



CONTACTO:
Arturo Tirađor
centralearrobamerkopolis.com

MERKAGUNE S.L.U. Plazā Lovaiņā 1, 4^oD Vitoria-Gasteiz 01008 ĀLAVA/ARABA

ÍNDICE.-

MERKAGUNE.....	Pág. 2
MERKO BONOS.....	Pág. 3
VENTAS ONLINE, SUBASTAS Y TRUEQUE.....	Pág. 4
ELEMENTOS INNOVADORES.....	Pág. 5
RECONOCIMIENTOS Y APOYOS INSTITUCIONALES.....	Pág. 6
NUESTRA VISIÓN DE FUTURO.....	Pág. 7
ENLACES DE INTERÉS.....	Pág. 8
IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN VITORIA-GASTEIZ.....	Pág. 9
IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN.....	Pág.15
IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN BILBO-BILBAO.....	Pág.21
IMÁGENES DE LA WEB.....	Pág.28
IMÁGENES DE LA APP.....	Pág.32
IMÁGENES DEL FOLLETO.....	Pág.39
APARICIONES EN PRENSA.....	Pág.40

MERKAGUNE.-

MERKAGUNE es una red de mercados locales de Euskadi, un proyecto innovador que nace, al amparo de su versión internacional Merkopolis, con el objetivo de colaborar con las pequeñas empresas para facilitarles la venta en Internet.

El 90% de las Pymes no dispone de tienda online, presumiblemente por falta de tiempo, conocimientos y recursos. Este problema nos ha motivado a buscar una solución y la hemos encontrado llevando el comercio electrónico directamente a las puertas del comercio tradicional, sin esperar a que sean ellos quienes llamen a nuestra puerta. Ya son más de 500 las empresas y autónomos que han avalado, con su asociación al proyecto, nuestro trabajo.

MERKAGUNE ofrece a los comercios, empresas de servicios y profesionales, la posibilidad de delegar en nosotros, de manera gratuita, todo el proceso que conlleva su presencia en Internet. A cambio, simplemente les pedimos que trasladen ofertas exclusivas a nuestros usuarios, que son quienes nos pagan por obtener los correspondientes descuentos.

Es decir, MERKAGUNE ofrece un servicio de intermediación entre compradores y vendedores, para beneficio de ambos y nuestra misión es encontrar el equilibrio entre los intereses de unos y otros.

¿De dónde nace la idea?

Todo proyecto empresarial surge como consecuencia de un sueño. El nuestro es crear un mercado online para cada pueblo, ciudad, región o país que lo solicite, de tal manera que todos juntos constituyan una importante red que sirva de alternativa a las grandes multinacionales que controlan el sector.

Para conseguirlo, hemos desarrollado un sistema de franquicias basado en la concesión de licencias territoriales a emprendedores de distintos territorios con el fin de aunar fuerzas y conseguir un objetivo compartido: la creación de una red internacional de mercados locales.

MERKO BONOS.-

Nuestro principal producto es el Merko Bono, un certificado que los usuarios adquieren en nuestra Web o App y presentan, impreso o en la pantalla de su móvil, al vendedor con el objeto de obtener una oferta especial, abonando la cantidad correspondiente en el propio establecimiento.

Ventajas para el comprador

- Solo abona una pequeña cantidad por adelantado.
- Tiene derecho a devolución y dispone de 30 días para canjear el bono.
- El pago y la entrega se realizan en el propio establecimiento.
- Hay más de 700 productos y servicios con descuento.
- Compra lo que necesita, cuando lo necesita, ya que las ofertas no caducan.
- Cuenta con las opiniones de otros consumidores como referencia.
- Busca online y compra offline, obteniendo así lo mejor de ambos mundos.

Ventajas para el vendedor

- Difundimos su nombre en Internet y le buscamos nuevos clientes.
- Nos encargamos de la obtención de las imágenes, la redacción y traducción de los textos, la publicación de los anuncios y la gestión de las ventas.
- Los anuncios son gratuitos y permanentes.
- Los anuncios se muestran en castellano y euskera.
- No paga comisión en las ventas.
- No pierde su tiempo validando cupones en Internet.
- No ha de esperar a cobrar. Cobra el 100% del importe directamente al comprador en su establecimiento.

VENTAS ONLINE, SUBASTAS Y TRUEQUES.-

Además del Merko Bono, disponemos de una sección a la que hemos denominado Ventas Online, en la cual vendemos artículos nuevos y de segunda mano anunciados por particulares y profesionales a través de tiendas gestionadas directamente por ellos o cuya gestión ha sido delegada en MERKAGUNE.

Ventajas para el comprador

- Acceso a artículos nuevos y de segunda mano.
- Nuestro servicio de intermediación financiera le permite posponer el pago al vendedor hasta recibir su pedido.
- Memorizamos sus gustos de navegación, convirtiendo así un portal generalista e internacional en un entorno especializado y local adaptado al usuario.
- Navegación en su propio idioma.
- Posibilidad de recurrir al trueque o la subasta como métodos de compra alternativos.

Ventajas para el vendedor

- Puede construir su propia tienda con una inversión mínima o contratar una tienda llave en mano ya construida.
- Máxima visibilidad de sus anuncios mediante un sistema rotatorio y una navegación multi-idioma.
- Acceso a uno de los sistemas de gestión de ventas más completos del mercado.
- Posibilidad de enlazar sus anuncios a otras tiendas desde donde realizar las ventas.
- Diferentes métodos de venta: Precio fijo, negociable, multi-artículo, subasta, trueque y Merko Tienda.

ELEMENTOS INNOVADORES.-

La Web y la App de MERKAGUNE cuentan con un sofisticado sistema de búsqueda. La Web permite combinar resultados de diferentes categorías, idiomas y regiones de manera simultánea, lo cual ofrece al usuario un grado de flexibilidad extraordinario. A modo de ejemplo, un usuario puede determinar que se muestren en pantalla los anuncios de restaurantes, bares y hoteles de Irún y Donostia.

La App, disponible para iPhone y Android, permite localizar las ofertas más cercanas al lugar donde se encuentre el usuario y presentar estos resultados en un listado por categorías, en un mapa y por medio de realidad aumentada. Además puede realizar la compra y canjear el bono desde el propio teléfono móvil.

Compartir para crecer juntos

MERKAGUNE también cuenta con sofisticadas herramientas de organización interna, lo cual facilita la coordinación de un equipo de alrededor de 50 personas, que pueden así gestionar cientos de negocios en colaboración con sus compañeros.

Nuestro mayor elemento innovador, sin embargo, no es tecnológico, sino más bien filosófico. Por una parte, buscamos equilibrar los intereses de los vendedores y consumidores para que ambos se vean igualmente beneficiados, aspecto que hemos podido comprobar la competencia ha descuidado. Esto se traduce en ofertas sostenibles en el tiempo, evitando que los vendedores pierdan dinero y que los compradores sean molestados a diario con ofertas que caducan y que provocan compras impulsivas de productos y servicios que probablemente ni siquiera necesiten. MERKAGUNE opera en este sentido más como un directorio de empresas con ofertas especiales que como un portal de cupones con ofertas del día.

Por otra parte, disponemos de un método de trabajo, al que hemos denominado "Emprendizaje Colectivo", que se basa en la idea de "Compartir para crecer juntos". Esta filosofía se traduce en un reparto de los ingresos al 50% con nuestro equipo y con emprendedores que han querido apostar por el proyecto adquiriendo una licencia de la localidad en la que residen. Ya hemos vendido la licencia de Donostia y esperamos licenciar el resto de localidades de Euskadi en los próximos meses.

RECONOCIMIENTOS Y APOYOS INSTITUCIONALES.-

Arturo Tirador, fundador de MERKAGUNE, ha recibido los siguientes reconocimientos:

- ✓ Diploma Empresa Digitala 2006.
- ✓ Premio Álava Emprende 2007.
- ✓ Premio El Correo Digital a la Mejor Página Web de Ocio y Servicios en 2007.
- ✓ Finalista Euskadi Emprende 2011.

MERKAGUNE ha recibido el apoyo de las siguientes instituciones:

- ✓ Centro de Empresas e Innovación de Álava (CEIA).
- ✓ Gobierno Vasco (SPRI).
- ✓ Diputación Foral de Álava.
- ✓ Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz.
- ✓ Cámara de Comercio e Industria de Álava.
- ✓ Innobasque.

Spain Tech Center

El proyecto Merkopolis, marca internacional de MERKAGUNE, ha sido seleccionado en 2012 por ICEX, Fundación Banesto y Red.es para formar parte del prestigioso centro de innovación Spain Tech Center de San Francisco, California.

