emprende**, los perfiles en redes sociales –Instagram, TikTok, LinkedIn y Spotify– y la página web oficial del proyecto, que sigue funcionando como punto de referencia para acceder a los recursos y contenidos generados.



*Euskadi, auzolana, bien común*

EUSKO JAURLARITZA

GOBIERNO VASCO

TURISMO, MERKATARITZA  
ETA KONTSUMO SAILA

DEPARTAMENTO DE TURISMO,  
COMERCIO Y CONSUMO



Además de los contenidos digitales, otra de las acciones destacadas de 2025 ha sido la celebración de la **segunda edición del evento CB113 sobre emprendimiento**, que volvió a consolidarse como un espacio de encuentro, inspiración y conexión entre personas emprendedoras y agentes del sector. En esta ocasión, **el evento reunió a más de 120 personas de diferentes perfiles emprendedores**, superando la participación registrada en la primera edición y reafirmando el interés y la utilidad de este tipo de iniciativas para favorecer el networking, el intercambio de experiencias y la creación de alianzas.

# CB113

## EKIN - EMPRENDE



En resumen, **2025 ha supuesto la consolidación del proyecto CB113 – Emprende en su segundo año de recorrido**, reforzando su papel como iniciativa de apoyo, inspiración y conexión dentro del ecosistema emprendedor comercial de Bizkaia. La ampliación de contenidos, la incorporación de nuevas voces vinculadas al emprendimiento y la buena acogida de la segunda edición del evento ponen de manifiesto la evolución positiva del proyecto y su capacidad para seguir generando valor entre personas emprendedoras, comercios e instituciones.



## Experiencia cliente: Comunicación Positiva y Efectiva

El proyecto “**Experiencia cliente: Comunicación Positiva y Efectiva**” parte de la detección de que, en el comercio de proximidad, **se emplean con frecuencia expresiones negativas** (especialmente el “no”) y **no siempre se planifican respuestas positivas ante situaciones habituales**, lo que puede generar desconexión con la clientela. Asimismo, las **quejas y reclamaciones tienden a percibirse como algo personal, perdiendo parte de su potencial de mejora.**

El proyecto se ha desarrollado en **tres sesiones** con metodología práctica y orientada a la mejora continua, buscando generar autonomía en los comercios participantes. La dedicación ha sido de **5 horas por establecimiento presencial y online con participación de 34 comercios**. Se ha aplicado un **autodiagnóstico inicial** y se ha trabajado con un documento compartido como herramienta de seguimiento, abordando **el análisis del estilo comunicativo, público objetivo, situaciones frecuentes** (consultas, quejas, dudas y objeciones) y el **diseño de respuestas positivas y efectivas, junto con un diseño preliminar de la experiencia cliente**. Activándose fichas de entrenamiento para registrar casos reales y concretar compromisos con acciones y plazos y; con una evaluación en la que los comercios han consolidado: estilo, identidad y valores. Se ha elaborado un protocolo de actuación propio para responder y comunicar con calma en situaciones difíciles.

**El proyecto impulsa la comunicación centrada en las personas para reforzar confianza, atención y fidelización**

En la **evaluación final** se contactó con todas las empresas para recoger aprovechamiento y **satisfacción**; Además, se elaboró un informe final de conclusiones. **Las valoraciones cualitativas señalaron un cambio relevante en la forma de comunicarse y relacionarse con la clientela**, destacando la comunicación interna, y se identificaron como mejoras necesarias el mayor uso de materiales personalizados y un seguimiento constante para asegurar la aplicación práctica.



## **Observatorio del Comercio de Bizkaia 2025**

El proyecto Observatorio del Comercio de Bizkaia 2025, desarrollado por CECOBI en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, ha tenido como finalidad dar continuidad a una herramienta estable de análisis, seguimiento e interpretación de la evolución del comercio en el territorio. En línea con el trabajo realizado en ejercicios anteriores, durante 2025 se ha profundizado en el conocimiento de la realidad comercial de Bizkaia, reforzando la capacidad del proyecto para identificar tendencias, detectar transformaciones del tejido comercial y aportar información útil para la toma de decisiones públicas y sectoriales.

Durante este ejercicio, el proyecto ha avanzado en la actualización y mejora de la base de información territorial del Observatorio, incorporando nueva información al **GIS del proyecto** y consolidando este sistema como soporte técnico para el análisis espacial del comercio. Este trabajo ha permitido enriquecer la lectura territorial de los datos, mejorar la trazabilidad de aperturas, cierres, cambios de ocupación y dinámicas por zonas, y disponer de una visión más precisa de la evolución comercial en los municipios analizados. Junto a ello, se ha continuado con la labor de sistematización de resultados y de seguimiento comparado respecto a ejercicios anteriores, con el fin de mantener una base sólida y acumulativa de conocimiento.

Asimismo, se ha reforzado la dimensión divulgativa y de transferencia del proyecto mediante la actualización de contenidos en la sección del Observatorio dentro de la página web de CECOBI, donde los datos y materiales se van incorporando y actualizando de forma progresiva. En este mismo espacio se integra también el informe elaborado en 2025, facilitando el acceso a la información por parte de administraciones, agentes sectoriales y personas interesadas. De este modo, el proyecto no solo cumple una función analítica, sino también de difusión y puesta en valor del conocimiento generado, contribuyendo a **mejorar la comprensión del comercio local y a orientar futuras líneas de actuación vinculadas a la dinamización, la innovación y la competitividad del sector.**

### **Resultados principales a destacar:**

- **Consolidación del GIS como herramienta técnica** central del proyecto, mediante la incorporación de nueva información georreferenciada.
- Actualización del conocimiento sobre la estructura y evolución del tejido comercial en Bizkaia, manteniendo la **comparabilidad con estudios previos.**
- Refuerzo de la **dimensión pública** del Observatorio mediante la actualización continua de la información disponible en la web de CECOBI.
- Publicación e integración del informe anual 2025 en la sección web del Observatorio, mejorando la **accesibilidad y transferencia de resultados.**
- Generación de una **base analítica útil** para apoyar procesos de planificación, diagnóstico y definición de estrategias de apoyo al comercio local.

**Todos los municipios  
analizados pierden comercio entre  
2020 y 2025.**

**Sestao y Santurtzi superan el 50%  
de vacancia comercial.**

**Portugalete es el principal polo comercial  
del estudio con 514 comercios.**

**Lekeitio registra la mayor intensidad  
comercial: 15 comercios por  
1.000 habitantes.**

**Sestao lidera el crecimiento  
del empleo comercial con  
+397 afiliaciones, pese a perder  
establecimientos.**



## Visualización de modelos exitosos del comercio de Bizkaia 2025

A lo largo de 2025, se ha desarrollado el **proyecto de visualización de modelos exitosos del comercio de Bizkaia**, una iniciativa orientada a poner en valor el papel del comercio local en un contexto de transformación del sector y cambios en los hábitos de consumo. Alineado con la campaña **"Comercio de Bizkaia. Muy Pro. Oso Pro"**, el proyecto ha tenido como objetivo visibilizar comercios referentes que destacan por su profesionalidad, innovación, cercanía y capacidad de adaptación, reforzando así una imagen del sector basada en la calidad del servicio, el compromiso con la clientela y el arraigo al territorio.

La iniciativa se ha materializado en la creación de **7 piezas audiovisuales** —6 centradas en comercios y 1 vídeo recopilatorio— en las que se han mostrado casos reales de éxito vinculados a la digitalización de los negocios, la innovación en producto y procesos, la formación, la sostenibilidad, el consumo responsable y el liderazgo femenino. A través de estos contenidos, se han puesto en valor aspectos clave como la especialización,

la mejora continua, la personalización de la atención, la capacidad de reinventarse y la conexión con la comunidad, elementos fundamentales para la competitividad del comercio local.

