

# DB

## *Behar Hitzza* Leioa





# Behargintza Leioa

## Recuperación Local: Leioa AURRERA

El pasado mes de Mayo recibíamos buenas noticias por parte de **VICRILA**. Esta empresa ubicada en Lamiako y centrada en la fabricación de cristalería doméstica, va a ampliar su plantilla en 50 personas a través de empleos directos y otros 50 indirectos para abrir una nueva unidad de negocio. Esta nuevo equipo se centrará en la producción de vajillas de vidrio. Esto se traduce en una inversión de 14 millones de euros para levantar una nueva planta que permita acoger esta nueva actividad, sin obviar los productos desarrollados hasta el momento.



Pero no es la única noticia positiva que hemos recibido en estos días.

La empresa farmacéutica FAES FARMA, cuya sede también esta en el municipio, ha firmado un acuerdo con la farmacéutica china Eddingpharm, para la constitución de una compañía conjunta ('joint venture') y paritaria que permitirá a la empresa FAES FARMA comercializar sus productos en el mercado chino. El proyecto de Faes Farma para implantarse en China arrancará con el desarrollo local y registro en el país asiático de cuatro productos, que competirán en un mercado

objetivo de 500 millones de euros, a los que posteriormente se unirán otras especialidades de Faes Farma y nuevos productos procedentes de su actividad de I+D+i.

Además también tenemos más noticias de carácter micro-económico, positivas.

Un ejemplo es la continuidad del servicio Leioa Bidean por parte de la asociación de comerciantes Comercios Unidos de Leioa. Vista la demanda ciudadana, se ha diseñado un procedimiento que permita analizar la viabilidad del mismo.

### Behargintza Leioa Centro de Empleo y Desarrollo Local

Mendibil kalea, 3 . 48940 - Leioa  
Tfnoa.: 94 400 41 95 | Faxe: 94 402 25 41  
[www.behargintzaleioa.net](http://www.behargintzaleioa.net)  
[behargintza@leioa.net](mailto:behargintza@leioa.net)

 @LeioaBG  Leioako Behargintza

#### DEPARTAMENTOS:

##### Orientación

[behargintza.orientazioa@leioa.net](mailto:behargintza.orientazioa@leioa.net)

##### Formación

[behargintza.enplegua@leioa.net](mailto:behargintza.enplegua@leioa.net)

##### Empresa

[behargintza.enpresa@leioa.net](mailto:behargintza.enpresa@leioa.net)

##### Emprendizaje

[behargintza.ekintzaile@leioa.net](mailto:behargintza.ekintzaile@leioa.net)

## Leioa Bidean continuará repartiendo a domicilio las compras en el municipio

Leioa Bidean, el servicio de reparto a domicilio de las compras en los comercios del municipio, continuará realizándose gracias a la asociación Comercios Unidos de Leioa que, con el respaldo del Ayuntamiento de Leioa, ha firmado un acuerdo con el Grupo SIFU, empresa de inserción laboral del municipio, para encargarse de la distribución de las compras a las casas.

Debido al éxito de la prueba piloto realizada durante los últimos 6 meses, con más de 80 comercios adheridos, más de 3.000 pedidos realizados y 1.200 leioaztarras solicitando el transporte de manera recurrente, se ha optado por una fórmula que permita la continuidad del servicio. De esta forma, se espera seguir contribuyendo a afianzar los hábitos de compra de la ciudadanía y acercar el consumo al municipio, a la vez que se genera empleo.

### Servicio de reparto a domicilio

Leioa Bidean es un proyecto que surge del Ayuntamiento de Leioa, a raíz del Plan Especial de Revitalización Comercial y que nace para eliminar las barreras que supone la dispersión geográfica del municipio, la cual dificulta las

relaciones comerciales entre los ciudadanos del municipio y los comercios del lugar.

El PERCO permitió la identificación de una necesidad en la ciudadanía que se resolvería con la articulación de un servicio de reparto a domicilio. A través de financiación recibida de LANBIDE, el Servicio Vasco de Empleo, se ha podido contratar durante 6 meses a 3 personas (2 personas encargadas de las tareas logísticas de reparto y una tercera de la coordinación).

