

ENTREVISTA CON TONI MIRÓ, SOCIO FUNDADOR DE LINKING INNOVATIONS

Soluciones para el desarrollo de productos innovadores

Linking Innovations es una consultoría tecnológica nacida de 40 años de experiencia en el desarrollo e industrialización de instrumentación analítica y médica, con el objetivo de ayudar a empresas con ideas innovadoras, a convertirlas en productos comercializables.

-¿A qué se dedica Linking Innovations?

Nuestras principales líneas de consultoría son el desarrollo, la industrialización y la fabricación de nuevos productos tecnológicos. Aportamos soluciones de ingeniería, diseño industrial, moldes, cálculo de costes, fabricación, embalajes, transportes, certificaciones o gestión de la calidad entre otras.

-¿Por qué nace Linking Innovations?

Hay un amplio sector de consultorías para las nuevas empresas de base tecnológica en la línea de los planes de negocio, marketing o financiación, pero detectamos una importante falta de soporte al desarrollo, industrialización y puesta en fabricación de productos innovadores. Esto abre un interesante nicho de mercado y nos propusimos cubrirlo.

-¿En qué sectores están especializados?

Tenemos una amplia experiencia en diversos sectores, pero donde estamos más especializados es en productos profesionales de base electrónica, fundamentalmente



"Detectamos una falta de soporte a la industrialización y puesta en fabricación de productos innovadores y nos propusimos cubrirla"

en equipos médicos, instrumentación analítica, electrónica industrial y domótica.

-¿Cuáles son sus clientes potenciales?

Son diversos. Emprendedores con ideas innovadoras, empresas *start-up* de alto nivel tecnológico, empresas ya existentes que quieren mejorar sus productos o diversificarse en sectores emergentes como el de equipos médicos, investigadores de universidades y centros de investigación que quieren convertir sus logros en productos

comerciales, o profesionales que en el ejercicio de su actividad detectan nuevas necesidades en el mercado.

-Ustedes tienen una larga experiencia en el sector, y ofrecen diversas fórmulas de colaboración con sus clientes. ¿Nos las puede detallar?

En Linking Innovations planteamos diversas formas de colaboración según las necesidades y el momento de la actividad de cada cliente. Estamos abiertos a soluciones *ad hoc*, desde una consulta puntual para solucionar una duda que se presenta en un momento dado hasta una colaboración estable para proyectos a largo plazo.



www.linkinginnovations.es
info@linkinginnovations.es
Tel. 936 241 315

ENTREVISTA CON ENRIC ENRECH, PRESIDENTE DEL COL·LEGI OFICIAL D'AGENTS COMERCIALS DE BARCELONA

"Ponemos en contacto oferta y demanda"

El Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Barcelona, COACB, es la entidad que agrupa a miles de agentes comerciales colegiados, la mayoría autónomos. Sus funciones principales son representar a la profesión, proteger los intereses de los colegiados y ofrecer una gran diversidad de ventajas y servicios profesionales.

-¿En qué consiste la participación del COACB en la plataforma de networking Agents & Brokers del Biz Barcelona 2015?

Agents & Brokers es la plataforma de contactos profesionales del COACB que se instala en el BizBarcelona para poner en contacto la oferta y la demanda. Durante el primer día de salón, el 1 de julio, de 10.00 h a 15.00 h, los visitantes podrán acercarse al espacio de *networking* y contactar con empresas y profesionales de todos los sectores o también ofrecer su perfil profesional o proyecto, de forma gratuita. Las ofertas de trabajo aparecerán non-stop a través de unas pantallas digitales y los visitantes se podrán reunir con las empresas en la misma zona.

-¿Cuál ha sido el resultado de la participación en ediciones anteriores?

Siempre es un éxito. El año pasado, en sólo cuatro horas, se llegaron a publicar más de 400 ofertas de trabajo y proyectos de negocio. Este año contamos

con la novedad de que el espacio reunirá, además de ofertas de trabajo para comerciales, ofertas de otros sectores profesionales, como abogados, ingenieros, pedagogos, educadores sociales o arquitectos, entre otros. Esto ha sido posible gracias a la participación de la Asociación Intercolegial de Colegios Profesionales de Catalunya, formada por más de 100 colegios profesionales y de la que el COACB ocupa la vicepresidencia de Economía y Empresa.

-¿Cómo ven la situación económica actual? ¿La crisis es cosa del pasado?