Los comercios participantes han sido Con Eco (Sestao), Patxes (Ugao-Miraballes), Ciclos Olabarrieta (Getxo), Garatea Altzariak (Lekeitio), Mediterranean Vintage Store (Ermua) y Anita Ribbon (Bilbao), seleccionados por su carácter representativo y su alineación con los valores del proyecto.

La difusión de los contenidos se ha realizado a través de los canales digitales de CECOBÍ y acciones en medios externos, logrando un **alto impacto en redes sociales** y **superando las 100.000 visualizaciones**. Asimismo, la valoración por parte de los comercios participantes ha sido muy positiva, consolidando esta iniciativa como una herramienta eficaz para inspirar al sector, reforzar su visibilidad y poner en valor el comercio de proximidad en Bizkaia.



Historias que inspiran: visibilización de los valores del Comercio de Bizkaia



## Reconocimiento y promoción de iniciativas exitosas del comercio local de Bizkaia basadas en la innovación y la conexión con la ciudadanía





## Acciones de igualdad

En el marco del compromiso de CECOBI con la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, durante 2025 se ha desarrollado el proyecto "Iragazki moredun merkataritza / Comercio con filtro morado", en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia. Esta iniciativa ha combinado acciones de sensibilización, visibilización y formaciones dirigidas al sector comercial, con el objetivo de reforzar el liderazgo femenino, promover entornos laborales más seguros e inclusivos y contribuir a la prevención de la violencia contra las mujeres.

### IRAGAZKI MOREDUN MERKATARITZA / COMERCIO CON FILTRO MORADO

Tras los buenos resultados obtenidos en la edición anterior, la campaña se ha consolidado en 2025 como una acción estratégica para visibilizar el papel de las mujeres al frente del comercio local, reforzando una imagen profesional, positiva y realista de su liderazgo empresarial. La campaña se ha desarrollado entre mayo y noviembre mediante la producción y difusión de contenidos audiovisuales protagonizados por seis mujeres comerciantes de Bizkaia, combinando publicaciones en redes sociales, estrategia de difusión pagada y un espacio específico en la web de CECOBI. En total, se han elaborado 6 vídeos cortos, 6 vídeos completos, 2 piezas de Making of y 1 vídeo recopilatorio con motivo del 25N.

Además, como en ediciones anteriores, CECOBI ha habilitado un espacio específico en su página web para recoger la campaña y facilitar el acceso a los vídeos y materiales publicados:



### TALLERES DE IGUALDAD EN EL COMERCIO

Dentro del proyecto se ha incorporado también una línea formativa presencial dirigida a comerciantes y profesionales del sector, centrada en la sensibilización, las buenas prácticas, el liderazgo femenino, la prevención del acoso sexual y por razón de sexo y el uso del lenguaje inclusivo. En julio se celebró el taller "Construyendo un comercio respetuoso: sensibilización y buenas prácticas", en el que participaron 11 personas. En diciembre se desarrolló el bloque "Igualdad y liderazgo femenino en el comercio", dividido en dos sesiones complementarias. La valoración global de estas acciones formativas ha sido muy positiva, destacando especialmente su utilidad práctica para identificar y afrontar situaciones de desigualdad o acoso en el ámbito comercial.

### CAMPAÑA 25N

Con motivo del 25 de noviembre, Día Internacional para la Eliminación de la Violencia contra las Mujeres, CECOBI se ha sumado un año más a la campaña institucional impulsada por la Diputación Foral de Bizkaia, desarrollando tareas de coordinación, comunicación y distribución de materiales entre comercios y asociaciones zonales. La difusión se ha realizado a través de la web corporativa, las redes sociales y el reparto de materiales gráficos durante los talleres y entre establecimientos interesados. En total, se distribuyeron más de 100 carteles y materiales asociados, reforzando así la implicación del comercio local en la sensibilización y la prevención de la violencia contra las mujeres.

Detrás de cada comercio, mujeres que lideran, transforman e impulsan una sociedad más igualitaria



## Proyecto de innovación y diferenciación 2025



En 2025, CECOBİ desarrolló, con el apoyo de la Diputación Foral de Bizkaia, un proyecto orientado a reforzar la capacidad del comercio local para evolucionar, diferenciarse y adaptarse a un entorno cada vez más competitivo. La iniciativa partió de una idea clara: ayudar a los establecimientos a identificar qué les hace únicos y acompañarlos en la puesta en marcha de acciones concretas que reforzaran su posicionamiento, su propuesta de valor y la relación con su clientela.

El proyecto se planteó como un acompañamiento práctico y cercano, basado en la realidad de cada negocio y alejado de soluciones estandarizadas. Su finalidad fue impulsar la innovación en el comercio de Bizkaia mediante estrategias empresariales renovadas, con especial atención a la mejora de la experiencia de compra, la eficiencia operativa, la diferenciación frente a la competencia y la incorporación de prácticas sostenibles y coherentes con los valores del comercio local. En total, **se trabajó con 15 comercios de Bizkaia**, desarrollando con cada uno de ellos un itinerario individualizado de análisis, definición de oportunidades y puesta en marcha de acciones adaptadas a su contexto.

La actuación se estructuró en varias fases. En primer lugar, se llevó a cabo **una fase de difusión y captación**, iniciada en marzo de 2025, a través de la web corporativa, redes sociales, bases de datos propias y el apoyo de asociaciones zonales. Esta labor permitió trasladar el proyecto a distintos subsectores del comercio y recoger el interés inicial de 38 establecimientos, de los cuales 30 confirmaron su participación en la fase grupal.

La **segunda fase** consistió en la **formación** a través de un taller grupal inspiracional, articulada en dos sesiones presenciales de dos horas, celebradas los días 26 de marzo y 8 de abril de 2025. Estos talleres sirvieron para generar un espacio compartido de reflexión, aprendizaje e intercambio de experiencias, abordando contenidos como el posicionamiento de marca, la identificación del público objetivo, la experiencia de com-

pra, la innovación en productos y servicios, y el uso de herramientas digitales aplicadas al comercio. Además, cada participante realizó un ejercicio práctico para reflexionar sobre su situación y detectar oportunidades de innovación y diferenciación en su negocio.

Tras esta primera etapa, se seleccionó a 15 comercios para continuar en **la fase de asesoramiento individualizado**, que se desarrolló entre abril y noviembre. Cada establecimiento contó con una dedicación aproximada de 9 horas de acompañamiento personalizado, distribuidas en varias sesiones ajustadas a su disponibilidad y necesidades. Este trabajo permitió realizar un diagnóstico inicial, identificar áreas de mejora, construir un mapa de oportunidades, priorizar iniciativas viables y definir un proyecto concreto de diferenciación o innovación para cada negocio.

## Impulso a la innovación y diferenciación del comercio local de Bizkaia mediante un acompañamiento personalizado y adaptado a cada negocio

Las áreas trabajadas fueron diversas, siempre desde una lógica práctica y adaptada: propuesta de valor y diferenciación de marca, conocimiento del público objetivo, mejora de la experiencia de compra, estrategia en redes sociales, desarrollo de materiales comerciales, colaboración entre negocios y definición de acciones con impacto real en el día a día del establecimiento. Una vez finalizado el proceso, se elaboró un **informe individualizado para cada comercio**, con propuestas, conclusiones y recomendaciones para facilitar la continuidad de las acciones planteadas.

El balance del proyecto fue positivo. La experiencia confirmó que la innovación en el comercio no siempre pasa por grandes inversiones, sino por la capacidad de detectar oportunidades, ordenar ideas y transformarlas en acciones viables. También puso de relieve el valor de un acompañamiento flexible, realista y cercano, capaz de respetar el ritmo de cada negocio y **convertir la diferenciación en una herramienta concreta de competitividad, sostenibilidad y fortalecimiento del comercio local**.