Gracias a este servicio, se han podido observar dos importantes beneficios para los principales beneficiarios del mismo:

- Por un lado, el comercio (principalmente el localizado en las zonas periféricas del municipio) ha visto incrementadas sus ventas en el periodo de utilización del servicio, y ha aumentando su satisfacción pudiendo ofrecer un valor añadido a su cliente.

- Por otro lado, gran parte de la ciudadanía de Leioa se ha sentido más parte del pueblo con este servicio, y ha aumentado su gasto doméstico destinándolo a los comercios.



# Emprendizaje

## NUEVAS EMPRESAS EN EL VIVERO...

A través de esta revista queremos presentaros las nuevas empresas ubicadas en el vivero municipal de Leioa.



**MISS TAILOR es una agencia de marketing digital especializada en moda.**

[www.misstailor.es](http://www.misstailor.es)

La experiencia laboral en comunicación, publicidad y marketing digital, y la necesidad de desarrollo competitivo del sector les hizo dar el salto, para crear una agencia de comunicación especializada en moda. Se encargan de crear identidades de marca que fidelicen al público y que consigan diferenciarse de su competencia. Además, tienen un proyecto llamado "Blogger Connection" con el que conectan Fashion Bloggers y marcas de moda, ayudando a su vez a las bloggers a profesionalizar y rentabilizar sus blogs.



**PROINAC es una ingeniería especializada en campo de la acústica y las vibraciones.**

[www.proinac.net](http://www.proinac.net)

Su ámbito de actuación se centra en la evaluación mediante ensayos o modelizaciones y mejora de las situaciones de partida, así como consultoría especializada. Algunos de los servicios que se prestan son: ensayos de nivel sonoro, nivel de vibración, aislamiento acústico, potencia acústica, tiempo de reverberación, zonificación acústica del territorio, mapas de ruido, estudios de impacto acústico, diseño de medidas correctoras y proyectos llave en mano.



**IKERKETA es una Boutique de la investigación de mercado.**

[www.ikerketa.com](http://www.ikerketa.com)

Ikerketa diseña y desarrolla investigaciones realizadas "a medida", centrándose exclusivamente en la información que se quiere conseguir. Utiliza metodologías cuantitativas y cualitativas, etnográficas o todas ellas conjuntamente, con la finalidad de conseguir y analizar los datos con los que contamos para poder tomar decisiones basadas en información objetiva, y así poder gestionar exitosamente las organizaciones, afrontando desafíos y oportunidades.



**VCP se encarga del suministro y personalización de vestuario profesional, laboral, deportivo o de ocio.**

[www.vestuariocorporativo.com](http://www.vestuariocorporativo.com)

Esta empresa comercializa todo tipo de vestuario laboral, ofrece EPIS y material técnico muy específico. Ofrece la posibilidad de personalizar el vestuario, ya sea con fines publicitarios u organizativos. Además del mercado laboral, también oferta producto deportivo y de ocio.