Las cifras de paro en el sector comercial nos indican que se ha iniciado el cambio de tendencia y que nuestro sector se encuentra en una época de crecimiento, modesto, pero esperanzador para muchos sectores comerciales que se han visto muy afectados por la crisis en los últimos años. Las empresas son conscientes que deben contar con profesionales comerciales colegiados para



Formación en el COACB

"La formación y el reciclaje de conocimientos son básicos", afirma Enrech. "En el COACB contamos con la Escuela Superior de Ventas (ESVEN) que imparte cursos formativos, como el Curso Oficial de Agente Comercial o cápsulas formativas gratuitas. Además, recientemente hemos lanzado, en colaboración con el Consejo General, CGAC, un campus formativo virtual, www.campuscomercial.com, para profesionales que se dediquen al marketing". El Campus agrupa más de 100 cursos de diferentes ámbitos como gestión de empresas, técnicas de venta y comunicación, visitas comerciales, gestión del tiempo, idiomas, ofimática, comercio electrónico o habilidades directivas, entre otros muchos. Los colegiados obtienen un precio especial en todos estos cursos.

augmentar sus ingresos anuales y ampliar la cartera de clientes. Toda empresa debe vender. Actualmente, en nuestra plataforma en línea de ofertas de trabajo, www.comercial-jobs.com, hay más de 3.500 empresas dadas de alta en busca de candidatos; es un canal directo que está activo durante todo el año para encontrar al profesional colegiado que haga crecer sus ventas.

www.coacb.com
Tel. 932 319 412



ENTREVISTA CON VICTOR FARIÑA, COFUNDADOR Y CEO DE QUERES TECNOLOGÍAS

Queres Tecnologías soluciona la gestión documental de la pyme con A3S

Hace ahora mismo 10 años, Víctor Fariña y su socio Julian Cerviño provenientes del sector de las TI, apasionados de las tecnologías y de la responsabilidad social, detectaron la necesidad que tenían las empresas en gestionar eficientemente la documentación y la baja confianza que existía en las empresas de consultoría, es por ello que decidieron aportar su grano de arena para tratar de cambiar las cosas.

-¿En qué consiste la actividad de Queres Tecnologías?

Uno de nuestros primeros proyectos fue el análisis de diferentes sistemas de gestión documental del mercado, lo que nos hizo especializarnos rápidamente en ese tipo de soluciones, ganando un gran conocimiento y ofreciendo soluciones que ayudan a empresas a resolver sus procesos relacionados con la

documentación. Fruto de este *expertise*, hemos lanzado al mercado A3S y Xedoc, dos soluciones demandadas directamente por muchos de nuestros clientes. Por un lado A3S es un gestor documental en modalidad SAAS para pymes, que permite la completa gestión de la documentación, desde la captura de la misma, hasta el almacenamiento en la nube, pasando

por la clasificación automática de la misma, ayudando a localizar la información rápidamente y a la mejora de los procesos corporativos. Por otro lado Xedoc es una solución *software* para la gestión de la historia clínica electrónica basada en estándares abiertos.

-¿Cuál es su perfil de cliente?



Alfresco premio a Queres "Mejor Solución del 2012"

Nuestro cliente va desde la pequeña y mediana empresa a la gran empresa y también trabajamos para las administraciones públicas. Podemos decir que tenemos soluciones tecnológicas para cualquier tipología de empresa.

La plataforma A3S

Se puede definir A3S como un *software* de gestión documental para la pequeña y mediana empresa. Estamos habituados a trabajar con empresas grandes que necesitan organizar la documentación y los procesos como la gestión de la documentación de calidad o la gestión de las nóminas o la facturación electrónica o el intercambio de documentación con sus clientes y proveedores. Sin embargo la pequeña empresa se encuentra con que tiene estos mismos problemas y no puede permitirse el mantenimiento de una infraestructura de esta envergadura, y es ahí donde entra A3S que permite emplear el mismo *software* que emplean empresas grandes, pero con unos costes escalables y adecuados a sus necesidades.

-Tienen ustedes partners tecnológicos. ¿Nos puede hablar de su colaboración?