## Merkataritza Ireakia Bizkaian 2025

En el transcurso de 2025, el programa Merkataritza Ireakia Bizkaian ha desarrollado un amplio conjunto de iniciativas orientadas a reforzar la posición del comercio de Bizkaia ante los desafíos derivados de los nuevos hábitos de consumo. Desde su puesta en marcha en 2016, este proyecto ha ido afianzándose progresivamente hasta convertirse en un referente de éxito dentro del tejido comercial de Bizkaia. A lo largo de todos estos años, ha evidenciado su utilidad como instrumento de formación y fortalecimiento del sector, adaptándose de manera continua a las demandas del entorno mediante la aportación de herramientas prácticas y conocimientos actualizados, siempre desde una perspectiva basada en la innovación, la excelencia en la atención a la clientela y la adaptación constante.

A lo largo de este año se han llevado a cabo un total de **71 acciones**, de las cuales 70 han correspondido a talleres (**22 en modalidad online y 48 presenciales**) y 1 a una conferencia. Cabe destacar que la conferencia de este año se ha centrado en la **inteligencia artificial**, una temática de gran interés que generó una alta demanda, agotándose todas las plazas durante la primera semana. Además, se desarrolló de forma piloto la iniciativa **"Diagnóstico en Directo"**, un evento participativo en el que comercios recibieron asesoramiento en vivo con soluciones prácticas a sus retos reales.

El formato fomentó el aprendizaje colectivo y la generación de ideas aplicables, ampliando su impacto mediante su difusión en formato podcast.

Las temáticas tratadas en los talleres han sido diversas y especialmente relevantes para el sector, incluyendo inteligencia artificial, estrategias para redes sociales, fotografía, imagen personal, técnicas de venta, Ticket Bai, herramientas de fidelización, entre otras.



Además de las acciones formativas, se han realizado **122 asesoramientos** individualizados relacionados con los contenidos de los talleres, **beneficiando directamente a 81 negocios**. En total, han participado **1.064 personas**, de las cuales **904** han sido **mujeres** y **160 hombres**. Asimismo, se han impartido **522,5 horas de formación**, todas ellas dirigidas al fortalecimiento y modernización del comercio en Bizkaia.

La **valoración media de talleres y conferencias** ha alcanzado un **9,2** sobre 10, **superando el resultado obtenido el año anterior**. Entre las acciones mejor valoradas, con puntuaciones superiores a 9,7, destacan especialmente las relacionadas con redes sociales y marketing digital, diseño, imagen y creatividad, gestión, ventas y atención al cliente, así como herramientas y normativa.



**El programa Merkataritza Ireakia Bizkaian se afianza en 2025 como referente en la mejora competitiva del comercio local, combinando formación, innovación y acompañamiento técnico con una alta implicación del sector**



## Mejora la estrategia de tus canales de venta: WhatsApp Business 2025

Desde CECOBÍ, en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, hemos puesto en marcha una nueva edición del proyecto **Mejora la estrategia de tus canales de venta: WhatsApp Business 2025**, dando continuidad a una iniciativa que ya tuvo una muy buena acogida en 2024. En un contexto cada vez más digital, competitivo y con una clientela menos fiel, resulta fundamental que el comercio local cuente con herramientas útiles, accesibles y eficaces para mejorar su relación con la clientela, reforzar su estrategia comercial y avanzar en fidelización.

Tras analizar distintas herramientas de comunicación y fidelización, se ha confirmado que WhatsApp Business sigue siendo una de las opciones más realistas para el pequeño comercio, por ser gratuita, fácil de usar y formar ya parte de los hábitos cotidianos de comunicación con la clientela. Sin embargo, también se ha detectado que, en muchos casos, **su uso continúa siendo muy básico** y no se aprovechan adecuadamente funcionalidades como el catálogo, las etiquetas, las respuestas rápidas, los mensajes automáticos o las listas de difusión. Por ello, este proyecto se ha centrado **en ayudar a los comercios a utilizar esta herramienta de una forma más estratégica, práctica y rentable**.

El objetivo general del proyecto ha sido mejorar la estrategia digital de los comercios de Bizkaia mediante el uso eficaz de WhatsApp Business, contribuyendo a incrementar su competitividad, su rentabilidad y su capacidad de fidelización. De manera más concreta, se ha trabajado para mejorar la experiencia de la cliente-

la, optimizar la atención y la gestión operativa de los comercios, impulsar las ventas y fortalecer la presencia de marca a través de una comunicación más directa, ordenada y segmentada.

### LA HOJA DE RUTA DEL PROYECTO SE HA DESARROLLADO EN DOS GRANDES FASES:

1ª Se llevó a cabo una labor de difusión y captación a través de la web de CECOBÍ, redes sociales y acciones de mailing dirigidas tanto a asociaciones como a bases de datos propias. Gracias a esta acción, el proyecto logró una respuesta muy positiva y completamente orgánica, superando el objetivo mínimo previsto y alcanzando la participación de **31 comercios de Bizkaia**.

2ª Acompañamiento personalizado, núcleo principal del proyecto. Tras la aceptación y autorización correspondiente por parte de cada comercio, se inició un proceso individualizado de entre 5 y 6 horas por establecimiento, adaptado a su punto de partida y a sus objetivos específicos. Este acompañamiento se estructuró en cuatro pasos:

- Diagnóstico inicial para analizar la situación de cada comercio y definir sus objetivos.
- Diseño de recomendaciones personalizadas para optimizar el uso de WhatsApp Business.
- Segunda reunión para implantar mejoras y configurar de manera adecuada las funcionalidades de la herramienta.
- Elaboración de un informe final individualizado con las actuaciones realizadas y recomendaciones de continuidad.

Gracias a este proceso, los comercios participantes han podido **mejorar la comunicación con su clientela**, reducir tiempos de gestión, utilizar WhatsApp Business como apoyo a la venta –tengan o no tienda online– y aprender a hacer crecer su base de datos de la clientela con su consentimiento expreso, planificando comunicaciones más relevantes para favorecer la fidelización y la recurrencia de compra.

## Proyecto de acompañamiento al comercio de Bizkaia para mejorar la gestión, comunicación y fidelización de la clientela mediante el uso estratégico de WhatsApp Business





## Transformación digital inteligente: Uso de la Inteligencia Artificial en las redes sociales de los comercios 2025

Desde CECOBÍ, en colaboración con la Diputación Foral de Bizkaia, hemos desarrollado este proyecto con el objetivo de impulsar la modernización del comercio minorista mediante la incorporación de herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas a la comunicación digital.

En un contexto en el que las redes sociales se han consolidado como un canal fundamental para la promoción, la relación con la clientela y la generación de oportunidades de venta, este proyecto ha querido acercar al pequeño comercio soluciones prácticas, accesibles y eficaces para mejorar su presencia digital. Aunque cada vez existe un mayor interés por la Inteligencia Artificial, **muchos comercios todavía encuentran dificultades para identificar herramientas útiles**, aplicarlas de forma efectiva en su día a día y aprovechar su potencial en ámbitos como la creación de contenidos, la planificación o el análisis de resultados.

Por ello, el objetivo general del proyecto ha sido favorecer la transformación digital de los comercios de Bizkaia mediante el **uso estratégico de la Inteligencia Artificial en la gestión de redes sociales**, contribuyendo a mejorar su competitividad, optimizar recursos y reforzar la profesionalización de su comunicación online. La actuación se ha desarrollado en tres fases:

1. Organización de **dos talleres online** dirigidos al sector comercial, orientados a mostrar de forma práctica las posibilidades de la IA en la automatización, la generación de contenidos y el análisis aplicado a redes sociales. Esta primera fase permitió ofrecer una visión general de las oportunidades que brindan estas herramientas y despertar el interés de los comercios participantes por incorporar nuevas soluciones digitales a su actividad.
2. Difusión y captación a través de la web y las redes sociales de CECOBÍ, así como mediante acciones de comunicación dirigidas a asociaciones y bases de datos propias. Gracias a esta acción, el proyecto obtuvo una respuesta positiva y logró **la participación de 26 comercios de Bizkaia**, pertenecientes a diferentes sectores de actividad.

