



**LAUDIO
UDALA**
AYUNTAMIENTO
DE LLODIO



Laudio Hazi

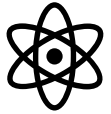
Reflexión estratégica

Febrero 2020

01.

Reflexión estratégica

Misión y visión



Misión: la misión de Laudio Hazi es promover el desarrollo económico y social sostenible de Laudio, apoyando el surgimiento y crecimiento competitivo de proyectos generadores de riqueza económica y social y mejorando las oportunidades de acceso al empleo de calidad de la ciudadanía laudioarra.

Visión: Laudio Hazi aspira a liderar el crecimiento económico y social del municipio, siendo reconocido por la ciudadanía y las empresas de su entorno como un agente tractor para la mejora de la calidad de vida y el posicionamiento de Laudio como un lugar atractivo para la inversión y la puesta en marcha de proyectos económicos.

Nuestros valores

Compromiso con las personas

Trabajar partiendo de las necesidades de la ciudadanía laudioarra: *las prioridades las marca la ciudadanía.*

Desarrollo sostenible

Visión de largo plazo, garantizando que las actuaciones de hoy mejoran el mañana que queremos construir.

Innovación

Búsqueda de nuevas soluciones y respuestas a los retos, con la creatividad como base para definir estrategias.

Colaboración activa

Proactividad y trabajo conjunto con los agentes socio-económicos para el desarrollo de estrategias compartidas.

02.

Cartera de servicios

Ámbitos de trabajo de Laudio Hazi

La cartera de servicios de Laudio Hazi se concreta en los siguientes ámbitos de trabajo:



Emprendimiento



Promoción empresarial



Gestión del suelo industrial



Formación



Empleo



Comercio, hostelería y servicios



Turismo



Consumo

Comunicación





Cartera de servicios

Asesoramiento en el Plan de negocio

Ayudas a la puesta en marcha

Espacios de trabajo

Cultura emprendedora

Asesoramiento en el Plan de negocio

Prestar servicios de apoyo a las personas que tengan una idea, para analizar la viabilidad del proyecto y apoyarles en la preparación para su puesta en marcha.

Este servicio se presta a través de la contratación de una empresa especializada.

- Identificar servicios a prestar por la empresa: ¿en qué áreas debe apoyar a la persona emprendedora?
- Definir el modelo de prestación: atención presencial, horas por participante, etc.

Importante: NO duplicar servicios. Si este servicio ya se está prestando a través de la empresa, no duplicar servicios con la Cámara de Comercio, Lanzaderas, etc. Y destinar la colaboración con otros agentes a otros servicios que pudieran ser de interés.

Ayudas a la puesta en marcha

Se deben diferenciar dos servicios a prestar:

- Intermediación en ayudas de terceros: identificar, difundir y apoyar en la solicitud de ayudas al emprendimiento de agentes terceros (DFA, Cámara de Comercio, Gobierno Vasco, Lanbide, etc.). Se debe tener siempre actualizada una base de datos con las ayudas al emprendimiento, que se difundirá y pondrá a disposición de las personas emprendedoras.
- Ayudas propias: línea de subvenciones para la puesta en marcha de la idea empresarial. **En este sentido, se debe reflexionar sobre qué subvencionamos y para qué lo hacemos, evitando duplicidades con las financiación de otras entidades.**



Espacios de trabajo

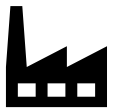
Laudio Hazi debe trabajar en prestar dos servicios diferentes:

- **Espacio de co-working propio:** lugar de trabajo destinado a personas emprendedoras que hayan puesto en marcha su empresa (Asesoradas por Laudio Hazi o no). Se presta un lugar de trabajo, con servicios básicos (espacio de trabajo, acceso a salas de reuniones, internet, impresora, etc.), y con unas bases de acceso (duración de la estancia, precio, etc.).
- **Incubadoras y semilleros de empresas:** lugares donde, además de un espacio de trabajo, se ofrecen otros servicios de asesoramiento, apoyo, etc. Habitualmente se destinan a proyectos vinculados con las TIC, que requieren de apoyo más especializado y servicios avanzados. En este caso, se deben identificar semilleros e incubadoras que ya estén en marcha, para poder derivar, en condiciones ventajosas, a las personas emprendedoras de Laudio. El servicio en este caso es la derivación, la intermediación y la bonificación del acceso a los semilleros.

Cultura emprendedora

Iniciativas, campañas y programas para generar espíritu emprendedor y poner en valor el emprendimiento como opción laboral. Se deberá realizar una programación anual, con distintas iniciativas. Ejemplo:

- Concursos de ideas con colegios de Laudio.
- Eventos de networking para personas emprendedoras, con experiencias de emprendedores/as de referencia.
- Premios y reconocimientos a personas emprendedoras de Laudio.
- ...