Principalmente trabajamos con Alfresco y con Ephesoft; el primero es el fabricante de *software* de gestión documental sobre el que desarrollamos nuestras soluciones y Ephesoft es una herramienta de captura y extracción de la información contenida en el papel, lo cual es un complemento perfecto para

nuestras soluciones de gestión documental.



www.quer.es
www.a3s.es
Tel. 981 909 010

ENTREVISTA CON LUCÍA BRASA, DIRECTORA NACIONAL DE EXPANSIÓN DEL GRUPO MIQUEL

“Queremos ser el franquiciador que hace crecer al pequeño comercio”

Grupo Miquel, que cumple 90 años de historia este 2015, es la primera empresa mayorista de España del sector de la distribución alimentaria.

-¿Cuáles son las líneas de negocio del Grupo Miquel?

Con un 100% de capital nacional y con un volumen de negocio de 1.000 millones de euros, centramos nuestra actividad mayorista en la línea de 63 *cash & carry* GMCash-Gros Mercat, situados en 12 comunidades autónomas; en la venta a la restauración organizada con la división Miquel Food Service, la línea de importación y exportación Miquel Export, y la venta al mayor a detallistas, cadenas independientes y distribuidores. En Grupo Miquel también contamos

con una cadena de 560 supermercados en régimen de franquicia, y 6 plataformas logísticas. En total, más de 460.000 m² de superficie.

-De éstas, ¿cuáles tienen mayor peso en la facturación del negocio?

El área de *cash & carry* representa el 53% de nuestro negocio y en nuestros 63 centros recibimos anualmente más de 2.500.000 de visitas de profesionales de la pequeña y mediana restauración y el comercio. Por su parte, la franquicia de supermercados es el 25%, pero queremos aumentar

esta participación. Nuestro objetivo es convertir la enseña Suma en el modelo de proximidad en España y ser vistos y reconocidos como el franquiciador que tiene como misión hacer crecer al pequeño y mediano comercio de forma rentable y sostenible. Nuestra diferencia con la competencia es nuestro trato directo, un surtido y un precio adecuado a su entorno. Además, la diferencia la marcamos, porque somos los únicos especialistas en el supermercado de proximidad que cuenta con una experiencia de 50 años.



compra que manejamos con nuestros proveedores, nos permite ofrecer una calidad de producto y aplicar una política de precios que mejora al máximo la rentabilidad del negocio de nuestro cliente profesional,

“Nuestra vocación de mayorista y los volúmenes de compra nos permiten ofrecer una calidad de producto y precio que mejoran al máximo la rentabilidad del negocio”

-Háblenos de las marcas del Grupo.

Grupo Miquel es el único mayorista de España con más de 2.400 referencias de marca propia en alimentación, productos frescos, droguería, perfumería y bazar, con una calidad equiparable a las grandes marcas. A pesar de esta elevada cifra, la incorporación de nuevas referencias es una constante. Nuestra vocación de mayorista y por los volúmenes de

bien sea de horeca como de *retail*. Estamos muy orgullosos de comercializar Gourmet, Sabor Español, Micaderm, Mical y Templá. Unas marcas que, incluso, vendemos en los cinco continentes.

www.miquel.es
Tel. 900 300 097



ENTREVISTA CON MONTSE HERRERO, E-COMMERCE MANAGER DE CDMON

“El 78% del mundo usa Internet”

Estamos en plena era digital y prácticamente nadie puede pensar en emprender un negocio sin plantearse antes su presencia en el mundo virtual.

Muchas son las empresas de *hosting* que ofrecen espacios y dominio, pero pocas tienen el factor humano tan presente en su funcionamiento como CDmon.

-¿Internet es un mercado o un escaparate?

Internet es una selva. Dicho esto puede ser las dos cosas. Según el enfoque que le des a tu web, puede ser un escaparate donde estás diciendo que existes y estás mostrando qué ofreces, o puede ser un mercado donde la competición es máxima para conseguir clientes y para evitar que vayan a la competencia.

-¿Es viable hoy día plantearse tener una empresa y no tener una web?

No es viable si la empresa quiere crecer y abrirse al mundo. Hay un dato aplastante al respecto, el 78% del mundo usa Internet. Para una alta cantidad de ese porcentaje si no eres digital no existes. Al fin y al cabo todos nos comportamos de la misma manera, a la que nos surge una necesidad o una duda, lo primero que

hacemos es buscar en Google o en redes sociales.

-¿Cuánta importancia tienen las redes sociales y el marketing online en las empresas o negocios hoy en día?

