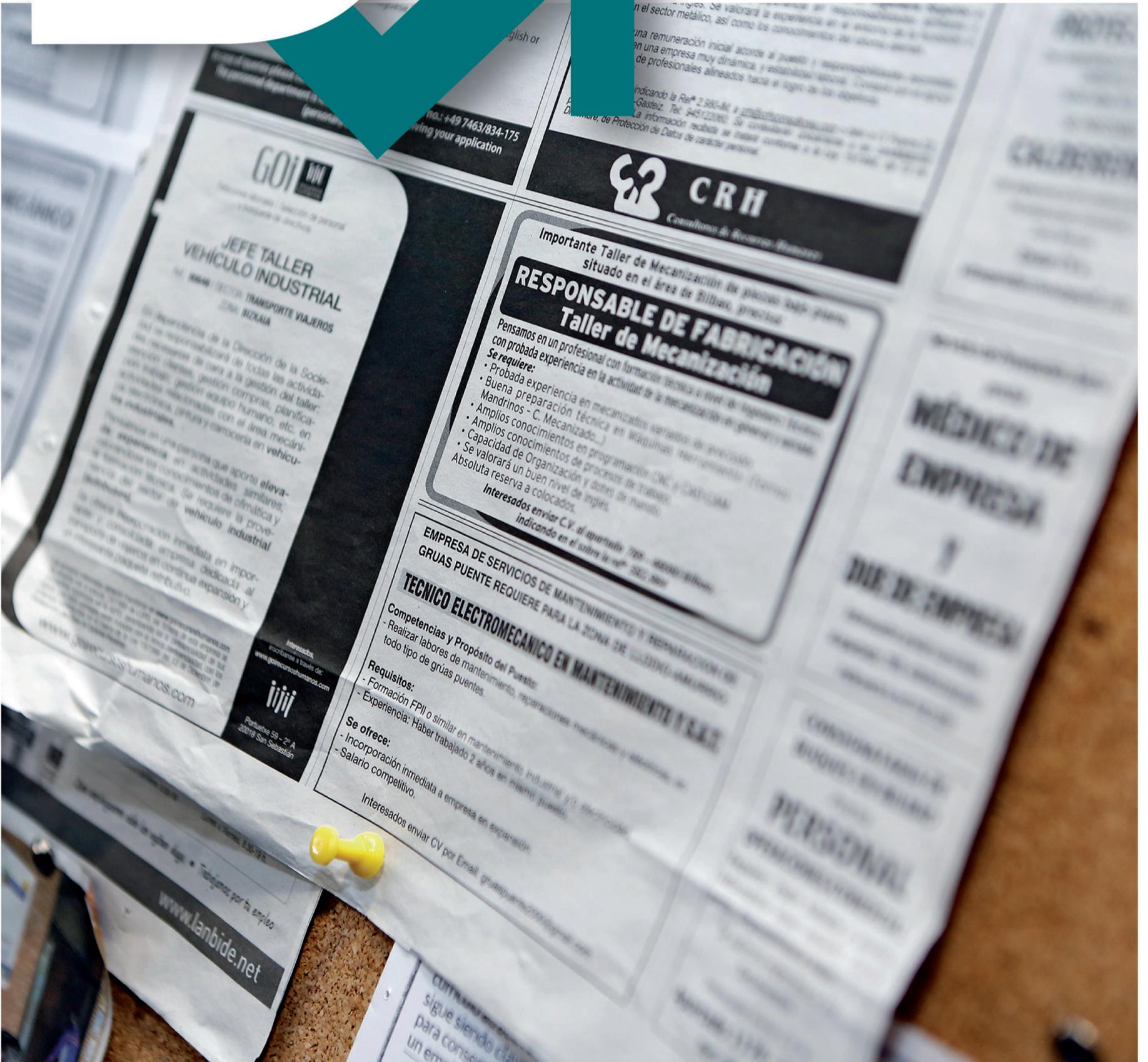


# NO

# Behar Hitzza Leioa



# Behargintza Leioa

## ¡Feliz año nuevo!

2014 ha sido un año con muchas actividades y proyectos en marcha.

- Hemos ayudado a poner en funcionamiento **62 empresas** con nuestro asesoramiento.
- Hemos impartido **39 cursos de formación** que esperamos hayan sido de vuestro interés.
- Han participado en dichos cursos **559 personas**.
- Hemos tramitado **34 ofertas de empleo**.
- Hemos atendido a **405 personas** que querían mejorar su empleabilidad.
- Hemos organizado **23 jornadas de formación empresarial**.