Cartera de servicios

Observatorio de ayudas y recursos

Mejora de la gestión

Prospección de necesidades

Laudio Group

Observatorio de ayudas y recursos

Se trata de ofrecer a las empresas de Laudio un asesoramiento sobre aquellos recursos a los que pueden acceder, tanto ayudas y líneas de financiación como otros recursos para mejorar diferentes elementos de su gestión.

Así, se debe contar en todo momento con un inventario de los recursos que Laudio Hazi y otras entidades ponen a disposición de las empresas (Gobierno Vasco, Diputación Foral de Álava, Cámara de Comercio, etc.).

El objetivo de Laudio Hazi debe ser conocer lo que se está ofreciendo, difundirlo entre las empresas de Laudio, derivar a otros agentes y apoyar a las empresas en el acceso a dichos recursos:

- Ayudas
- Formación especializada
- Asesoramiento
- ...

Mejora de la gestión

De manera coordinada con el resto de servicios de Laudio Hazi (formación, comercio, etc.) se debe trabajar en dar herramientas a las empresas para mejorar su gestión (estrategia, herramientas de gestión, procesos comerciales, internacionalización, etc.). Este servicio se basa en dos tareas:

- Identificar las campañas y programas de terceros a los que pudieran sumarse las empresas de Laudio. Difusión e intermediación.
- Programas propios: fundamentalmente a través de la formación dentro del Plan de Formación anual. Identificar carencias en lo que prestan terceros y, si es necesario, poner en marcha algún programa propio (charlas, cursos de formación, etc.).



Prospección de necesidades

Una de las líneas de trabajo clave de Laudio Hazi debe ser acercarse a las empresas, mantener un contacto directo y permanente con ellas, para conocer sus necesidades.

Este es un trabajo clave que ayudará a poner en marcha el resto de servicios (cursos de formación, programas de empleo, ayudas, etc.).

Por ello, debe marcarse un calendario de reuniones mensual, con un objetivo (por ejemplo, 4 reuniones al mes como mínimo), y plantear también otras dinámicas como grupos o meses de trabajo.

Estas reuniones deben hacerse con empresas de diferentes características:

- Tamaño
- Sector
- Trayectoria
- ...

Se debe hacer un seguimiento de lo tratado en las reuniones, y que sirva como *input* para proponer nuevos servicios y programas municipales de apoyo a empresas.

Laudio Group

Se debe trabajar en potenciar Laudio Group como una mesa de trabajo clave entre empresas, de la que tienen que surgir nuevos proyectos en los que Laudio Hazi se involucre. En este sentido, se debe trabajar en 4 aspectos clave:

- Difundir la existencia de Laudio Group entre las empresas de Laudio y promover su adhesión.
- Coordinar la actividad de Laudio Group, ejerciendo de Secretaría Técnica para proponer temas a trabajar.
- Identificar proyectos a desarrollar entre las empresas de Laudio Group, en base a sus necesidades.
- Apoyar el desarrollo de los proyectos, con los recursos de Laudio Hazi (subvencionar, dar herramientas, etc.).



Cartera de servicios

GIS industrial

Gestión de polígonos

Atracción de empresas

GIS industrial

Se debe trabajar en el mantenimiento constante del GIS que se ha desarrollado, con un doble enfoque:

- Por un lado, tener de manera actualizada un mapa que identifique donde se concentra la actividad económica-industrial y qué espacios están disponibles para la implantación de nuevas iniciativas empresariales.
- Por otro lado, disponer de información sobre las empresas de Laudio.

Este GIS deberá estar en todo momento disponible en la web de Laudio Hazi para su consulta por parte de empresas y también de otras instituciones que puedan apoyar la atracción de empresas (Álava Agencia de Desarrollo, SPRI, etc.).

Importante: un GIS desfasado o no actualizado es una herramienta inútil. Es fundamental actualizar de manera periódica la información volcada en el sistema, bien a través de medios propio o bien contando con el apoyo de una empresa especializada que realice el trabajo de campo y la actualización del GIS.

Gestión de polígonos

Existen en Laudio diferentes polígonos y espacios para la actividad económica sobre los que se deben plantear inversiones periódicas para su mejora:

- Mejora de las infraestructuras: mejoras urbanísticas (aceras, carreteras, alumbrado, mobiliario, etc.)
- Mejora de los servicios (internet y telecomunicaciones, redes de agua, etc.).

Así, Laudio Hazi juega un doble papel:

- Por un lado, programar inversiones, a través de un Plan de inversiones quinquenal (por ejemplo), con la ayuda de otras instituciones, concurrendo a ayudas y buscando entidades co-financiadoras (SPRI, Álava Agencia de Desarrollo, etc.).
- Por otro lado, trasladar a otras Áreas municipales (Desarrollo urbano, Servicios y barrios, fundamentalmente) las necesidades, trabajando de manera coordinada con otras áreas municipales.