NUESTRA VISIÓN DE FUTURO.-

Todos nuestros esfuerzos están orientados a comprender mejor las necesidades de nuestros clientes. Queremos seguir escuchando, aprendiendo y aplicando nuevas soluciones a cada reto o problema identificado.

Nuestro objetivo es expandir el escaparate online que representa MERKAGUNE, de tal manera que cualquier persona pueda encontrar a través de nuestras aplicaciones online los mismos productos y servicios que encontraría en el mundo offline, pero de una manera más sencilla, organizada, barata e inmediata.

Es mucho lo que se puede avanzar en este sentido y estamos ya trabajando en algunas ideas realmente innovadoras para llevar este concepto de "Busca online. Compra offline" hasta nuevos límites.

La fusión de ambos mundos, la nube y la calle, mediante la aplicación de métodos de trabajo colaborativos y tecnología avanzada, es donde vemos nuestro futuro.

ENLACES DE INTERÉS.-

[Merkagune](#)

[Vídeo Merkopolis](#)

[Vídeo Merkagune](#)

[Merkagune en El Correo](#)

[Merkagune en Deia + Noticias de Álava](#)

[Merkagune en Euskadi Innova](#)

[Merkagune en El Mundo](#)

[Merkagune en Gara](#)

[Merkagune en Euskadi Emprende](#)

[Merkagune en CEIA](#)

[Merkagune en Noticias de Gipuzkoa](#)

[Entrevista Onda Cero Vitoria \(a partir del minuto 12\)](#)

[Entrevista en Onda Vasca](#)

[Entrevista Euskadi Irratia](#)

[Entrevista en Radio Vitoria](#)

[Entrevista en Radio Euskadi](#)

[Arturo Tirador en LinkedIn](#)

IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN VITORIA-GASTEIZ.-













IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN.-













IMÁGENES DE LA PRESENTACIÓN EN BILBO-BILBAO.-







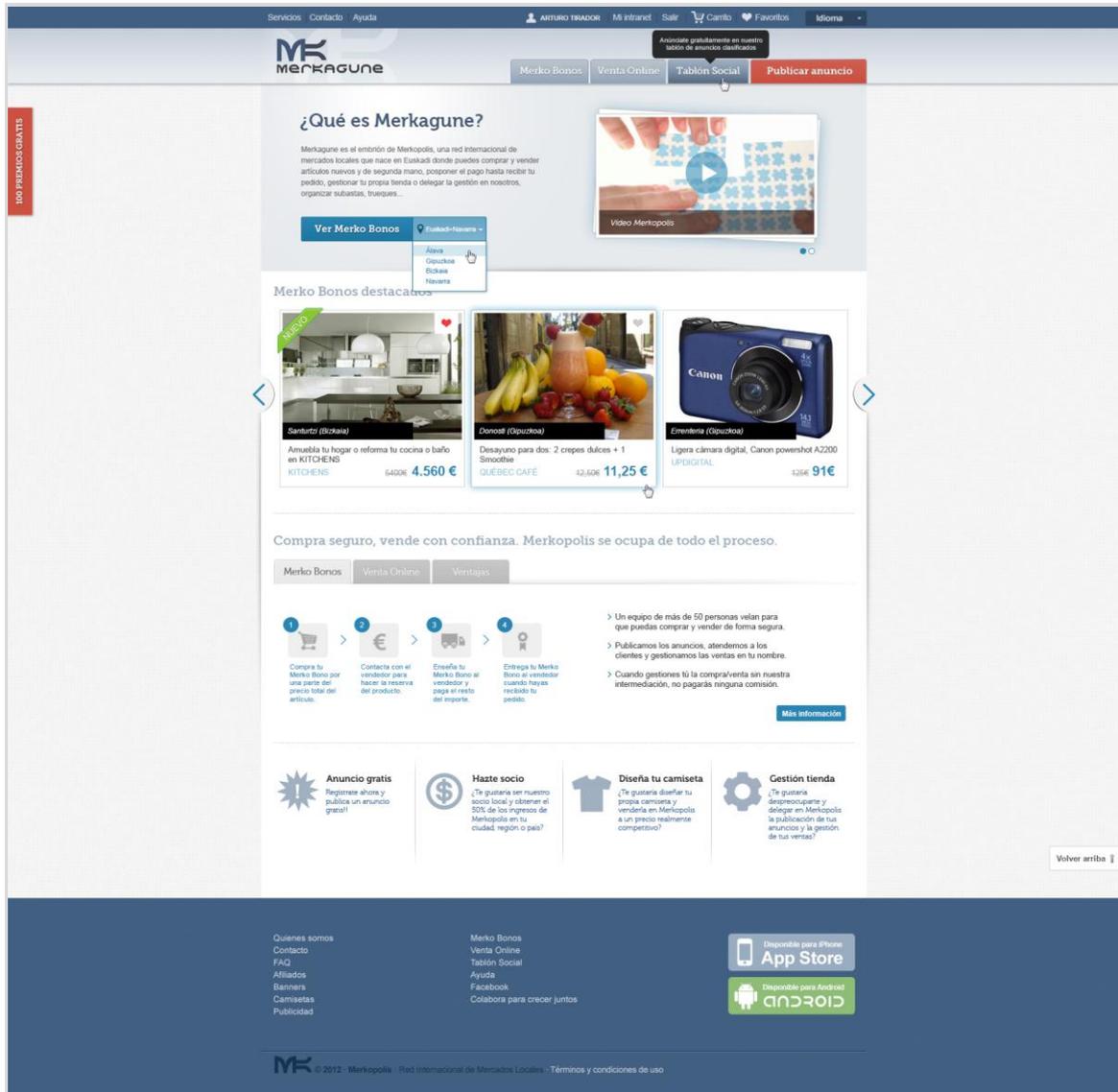








IMÁGENES DE LA WEB.-



The screenshot shows the homepage of the Merkagune website. At the top, there is a navigation bar with links for 'Servicios', 'Contacto', and 'Ayuda'. The user is logged in as 'ARTURO TRABADOR'. The main header features the Merkagune logo and navigation buttons for 'Merko Bonos', 'Venta Online', 'Tablón Social', and 'Publicar anuncio'. A vertical banner on the left reads '100 PUBLICIDAD GRATIS'.

The main content area starts with the heading '¿Qué es Merkagune?' followed by a brief description of the platform. Below this is a video player for 'Video Merkopolis'. A dropdown menu for 'Ver Merko Bonos' is open, showing options for 'Alava', 'Gipuzkoa', 'Euzkadi', and 'Navarra'. The 'Merko Bonos destacados' section features three featured items: a kitchen renovation for 4,560 €, a breakfast menu for 11,25 €, and a Canon camera for 91€.

A section titled 'Compra seguro, vende con confianza. Merkopolis se ocupa de todo el proceso.' includes a four-step process diagram: 1. Compra tu Merko Bono, 2. Contacta con el vendedor, 3. Entrega tu Merko Bono, and 4. Entrega tu Merko Bono al vendedor. To the right, it states that a team of 50+ people ensures secure transactions and that no commission is charged.

Below this are four promotional boxes: 'Anuncio gratis' (free listing), 'Hazte socio' (become a partner for 50% commission), 'Diseña tu camiseta' (design a t-shirt), and 'Gestión tienda' (store management).

The footer contains a list of links (Quiénes somos, Contacto, FAQ, etc.), app store availability for iPhone and Android, and the copyright notice: '© 2012 - Merkopolis - Red Internacional de Mercados Locales - Términos y condiciones de uso'.

Servicios Contacto Ayuda
Registro Entrar Favoritos Idioma

Merko Bonos
Venta Online
Tablón Social
Publicar anuncio

HOME > MERKO BONOS
102 resultados Ver mapa

Filtros
Localización
Categorías
Precio

Vista
Ordenar por Los más populares
Elementos por página 18
1 2 3 >

Santurtzi (Bizkaia)

Amuebla tu hogar o reforma tu cocina o baño en KITCHENS

8.400€ **4.560 €**

Donostia (Gipuzkoa)

Desayuno para dos: 2 crepes dulces + 1 Smoothie

12.60€ **11,25 €**

Ereñerri (Gipuzkoa)

Ahora 20 € en la planta PIE DE ELEFANTE

160€ **130€**

Santurtzi (Bizkaia)

Amuebla tu hogar o reforma tu cocina o baño en KITCHENS

8.400€ **4.560 €**

Donostia (Gipuzkoa)

Desayuno para dos: 2 crepes dulces + 1 Smoothie

12.60€ **11,25 €**

Ereñerri (Gipuzkoa)

Ligera cámara digital, Canon powershot A2000

126€ **91€**

Santurtzi (Bizkaia)

Pizzas artesanas con un 10% de descuento

PIZZERIA COURSE Descuento 10% **90%**

Donostia (Gipuzkoa)

Desayuno para dos: 2 crepes dulces + 1 Smoothie

12.60€ **11,25 €**

Iru (Gipuzkoa)

2 Jarrones decorativos de cerámica a un precio extraordinario

LACASA Descuento 38% **62.0%**

Elementos por página 18
1 2 3 >

Anuncio gratis
Regístrate ahora y publica un anuncio gratis!