Pero esto no ha sido nada..... 2015 vendrá con mas proyectos, más actividades, más cursos, y por supuesto, más ofertas de empleo.

Ese es nuestro deseo para el nuevo año. ¿Y el tuyo?



## 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)

## ¿Se puede beneficiar tu empresa de la comunicación digital?

Hoy, internet abre una nueva posibilidad a las empresas, no solo para remitir información entre usuarios, sino para afianzar redes de contactos y, por qué no, analizar cómo se mueven tanto tus clientes como proveedores y competidores.

Lo que una empresa realiza a través de las redes sociales, cómo lo dice y quién lo sigue, es una información importante que debiera ser explotada. Sin ser muchas veces conscientes, favorecemos la importancia de una empresa frente a otra en la red, al compartir sus comentarios, leyendo opiniones o simplemente, navegando por sus webs.

Habitualmente, el potencial de internet se ha centrado en alcanzar el mayor impacto comercial posible, es decir, en suscitar el máximo interés de los clientes actuales y futuros. Pero, ¿es eso lo único que nos permite la red?

En función de nuestra estrategia y de nuestra actividad, podremos:

- Analizar las tecnologías que más fuerza presentan para irrumpir en el mercado.
- Identificar potenciales proveedores
- Conocer los principales intereses de nuestros clientes actuales
- Apuntar mercados emergentes.
- Compararnos con nuestros competidores.

Todo ello se puede realizar gracias a la vigilancia del entorno.

En 2015, valoramos organizar un taller práctico para poner en marcha procesos de vigilancia en función de las necesidades que cada uno tengáis.

¿Os apuntáis?



# Emprendizaje

Extraído de la web de Emakunde:

## Emakunde publica un mapa de las ayudas existentes para apoyar a mujeres emprendedoras

El [Mapa de ayudas para el apoyo del emprendimiento de las mujeres en la CAE](#) que publica Emakunde, está dirigido a mujeres que quieren poner en marcha una actividad empresarial y a las entidades públicas y privadas que asesoran y apoyan a las personas en su emprendizaje con el objetivo de facilitar información sobre las ayudas existentes. La participación de mujeres y hombres en el ámbito económico, social y político es desigual, y el emprendizaje no es una actividad ajena a estas diferencias, fundamentalmente generadas por cuestiones culturales vinculadas con los roles y estereotipos de género.

El apoyo a las personas emprendedoras se clasifica en cuatro tipologías diferentes en función de la naturaleza de su servicio. Cada una de ellas tiene diferente efectividad a lo largo del proceso de emprendimiento y son complementarios entre sí. Muchas de las agencias públicas e instituciones tienen distintos programas para poder ofrecer una atención integral en los cuatro ámbitos. El mapa ofrece un listado de ayudas por organismo.



## PLE y Symbaloo como herramienta para organizar un PLE

**PLE** es un acrónimo del que cada día vamos a oír más, razón por la que lo traemos a esta página, con el fin de que durante las vacaciones de Navidad podamos explorar su diversidad y alcance.

Un PLE es un Entorno Personal de Aprendizaje [acrónimo de la expresión original *Personal Learning Environment*] es una expresión que se viene utilizando para referirse al conjunto de herramientas, servicios y conexiones que empleamos para alcanzar diversas metas vinculadas a la adquisición de nuevas competencias.

El aprendizaje es un proceso continuo en nuestra vida. Esto quiere decir que debemos tener muy en cuenta el aprendizaje informal y no formal, ya que éstos son los que nos permiten desarrollar el proceso de **aprendizaje a lo largo de la**

**vida**. Para ello, debemos buscar espacios que favorezcan ese aprendizaje y sean focos de conocimiento.

Internet es, ante todo, un espacio de comunicación; pero, además de las oportunidades de comunicación que ofrece, debemos mirarlo desde el prisma del aprendizaje. La comunicación insta a compartir información, a compartir las producciones; en definitiva, a compartir y crear conocimiento, existen infinidad de PLE en internet porque hay muchas personas que ofrecen compartir sus PLE con otras y los hacen público a través de blog personales o colgándolos en foros especializados. A continuación incluimos algunos ejemplos de PLE y os proponemos el programa SYMBALOO como herramienta gratuita para estructurar y organizar nuestro PLE de manera rápida y sencilla

**HAZ VISIBLE TU PLE (I)**  
Guía para organizar tu entorno personal de aprendizaje

PLE ES EL ACRÓNIMO DE **PERSONAL LEARNING ENVIRONMENT** (Entorno Personal de Aprendizaje), UN CONCEPTO QUE SE REFIERE A LA MANERA EN QUE APRENDEMOS UTILIZANDO LA RED.