Muchísima, sin dudar. Hoy en día, la reputación *online* es muy importante y uno de los factores clave para estar bien posicionados. Si no estás en las redes no existes, y si no apareces en los buscadores, directamente estás muerto. Como decía, Internet es una selva porque todos luchamos por lo mismo: estar en las primeras páginas, que nos encuentren, que nos compren y ser

reconocidos. En mi caso, que me responsabilizo del SEO (posicionamiento web), es una competición constante donde no puedes estar despistado ni un segundo. Es muy divertido.

-¿Cuál es el objetivo de CDmon a corto y medio plazo?

Queremos expandirnos por todo el mundo, mostrar nuestra manera de ser y de trabajar.

“Nuestro punto fuerte es la atención al cliente y un panel de control propio donde intentamos hacer fácil la vida al usuario”

Queremos explorar nuevos países y ofrecer nuevos servicios que puedan llegar a nuevos targets a los que ahora no estamos llegando.

-¿Cuál es vuestra manera de ser y de trabajar?

El lema de CDmon es “Hacemos lo que nos gusta”, así que es muy simple. Esta empresa nació de la iniciativa de tres socios con una misión, ofrecer algo al mundo. Estos tres socios han sabido rodearse de gente que ha creído en esa misión y que la comparte. Somos 70 personas organizadas por equipos donde intentamos siempre dar lo mejor de nosotros mismos. No tenemos prisa cuando atendemos a los clientes, a veces podemos estar 45 minutos al teléfono para ayudar



a registrar un dominio que vale 5 €. Nuestro punto fuerte es la atención al cliente y un panel de control propio donde intentamos hacer fácil la vida al usuario.

-¿Qué es lo que quieren ofrecer al mundo?

Una Internet abierta y de calidad donde cualquier persona pueda estar. Siguiendo esta línea tenemos varios servicios para ayudar a las personas a empezar sin coste alguno, como la Plataforma de pruebas donde se puede empezar a trabajar gratis, o *miniwebs* también gratuitas sólo por comprar el dominio, aunque éste sea de un euro. Tenemos Promsite para el sector de los diseñadores, a los

que ofrecemos *hosting* gratuito para ayudarles a empezar su andadura profesional, patrocinios y servicios gratuitos para algunas ONG, con el objetivo de contribuir a su labor, entre otras cosas.

-¿Qué consejo le daría a cualquiera que quisiera emprender en el mundo de la tecnología?

Pasión y trabajo, mucho trabajo. Me da la sensación que algunos jóvenes tienen asimilado que las cosas pueden caer del cielo, y lo cierto es que si tú no tiras de ellas, las cosas no caen.

www.cdmon.com
Tel. 935 677 577

La empresa

CDmon es registrador oficial acreditado de dominios y *hosting* con IP españolas fundado hace ya 14 años, con el Data Center en Barcelona y las oficinas en Malgrat de Mar (provincia de Barcelona). Es la primera de Catalunya y la cuarta de España en el sector. Con un equipo que ronda los 30 años y que desconecta en los tiempos libres echando partidas al fútbol y a la PlayStation, presidiendo ambos elementos el comedor de las oficinas de CDmon. Otro ejemplo más de que la última tecnología sin olvidar ‘lo de toda la vida’ es una fórmula de éxito.

ENTREVISTA CON ROBERTO BEITIA, PRESIDENTE DE SARENET

“Con la telefonía IP las empresas pueden ahorrar más de un 40%”

Ofrecer la telefonía móvil en un servicio integrado con el resto de las telecomunicaciones. Es el reto de Sarenet para mejorar la eficacia de las empresas, unificando las comunicaciones, la movilidad y el *cloud computing*.

-¿Qué soluciones tecnológicas proporciona Sarenet a las empresas para mejorar sus procesos?

Somos un operador de telecomunicaciones dirigido especialmente a las pymes, a las que les aportamos un servicio de redes, telefonía IP y *cloud computing*. Desde nuestro nacimiento en 1995 hemos evolucionado desde la época de los módems hasta el diseño de aplicaciones informáticas en formato *cloud* para que las compañías puedan almacenar la información en la nube.

-¿Y qué papel juega la telefonía móvil en esta estrategia?

Tratamos de integrarla con el resto de las telecomunicaciones. Además de suministrar servicios de telefonía móvil, nos hemos abierto un hueco en el mercado convirtiéndonos en un operador virtual. La clave se encuentra en generar una atención al cliente personalizada y con una oferta de precios competitiva. Insisto en que nuestro secreto pasa por la integración de los sistemas (telefonía IP, móvil, redes y almacenamiento en la nube).

-¿A qué tipo de compañías se dirigen para ser competitivos?