Hazte socio
¿Te gustaría ser nuestro socio local y obtener el 50% de los ingresos de MerkoBonos en tu ciudad, región o país?

Diseña tu camiseta
¿Te gustaría diseñar tu propia camiseta y venderla en MerkoBonos a un precio realmente competitivo?

Gestión tienda
¿Te gustaría despreocuparte y delegar en MerkoBonos la publicación de tus anuncios y la gestión de tus ventas?

[Volver arriba](#)

Quiénes somos

Contacto

FAQ

Afilados

Banners

Camisetas

Publicidad

Merko Bonos

Venta Online

Tablón Social

Ayuda

Facebook

Colabora para crecer juntos

Disponible para iPhone

Disponible para Android

© 2012 - MerkoBonos - Red Internacional de Mercados Locales - Términos y condiciones de uso

29

Red de Mercados Locales de Euskadi

[Servicios](#) [Contacto](#) [Ayuda](#)

[Registro](#) [Entrar](#) [Carrito](#) [Favoritos](#) [Idioma](#)

Merko Bonos
Venta Online
Tablón Social
Publicar anuncio

HOME > MERKO BONOS

Merko Bonos

102 resultados Ver mapa

Filtros Localización Categorías Precio

Ordenar por Los más populares Elementos por página 18 1 2 3

Amuebla tu hogar o reforma tu cocina o baño en KITCHENS KITCHENS

¿Quieres amueblar tu hogar? ¿Reformar tu cocina o baño? KITCHENS se encarga de todo por ti, desde diseños previos por ordenador a la coordinación de los generos. Si quieres ser atendido fuera del horario oficial, pórtate al establecimiento en exclusiva para ti previa llamada por teléfono. Si eres usuario de Merkagune, obtendrás un descuento de 1.440 € incluido el precio del correspondiente Merko Bono en compras iguales o superiores a 6.800 €.

60.00 € abonables por adelantado a Merkopolis para adquirir el bono. 4500.00 € abonables directamente al vendedor cuando recojas tu pedido.

6.400€ Descuento: 25,3% Ahorro: 100€
4.560 €

100 unidades máximo por usuario: 1 Ver mapa

Desayuno para dos: 2 crepes dulces + 1 Smoothie QUÉBEC CAFÉ

Québec café es una conocida crepería de la Parte Vieja Donostia. Además de sus crepes saladas (jarrón y queso, pato, cuatro quesos, vegetariano, salmón ahumado y Philadelphia...) y dulces (chocolate, sirope de arce, mella, frutos, dulce de leche...) también son muy populares sus batidos naturales con frutas (Smoothies y Milkshakes), sandwiches, Baget's, Coffees y Hot Dogs. Además podrás degustar sus café Pandeb, chocolates y sus arenales. Un lugar ideal para desayunar.

0,75 € abonables por adelantado a Merkopolis para adquirir el bono. 10,50 € abonables directamente al vendedor cuando recojas tu pedido.

12,60€ Descuento: 10% Ahorro: 1,25€
11,25 €

20 unidades máximo por usuario: 1 Ver mapa

Ahorra 20€ en la planta PIE DE ELEFANTE MIKEL LORENZENA

Mikel Lorenzena es una céntrica tienda de plantas situada en la calle Pablo Iglesias 10, a dos pasos del topo de Erretaria. Dirigido por un amante y experimentado cultivador, encontrarás todo lo que necesitas para tu jardín o tu huerta. La tienda dispone de una amplia variedad de semillas nacionales y holandesas. Todo tipo de productos florícolas, abonos, sustratos, plantas de interior y exterior, artículos decorativos y trabajos florales. Presentando un Merko Bono de 10 €, Mikel...

10 € abonables por adelantado a Merkopolis para adquirir el bono. 120 € abonables directamente al vendedor cuando recojas tu pedido.

150€ Descuento: 13,33% Ahorro: 20€
130 €

1 unidad máximo por usuario: 1 Ver mapa

2 jarrones decorativos de cerámica a un precio extraordinario LACASA

Iluminación Lacasa, situado en la calle Juan Arana de 10m, es un boayente negocio familiar con una impecable trayectoria de más de 15 años, donde podrás encontrar una gran variedad de lámparas, apliques y demás accesorios. La familia Fernández asesora y atiende con profesionalidad, simpatía y amabilidad. Como su nombre indica, te harán sentirte como en tu casa. Como muestra de apoyo a la comunidad de Merkagune, Iluminación Lacasa ofrece a nuestros usuarios un complemento...

8 € abonables por adelantado a Merkopolis para adquirir el bono. 62 % del precio oficial del producto abonable, directamente al vendedor.

100% Descuento: 38%
62 %

4 unidades máximo por usuario: 1 Ver mapa

Elementos por página 18 1 2 3

Anuncio gratis

Regístrate ahora y publica un anuncio gratis!

Hazte socio

¿Te gustaría ser nuestro socio local y obtener el 50% de los ingresos de Merkopolis en tu ciudad, región o país?

Diseña tu camiseta

¿Te gustaría diseñar tu propia camiseta y venderla en Merkopolis a un precio realmente competitivo?

Gestión tienda

¿Te gustaría despegarte y delegar en Merkopolis la publicación de tus anuncios y la gestión de tu ventas?

[Volver arriba](#)

Quiénes somos

Contacto

FAQ

Afilados

Banners

Camisetas

Publicidad

Merko Bonos

Venta Online

Tablón Social

Ayuda

Facebook

Colabora para crecer juntos

© 2012 - Merkopolis - Red Internacional de Mercados Locales - Términos y condiciones de uso

Servicios Contacto Ayuda
Registro Entrar Favoritos Idioma

Merko Bonos
Venta Online
Tablón Social
Publicar anuncio

100 PREMIOS GRATIS

← Anterior
Siguiente →

Hotel Urturi Golf

Precioso hotel en pleno Parque Natural de Izki, en la montaña alavesa

Fotos
Videos
Mapa
Street View

Piscina del Hotel en la parte trasera

Descripción

Si le gusta el golf y el turismo verde, aproveche esta oportunidad y conozca el Hotel Urturi Golf. Disfrute de este coqueto y bello lugar situado a 300 metros de Izki Golf, en pleno Parque Natural de Izki. Presentando su Merko Bono, solo habrá de abonar 50 € noche -de lunes a jueves- en régimen de alojamiento y desayuno para dos personas, en habitación doble. Relaje su mente en un entorno incomparable y vívese seducir por la Montaña Alavesa. Oferta sujeta a disponibilidad.

- Vitoria-Gasteiz, Araba/Navarra
- 57 vistas
- Fecha fin: 13 septiembre 2012
- Descuento: 45€

Compartir
⚠ Denunciar este anuncio

2 comentarios

Escribe aquí tu comentario

Enviar

Asier, 3 de enero

The house was nice, open, and had an awesome natural environment. Not having full electricity would not have been bad if we could of had some other form of lighting, such as candles, lanterns, etc. Had a lack of dishes and no BBQ which made it hard to prepare or eat meals. Really enjoyed the Yoga classes.

Responder

Ana, 6 de marzo

Definitely stay here if you want to embrace the beauty of the Hawaiian forest, take a yoga class or indulge in a Thai or Lomiomi massage.

Responder

Respuesta del anfitrión, 6 de marzo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Ana, 6 de marzo

Estoy de acuerdo!!

Precio recomendado: 120€

por Merko Bono en solo por

75 €

25€ abonables por adelantado a MerkoBono para adquirir el bono, 50€ abonables directamente al vendedor cuando recogas tu pedido.

unidades: 100

máximo por usuario: 1

🕒 5d 14h 13m

Comprar Merko Bono

[Cómo comprar? →](#)

Guardar como favorito

Hotel Urturi Golf

C/ Calle de Arbas, 0
01203 Logroño (Navarra)
945 379 213
info@hotelurturigolf.com
www.hotelurturigolf.com

Tienda del vendedor

Realizar una consulta

[Ver la ficha del vendedor →](#)

Anuncio gratis

Regístrate ahora y publica un anuncio gratis!

Hazte socio

¿Te gustaría ser nuestro socio local y obtener el 50% de los ingresos de MerkoBono en tu ciudad, región o país?

Diseña tu camiseta

¿Te gustaría diseñar tu propia camiseta y venderla en MerkoBono a un precio realmente competitivo?