TODO EL MUNDO TIENE UN PLE, AUNQUE NO SEA CONSCIENTE DE ELLO.

DESDE AQUÍ TE DAREMOS ALGUNAS PISTAS PARA ORGANIZARLO Y HACERLO VISIBLE.

PLE ES UN CONCEPTO GLOBAL: PARA UN DOCENTE ABARCA EL MEDIO DIGITAL, LAS PERSONAS DE TU RED, LAS HERRAMIENTAS Y LOS CONTENIDOS Y TAREAS QUE LEE, PRODUCE Y COMPARTES.

... Y COMO TODO ECOSISTEMA, ESTÁ FORMADO POR EL MEDIO, LOS SERES VIVOS QUE LO HABITAN, Y LAS RELACIONES QUE SE ESTABLECEN ENTRE ELLOS :-)

... TODO UN ECOSISTEMA DE APRENDIZAJE.

LAS HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS FACILITAN ESTAS RELACIONES.

EN LA VÍDETA SIGUIENTE PUEDES VER LOS DISTINTOS COMPONENTES DE UN POSIBLE PLE.

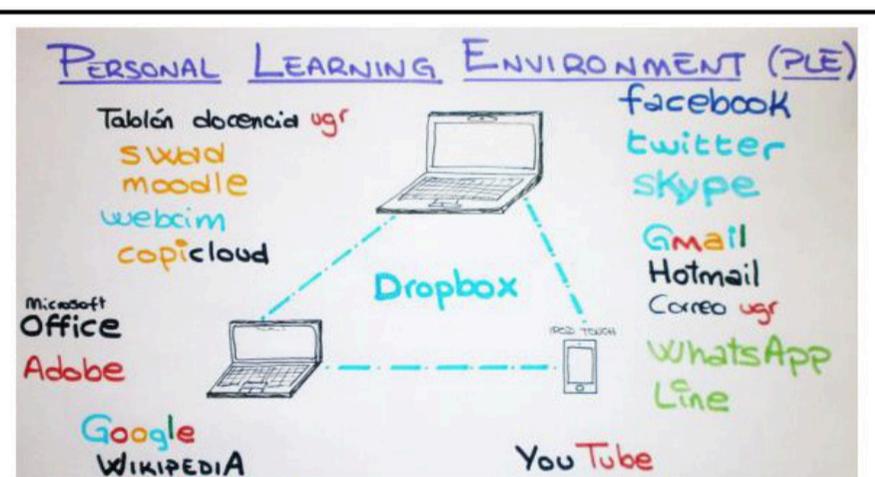
ACCESO A LA INFORMACIÓN, CURACIÓN Y GESTIÓN DE CONTENIDOS.

NO SON COMPARTIMENTOS ESTANCOS, SINO VASOS COMUNICANTES, COMO VEREMOS MÁS ADELANTE.

REDES SOCIALES: COMUNICACIÓN, INTERCAMBIO Y COLABORACIÓN.

COCINA DE CONTENIDOS. DISEÑO DE MATERIALES Y TARJAS.

PRODUCCIÓN MULTIMEDIA PUBLICACIÓN - PRESENCIA



Más información:

<http://www.edutec.es/sites/default/files/publicaciones/castanedayadellibrople.pdf>

## Dinámicas de grupo



Las dinámicas de grupo son un tipo de pruebas de selección grupales en las que se evalúa el comportamiento de un individuo dentro de un grupo.

En esta modalidad de ejercicios se pone de manifiesto la personalidad y los rasgos más destacados de cada persona.

Actualmente cada vez más empresas las utilizan en la selección de todo tipo de perfiles, por ejemplo, empresas como Mercadona o Ikea las utilizan como método de incorporación para sus puestos en las áreas de ventas, logística o atención al cliente, ya que tienen como principal ventaja que muestran determinadas habilidades o actitudes en un breve espacio de tiempo, del mismo modo, hay que tener en cuenta que se trata de una primera impresión y que posteriormente hay que profundizar a través de la entrevista personal.

Generalmente se reúne a un número limitado de personas (10 como máximo) en una sala, las personas participantes eligen asiento y se les da una pequeña ficha donde deben escribir su nombre, seguidamente, las personas encargadas del proceso plantean un tema de debate de temática diver-

sa o una situación ficticia relacionada con la actividad de la empresa, durante una hora poco más o menos, el grupo tiene que intentar llegar a una solución o aportar ideas a lo largo del proceso. Los observadores irán valorando las aportaciones de las personas candidatas e irán tomando notas sobre los mismos.