3. El núcleo principal del proyecto, es el desarrollo de 26 acompañamientos personalizados, adaptados a la situación de partida y a las necesidades concretas de cada establecimiento. A través de este **proceso individualizado** se trabajaron aspectos como el diagnóstico inicial, la definición de estrategias de contenido, la planificación editorial, la automatización de tareas, el análisis de métricas y la identificación de herramientas de Inteligencia Artificial adecuadas para cada comercio. Como cierre, cada participante recibió un informe individualizado con las actuaciones realizadas y recomendaciones para dar continuidad al trabajo iniciado.

**CECOBÍ impulsa en 2025 un proyecto de transformación digital basado en el uso estratégico de la Inteligencia Artificial para mejorar la gestión de redes sociales, la comunicación online y la competitividad del sector**

Gracias a este proceso, los comercios participantes han podido mejorar la gestión de sus redes sociales, optimizar tiempos en la creación y organización de contenidos y avanzar en una comunicación digital más profesional, estratégica y adaptada a sus objetivos comerciales. La valoración global del proyecto ha sido muy positiva, destacando especialmente la utilidad práctica de los contenidos trabajados y el valor del acompañamiento individualizado.

En definitiva, este proyecto ha supuesto una iniciativa relevante para **acercar la IA al comercio local de Bizkaia** desde una perspectiva aplicada y realista, favoreciendo su adaptación al entorno digital y reforzando su competitividad.





Enpresaren balio eraldatzailea: **pertsonak**

Valor transformador de la empresa: **las personas**

PROIEKTU  
OROKORRAK  
PROYECTOS  
GENERALES



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



foru aldundia  
diputación foral

## ekinBarri:

### Impulso a modelos empresariales más participativos y competitivos en el comercio de Bizkaia

En 2025, CECOBI ha continuado impulsando ekinBarri en el marco de una iniciativa promovida conjuntamente con CEBEK, FVEM, CECOBI, ASCOBI-BIEBA y AVEQ-KIMIKA, con el apoyo estratégico y económico de la Diputación Foral de Bizkaia y dentro de los itinerarios de Bizkaia with the Talent.

Desde CECOBI, la prioridad ha sido seguir acercando su propuesta al comercio mayorista y minorista de Bizkaia, ampliando su conocimiento y visibilidad en un sector para el que la transformación cultural, el liderazgo y las personas son factores cada vez más decisivos.

Con ese objetivo, durante el año se ha reforzado la llegada al sector mediante una nueva página web, una auditoría orientada a afinar cómo llegar mejor y a qué perfiles empresariales del sector comercio puede contribuir con más impacto, la implantación de un CRM para sistematizar el contacto y el seguimiento, y la activación de acciones de social selling que han permitido ordenar y ampliar la presencia de ekinBarri en el ámbito comercial.

Desde CECOBI también se ha colaborado en generar espacios y acciones que multiplican la visibilidad de ekinBarri y facilitan conversaciones reales con empresas del sector. El objetivo ha sido lograr una comprensión más clara de la propuesta, en ese momento en el que un comercio identifica de forma concreta qué es

ekinBarri, qué retos puede ayudarle a abordar y por qué merece la pena seguir profundizando.

En ese proceso, los contenidos con mayor capacidad de conexión han sido las historias reales de comercios que comparten avances concretos en delegación, compromiso de equipo, colaboración interna o liderazgo. Esta iniciativa ha contribuido a hacer ekinBarri más accesible, cercano y comprensible para el tejido empresarial, ampliando su capacidad de llegar al comercio y a la distribución interesados en avanzar en procesos de transformación cultural y liderazgo.

En esta línea, CECOBI ha colaborado en impulsar **"En Buena Compañía con ekinBarri"**, una serie de entrevistas en formato vídeo y pódcast en la que los propios negocios comparten qué hacen, cómo afrontan sus retos y de qué manera trabajan la gestión de personas y equipos. Esta iniciativa ha contribuido a hacer ekinBarri más accesible, cercano y comprensible para el tejido empresarial, ampliando su capacidad de llegar al retail y a la distribución interesados en avanzar en procesos de transformación cultural y liderazgo.

A través de este trabajo, CECOBI reafirma su compromiso con una evolución empresarial que fortalezca la competitividad del sector comercial desde la mejora de las dinámicas internas, la participación y la sostenibilidad de las organizaciones.



## **Euskomer 2025:** **Impulso al comercio de alimentación**

A través de EUSKOMER (Confederación Vasca del Comercio), organización integrada por las tres federaciones territoriales de Araba, Bizkaia y Gipuzkoa hemos avanzado en el desarrollo de un proyecto compartido orientado a reforzar la competitividad, el posicionamiento y la continuidad del comercio minorista de alimentación en Euskadi, con especial foco en carnicerías y panaderías.

Por un lado, se ha elaborado un informe de análisis y tendencias que ofrece una visión de conjunto sobre la situación actual y futura del sector, abordando su estructura, peso económico y social, los cambios en el consumo, la digitalización, la sostenibilidad, la experiencia de compra, la profesionalización y los retos vinculados al relevo generacional y la adaptación del comercio de proximidad. Además, este trabajo aterriza el análisis en subsectores concretos para identificar necesidades y oportunidades específicas, con una orientación práctica hacia la mejora de la competitividad y la adaptación a los nuevos hábitos de consumo en carnicerías, panaderías, pescaderías y comercios de alimentación.

De forma complementaria, durante 2025 se ha definido el modelo que definirán los itinerarios de profe-

sionalidad centrados en carnicerías y panaderías, con especial atención a la sucesión y al relevo empresarial.

Para ello, se ha llevado a cabo un proceso de trabajo basado en el inventariado de recursos formativos, entrevistas a centros de formación y escucha activa a empresas que ya han vivido procesos de relevo o emprendimiento en los tres territorios, con el fin de identificar barreras, oportunidades y claves estratégicas que permitan facilitar la continuidad de estos negocios. Este trabajo ha permitido definir una hoja de ruta con ámbitos de actuación como la formación, el acompañamiento integral, la integración de recursos y la captación de nuevo talento.

Asimismo, se ha trabajado en la definición de decálogos específicos para carnicerías y panaderías, apoyados en análisis documental, contraste con buenas prácticas, aportaciones de personas expertas externas y sesiones de validación con el propio sector. El resultado ha sido la construcción de mensajes, argumentos y contenidos divulgativos orientados a reforzar el valor social, económico, alimentario y comunitario de ambos subsectores ante la ciudadanía vasca, sentando además una base de comunicación para futuras acciones de sensibilización y promoción del consumo local.



**Carnicerías y panaderías:**  
tradición, proximidad y futuro  
como pilares del comercio  
alimentario vasco



## **AMUBI** **Impulso a la profesionalización** **del sector del mueble mediante formación** **especializada en atención a la clientela**

La Asociación de Comercio Minorista del Mueble de Bizkaia (AMUBI), en el marco de su compromiso con la mejora competitiva del sector, ha impulsado durante 2025 una nueva especialidad formativa orientada a dar respuesta a una de las principales necesidades detectadas: la escasez de personal cualificado para la atención y el asesoramiento a la clientela en el punto de venta.