Gestión tienda

¿Te gustaría despreocuparte y delegar en MerkoBono la publicación de tus anuncios y la gestión de tus ventas?

[Volver arriba](#)

Quiéres somos

Contacto

FAQ

Afiliados

Banners

Cambiar

Publicidad

Merko Bonos

Venta Online

Tablón Social

Ayuda

Facebook

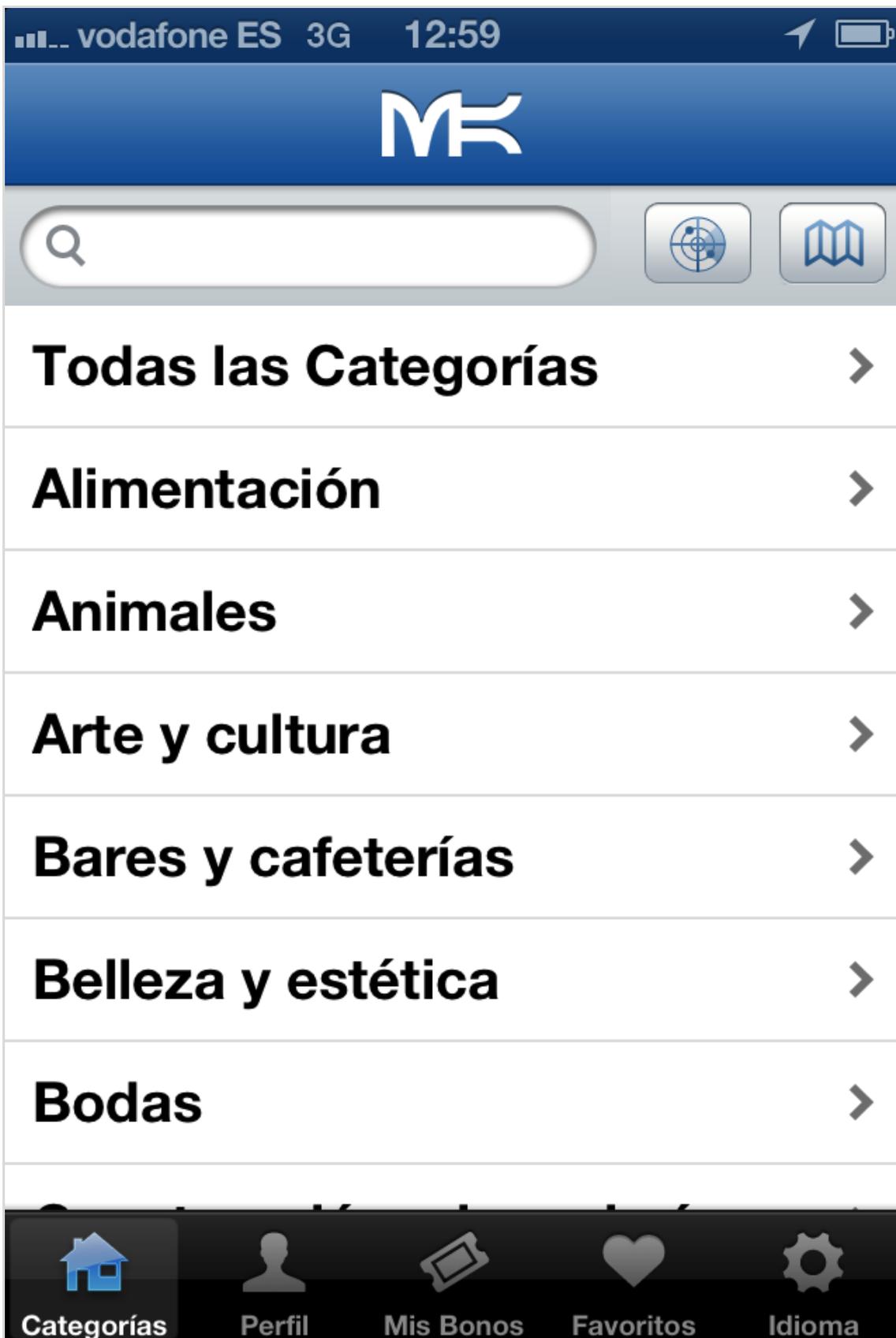
Colabora para crecer juntos

Disponible para iPhone

Disponible para Android

© 2012 - MerkoBono - Red Internacional de Mercados Locales - Términos y condiciones de uso

IMÁGENES DE LA APP.-



vodafone ES 3G 12:59

Categorías **MK**

Q

A menos de 500 m

Vietato 356m
Bares de copas >
Boulevard de Salburua nº 25 bajo, 01003 Vitoria

Entre 500 m y 1 km

ADARA 705m
Limpieza >
Calle Viena 13. Vitoria-Gasteiz

Entre 1 km y 5 km

ARITZA 1.04km
Bares de tapas >
Calle Heraclio Alfaro 6 Vitoria-Gasteiz

VIT.SEC 1.33km
Limpieza >
Calle Arana 39. Vitoria-Gasteiz

PELUQUERIA AFROLATINA 1.55km
Centros de estética >
Pasaje de Arrieta 4. Vitoria-Gasteiz

FRERTE 1.55km

Categorías Perfil Mis Bonos Favoritos Idioma

vodafone ES 3G 13:08

Tiendas **Vietato**  

 **Premio al mejor Gin Tonic de Vitoria-Gasteiz!!! Ahora 2X1!!!**
☆☆☆☆☆ (0)

Valor:	16,00 €	Precio:	
Descuento:	37,50 %		10,00 €
Bono:	2,00 €		
Tienda:	8,00 €		
Quedan:	96 Merko Bonos disponibles		