El fin no es encontrar la solución, de lo que se trata es ver el comportamiento de los candidatos durante la prueba, asimismo, los observadores van cumplimentando una ficha de evaluación donde puntúan en una serie de rasgos, habilidades concretas que varían dependiendo del puesto a cubrir.

Es importante que participes de forma activa, con educación, escuchando al resto con respeto y tratando de aportar tus ideas y defenderlas. Pero si otro compañero tiene una idea mejor, reconócelo, puesto que las empresas valoran a las personas con capacidad empática, comunicativa y que sean capaces de generar acuerdos y de colaborar.

## Diciembre:

### Comercio electrónico - La tienda on line

**08/01/2015: Bilbao (Bizkaia)**

<http://www.euskadinnova.net/es/enpresa-digitala/agenda/comercio-electronico-tienda-line/5739.aspx>

### Google Sites para microempresas

**15/01/2015: Bilbao (Bizkaia)**

<http://www.euskadinnova.net/es/enpresa-digitala/agenda/google-sites-para-microempresas/5726.aspx>

### 1ª EDICIÓN GettingContacts! APD - Especial internacionalización

**29/01/2015: Bilbao (Bizkaia)**

[www.gettingcontacts.com/es/events/view/apdexport2015](http://www.gettingcontacts.com/es/events/view/apdexport2015)



# Subvenciones

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 163/2014 de 9 de diciembre de 2014**, por el que se establecen las bases reguladoras de la concesión de subvenciones para el fomento del autoempleo y la creación de empresas por personas desempleadas y en riesgo de exclusión. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 162/2014 de 9 de diciembre**, por el que se aprueban las bases reguladoras y la convocatoria para el año 2015 del Programa de Emprendimiento e Innovación Social. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 162/2014 de 9 de diciembre**, por el que se aprueban las bases reguladoras y la convocatoria para el año 2015 del Programa de Emprendimiento e Innovación Social. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 142/2014, de 25 de noviembre**, por el que se fija una cuantía de crédito adicional y se realiza la declaración de créditos disponibles relativos al Decreto Foral 15/2014, modificado por el Decreto Foral 115/2014 y Decreto Foral 128/2014, por el que se aprueban las bases reguladora del Plan de Apoyo financiero AFA, Comercio y Afipyme 2014. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 143/2014, de 25 de noviembre**, por el que se fija una cuantía de crédito adicional y se realiza la declaración de créditos disponibles relativos al Decreto Foral 25/2014, de 4 de marzo por el que se aprueban las bases reguladoras y primera convocatoria del Programa Innobideak-Kudeabide. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 137/2014, de 18 de noviembre**, por el que se aprueban las bases reguladoras y primera convocatoria del Programa de Internacionalización para 2015. [Acceso al Boletín](#)

**DECRETO FORAL de la Diputación Foral de Bizkaia 138/2014, de 18 de noviembre**, por el que se aprueban las bases reguladoras y primera convocatoria del Programa de Cooperación de 2015. [Acceso al Boletín](#)



Estartetxe, 17 Bajo. 48940 Leioa  
Tfno.: 672 18 96 55

## **Hace años emprendiste una nueva actividad comercial y montaste una tienda de alimentación en Leioa. Como valoras la evolución en el consumo en estos años? como se han modificado las actitudes de los clientes?**

Exactamente en Enero de 2015 cumplimos 18 años del inicio de nuestra actividad comercial. Los comienzos fueron muy duros y causaron mas de un lagrimeo ya que a pesar de tener suficiente experiencia por parte de Encarni y mia en el sector de alimentación y servicios, nos encontramos en una zona ( Estartetxe ) totalmente nueva, en periodo de construcción y alejada de nuestro núcleo de convivencia, con lo cual y añadido al poco apoyo que nos brindaron algunos de nuestros proveedores, nos hizo pasar algún mal trago. No obstante y hablando con otros comerciantes del mismo ramo los cuales se quejaban en aquellas fechas de que los negocios no eran lo de antes. Siempre pensamos, que si nos daba para pagar gastos, no iba tan mal el tema.

Poco a poco, fuimos haciéndonos un nombre en la zona y generando una clientela asidua que poco a poco fuimos fidelizando y consiguiendo en el día a día hacer realidad el objetivo planteado en su momento

## **¿Como valoras la evolución en el consumo en estos años? como se han modificado las actitudes de los clientes?**

El consumo en estos años, ha sido muy cambiante, hemos pasado del gran auge económico a una crisis galopante, y aunque en Euskadi se ha notado en menor medida y mas tarde, no quiere decir que no lo estemos padeciendo y por tanto el consumo se ha ralentizado, No obstante en los últimos 6 meses, nosotros hemos experimentado una subida en la alegría del consumo alcanzando unos niveles similares a los de hace 4 años.