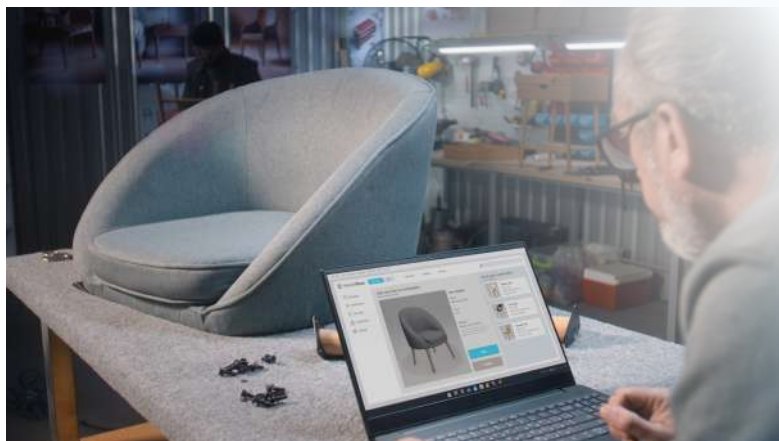
Esta iniciativa se concreta en la acción formativa COMT0022 - Atención y asesoramiento a la clientela en el sector del mueble, cuyo objetivo es capacitar a profesionales para ofrecer una atención personalizada y especializada centrada en aspectos clave, como los componentes del mueble, tapicerías, distribución del mobiliario, espacios decorativos o diseño, etc.

En este contexto, en noviembre, un total de 14 personas ha iniciado esta formación, subvencionada por Lanbide y el Departamento de Economía, Trabajo y Empleo del Gobierno Vasco, y enmarcada en la convocatoria de formación con compromiso de contrata-

ción. El programa contempla **320 horas de formación específica** y **120 horas de prácticas no laborales** en empresa, con la previsión de contratación de aproximadamente el 50 % de las personas participantes que finalicen satisfactoriamente este itinerario.

Con esta actuación, AMUBI consolida su papel como agente impulsor de la cualificación profesional en el sector, contribuyendo a mejorar la competitividad de las empresas y la calidad del servicio ofrecido al cliente final.

**AMUBI impulsa la cualificación profesional ante la necesidad de personal especializado**



## Itinerarios **LAN BERRI 2025**

Los **Itinerarios Lan Berri** consolidan una línea de trabajo que CECOBİ desarrolla desde hace más de diez años, orientada a mejorar la empleabilidad a través de itinerarios formativos con compromiso de contratación, en colaboración con el Departamento de Empleo, Cohesión Social e Igualdad de la Diputación Foral de Bizkaia.

En un contexto donde la transformación digital exige mayor transferencia tecnológica e innovación para generar

impacto real, CECOBİ mantiene su compromiso con la reducción del desempleo en colectivos vulnerables (mujeres, jóvenes, personas con discapacidad y personas desempleadas de larga duración o mayores de 45 años).

En 2025 **se ejecutaron cuatro itinerarios**, estructurados en orientación, formación, intermediación laboral e inserción, garantizando un compromiso mínimo de contratación del 15% de las personas participantes.

### EN EL COLECTIVO +45

ITINERARIO Nº 1	ITINERARIO Nº 2
<b>Administración de servicios de internet</b>	<b>Operaciones auxiliares de servicios administrativos y generales</b>
<b>50% CONTRATACIÓN</b>	<b>30,77% CONTRATACIÓN</b>
4 CONTRATOS EN TOTAL	4 CONTRATOS EN TOTAL
3 Mujeres / 1 Hombre	3 Mujeres / 1 Hombre

### EN EL COLECTIVO -30

ITINERARIO Nº3	ITINERARIO Nº 4
<b>Desarrollo de videojuegos y realidad virtual con Unity 3D</b>	<b>Sistemas microinformáticos</b>
<b>36,36% CONTRATACIÓN</b>	<b>30% CONTRATACIÓN</b>
4 CONTRATOS EN TOTAL	3 CONTRATOS EN TOTAL
0 Mujeres / 4 Hombres	0 Mujeres / 3 Hombres

Durante el último trimestre de 2025 se iniciaron otros cuatro itinerarios formativos con compromiso de contratación:

### EN EL COLECTIVO -30

**TOTAL: 24 jóvenes desempleados/as**

ITINERARIO Nº 1	ITINERARIO Nº 2
<b>Desarrollo de videojuegos y realidad virtual con Unity 3D</b>	<b>Administración de servicios de internet</b>
DURACIÓN: <b>300 horas</b>	DURACIÓN: <b>510 horas</b>
12 PARTICIPANTES	12 PARTICIPANTES
1 Mujer / 11 Hombres	1 Mujer / 11 Hombres

### EN EL COLECTIVO +45

**TOTAL: 25 personas desempleados/as**

ITINERARIO Nº3	ITINERARIO Nº 4
<b>Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos</b>	<b>Montaje y reparación de sistemas microinformáticos</b>
DURACIÓN: <b>360 horas</b>	DURACIÓN: <b>470 horas</b>
13 PARTICIPANTES	12 PARTICIPANTES
11 Mujeres / 2 Hombres	3 Mujeres / 9 Hombres

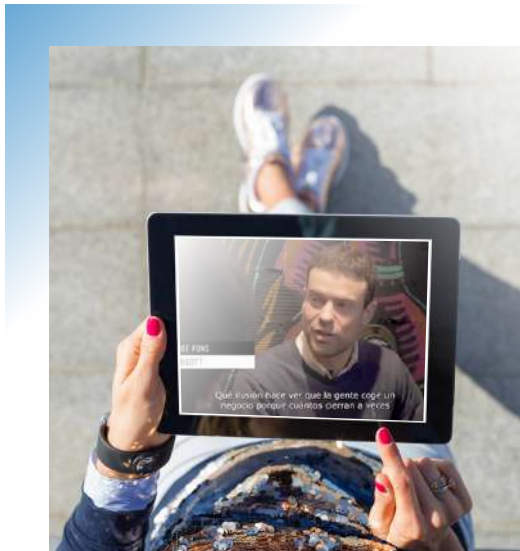


## Reto SPRI 2030 Emprender es un valor escalable. Visibilización de modelos exitosos

En 2025 se ha desarrollado una nueva iniciativa en colaboración con **SPRI, Agencia Vasca de Desarrollo Empresarial**, impulsada a través del **Reto 2030**, orientada a visibilizar el emprendimiento comercial en Bizkaia a través de ejemplos reales, cercanos e inspiradores. El trabajo realizado partió de la detección de varias necesidades del ecosistema emprendedor, como la falta de referentes próximos, el desconocimiento de recursos de apoyo y la importancia del relevo generacional en el comercio. A partir de ello, se diseñó y ejecutó una estrategia de contenidos centrada en la elaboración de **tres vídeos** con testimonios y situaciones vinculadas al emprendimiento.

Durante 2025 se llevó a cabo la **planificación, guionización, grabación, edición y postproducción** de estos tres vídeos. El primero se centró en el **relevo y la transmisión empresarial**, poniendo en valor el autoempleo y la continuidad de negocios viables; el segundo abordó la experiencia emprendedora desde la **colaboración y las sinergias entre comercios**; y el tercero mostró, de forma práctica, el **recorrido de una persona emprendedora** desde la idea inicial hasta la apertura de su negocio, visibilizando además el papel de distintas entidades de apoyo.

Con ello, se ha reforzado la cultura emprendedora, se han visibilizado casos reales de autoempleo, resiliencia y relevo generacional, y se ha contribuido a acercar recursos e inspiración a nuevas personas emprendedoras.



**Bizkaia impulsa el comercio local con tres vídeos sobre casos reales de éxito, relevo generacional y recursos para emprender**



## Acuerdo de colaboración con Innobasque Programa HAZINNOVA

En 2025, CECOBI participa por tercera vez en la **Red de Agentes del Ecosistema de Innovación promovida por Innobasque**, con el objetivo de seguir ayudando a las empresas a mejorar su competitividad y sostenibilidad a través de la innovación. Esta colaboración se lleva a cabo en el marco del programa Hazinnova, que tiene como misión eliminar las barreras financieras que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pymes) para afrontar proyectos innovadores.