## QUE ES ESO DE LA FORMACION DUAL?

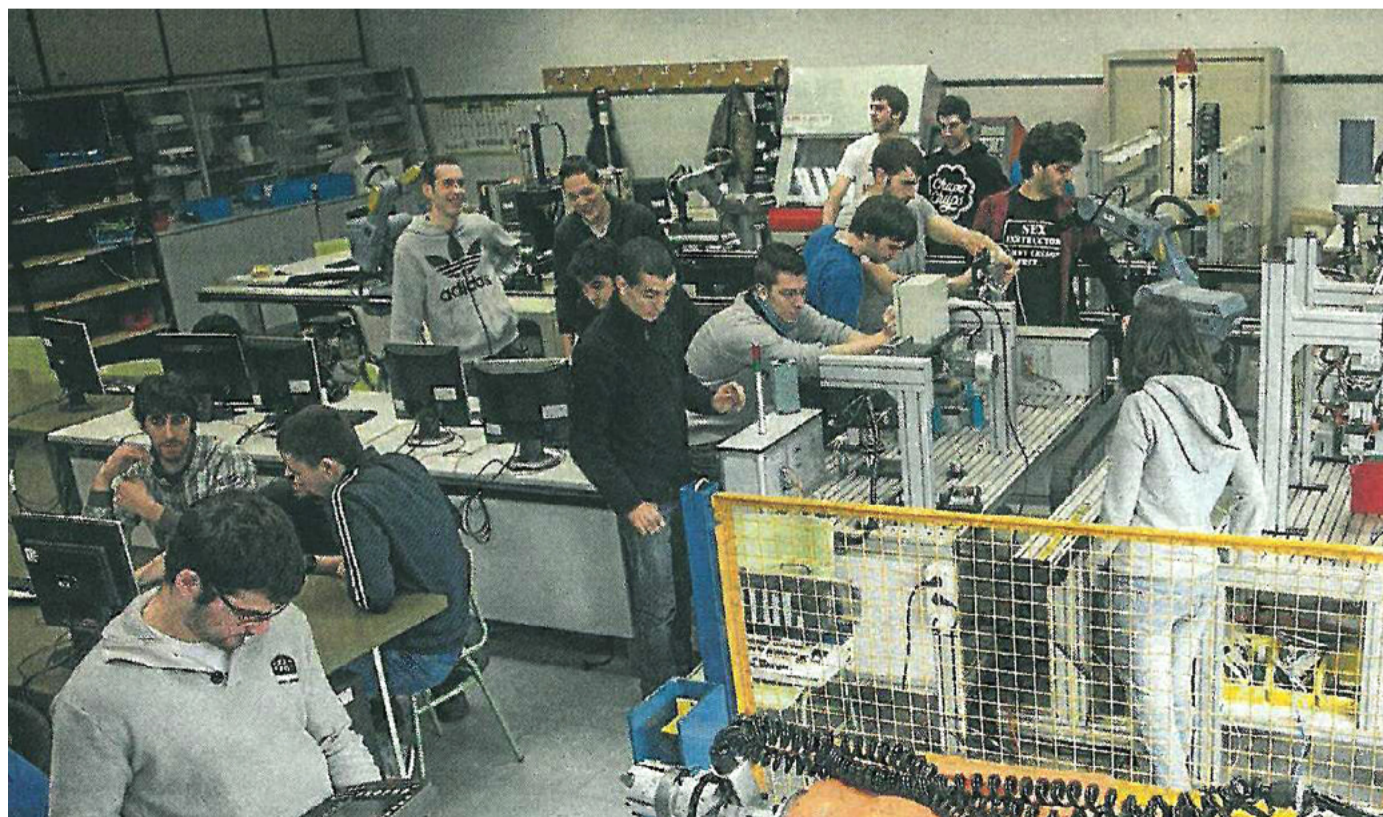
**Es una formación profesional que permite compaginar estudio y trabajo, mediante el cual el estudiante-trabajador suscribe un contrato de contrato de formación y aprendizaje que se desarrolla entre el Centro de Formación y la Empresa.**

Lanbide ha puesto en marcha la programación de cursos subvencionados para el año 2015. El catálogo de cursos es muy Este modelo de formación profesional facilita un aprendizaje en un entorno real con un doble objetivo:

- Ofrecer oportunidades de formación y empleo a las personas jóvenes y
- Garantizar a las empresas la disponibilidad de trabajadores cualificados para cubrir las necesidades del sistema productivo.

### **Principales características del PROGRAMA HEZIBI 2015 de Euskadi**

- Alumnado entre 16 y 29 años inscritos en Lanbide como demandantes de empleo.
- Celebración de un Contrato Laboral de Formación / Aprendizaje de 1 a 3 años.
- Plan Formativo definido entre la empresa y el centro de formación
- El alumnado está exento del módulo de prácticas
- Lanbide-Servicio Vasco de Empleo financia con 2.000 € cada año de contrato.
- Las empresas podrán tener derecho a los beneficios propios como la supresión o reducción de la cotización a la seguridad social.
- Cuando el proyecto formativo vaya dirigido a la obtención de un certificado de profesionalidad, los centros de formación recibirán una ayuda de 400 € por alumno/a



Más información:

<http://bit.ly/1e4UsiV>



# Agenda

## Julio:

### Taller. Keyword Research: análisis de las palabras clave para tu estrategia SEO y SEM

08/07/2015: Zamudio (Bizkaia)

