

## Sumario

[IX SEMANA DE COMERCIO VASCO “MIRA POR TU COMERCIO, CUIDA SU IMAGEN”](#)

[JORNADA “¿CÓMO AFRONTAR EL PROCESO DE SUCESIÓN DE UNA EMPRESA FAMILAR?”](#)

[RENOVA TOLOSA](#)

[EUSKERA PARA COMERCIANTES Y HOSTELEROS](#)

[COMERCIO EN LA CALLE](#)

[CADA VASCO GASTARÁ 120€ EN LAS REBAJAS](#)

[EL DATO](#)

[LECTURA RECOMENDADA](#)

[LA FRASE ACERTADA](#)

[CALENDARIO DE FERIAS](#)

[RESEÑAS LEGISLATIVAS](#)



Número

07/07

### IX SEMANA DE COMERCIO VASCO “MIRA POR TU COMERCIO, CUIDA SU IMAGEN”

**Las Cámaras Vascas-Eusko Ganberak, dentro de sus actividades de apoyo y promoción del comercio en colaboración con el Gobierno Vasco, impulsan un año más la organización y promoción de la IX SEMANA DEL COMERCIO VASCO, que tendrá lugar del 20 al 27 de octubre.**

Este año el eje principal de la Semana va a ser la *Imagen global del establecimiento y sus posibilidades de mejora como herramienta comercial*.

Y como en ediciones anteriores, Eusko Ganberak anima a que las asociaciones, como protagonistas de la Semana, realicen todo tipo de actividades formativas, informativas y de animación comercial, que dinamicen el comercio de la localidad, haciéndolo protagonista a lo largo de esta Semana.

La imagen de marca, la composición del establecimiento, el diseño tanto del escaparate como del interior del comercio son factores clave de éxito que no hay que descuidar, ya que, son la carta de presentación del comercio a los clientes.

La presentación y clausura de la Semana este año se va a realizar en Donostia. Pero durante la Semana, las Cámaras Vascas-Eusko Ganberak organizarán un congreso en relación con el tema principal de la imagen y renovación, que tendrá lugar durante tres días en los tres Territorios Históricos.

## JORNADA “¿CÓMO AFRONTAR EL PROCESO DE SUCESIÓN DE UNA EMPRESA FAMILIAR?”

**Las Cámaras Vascas-Eusko Ganberak organizan la jornada profesional “¿Cómo afrontar el proceso de sucesión en una empresa familiar?”, el próximo 6 de septiembre, en el marco de los Cursos de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU).**

Las empresas familiares representan aproximadamente dos tercios del tejido empresarial vasco, si bien, el porcentaje de supervivencia de dichas empresas va disminuyendo a medida que se procede al relevo generacional; de hecho, se estima que sólo el 15% de las empresas alcanza la tercera generación

Esta jornada tiene el objetivo de sensibilizar y concienciar a las empresas familiares sobre la importancia de planificar con tiempo suficiente, la sucesión, considerando a todos los agentes que han de participar en la misma: sucesor, sucedido, la empresa y la familia. Además, se tratarán aspectos de especial importancia como es el de la comunicación, básica en todos los ámbitos, pero especialmente en el entorno de la familia.

Para más información e inscripciones pueden dirigirse a:

<http://www.sc.ehu.es/scrwwsu/Castellano/matricula.html>

## PROGRAMA RENOVA TOLOSA

**22 comercios de tolosaldea participarán en Renova Tolosa como continuación de las actividades organizadas desde el Foro de Tolosa.**

Renova es un programa de apoyo a los comercios de menor dimensión que buscan el cambio y necesitan adaptarse a la nueva situación que presenta un mercado tan competitivo.

El objetivo que se persigue con este programa es ofrecer asesoramiento a los comerciantes para modernizar los establecimientos comerciales a través de talleres grupales y asesoramiento personalizado unido a con un diagnóstico final de evaluación de cada participante.

Renova Tolosa cuenta con el apoyo de Cámara de Gipuzkoa, Gobierno Vasco, Ayuntamiento de Tolosa, Tolosaldea Garatzen, y las asociaciones de comercio Igarondo y Alde zaharra.