Gonzalez Salvador e. J.
Aviso legal

Comprar Merko Bono

Bonos Perfil Mis Bonos Favoritos Idioma

vodafone ES 3G 13:08

Tiendas **Vietato**  

 **Llamar** 945336504 

Descripción de la oferta 

Horario de apertura 

Instrucciones de uso 

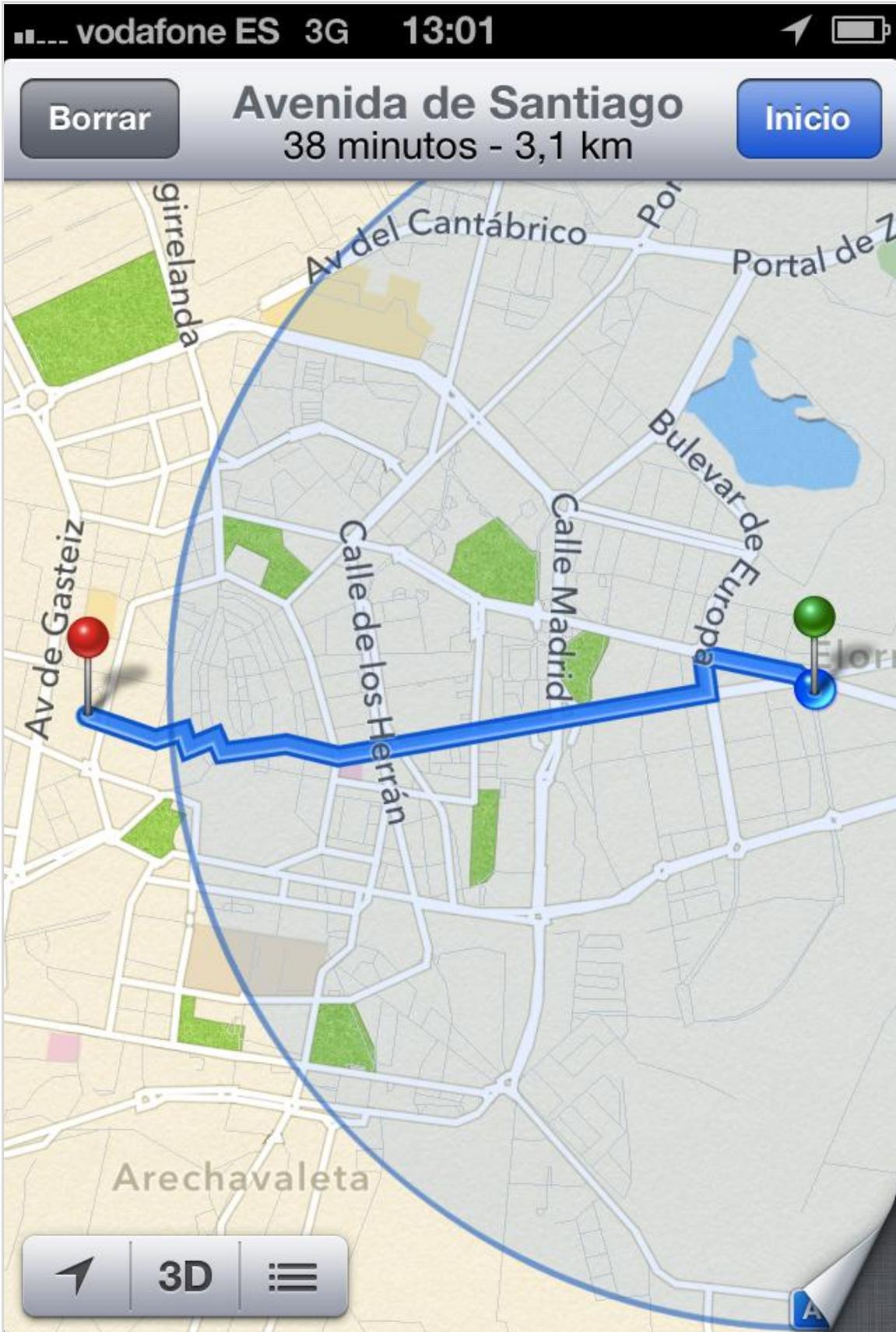
   

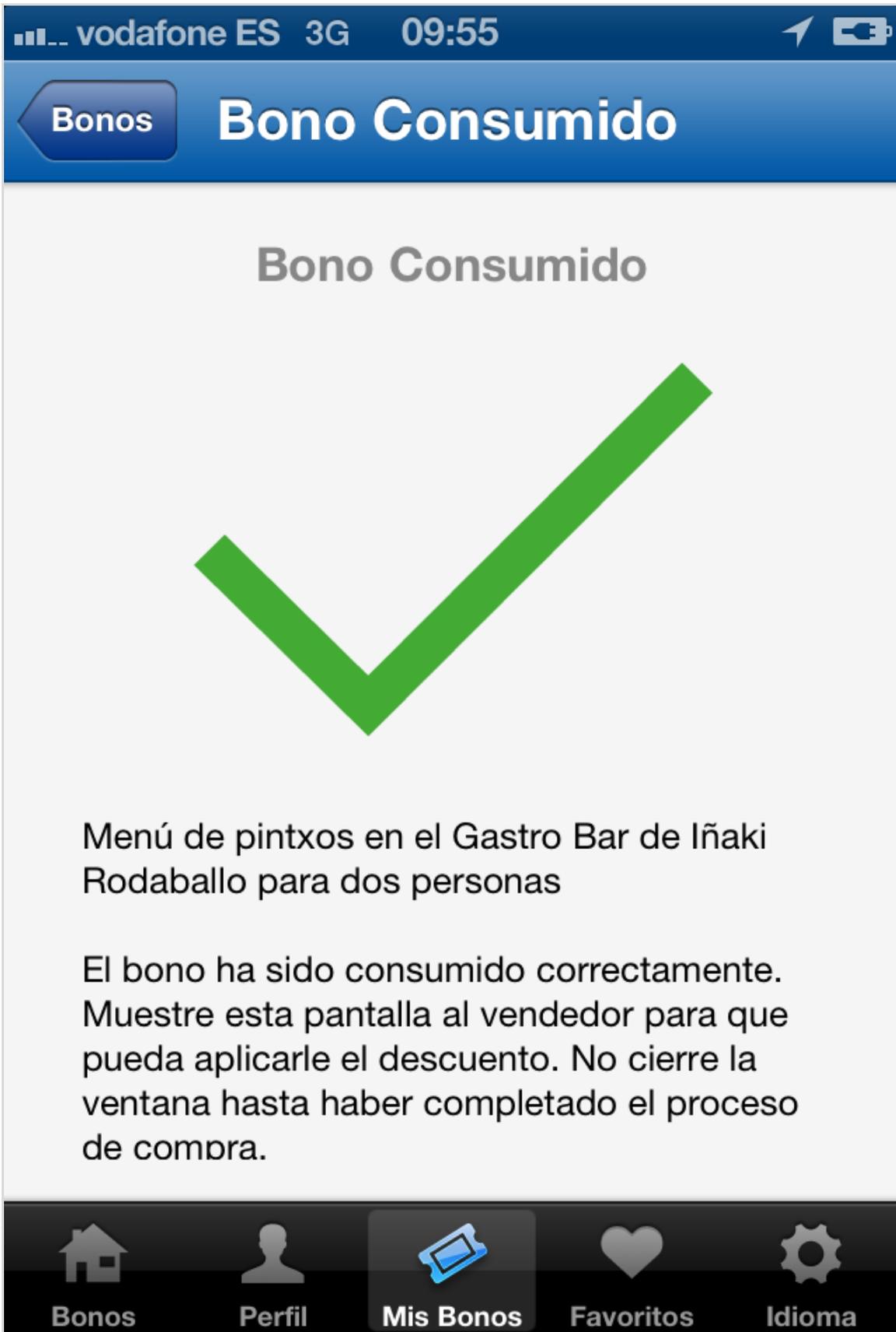
 **Comentarios**

Comprar Merko Bono

 **Bonos**  **Perfil**  **Mis Bonos**  **Favoritos**  **Idioma**







FOLLETO DE MERKAGUNE.-



MK
MERKAGUNE

Explora
las ofertas
de tu localidad
en la web o app

Elige
tu Merko Bono
de regalo
entre más de 700

Participa
en un sorteo
de 100 premios

Arakatu
zure herriko
eskaintzak gure
web edo app-ean

Aukeratu
zure Merka Bona
opari 700 baino
gehiagoren artean

Parte hartu
100 sariren
zozketa batean

Oferta válida hasta el 31-03-2013

2013-03-31 bitarteko eskaintza

APARICIONES EN PRENSA.-

8 | **CIUDADANOS** VASCOS DE ALTOS VUELOS

Lunes 17.12.12
EL CORREO

«En Euskadi hay talento, pero falta confianza»

Arturo Tirador Impulsor del proyecto Merkagune-Merkopolis en Euskadi y San Francisco

Inició una carrera discográfica en Londres, trabajó en la República Checa y ahora está en Estados Unidos

IRATXE GÓMEZ

VITORIA. La creatividad mueve montañas. Al menos mueve a las personas. Eso es lo que piensa Arturo Tirador, que no deja pasar las oportunidades de largo. Este vasco abandonó la carrera de Derecho para emprender una carrera discográfica en Londres, primero como artista, y después como empresario. Estudió y ejerció de psicoterapeuta, y durante seis meses, trabajó junto a una ONG en defensa de los derechos infantiles en la República Checa. «Steve Jobs, Mark Zuckerberg y Bill Gates –fundadores de Apple, Facebook y Microsoft– también abandonaron sus estudios universitarios», argumenta. Con ellos tiene algo en común: llevaron hasta el final sus ideas en la nueva era tecnológica. Este gipuzcoano intenta hacerlo mismo. De ahí, que se ha embarcado en un proyecto llamado Merkagune –para la versión de Euskadi–, y Merkopolis –para la versión internacional–.

Nacido en Bengara, aunque ha vivido tiempo en Vitoria, y tiene en marcha una ambiciosa iniciativa en el centro de Spain Tech Center en San Francisco, cuyos responsables son ICEX, Fundación Banesto y Red.es. Pero antes de desarrollarlo en EE UU ha hecho un paréntesis en el País Vasco para testar antes el proyecto en su tierra. Merkagune, un portal de Internet destinado a las empresas locales de Euskadi y Navarra, está ya operativo y se lanzó en enero. «El 90% de las PYMES no venden aún por internet, supuestamente por una falta de conocimientos, recursos y tiempo. Para resolver este problema, Merkagune le ofrece al pequeño negocio presencia en internet, sin necesidad de tener que operar online».

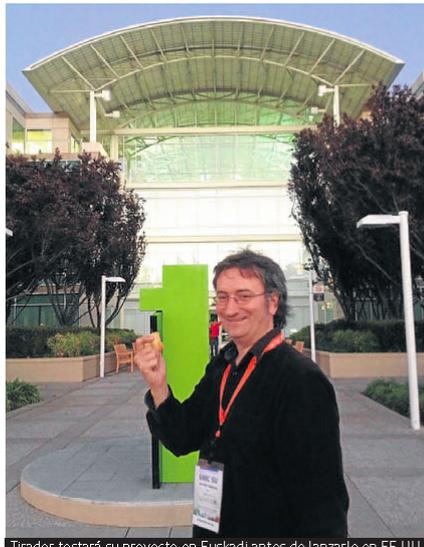
Merkagune es un directorio de empresas en Internet con quienes se han negociado descuentos espe-

ciales para los usuarios. «Quiero testar el producto aquí y cogerme de argumentos para regresar a San Francisco y constituir la empresa allí», explica Tirador. No tiene miedo a cambiar de ciudad porque lleva desde los 21 años viviendo fuera de casa. Su primera experiencia fue en Londres donde pudo desarrollar su vena artística. «Me fui a Inglaterra a pasar unos meses y acabé quedándome 13 años. Allí creé, a los 21 años, mi primera mercantil, unos estudios de grabación para artistas entonces noveles, como Jamiroquai o Primal Scream, además de para músicos de bandas legendarias, como The Smiths, Madness, The Specials, Spandau Ballet, Sex Pistols, Iron Maiden...». Todo le iba sobre ruedas, pero no helaba desempeñar una función más creativa.