Atracción de empresas

Laudio Hazi cuenta con el programa "Invest in Llodio", que es la herramienta básica a través de la cual se debe canalizar la acción de atracción de empresas y proyectos de inversión.

Por ello, se debe garantizar que la página de "Invest in Llodio" esté en todo momento actualizada con información clave, como:

- Razones para invertir en Laudio: *brochure* de venta
- GIS con información de espacios disponibles
- Servicios a empresas
- Etc.

Por otro lado, es fundamental difundir la oferta de suelo, servicios y beneficios de invertir en Laudio, para lo que, además de la propia web, se debe trabajar en:

- Trasladar el *brochure* de venta a otras instituciones que puedan canalizar proyectos de inversión.
- Trasladar el *brochure* de venta a empresas que se sepa estén interesadas en la expansión.
- Presentarlo en ferias y foros especializados.
- Colaborar con otras iniciativas similares a nivel CAPV (Invest in Euskadi, etc.).

Una de las claves de este servicio es el posterior contacto con empresas interesadas, apoyándoles a través de **proyectos llave en mano** (suelo, fiscalidad, servicios, etc.).

Se debe realizar previamente un ejercicio de reflexión sobre los puntos clave de la oferta de Llodio a sus empresas, y el tipo de empresa para el que Llodio puede ser atractivo.



Cartera de servicios

Cursos de formación


Cursos de formación

Los cursos de formación se deben plasmar en un **Plan de formación anual**, que incluya:

- Cursos de formación organizados por terceros
- Cursos de formación propios

¿Cómo se hace el Plan de formación anual?

1. Identificar colectivos a los que formar: jóvenes, personas desempleadas, mujeres, personas en activo, comercio, industria, etc.
1. Identificar necesidades de las empresas de Laudio, a través de:
 - ✓ Laudio Group
 - ✓ Contacto en empresas de Laudio y su entorno
 - ✓ Lanbide
 - ✓ Centros de formación
 - ✓ ...
2. Definir ámbitos prioritarios de formación/áreas temáticas
3. Diseñar un catálogo de cursos (propios y de terceros)
4. Gestionar los cursos (logística, proveedores de formación, etc.)
5. Evaluar los resultados.



No se trata de ver lo que ofrecen las empresas proveedoras de formación e impartir sus cursos, sino definir las necesidades y buscar a los proveedores adecuados.



Cartera de servicios

Programas de empleo

Formación dual

Programas de empleo

Los programas de empleo se deben plasmar en un **Plan de empleo anual**, reflexionado y trabajado previamente, que incluya:

- Programas y planes de empleo a desarrollar en colaboración con terceros (Lanbide, Diputación Foral de Álava, etc.)
- Programas y planes de empleo propios

¿Cómo se hace el Plan de empleo anual?

1. Identificar colectivos a los que ayudar en su inserción laboral: jóvenes, personas desempleadas de larga duración, mujeres, etc.
2. Definir las herramientas a través de las cuales fomentar el empleo. Por ejemplo:
 - ✓ Grupos de trabajo
 - ✓ Bonificación en el IAE de empresas
 - ✓ Ayudas a empresas para la contratación
 - ✓ ...
3. Diseñar un catálogo de programas de empleo (propios y de terceros)
4. Gestionar los programas
5. Evaluar los resultados.

Importante: no se trata de hacer solamente los programas habituales de contratación de personas por un periodo limitado, sino que se debe potenciar en mayor medida los programas de empleo que involucren a las empresas del municipio, de manera que puedan desarrollar los programas dentro de la empresa.

Se deben combinar los grupos de trabajo municipales con las ayudas a empresas y el resto de fórmulas.



Formación dual

La formación dual es uno de los temas clave para el desarrollo del empleo juvenil a futuro. Por ello, el papel de Laudio Hazi debe ser:

- Hacer una mayor difusión de la oferta de formación dual en Laudio y su entorno.
- Involucrar a las empresas en la formación dual, identificando sus necesidades en cuanto a capacitación de personas y animándolas a participar en programas duales.
- Trabajar con los centros de formación de Laudio y su entorno para adaptar la oferta de formación dual a las necesidades de las empresas. Además, se debe ofrecer acompañamiento frente al Gobierno Vasco a la hora de poner en marcha dichos programas.



Cartera de servicios

Dinamización comercial

Mejora de la gestión

Atención y resolución de consultas

Gestión del PERCO

Dinamización comercial

Organización y gestión de campañas y eventos de dinamización comercial.