**Hazinnova** es un programa de ayudas a la innovación impulsado por el **Gobierno Vasco** y el **Grupo SPRI**, y coordinado por **Innobasque - Agencia Vasca de Innovación**. Como agente en esta red, CECOBI desempeña un papel clave en el apoyo a las pymes, ayudándolas a iden-

tificar oportunidades de innovación y proporcionándoles hasta **50 horas de consultoría gratuita** para ejecutar pequeños proyectos que pueden abarcar diversas áreas de su negocio. Todo esto se lleva a cabo en un plazo de **3 meses** y con una **mínima carga administrativa**, lo que facilita el acceso de las pymes a la innovación.

En 2025, tercer año en el que CECOBI participa en el programa Hazinnova, se ha mantenido la **evolución positiva** registrada en ediciones anteriores, **aumentando el número de participantes** y reforzando su alcance entre las empresas de Bizkaia. Esta trayectoria refleja el compromiso de CECOBI con la innovación empresarial y nuestra labor para acercar este apoyo a un mayor número de pymes del territorio.



**Innovación sin barreras: el  
compromiso de CECOBI con  
el futuro de las pymes**

## **Apoyo al relevo generacional en las empresas de Bizkaia: LAN MENTORING**

En 2025, CECOBI ha continuado acercando al tejido empresarial de Bizkaia Lan Mentoring, programa impulsado por Innobasque y Lanbide para ayudar a las empresas a anticipar y gestionar el relevo generacional y la transferencia de conocimiento en puestos clave. Se trata de una iniciativa que da respuesta a una necesidad cada vez más presente en muchos comercios: preservar la experiencia acumulada, ordenar su transmisión y reforzar la continuidad de la actividad.

Desde CECOBI se ha seguido trabajando en la difusión de esta herramienta, en la identificación de posibles casos de interés y en el acompañamiento a empresas que pueden beneficiarse de un itinerario práctico y estructurado. El objetivo ha sido **facilitar que más comercios minoristas y mayoristas afronten estos procesos con mayor preparación, estabilidad y visión de futuro.**

A través de esta línea de trabajo, CECOBI refuerza su compromiso con iniciativas que contribuyen a la continuidad, la eficiencia y el desarrollo interno de las pymes de Bizkaia.

### **Lan Mentoring: anticipación y estrategia para que el comercio local no pierda su esencia**



## CECOBILAN

**CECOBILAN es la plataforma online impulsada por CECOBI para favorecer el empleo, la capacitación y la profesionalización en el comercio de Bizkaia. Se configura como un espacio de conexión entre empresas y personas, con un doble objetivo: facilitar al tejido comercial el acceso a perfiles profesionales adecuados para sus necesidades y acercar oportunidades de formación y empleo a quienes desean desarrollar su trayectoria en el sector. La propia plataforma se presenta como un servicio orientado a mejorar la competitividad, apoyando y reforzando al comercio y a sus empresas.**

A lo largo de 2025, CECOBILAN ha seguido funcionando como una herramienta útil y práctica para **responder a dos necesidades clave del comercio: la búsqueda de personal y el acceso a formación especializada**. Desde su área de empleo, las empresas pueden publicar ofertas ajustadas al perfil profesional que necesitan incorporar, mientras que las personas interesadas pueden consultar vacantes y presentar su candidatura a través de la plataforma. En 2025 se publicaron **35 ofertas laborales** y se recibieron **646 currículums**, unos datos que reflejan la capacidad de la herramienta para generar contacto entre oferta y demanda de empleo dentro del sector comercial.

Junto a ello, la plataforma mantiene activa su **ver-tiente formativa**, con cursos vinculados a competencias de interés para el comercio y enfocados tanto a personas trabajadoras como a personas en situación de desempleo. En la web se recogen acciones orientadas a áreas como atención al cliente, escaparatismo, paquetería, gestión de tienda, actividades de venta o almacén, entre otras, y se indica expresamente que se trata de formación subvencionada al 100% y dirigida prioritariamente a personas trabajadoras del régimen general, autónomos y autónomas, así como a personas desempleadas inscritas como demandantes de empleo.

De este modo, CECOBILAN continúa consolidándose como una herramienta de apoyo al comercio de Bizkaia, no solo como canal de empleo, sino también como recurso para mejorar la cualificación profesional y favorecer la adaptación del sector a nuevas necesidades. Su valor reside en ofrecer un entorno accesible, especializado y conectado con la realidad del comercio, contribuyendo a acercar oportunidades tanto a las empresas que necesitan incorporar talento como a las personas que buscan formarse o acceder a un puesto de trabajo en este ámbito.

La valoración del ejercicio 2025 es positiva. La plataforma ha seguido reforzando su papel como punto de encuentro entre empresas y profesionales, facilitando procesos de incorporación laboral y dando visibilidad a oportunidades de formación ligadas al comercio. En un contexto en el que captar talento y actualizar competencias resulta cada vez más importante, CECOBILAN se mantiene como un recurso útil para acompañar al sector en su desarrollo y profesionalización.

**Con 35 ofertas y más de 600 candidaturas en 2025, CECOBILAN se consolida como el puente directo entre el talento y el tejido comercial**



## Programa de Acompañamiento Integral a la Inserción Laboral: ANEZKA EMALAN +45

CECOBI está comprometida con el fomento del empleo y la mejora de la empleabilidad de perfiles profesionales con una sólida trayectoria. Por ello, llevamos ya varios años colaborando activamente en el desarrollo del programa EMALAN +45, promovido y subvencionado por el Departamento de Empleo, Inclusión Social e Igualdad de la Diputación Foral de Bizkaia, a través de la Agencia Foral DEMA, y en colaboración con CEBEK, FVEM, AVEQ-KIMIKA y ASCOBI.

Un año más, participamos en la difusión de **Anezka Emalan +45**, un programa que tiene como objetivo facilitar el acceso al mercado laboral a mujeres desempleadas mayores de 45 años, con experiencia en puestos cualificados y directivos, a través de un acompañamiento integral e intensivo orientado a su reinserción profesional.

El programa ofrece a las participantes herramientas y recursos para reforzar sus competencias y habilidades, diseñar itinerarios personalizados de búsqueda

de empleo y poner en marcha su propio plan de acción. Asimismo, se realiza un seguimiento individualizado, se promueve activamente la inserción laboral mediante acciones de prospección empresarial, y se facilita la visibilización de sus candidaturas en el tejido empresarial de Bizkaia.

Desde CECOBI, nos sumamos a esta iniciativa con el objetivo de **contribuir al aprovechamiento del talento y la experiencia de estas profesionales**, reforzando así nuestro compromiso con la empleabilidad, la igualdad de oportunidades y la cohesión social.

### Reconectando la experiencia: talento femenino senior para el comercio de Bizkaia



**anezka-emalan+45,**  
el apoyo que necesitas  
para tu reinserción laboral



## SEGURMANIA ZUREKIN

### Conductas Seguras en el Trabajo 2025

En 2025, CECOBİ ha continuado desarrollando, junto a CONFEBASK y el Observatorio Vasco para la Cultura Preventiva, iniciativas orientadas a reforzar la seguridad y salud en el ámbito laboral del sector comercial. Este esfuerzo se centra en concienciar a las empresas sobre el valor estratégico de integrar la prevención de riesgos laborales en su actividad diaria.

Siguiendo las directrices del programa establecido y en coordinación con las instituciones implicadas, se han llevado a cabo diversas actuaciones destinadas a mejorar las prácticas preventivas en las pymes de Euskadi, especialmente en aquellas tareas con mayor exposición al riesgo.

Las principales líneas de actuación han sido las siguientes:

#### 1. Refuerzo de la presencia del proyecto

Se ha trabajado en aumentar la accesibilidad y visibilidad de "Segurmania Zurekin" dentro del entorno digital de CECOBİ. Para ello, se han habilitado accesos directos que permiten a las personas usuarias llegar tanto a la web propia del proyecto [www.segurmaniazurekin.eus](http://www.segurmaniazurekin.eus) como a su espacio dentro del apartado de proyectos de CECOBİ.