En busca de nuevos objetivos, vendió en 1995 la discográfica para entolarse en un proyecto más ambicioso. «Creé un sello discográfico y lancé la carrera de Kelly McCormick y su banda Red Bus. Compré un autobús rojo de dos pisos, lo convertí en una casa ambulante y nos lanzamos a la carretera a visitar universidades y dar conciertos y entrevistas durante seis meses por toda España». Resultó una experiencia tan increíble como inviable. Así que decidió dar un cambio radical a su vida. Optó por estudiar psicoterapeuta para ejercer un año en Londres y, tras ese periodo, dio un nuevo salto: «Trabajé como investigador de Derechos Humanos en la República Checa, hasta que descubrí el mundo de internet en 1999 y me sentí inmediatamente seducido».

«Los sueldos son muy elevados»

En España es difícil imaginar que te cobren por la asistencia en un hospital. Pero en EE UU a mucha gente no le queda más remedio que preparar la cartera. «Cai enfermo y me vino la doctora a casa



Tirador testará su proyecto en Euskadi antes de lanzarlo en EE UU.

Obnubilado por el mundo tecnológico, fundó en 2002 la comunidad Sane Society, a la que se sumaron miles de artistas de más de 100 países, lo que le llevó a recibir varios premios. Este desarrollo profesional le llevó a presentar Merkopolis –una red internacional de mercados locales y marca internacional de Merkagune– al

Spain Tech Center. Aceptaron su solicitud y sin pensárselo dos veces ingresó en su centro en San Francisco. «El Spain Tech Center puso a nuestra disposición una oficina y personal de apoyo en el Rocket Space, que es una de las incubadoras más importantes en San Francisco, con un total de 160 empresas tecnológicas».

alternativa, fuera del sistema, y que muchas veces acababan viviendo en la calle».

Otro contraste es la nómina. «Los sueldos son mucho más elevados. De hecho, nos aconsejaron tener a nuestros equipos de desarrollo en España y establecerse en Estados Unidos con un equipo reducido para poder soportar los costes».

Durante tres meses ha tanteado el terreno de Silicon Valley y, desde hace unas semanas se encuentran en Euskadi para aplicar lo aprendido. Su idea es regresar en el primer trimestre de 2013 a San Francisco para asentar la filial y su vida allí. Y es que Silicon Valley le ha cautivado. «Me llama la atención la facilidad con la que allí surgen empresas y se establecen alianzas. Cualquier evento al que asistes es prácticamente imposible salir de él sin un puñado de tarjetas y mensajes en tu cuenta de LinkedIn al día siguiente. Silicon Valley plantea oportunidades que aquí no se dan. En Euskadi hay mucho talento, pero nos falta confianza a la hora de saber vendernos». En esta área de la bahía de San Francisco, Tirador ha aprendido a ser más lanzado, abierto y resolutivo. En Silicon Valley utilizan el llamado «elevator pitch», un discurso en torno a un minuto para resumir tu empresa. Muy útil para animar a un posible inversor en lo que dura un viaje en ascensor.

Atrapado por esta incubadora de ideas por metro cuadrado, este vasco destaca la importancia que se otorga al equipo, a probar un proyecto y a ver en el fracaso el camino hacia el éxito. Aún recuerda el vértigo que sufrió al aterrizar en California y la mezcla de miedo y excitación de las semanas posteriores. «Es vital salirse del espacio donde nos sentimos seguros con el fin de romper ciertos hábitos de comportamiento y crecer», afirma.

Una anécdota refleja muy bien la accesibilidad que te encuentras en Silicon Valley. «Conocí al director general de Microsoft, Steve Ballmer y, al sacarme una foto con él le dije que me temblaba la mano, a lo que me respondió: «Eso es porque tienes en la mano un iPhone en vez de un teléfono de Microsoft».

En contrapartida a estas experiencias, tiene que hacer frente a los altos alquileres de San Francisco, los más caros de EE UU, y a la cantidad de menidos que hay en sus calles. Un contraste con la vida en Silicon Valley, una de las mayores concentraciones de riqueza. «Uno tiene que estar dispuesto a ir donde haga falta por sacar adelante un proyecto», concluye.

CONTACTA CON enlaCe | enlacealava@elcorreo.com | 945 167 351 | [C/ Aranzabal 9 - 01008 Vitoria-Gasteiz](https://twitter.com/Aranzabal9)



Hasta agotar existencias.

Mapa de Euskadi en relieve



Disfruta conociendo los montes, ríos y carreteras de nuestra orografía con el mapa de Euskadi en relieve.

10 €

regal

EL CORREO

s

Lo encontrarás en nuestra tienda:

Vitoria: C/ Florida, 18

Lunes a viernes de 9:30 a 13:45 y de 16:30 a 19.



Arturo Tirador, impulsor de Merkagune, a la derecha, posa con un amigo junto a las oficinas de Google en Silicon Valley. FOTO: DEIA

MERKAGUNE

- **El proyecto.** Es una web de compra-venta de todo tipo de productos, pero que solo cierra la operación, que físicamente se produce más tarde en el comercio local. Está centrada en el pequeño comercio de la CAV y Nafarroa, pero aspira a dar el salto a otros mercados mundiales.
- **El equipo.** Formado por medio centenar de personas. El contacto con las empresas se hace a través de socios, que se encargan de ir creando una red de pequeños negocios adheridos. Ya hay más de 300.
- **Los ingresos.** Se cobra una pequeña tasa al comprador por los servicios prestados en la web.

sostenibilidad medioambiental", dice el empresario vasco. Por el servicio, el equipo de Merkagune cobra al cliente entre el 3 y el 5% del precio total del producto.

El contacto entre las empresas y Merkagune se realiza a través de socios comerciales, con los que se comparten los ingresos. "La empresa aporta la plataforma y la gestión *on line*, mientras nuestros colaboradores se encargan de contactar con el cliente y atenderlo *off line*", explica Tirador, que precisa que este tipo de agentes de contacto pueden ser emprendedores locales que deseen adquirir la licencia de su pueblo o ciudad para desarrollar la red de Merkagune, que pretende ir expandiéndose con el País Vasco como epicentro. "Ya hemos vendido la licencia de Donostia y hemos puesto a la venta el resto de municipios y ciudades de Euskadi y Nafarroa".

Este es el modelo de venta que impulsa la web, que también ofrece otros sistemas de compra a través de subastas o trueque. En estos momentos hay más de 300 comercios asociados a Merkagune, que cuenta con un equipo de medio centenar de personas. Según Tirador, el horizonte está despejado para cualquier emprendedor que tenga en mente apostar por un proyecto digital. "El sector del comercio electrónico es de los pocos que sigue mostrando un crecimiento importante en plena crisis", dice. Desde Estados Unidos, donde busca dar un último empujón a su proyecto, aconseja, antes de poner en marcha una buena idea, adquirir la fortaleza suficiente para sortear los obstáculos que irán surgiendo en el camino hacia el éxito.

Merkagune hace las américas

► La web de comercio local de Euskadi viaja a Silicon Valley en busca de fórmulas para crecer ► El portal fomenta el trato cercano entre el vendedor y el consumidor

A. LEGASA
BILBAO

MERKAGUNE es un gran bazar virtual donde se exponen desde tablas de surf hasta viajes organizados o servicios jurídicos. Su creador, Arturo Tirador, define el portal como una carta de presentación de las empresas vascas en Internet, que no sustituye a la relación personal con el cliente ya que la venta se realiza *offline*, es decir, en la propia tienda. Merkagune cuenta con más de 300 negocios asociados y próximamente se lanzará una nueva versión mejorada que incluirá una aplicación para móvil. ¿Cómo se compite con gigantes como Ebay? "En realidad no compartimos el mis-

mo campo de batalla. Nosotros llevamos el comercio electrónico a las puertas del comercio tradicional, y no al revés", razona Tirador.