### Curso: Creación paso a paso de una tienda online con Prestashop 1.6

Del 09/07/2015 al 10/07/2015: Zamudio (Bizkaia)

### Jornada: Informatiza tu negocio con herramientas gratuitas

14/07/2015: Arrasate/Mondragón (Gipuzkoa)



# Subvenciones

## Subvenciones a la creación, desarrollo y producción audiovisual

Plazo: 2015/07/10

Contacto: 012

## Subvenciones para el fomento y desarrollo de actividades en el área de las Artes Plásticas y Visuales

Plazo: 2015/07/10

Contacto: 012

## Ayudas destinadas a inversiones en eficiencia energética y uso de energías renovables en la industria

Plazo: 2015/09/15

Contacto: 944 035 600

## Ayudas destinadas a la Reestructuración y Relanzamiento de empresas en crisis

Plazo: 2015/10/31

Contacto: 012

## Programa «Lankidetza Digitala: incorporación de TEICs en asociaciones de empresas y/o de profesionales»

Plazo: 2015/10/30

Contacto: 902 702 142 / info@spri.eus

## Ayudas destinadas a la Contratación de personas jóvenes desempleadas en empresas vascas. Programa Lehen Aukera

Plazo: 2015/11/20

Contacto: lehenaukera@lanbide.eus



# Entrevista



**Eres una persona joven. Con 31 años estas inmerso en tu tercer proyecto de emprendimiento. ¿Podrías hablarnos un poco de tu espíritu emprendedor? ¿Qué te ha llevado a lanzarte a nuevos proyectos?**

Mi decisión de dar por acabada mi carrera de 5 años en consultoría vino de la mano de la propuesta por parte de unos colegas de la facultad de lanzar un proyecto (Spotbros) hecho por nosotros mismos. En cuanto a la capacidad técnica siempre di por hecho que teníamos más que de sobra. Pero la ejecución de un proyecto depende de más factores (financiación, orientación a la venta de un producto, etc.). Una vez finalizada mi etapa en Spotbros me planteé volver a trabajar por cuenta ajena o lanzarme a otra aventura por cuenta propia. A través de mi red de contactos se me planteó la posibilidad de otro proyecto de emprendimiento. Y no lo dudé. Además aproveché para complementarlo con un servicio como freelance para una empresa que demandaba una persona como yo.

**En la mayor parte de tus proyectos, has colaborado con otras personas de cara a desarrollar tu idea. Un ejemplo es la aplicación móvil SPOTBROS, que desarrollaste con compañeros de la universidad. ¿Qué puedes decirnos sobre la colaboración en el emprendimiento? ¿Qué consideras clave a la hora de establecer un acuerdo con un socio?**

Considero muy útil involucrar a varias personas en el emprendimiento. Una sola persona no puede (ni debe) tener todas las capacidades para llevar a cabo un proyecto, a nada que éste sea medianamente grande o innovador. A la hora de elegir socios, éstos deben complementar unos a otros. Y cada uno dedicarse a aquella tarea que haga mejor.

**¿Cuál es el modelo de negocio que soporta, en tu opinión, las aplicaciones desarrolladas para ser compartidas en la nube?**

Como usuario, cuando un servicio es gratis, es que tu eres el producto. Si una aplicación está enfocada en que los usuarios saquen fotos de la comida, los clientes de esa aplicación son los restaurantes que quieren saber qué tipo de comida demandan los usuarios de su zona.

Si por el contrario contratas un servicio que garantice que tus contenidos no se comparten con terceros, eres usuario y a la vez cliente de ese servicio. Y el modelo de negocio sería la disponibilidad de tus contenidos con independencia del dispositivo.

Hoy en día es muy difícil convencer a los usuarios de que paguen por un servicio (todo el mundo quiere las cosas gratis). Así que el modelo de negocio está en las conclusiones que se sacan explotando las comunicaciones (e.g. Big Data de twitter).

**¿Como sitúas la comercialización dentro de tu proyecto?**

Fundamental. De hecho creo que es la gran pata de la que carezco. Del desarrollo de la infraestructura ya me puedo encargar yo. Pero convencer a la gente para que utilice un servicio es una tarea básica, ya que de ahí vienen los ingresos en última instancia.