## EUSKERA PARA COMERCIANTES Y HOSTELEROS

**Los comerciantes y hosteleros podrán acceder a cursos de euskera organizados por el Patronato de Euskera**

Estos cursos serán de un nivel básico para que todos aquellos comerciantes y hosteleros que quieran emplear el euskera en el trato con sus clientes puedan hacerlo.

Para más información e inscripciones en:

<http://www.merkatari.net/aprender-euskera/cursos-de-euskera-para-personas-que-trabajan-en-el-comercio-y-la-hosteleria>

## COMERCIO EN LA CALLE

**Desde Mugan con la colaboración del Ayuntamiento de Irún y dentro del proyecto "Irún Centro Comercial Abierto ", se va a celebrar los días 16-17-18 Agosto en horario comercial, la segunda edición veraniega de "Comercio en la calle- Merkatu kalean- Braderie".**

Esta actividad tiene como objetivo favorecer la venta de los excedentes de temporada a los que no se ha dado salida en el periodo de rebajas. La intención de esta campaña de promoción comercial es ofrecer un gran escaparate en la calle donde los precios van a llamar especialmente la atención beneficiando tanto a los consumidores como a los comerciantes.

Stockirun dará la oportunidad a los comercios de desprenderse de sus stocks y al público de comprar artículos de primeras marcas a precios de liquidación. Durante estos días cada establecimiento pondrá delante de la fachada de su local los artículos y su oferta promocional. Todo, un 50% más barato, como mínimo, que el precio que marca en temporada.

## CADA VASCO GASTARÁ 120€EN LAS REBAJAS

**Según la Organización de Consumidores y Usuarios EKA, cada consumidor vasco va a gastarse entre 120 y 150€en el periodo de rebajas estival.**

Se recuerda a todos los consumidores que durante el periodo de rebajas es muy importante guardar la factura, el ticket de compra o la garantía sellada, así como el artículo adquirido, para poder presentarlos en caso de solicitar la devolución del producto o de realizar una reclamación.

## EL DATO

**El sector comercial crece un 37% en cinco años**

Según datos del Eustat, fue el comercio minorista, generador de un 44.6% de la riqueza del sector, el que registró un mayor crecimiento, un 37,6%

*Fuente: Eustat*

## LECTURA RECOMENDADA

### **Título: Ventajas e inconvenientes de franquiciar un negocio**

¿La franquicia es la fórmula más utilizada por las empresas para hacer crecer su red de puntos de venta y una de las más efectivas para crear una sólida imagen de marca sin usar grandes presupuestos de publicidad ¿Qué empuja a más de 800 enseñas a usar esta fórmula como estrategia empresarial? En las siguientes líneas analizamos las ventajas e inconvenientes más relevantes de franquiciar que nos pueden ayudar a considerar la franquicia como estrategia de crecimiento.

[Para acceder al texto completo pinche aquí](#)

**Fuente:** Revista “*Infofranquicias*”

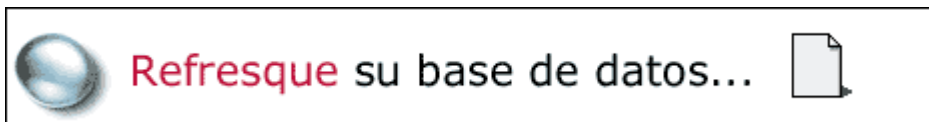
## LA FRASE ACERTADA

**“Estudia el pasado si quieres pronosticar el futuro”**

“ *Confucio*”

## [CALENDARIO DE FERIAS \(SEPTIEMBRE Y OCTUBRE\)](#)

## [RESEÑAS LEGISLATIVAS](#)



Les invitamos a participar en las secciones “Asociaciones guipuzcoanas” y “Foro del Comerciante” enviándonos sus actividades y opiniones [infodenda@camaragipuzkoa.com](mailto:infodenda@camaragipuzkoa.com)

(El Consejo de Redacción se reserva el derecho de publicar los artículos que reciba. Su publicación no implica necesariamente un acuerdo con las opiniones expresadas.)

Infodenda es un servicio del Departamento de Comercio y Turismo de la Cámara de Gipuzkoa

© Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gipuzkoa, 2007

Si no desea recibir INFODENDA, envíe un correo electrónico a [infodenda@camaragipuzkoa.com](mailto:infodenda@camaragipuzkoa.com) con el siguiente contenido: ListaINFODENDAborrar