El empresario vasco se encuentra estos días en Silicon Valley en Estados Unidos, tras ser seleccionado por el Spain Tech Center para asentarse en una de las incubadoras de empresas más importantes de San Francisco. "No me lo pensé dos veces", afirma Tirador, que como empresario apasionado de la tecnología llegó a Silicon Valley como un niño a Eurodisney. Estos días comparte experiencias con otros emprendedores, tanto del Estado español como de otros lugares del mundo. "Lo más sorprendente ha sido la facilidad con la que se hacen contactos en Silicon Valley. La gente es muy accesible y

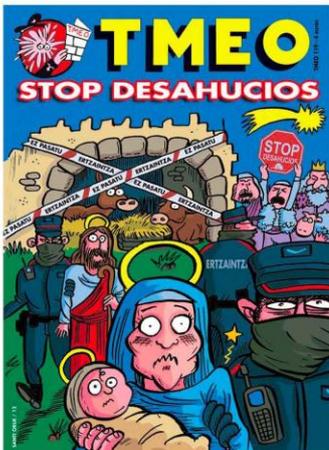
está abierta a darte su impresión sobre lo que haces", subraya.

Y es que los contactos en el extranjero son muy necesarios para Merkagune, que aunque desarrolla su trabajo principalmente en la CAV y Nafarroa aspira a servir de catalizador de ventas en mercados de todo el mundo. De hecho, pretende ser una plataforma de lanzamiento antes de emprender un proceso de internacionalización, señala Tirador. Pero,

Merkagune pretende ser una plataforma de lanzamiento antes de dar el salto a la internacionalización

¿qué es y qué aporta a las empresas Merkagune? Su impulsor explica que la gran mayoría de las pymes no tiene presencia en Internet por falta de medios, lo que hoy en día lastra la capacidad de cualquier negocio. "Nosotros nos encargamos de todo el proceso: fotos, anuncios, gestión de clientes... para que el vendedor haga lo que siempre ha hecho bien, que es atender en su propio establecimiento", resume Tirador.

Es decir, el consumidor puede acceder a todo tipo de productos a través de la red y recogerlos en la tienda. De esta forma, la compra sigue manteniendo el trato personal del pequeño comercio pero previamente el comprador ha podido examinar el producto a través de su ordenador. "Así potenciaremos el comercio local y la



¡TMEO 119!

4 EUROS. 68 PÁGINAS DE MALA HOSTIA

Solicítalo en tu kiosko más cercano

¡Un TMEO más cojonudo que un kilo de angulas!

¡Un TMEO para la gente que se la sopla la Navidad!

También en tiendas Elkar y en los garitos de siempre

INNOVADORES

EL MUNDO PAIS VASCO

NÚMERO 140 / LUNES 14 DE ENERO DE 2013



> PERSONAJES ÚNICOS / ARTURO TIRADOR

El emprendedor dirige un portal web que ha logrado hacerse hueco en Silicon Valley con una propuesta que reinventa el comercio electrónico. Su pionero proyecto Merkagune pretende acercar a vendedores y consumidores. Por **Patxi Arostegi**



Arturo Tirador, emprendedor vasco que ha triunfado en Silicon Valley, posa con Merkagune en una calle de Vitoria. JIRAKI ANDRÉS

Comercio virtual más directo

Se retrata como una persona «soñadora y persistente» a la que le encanta «perseguir mis sueños y convertirlos en realidad». Una valiente actitud que le ha valido a este joven empresario para ser seleccionado por la prestigiosa Spain Tech Center para asentarse en una de las incubadoras más importantes de Silicon Valley. Su portal de comercio *off-line* Merkagune compite ya con gigantes como Ebay. «Nuestra innovación radica en llevar el comercio electrónico a las puertas de la venta tradicional», detalla orgulloso. Arturo Tirador, *alma mater* de esta propuesta novedosa, es ante todo un autodidacta.

Con un formación más «experimental que académica», este vitoriano inquieto cursó estudios en la Universidad de Deusto, si bien pronto viajó a Londres para «perseguir una carrera discográfica». Después decidió ir a la prestigiosa Stanford, donde se formó en la «estrategia de crear una startup a partir de una idea innovadora», relata Tirador. Fruto de esta rico peregrinaje pudo recabar un suficiente *background* como para dar cuerpo a su proyecto empresarial. Un portal de comercio *off-line* que germinó de una página inicial, Merkopolis, una red internacional de mercados locales. Tras esta experiencia previa, actualmente, acaba de finalizar el

diseño del portal Merkagune, una plataforma que «no sustituye la relación personal con el cliente porque la venta real se hace en la propia tienda», matiza Tirador. Este novedoso concepto de venta cuenta ya con 300 negocios registrados y según avanza el propio Tirador, próximamente lanzará «una aplicación para móviles iPhone y Android mejorada», detalla el emprendedor vasco. En la actualidad, Tirador coordina a un equipo formado por 50 profesionales y aspira a entrar en el codiciado mercado empresarial de San Francisco. «Silicon Valley es la meca de las *startup* y es un lugar donde resulta muy fácil hacer *networking* con empre-

sarios e inversores», apunta, tras una reciente visita a la cuna del emprendimiento. En su opinión el aspecto más innovador de su portal radica en «fomentar una relación diferente» entre comerciantes y clientes a través de la cual «los vendedores tienen una presencia importante en internet sin la necesidad de tener que implicarse en la venta *online*, porque la delegan en nuestro portal». A la hora de aconsejar a jóvenes emprendedores sobre cómo hacer viable su proyecto empresarial, Tirador dice que éstos «deben ser honestos consigo mismos» y elegir una idea que «refleje su verdadera vocación», concluye el emprendedor.

> MATERIA GRIS

Javier López Tazón



'Crowdfunding' para la ciencia

Hace ya algunos meses, creo que antes del verano del año pasado (suena como hace mucho tiempo, aunque en realidad acabamos de estrenarlo, así que no tanto) hablabamos de una iniciativa solidaria en torno a la ciencia. Tenía su aspecto positivo, pero mi balanza le daba algo más de peso a los aspectos negativos. Contábamos que una familia había logrado recaudar los fondos necesarios para que una investigadora continuara sus estudios sobre una de esas enfermedades raras. Lo más positivo, en general, el movimiento de solidaridad; en particular para la familia, que esa investigación podría dar con la cura o el alivio para el miembro afectado por la enfermedad poco frecuente. En la parte negativa, resaltaba el peligro de que la continuidad de la investigación terminara apoyándose en la caridad o en el interés de grupos con determinados intereses comunes. Así, la Asociación Española Contra el Cáncer recaudaría fondos para apoyar la investigación en ese terreno, por ejemplo. Claro que, ¿quién patrocina la investigación básica? Al margen de otros problemas, claro.

Bien, el caso es que sin saberlo, esa familia estaba reinventando una forma de *crowdfunding*. Y fijense la importancia que está cobrando esta forma de financiación. Tanta que este mismo año, el 5 de abril, el presidente de Estados Unidos firmó una nueva ley que cambiaba la legislación del país para permitir la creación de empresas a partir del capital captado de un gran número de inversores. En el Informe *La Sociedad de la Información en España 2012*, presentado por el presidente de Telefónica, César Alierta, el pasado jueves, se recoge un ejemplo espectacular y que fue una de las causas de la modificación de la ley en Estados Unidos. La compañía Ouya buscaba financiación a través de Kickstarter; necesitaba algo menos de un millón de dólares para construir una videoconsola barata. Obtuvo más de ocho millones y medio de 57.000 inversores en apenas un mes. Cuando el crédito

MI TWITTER

...ESTA SEMANA. La sección recoge mensajes en Twitter sobre innovación, en 140 caracteres.
@sábado La Comisión Europea lanza el premio al Emprendedor Tecnológico Europeo del año. <http://europioneers.com>
@domingo Solowheel, el vehículo eléctrico portátil gracias a su asa que

Un vehículo eléctrico que se lleva como un bolso

permite llevarlo a cualquier parte como si de un bolso se tratara.

@lunes La plataforma de *crowdfunding* Kickstarter supera los 300 millones de dólares en 2012.

@martes Ford permitirá a los desarrolladores crear apps para iOS y Android que interactúen con sus



coches.

@miércoles La firma alemana Rheinmetall Defence prueba un sistema

de rayos láser que puede derribar dos aviones no tripulados.

@jueves Apple prepara un iPhone *low cost* de 5 pulgadas y con un diseño renovado.

@viernes HipKey, el llavero *bluetooth* que mantendrá controlados en todo momento tus dispositivos iOS.

Cuando el crédito no fluye como debiera, se agradece la aparición de nuevas vías

to no fluye como debiera para poder afrontar proyectos, se agradece la aparición de nuevas formas de aportar capital, con la ventaja añadida de que en muchas ocasiones el inversor no busca el retorno en forma de capital exclusivamente. javier.lopez@elmundo.es

Javier López Tazón es redactor jefe de *Ariadna*, el suplemento de tecnología de EL MUNDO.