El perfil de nuestros clientes se concentra en una empresa de tamaño medio. Unimos sus delegaciones con Internet para facilitar sus actividades diarias, como el intercambio de información interna o la consulta de stocks. Además, la integración nos permite añadir servicios en esa Red Privada Virtual con los elementos de seguridad necesarios.

“Integrar la telefonía móvil en los servicios de una empresa sirve para realizar procesos que antes eran imposibles y a un precio más económico”

-¿Cómo se consigue que ahorren las empresas con este tipo de instalaciones?

En el caso de la telefonía IP, aprovechamos que ya disponen de una Red Privada para la transmisión de datos y le añadimos la voz, para que las llamadas entre los miembros de la compañía sean a coste cero. Asimismo, las llamadas exteriores son un 40% más baratas.



-¿De qué forma lo aplican las pymes en su día a día?

Las pequeñas y medianas empresas utilizan las aplicaciones informáticas desde cualquier delegación o país para optimizar su gestión y sus procesos industriales. Si la información fluye en la organización, la dinámica de trabajo es más eficiente y se consigue la mejora de su cuenta de resultados. Hasta la llegada de Internet, las líneas de datos eran carísimas. Con las prestaciones de una Red Privada Virtual, las pymes son capaces de utilizar intensivamente la información de la que disponen, lo cual estaba antes reservado a las multinacionales.

-¿Cómo se ha adaptado Sarenet a un sector tan dinámico como el de las TIC?

Nuestra larga trayectoria siempre se ha basado en la renovación constante de la tecnología, y de las líneas, el ejemplo más reciente es la incorporación de la fibra óptica. El objetivo último siempre se ha dirigido a incrementar la capacidad de transmisión. En el ámbito de las TIC, la evolución ha sido puro *darwinismo*. Si no te adaptas y no renuevas equipos y tecnologías resulta imposible que sigas adelante.

El proveedor de Internet más antiguo de España

Fundado en 1995, Sarenet se ha convertido en el operador de voz y datos con más experiencia entre los que operan a nivel estatal. Centrado en las pymes, ofrece sus soluciones tecnológicas a más de 4.000 empresas españolas. Roberto Beitia, su presidente, recalca que tratar de forma personalizada al cliente, y garantizarle un soporte técnico rápido y eficaz, son las únicas garantías para sobrevivir en un sector tan dinámico y competitivo.

-¿En qué innovaciones están trabajando actualmente?

Estamos experimentando en dos campos diferentes: en la integración de la telefonía móvil en el servicio de telefonía IP, y en la incorporación de cortafuegos que permita una navegación segura desde un *smartphone*, evitando el *software* malicioso. Al final, logramos que la tecnología sirva para realizar procesos que antes eran imposibles y a un precio más económico.

-¿Qué valor añadido aporta Sarenet?

Asesoramiento, cercanía, un soporte atendido directamente por nuestros

técnicos, e independencia de las grandes operadoras, lo que nos permite satisfacer las necesidades de nuestros clientes de la manera más eficiente posible. En el momento de configurar la red, al dirigirnos a las pymes, buscamos la solución idónea y personalizada. Todo ello pensando en el ahorro, para lo cual utilizamos soluciones *open source* (código abierto), por lo que la empresa reduce costes en licencias desde el principio. Esta estrategia nos lleva a controlar mejor el desarrollo de los productos que comercializamos.

-¿Cómo llegan a competir con los servicios prestados por las multinacionales?

En Sarenet seguimos creciendo gracias a la calidad de nuestras soluciones tecnológicas, la flexibilidad, el soporte técnico y el asesoramiento personalizado. Para acercarnos más a nuestros clientes, contamos con tres *Data Center* en Madrid, Barcelona y Bilbao, desde donde prestamos servicios de *cloud computing* a todo el Estado. Uno de los retos que nos planteamos consiste en establecer alianzas con las empresas prescriptoras que prestan servicios al tipo de clientes al que nos dirigimos. El objetivo es que las firmas trasladen sus servicios y procesos

tradicionales hacia la computación en la nube.

-Más allá de la eficiencia empresarial, ¿cómo nos ayuda la tecnología en nuestra vida cotidiana?