#### 2. Generación de contenidos para la sensibilización continua

La estrategia de comunicación se ha basado en la creación de materiales divulgativos con una doble vertiente:

contenidos informativos como artículos y boletines centrados en aspectos clave de la prevención.

Materiales breves de carácter práctico, difundidos de forma mensual, que recrean situaciones reales del día a día en el comercio. A través de estos ejemplos se muestran conductas adecuadas e inadecuadas, acompañadas de recomendaciones claras para evitar riesgos laborales.

Las píldoras informativas han abordado diferentes aspectos clave de la prevención de riesgos laborales en el comercio, incluyendo la promoción de entornos de trabajo seguros y saludables, la prevención de riesgos eléctricos,



musculoesqueléticos y de incendios, así como la reducción de accidentes por caídas o uso de equipos de trabajo.

Asimismo, se han tratado cuestiones relacionadas con la salud psicosocial, como el estrés o la depresión postvacacional, junto con la gestión de riesgos químicos, el impacto de las nuevas tecnologías en el entorno laboral y la identificación de factores menos visibles que pueden afectar a la salud de las personas trabajadoras.

#### 3. Dinamización de espacios colaborativos de mejora preventiva

El proyecto también ha incorporado sesiones de trabajo participativas mediante la creación de distintos grupos. A lo largo de tres jornadas, se han abordado diferentes tipologías de riesgos laborales, fomentando el intercambio de experiencias y la mejora de la cultura preventiva.

En estas sesiones se han tratado principalmente los siguientes temas:

- Prevención de los trastornos musculoesqueléticos.
- Novedades Legislativas sobre prevención de riesgos laborales en tu comercio.
- Comportamientos seguros frente al riesgo de atraco en establecimientos comerciales.

## Liderando la cultura preventiva en el sector comercial mediante la colaboración y la formación técnica



# FORMAKUNTZA FORMACIÓN

## Bizkaiko Merkataritza Fundazioaren Formakuntza Plana Plan de Formación Fundación de Comercio de Bizkaia

A lo largo de 2025, la Fundación de Comercio de Bizkaia ha impartido un total de **47 acciones** formativas, incluidas en el Plan de Formación 2024-2025, dirigido prioritariamente a personas trabajadoras ocupadas de la Comunidad Autónoma del País Vasco y financiado por Lanbide-Servicio Vasco de Empleo y el Departamento de Economía, Trabajo y Empleo del Gobierno Vasco. En estas formaciones **han participado 562 personas**, de las cuales, más de **un 75% han sido personas trabajadoras ocupadas**, en su mayoría, del sector comercio ubicado principalmente en la comarca del Gran Bilbao.

312

**EMPRESAS  
PARTICIPANTES**

562

**ALUMNOS  
PARTICIPANTES**

47

**CURSOS  
REALIZADOS**

1.793

**HORAS  
IMPARTIDAS**

**TRABAJADORES/AS PARTICIPANTES  
EN FORMACIÓN POR COLECTIVOS**

**AUTÓNOMOS/AS**  
29% **163**

**RÉGIMEN GENERAL**  
47% **265**

**DESEMPLEADOS**  
24% **134**

FUNDACIÓN  
**Comercio**  
BIZKAIA

**TRABAJADORES/AS PARTICIPANTES  
EN FORMACIÓN POR GÉNERO**

HOMBRES  
17%

93

MUJERES  
83%

469

**TRABAJADORES/AS PARTICIPANTES  
EN FORMACIÓN**

EMPLEADOS/AS  
428

76%

DESEMPLEADOS/AS  
134

24%

**TRABAJADORES/AS PARTICIPANTES  
EN FORMACIÓN POR EDAD**

< 45  
AÑOS

59%

> 45  
AÑOS

41%





## CURSOS

Enero  
2025

Personal shopper: asesoría de imagen  
 Fotografía tu producto  
 Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto)  
 Inglés A1-inicial  
 Gestión fiscal para empresas y autónomos: Ticket Bai, IVA, IRPF y sociedades  
 Curso de personal shopper (fondo armario, protocolo, diseñadores, tendencias)  
 Técnicas de envolver regalos  
 Fotografía tu producto

Febrero  
2025

Fotografía con móvil para vender en redes sociales  
 Curso de personal shopper (morfología, curves, entrevista)  
 Nuevas tendencias en escaparatismo y paquetería  
 La imagen de cara al público: mi tarjeta de presentación  
 Inglés A1 medio-avanzado  
 Composición fotográfica

Marzo  
2025

Gestión fiscal para empresas y autónomos: Ticket Bai, IVA, IRPF y sociedades  
 Curso superior de personal shopper & advising and stylism  
 Gestión de tiendas  
 Fotografía con móvil para vender en redes sociales  
 Escaparatismo estratégico y visual design  
 Anima y haz atractivo tu punto de venta. Merchandising y escaparatismo  
 Composición fotográfica

Abril  
2025

Gestión fiscal para empresas y autónomos: Ticket Bai, IVA, IRPF y sociedades  
 Atención al cliente extranjero (Inglés)  
 Retail design: curso superior de visual merchandising y escaparatismo  
 Procedimientos básicos en el marketing digital y redes sociales

Mayo  
2025

Técnicas para la venta y habilidades comerciales  
 Fotografía con móvil para vender en redes sociales  
 Atención a la clientela del pequeño comercio en lengua extranjera, inglés  
 Gestión fiscal para empresas y autónomos: Ticket Bai, IVA, IRPF y sociedades  
 Composición fotográfica  
 Atención al cliente extranjero (inglés)  
 Revolución artificial: herramientas de inteligencia artificial aplicadas al comercio tradicional

Junio  
2025

Marketing de influencers  
 Tus primeros pasos en social media  
 Fotografía con móvil para vender en redes sociales  
 Estrategias de servicios: calidad y orientación al cliente  
 Técnicas de paquetería  
 Composición fotográfica  
 Comercio en internet. Optimización de recursos

Julio 2025

Organización y realización de ventas técnicas

Septiembre  
2025

Curso de personal shopper (color, branding personal, customización y presupuesto)  
 Marketing de influencers  
 Atención y venta en establecimientos comerciales  
 El arte de hablar en público  
 Producción y edición de video con el móvil para vender en redes sociales  
 Tus primeros pasos en social media

# GALA CECOBI 2025

**SARIAK 2025 PREMIOS**  
BIZKAIKO MERKATARITZAREN  
CECOBI SARIAK PREMIOS CECOBÍ AL  
COMERCIO DE BIZKAIA

**cecobi**  
Bizkaiko Merkataritza eta Enpresa Konfederazioa | Confederación Empresarial  
de Bizkaia



El 24 de octubre de 2025, CECOBÍ celebró en Euskalduna Bilbao la 26ª edición de los Premios al Comercio de Bizkaia, una gala que se ha consolidado como el gran encuentro anual del sector y una cita clave para reconocer el trabajo del comercio. La ceremonia, conducida por Xabier García Ramsden, combinó recepción, photocall, bloque institucional, entrega de premios (comarcales y especiales) y cóctel, reforzando ese "punto de unión" entre la tradición del comercio bizkaitarra y el impulso de nuevas generaciones y modelos de negocio.

Esta edición tuvo además un significado especial: fue el primer año de **María López Negrete** como presidenta de CECOBÍ, abriendo el acto con una intervención institucional.