- Campañas propias.
- Campañas gestionadas por APILL

Los campañas se deben plasmar en una planificación anual, **compartida por el comercio y la hostelería.**

¿Cómo se hace la planificación anual?

1. Identificar necesidades de los comercios y hostelería: a través de una **Mesa de trabajo.**
2. Definir ámbitos prioritarios de dinamización.
3. Diseñar un catálogo de eventos y campañas
4. Gestionar los eventos
5. Evaluar los resultados.

Importante: NO duplicar campañas con lo que está haciendo APILL u otros agentes del comercio (Aenkomer, Gobierno Vasco, etc.). La planificación de las campañas que APILL realiza con la subvención municipal debe partir de las prioridades marcadas por el Ayuntamiento.



Mejora de la gestión

De manera coordinada con el resto de servicios de Laudio Hazi (formación, empresas, etc.) se debe trabajar en dar herramientas al comercio para mejorar su gestión (comercio *online*, mejora de la gestión, stock, escaparatismo, comercial, etc.). Este servicio se basa en dos tareas:

- Identificar las campañas y programas de terceros a los que pudieran sumarse los comercios y hostelería de Laudio (Aenkomer, Cámara de Comercio, Gobierno Vasco, etc.). Difusión e intermediación.
- Programas propios: fundamentalmente a través de la formación dentro del Plan de Formación anual. Identificar carencias en lo que prestan terceros y, si es necesario, poner en marcha algún programa propio.

Atención y resolución de consultas

Se trata de tener un servicio de atención a las dudas del comercio, y resolución de problemas o derivación a otros agentes, cuando corresponda.

Se trata de un servicio prestado a través de la OTC, y que se presta para todos los comercios, asociados o no. **Se debe dar mayor difusión a este servicios e incorporar a la OTC dentro de Laudio Hazi, de manera que sus funciones se presten en el marco de los programas de Laudio Hazi.**

Gestión del PERCO

En todo momento se deberá contar con una estrategia en materia de comercio, donde se marquen las guías a seguir por el sector para los siguientes años, en colaboración con APILL y el sector.

Laudio Hazi deberá coordinar la estrategia, garantizar que se implementa y apoyar a los agentes responsables de la ejecución de actuaciones. Para ello, se debe poner en marcha una **Mesa del comercio**, liderada por Laudio Hazi y que se reúna periódicamente (2-3 sesiones anuales).



Cartera de servicios

Promoción turística

Promoción turística

La promoción turística se lleva a través de la Cuadrilla de Aiara y, por tanto, se deberá seguir trabajando de manera coordinada con el resto de municipios de la comarca, participando en los programas liderados por la Cuadrilla.



Cartera de servicios

Información a personas
consumidoras

Información a personas
consumidoras

A través de la OMIC, se recogen, atienden y canalizan o tramitan cuantas consultas y reclamaciones son presentadas, en relación con el ámbito específico del consumo.



Aunque no se trate de un servicio como tal, es importante recoger la comunicación sobre Laudio Hazi y sus programas como un elemento clave de la estrategia.

Así, la estrategia de comunicación debe girar en torno a 3 elementos:

1 **Imagen de marca:** se deberá definir una nueva imagen de marca para Laudio Hazi (logotipo, isotipo, paleta de colores, etc.)

2 **Página web:** nueva web en la que se dé información sobre Laudio Hazi y sus servicios.

3 **Redes sociales:** comunicación, al menos, en Instagram y Facebook, de manera independiente de las redes del Ayuntamiento, pero de manera coordinada.

03.

Estructura

Estructura

Para poder llevar a cabo la estrategia y servicios de Laudio Hazi, es necesario dotarla de la estructura de personal adecuada.



Estructura

Responsable de Laudio Hazi

Funciones de jefatura de Área y gestión de Laudio Hazi (planificación, validación, presupuesto, personas, etc.)

Técnico/a de promoción económica

Licenciado/a o graduado/a. Se encarga de los servicios de emprendimiento, promoción empresarial y suelo industrial.

Gestor/a de comercio y turismo

Perfil administrativo. Se centra en los servicios de comercio, hostelería y servicios, y turismo.

Gestor/a de empleo y formación

Perfil administrativo. Se centra en los servicios de formación y empleo.

Técnico/a de consumo

Licenciado/a o graduado/a. Se encarga del servicio de consumo

Administrativo/a

Perfil administrativo. Presta apoyo en tramitaciones, contrataciones, elaboración de documentación, comunicación, web y otras tareas administrativas.

Administrativo/a

Perfil administrativo. Presta apoyo en tramitaciones, contrataciones, elaboración de documentación, comunicación, web y otras tareas administrativas.

**LAUDIO
UDALA**
AYUNTAMIENTO
DE LLODIO