A nuestros clientes también se les nota una modificación en sus actitudes de compra. Cada vez mas, encontramos a personas que aprecian la compra en el pequeño comercio, quieren la compra del día a día, una atención personalizada y asesorada, que les llames por su nombre, y ante todo, sentirse protagonistas de algo tan importante como es el poner en la mesa de su familia unos artículos de calidad y con la confianza que aporta el vernos todos los días.

## **Si tuvieses una varita mágica, ¿que harías para promover un mayor consumo en Leioa? ¿Que crees que falta en el municipio?**

Solo hay una forma. Trabajar, Trabajar y Trabajar y ante todo mantener una idea muy clara. Nos debemos al público, debemos acoplarnos a sus necesidades. Olvidarnos de una vez por todas, que en nuestro comercio se hace lo que nosotros queramos, y el que no este conforme que no entre. ¿Nos hemos preocupado de investigar las necesidades de nuestros clientes, sus horarios de compra, ¿ Es cómodo nuestro comercio para el cliente, tengo lo que el necesita, si me pide algo que no tengo, intento buscarlo al día siguiente, me comprometo a conseguirlo. Anteponemos el bienestar del cliente al nuestro. Personalmente puedo decir que en nuestro caso, gran parte de nuestro éxito se debe al habernos preocupado de todo esto y conseguir diferenciarnos de otros establecimientos, en buscar artículos de una gran calidad, invertir tiempo y dinero en promocionarlos, mantenerlos en un margen de beneficio mínimo y rentabilizarlos con la venta en grandes cantidades, pero pensar que eso solo se consigue con calidad. Todo esto esta demostrado conduce al éxito, pero hay que añadir que el comercio debe erradicar la imagen de leioa ciudad dormitorio, hay que dar vida comercial , no limitarse a abrir un sábado tarde y decir que no merece la pena pues no se ha vendido, ¿Se ha enterado el pueblo que estabas abierto? ¿Ofreces algo distinto, que haga que la gente del pueblo se quede en tu comercio? Respecto a las faltas que observo en el municipio, hecho en falta que no se active un plan para presentar un Leioa Turístico, con eventos periódicos para atraer gente de pueblos limítrofes, dándole bombo y platillo para que Leioa suene en todas partes por su ambiente juvenil, de cuadrillas, de animación etc, etc. y conseguir que nuestra juventud hoy encerrada en lonjas, salga a la calle haciendo pueblo.

(continua en pg. siguiente)



# Entrevista

**Siendo un negocio familiar, ¿participáis activamente de la asociación de comercios unidos de Leioa? ¿como convencerías a un nuevo comerciante para que se asocie?**

Hay cosas que no necesitan que nadie intente convencerte. Siempre hemos dicho que la unión hace la fuerza y en este caso esta demostrado, Si existe una Asociación de comerciantes por medio de la cual podemos acceder a información, ayudas, dialogo municipal, conocer inquietudes, problemas y alegrías de otros comerciantes y canalizado entre todos que mas motivos necesitamos o seguimos pensando que nuestro comercio es el mejor y no necesitamos de nadie.

**Estais adheridos al programa LeioaBidean, de reparto a domicilio. ¿Que valoración hacéis del mismo? ¿Consideráis que ayuda a aumentar las ventas?**

Es muy pronto para hacer una valoración colectiva, carezco en estos momentos de datos que me pueda proporcionar la asociación. A nivel personal, puedo decir que es la mejor idea que se ha podido tener en estos momentos, sobre todo como ayuda en estas fechas donde se aumenta el consumo, y por consiguiente nuestro trabajo. Tenemos la tienda en una zona de paseo y de paso, Estartetxe . Gracias a este servicio he podido atender a personas que viven en Romo, Kandela Zubieta, Artazagane algunas de ellas no eran clientes y gracias a este servicio al no tener que llevar cargas puedo decir que sus compras se han multiplicado considerablemente. También he de decir la excelente acogida y comentarios por parte de los usuarios y clientela en general.

A sabiendas del elevado costo de este servicio propongo al comerciante de Leioa empezar a plantearnos a partir de su finalización la forma de mantenerlo, para ello seria muy interesante saber cuantos estaríamos interesados en asumirlo desde la asociación y recordando lo dicho anteriormente "La unión hace la fuerza"

**JAI ZORIONTSUAK ETA URTE BERRI ONA OPA DIZKIZUEGU**