## **Representación institucional:**

DIPUTACIÓN FORAL DE BIZKAIA  
**Elixabete Etxanobe**, *Diputada General*

GOBIERNO VASCO  
**Javier Hurtado**, *Consejero de Turismo, Comercio y Consumo*

AYUNTAMIENTO DE BILBAO (INSTITUCIÓN ANFITRIONA)  
**Kontxi Claver**, *Concejala de Desarrollo Económico, Comercio, Turismo y Empleo*

AYUNTAMIENTO DE BARAKALDO  
**Amaia del Campo**, *Alcaldesa*

AYUNTAMIENTO DE GETXO  
**Amaia Agirre**, *Alcaldesa*

AYUNTAMIENTO DE VALLE DE TRÁPAGA-TRAPAGARAN  
**Miguel Ángel Gómez Viar**, *Alcalde*

AYUNTAMIENTO DE GERNIKA-LUMO  
**Ziortza Bilbao Aguirre**, *4º Teniente de Alcalde*





**Otros asistentes relevantes:**

**1. CECObI (organización):**

En representación de CECObI asistió su presidenta, María López Negrete, acompañada por el vicepresidente, Mikel Gómez, y la vicepresidenta, Laura Zorrilla. También estuvieron presentes otras personas vinculadas a los órganos de gobierno y al funcionamiento de la Confederación, como Pedro Campo, expresidente de CECObI. También acudieron varios miembros del comité como Cristina Delgado, José Miguel Lanzagorta, Txomin Telletxea, Arantza Prieto, Alberto Carbajo, Javier Losada, José María Cobo, Gorka García, Gorka Díaz y Alberto Ruiz. Por parte del equipo técnico, participaron Marta Fernández, secretaria general de CECObI, y Aitor Hernández, adjunto a la Secretaría General, entre otras personas del equipo.

**2. Jurado de premios especiales:**

María López Negrete (presidenta de CECObI), Mikel Gómez (vicepresidente de CECObI), Laura Zorrilla (vicepresidenta de CECObI), Cristina Delgado (miembro del Comité Ejecutivo de CECObI), Azul Tejerina (Cadena SER), Txema Gutiérrez (Onda Vasca) y Juan Alberto Viejo (El Correo).

Babesleak / Patrocinadores:



Laguntzaileak / Colaboradores:



# 5 PREMIOS COMARCALES

1. EZKERRALDEA Y ARRATIA-NERBIOI  
→ JOYERÍA PRESA (recoge Javier Barredo)



2. URIBE KOSTA  
→ CEREBRITO PÉREZ (recoge Jaime Meler)



3. ENKARTERRI Y MEATZALDEA  
→ MODAS M<sup>a</sup> ÁNGELES (recoge M<sup>a</sup> Ángeles Zubizarreta)



4. BUSTURIALDEA, LEA ARTIBAI Y DURANGALDEA  
→ PASTELERÍA BIDAGUREN (recoge Imanol Bidaguren)



5. GRAN BILBAO  
→ N&G COCINAS (recogen Nuria Martínez y Germán Martínez)



# 4 PREMIOS ESPECIALES

## 1. TRAYECTORIA PROFESIONAL

→ **MOSEL** (recoge Elena Álvarez de Arcaya)



## 2. RELEVO GENERACIONAL

→ **LIBRERÍA CÁMARA** (recogen Javier Cámara y M<sup>o</sup> del Carmen Tobalina)



## 3. INNOVACIÓN

→ **PATXES** (recogen Alejandro Pacheco, Ezra Pacheco y Aitana Larrinaga)



## 4. MADE IN BIZKAIA

→ **ENE GERTU** (recoge Nagore de la Torre)



La Gala 2025 concluyó con un mensaje compartido:

**El comercio no solo abre persianas, también sostiene barrio, confianza y comunidad.**



Tras la entrega de premios y el cierre institucional, se invitó a las personas asistentes a sumar visibilidad al comercio local también en redes mediante la acción final de la calcomanía y el hashtag #GalaComercioCecobi, antes de dar paso al cóctel y al encuentro informal entre comercios, asociaciones, entidades colaboradoras e instituciones.

Con esta edición, CECOBÍ cerró el año reforzando su **compromiso con un comercio que combina raíz y futuro: trayectoria, relevo, innovación y "hecho aquí", con el objetivo de seguir construyendo, entre todos, una Bizkaia más viva y con comercio fuerte.**



**SARIAK 2025 PREMIOS**

BIZKAIKO MERKATARITZAREN  
CECOBI SARIAK

PREMIOS CECObi AL  
COMERCIO DE BIZKAIA

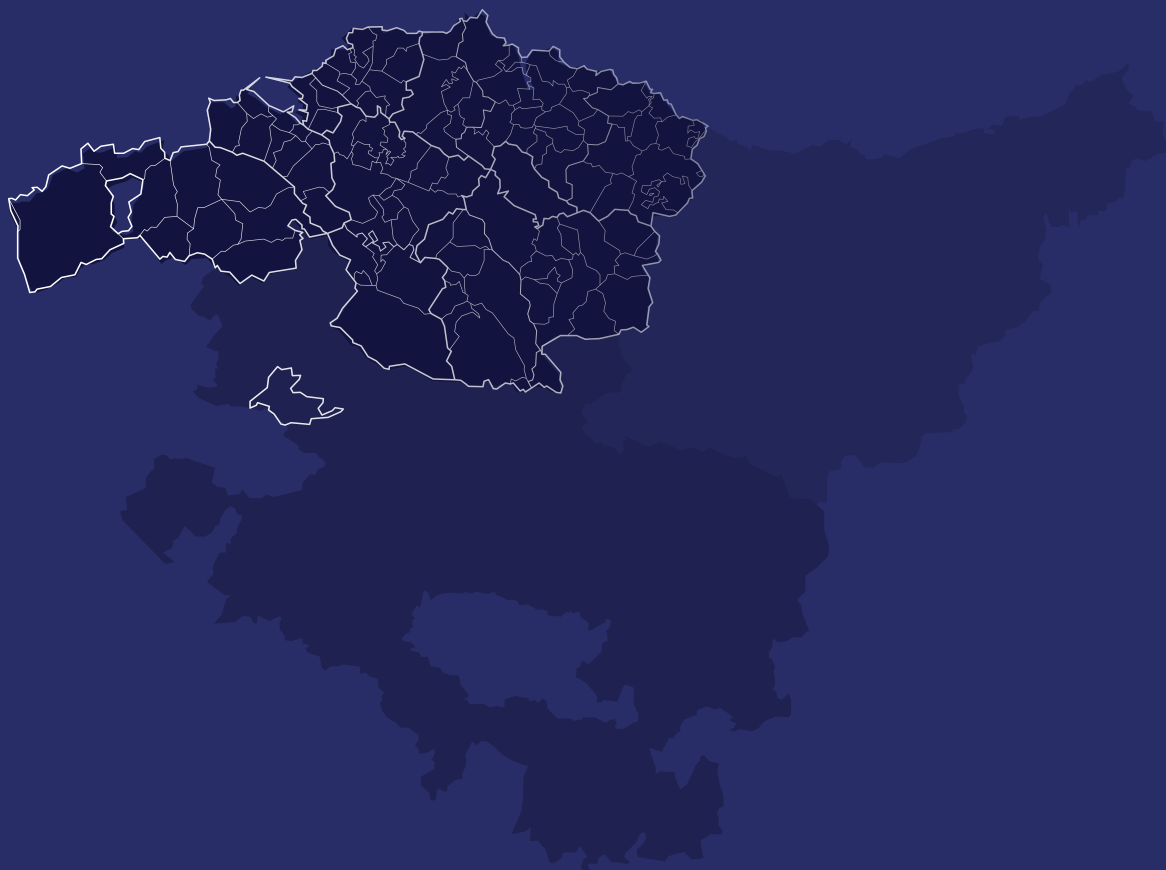
**cecobí**

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



# cecobi

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



Alameda Mazarredo 69, 2ª Planta  
48009 Bilbao Bizkaia

T. 944 002 800

[info@cecobi.es](mailto:info@cecobi.es)