JOSEBA
FIESTRAS



Emprendedoras y zancudos

Mari Nieves Gómez y Blanca Villanueva abren Conalma, un espacio dedicado a la moda femenina, mientras Merkagune se presenta en las calles vitorianas



José Imaz, José Antonio Gómez, Pachu Gay Pobes y Roberto Preciado.
:: FOTOGRAFÍAS: BLANCA CASTILLO



Begoña de la Sota, Mercedes Martínez, Mari Cruz García, Soledad Cerranceja e Isabel Landa.

La originalidad manda en el mundo de la moda y Mari Nieves Gómez y Blanca Villanueva apuestan por eso en su nuevo negocio. La pareja ha abierto en la calle Ortiz de Zárate un comercio «que ofrece un tipo de ropa diferente a precios muy competitivos y de muy buena calidad», apuntan al unísono y ante su compañera María Eugenia Arredondo, que siempre está ahí para echarles una mano. El dúo, inquieto y emprendedor, ofrece a sus clientas marcas italianas e inglesas, sin olvidar los diseños franceses, que ellas compran en París. Y las ropas internacionales rivalizarán en la tienda con las 'de casa'. «Apostaremos siempre por la gente cercana y las marcas españolas, y vamos a tener prendas fabricadas en nuestro país por diseñadoras, de momento, madrileñas y gallegas», aseguran en la inauguración de Conalma ante invitados como José Ignacio Imaz, de Imaz y Asociados; el abogado Julen Sopolana; Julia Díaz de Mendibil, del departamento fiscal; José Antonio Gómez, director general del grupo BH Bykes, a quien acompañaba su esposa, Pachu Gay Pobes; Jojo Alegría y Miriam Vidal-Abarca, de Alegría-Activity; Iñigo Área, de Área Corredores de Seguros; Patricia Roth, directora de Nutricare en Álava; y Javier Clares y Susana Molinuevo, de Banesto.

Sus propietarias prometieron «un trato cercano y una atención absolutamente personalizada» a sus futuros clientes. Aplaudieron sus palabras amigos como José Campayo, de Dauder Publicidad, creador de la imagen del local, e Isabel Madinabeitia, autora del

espacio. No faltaron amigos como Roberto y Félix Preciado, de Euroclor; Isabel Verá, de Sisita Tocados; Merche Martínez, decoradora de pañuelos de seda y lana; Blanca Usatorre, de Minimil; Elena Entrialgo, de Perfumería Ibarro; el escultor Juan Carlos Cárdenas; la psiquiatra Blanca Ugarte; Mónica Nieto y Marisa Santiago, de Mom Salón; María Villanueva y Ainocha Chapero, de Mutuallia; Arturo Ibarro, de Cafés La Brasileña; Askoia Aranzabal, de Bodegas Rioja alta, o Pepe Revidiego, de Decoraciones Revi.

Muy cerca, en varias arterias del centro de la ciudad, se presentaba Merkagune, un gran bazar virtual que cuenta con más de 300 negocios asociados. Su creador, Arturo Tirador, se sumó a una divertida caravana que repartía folletos y globos entre los cientos de curiosos que se acercaban a ellos. Susana Macazaga, coordinadora del negocio, y Leire Elizagarai, del departamento de euskera, coincidieron en la fiesta con Sergio Simón, del Tova's Tavern; el actor Gorka Aguinagalde; Raúl Rubio, de Los Pedroches, o el escultor Casto Solano. A los más pequeños les llamó la atención el zancudo que acompañaba a la comitiva. Iñigo Tricio era el acróbata que portaba los 'taconazos', arropado por compañeros como Manu González, Emilio Arbelaz, Álvaro Canchado, Lorena Elejoste, Alma Etxazarra, Mikel Eraña, Juan Carlos Fernández, Rafael Gárate, Silvia Garcés, Iñaki García, Belén Gurrea, Maider Illana, Teresa Jiménez, Susana Martín, Germán Rodrigo, Yolanda Sanz, Oier Salaberria, Roberto Salgado y Gorka Zaldibar.



El equipo de Merkagune posa en la plaza de la Virgen Blanca.



Arturo Tirador, Casto Solano e Iñigo Tricio.

El mentirón

Un menú de alto voltaje

LOS ELECTRICISTAS, MERKAGUNE Y EL RESTAURANTE BILIBIO, PROTAGONISTAS DE LA SEMANA

FREDERIC ALZOLA

El vocabulario del electricista da mucho juego y propicia celebradas dobles lecturas: alargadores, enchufes, chispazos, alicates, repetidores, macho, hembra, etc. Todo ello con el permiso de Samuel Morse, el visionario del telégrafo, de quien han de considerarse legítimos herederos. Asumidas las chanzas, también es justo reconocer que su desempeño se nos antoja imprescindible en la actividad cotidiana más allá del cortocircuito general en que vivimos.

A los profesionales de la Asamblea de Instaladores Eléctricos y de Telecomunicaciones de Álava les tocaba resetear esta semana en forma de comida de hermandad. Condensar los datos del año pasado, desaparecer diez empresas y cerca del centenar de empleos, y encender el cuadro de luces del futuro más inmediato.

El Gran Hotel Lakua reunió a más de ochenta invitados del sector en un acto que tuvo mucho de catarsis colectiva. Fue el presidente de la asociación y gerente de Jolma, Teo Cid, quien elevó la intensidad de la sala al reconocer el esfuerzo y pro-

fesionalidad de todos, con especial mención a quienes quedaron por el camino como Rubén Alameda. Así lo constataba la comisión de SEA con el vicepresidente, Juan Antonio Sánchez Corchero, a la cabeza; Aitor Otaola, director Adjunto y Txema Corres, miembro de la Junta de SEA.

La representación de las empresas alcanzó el ancho de banda de ediciones pasadas en las figuras de Joseba Martínez de Guereñu, de Araba Domotic System; Mikel Acilu, de Electricidad Acilu; Aitor Vivas y Alejandro Nieto, de Femar; Ignacio y Pedro Madrona, de Imaluz; Iñaki Antón, de Esan; Enrique del Valle, de Del Valle Aguayo; Carlos Arnáiz, de Medlnor; Luis Esparza, de Montajes Aletrial; Julio Espada, de Esla; y Gorka Aguirre, de Técnicos del Confort, entre otros. También acompañaron a los eléctricos alaveses Agustín Mora y Charo Carrasco, del Colegio de Aparejadores y Arquitectos técnicos de Álava; y Enrique Manuel Pérez e Inmaculada Martínez, de la delegación alavesa de Industria del Gobierno Vasco. La magia de Patxi Viribay cerró el acto con la esperanza de que la coyuntura actual sea un mal chiste.



Jokin Serrano y Roberto Salvador, en el nuevo Bilibio.



La Asamblea citó a más de 80 profesionales eléctricos.



Otaola, Mora, Cid, Corres, Sánchez y Pérez.

A pie de calle

Otro que anda enchufado es el emprendedor Arturo Tirador que, junto a su prole de colaboradores, escenificaba en pleno centro gasteiztarra la puesta de largo de Merkagune, un mercado virtual que cuenta con más de 300 negocios asociados. El actor Gorka Aginagalde aporta el tono desenfadado al proyecto al asomarse a la web y dar vida a distintos perfiles profesionales. Su misión: presentar ofertas exclusivas de comercios, empresas de servicios, profesionales y particulares de cada pueblo y ciudad de Euskadi; un proyecto tan innovador como global para lo cual Tirador cuenta con la complicidad directa de Susana Macazaga, Leire Elizagarai y Manu González, además de una extensa red de participantes. Todos ellos acompañaron el paso al ritmo que marcaba el zancudo Inigo Tricío, vigía privilegiado de la kalejira.

Y cerrando el circuito, y a modo de pintxo pote multitudinario, el veterano Restaurante Bilibio mostraba el pasado jueves el lifting al que se ha sometido después de más de dos décadas de trajín. Sus responsables, Jokin Serrano y Roberto Salvador, habían previsto un encuentro informal con clientes y amigos para descubrir la nueva disposición y arquitectura del local, pero el amplificador de las redes sociales y su amplísimo listado de devotos dieron como fruto un evento desbordante de afecto y generosidad; algo han tenido que hacer bien los del Bilibio cuando algún colega es capaz de desplazarse desde Avilés hasta la calle Errekatziki solo para plantarles un abrazo. Superado el efecto llamada de internet, a Serrano y Salvador todavía les dura hoy la gratitud hacia la parroquia de fieles que les arropó desde el otro lado de la barra. Porque como dirían ellos mismos "hay gente en este mundo que no debiera morir-se nunca". Pues eso.



Tirador y su equipo de colaboradores de Merkagune.