La aportación esencial radica en poder consultar la información desde cualquier lugar. Es lo que denominamos

“Nuestra larga trayectoria siempre se ha basado en la renovación tecnológica, el asesoramiento al cliente y un exquisito soporte atendido por nuestros técnicos”

movilidad tecnológica, que puede llegar a ser invasiva para la intimidad de una persona, pero bien utilizada supone un acicate y una mejora de la calidad de vida. Aparte, mejora el acceso del ciudadano a la educación y a la información de valor relevante. Antes, estos recursos estaban reservados exclusivamente a las grandes corporaciones.

¿Cómo se plantea un emprendedor la adquisición de un vehículo de trabajo?

La solución sin ataduras, el renting flexible de Northgate



A la hora de emprender un negocio, la necesidad de optimizar los recursos disponibles es un imperativo. Adquirir un vehículo en propiedad supone una inversión importante que, además, conlleva una serie de gastos variables como mantenimiento, impuestos y seguros. El renting tradicional obliga a estar atado contra- tos de larga duración. Por

ello, la mejor opción para cualquier emprendedor que requiera un coche o furgoneta adaptada a su actividad, sin compromisos de permanencia, es el renting flexible de Northgate.

El renting flexible de Northgate

Es una modalidad de alquiler de vehículo en la que el

cliente puede disponer de un coche de última generación tras un sencillo trámite y en menos de cuarenta y ocho horas. Mediante una cuota mensual fija tendrá incluidos todos los gastos de mantenimiento y seguro a todo riesgo, podrá devolverlo o cambiarlo por otro vehículo de cualquier tipología y, en caso de sustitución, obtendrá otro de exactamente

“Esta modalidad de alquiler permite disponer de un coche de última generación en menos de 48 horas”

las mismas características. Todo ello, sin atadura a plazos, ni permanencias.

Northgate es el operador pionero y especialista en renting flexible, con veinticuatro delegaciones en todas las comunidades autónomas, incluidas Baleares y Canarias. Cuenta además con la mayor red de talleres propios del mercado del renting.

Por todo esto, los emprendedores que no quieren preocuparse por la gestión de sus vehículos de trabajo apuestan por Northgate como el mejor aliado de su negocio.

NORTHGATE
Renting Flexible

www.northgateplc.es
Tel. 902 760 606



AlphaCity

La solución de coche compartido para empresas



AlphaCity es la solución de coche compartido que permite a tu compañía obtener mayor eficiencia y reducir los gastos de movilidad hasta en un 40%.

La idea es sencilla. Se contrata por renting una flota de vehículos AlphaCity, cuya plataforma de reservas online y avanzada tecnología sin llave permiten utilizarlos de forma óptima, por horas o días, tanto para uso profesional como privado.

De esta manera tu empresa ahorra hasta un 40% en sus gastos de taxi, coches de alquiler a corto plazo y pago por kilómetros de vehículos privados en uso profesional, al tiempo que mejora su imagen y pone a disposición de los empleados una atractiva flota para su uso privado.

Conduce a tu compañía hacia el siguiente nivel de movilidad con AlphaCity.

902 033 903
canalcomercial@alphabet.es

www.alphabet.es
f t in y g v



ENTREVISTA CON J. ORIOL RUSCA I NADAL, DECANO DEL ILUSTRE COLEGIO DE LA ABOGACÍA DE BARCELONA

“Nuestra bolsa de trabajo ha logrado una empleabilidad de casi un 50%”

La apuesta por la ocupación de calidad y la formación para todos los colegiados, para dotar de una mejor asistencia jurídica a la sociedad, ha sido uno de los ejes de trabajo de J. Oriol Rusca y su equipo desde su llegada al ICAB en julio de 2013.

-¿Cuáles son las funciones del Servei d'Ocupació i Orientació Professional del ICAB?

Por un lado cuenta con una bolsa de trabajo cuya finalidad es interactuar entre aquellos profesionales del derecho interesados en la búsqueda de ocupación y despachos de abogacía y otras entidades que necesiten contratarlos. Por otro lado ofrece herramientas de acompañamiento a aquellos abogados que busquen la creación y consolidación de su propio despacho. Hemos incentivado la figura del emprendedor mediante acciones de sensibilización y cultura emprendedora.

-¿Qué resultados ha tenido la bolsa de trabajo?

Durante 2014 la web recibió 789.260 visitas, se publicaron 1.094 ofertas



de trabajo para las que se recibieron 77.013 inscripciones. También se ha inscrito 1.609 nuevos candidatos. Además hemos logrado una empleabilidad de un 49,6%.

-Hablaba usted del apoyo al abogado emprendedor...

Se trata de facilitar herramientas a los abogados que empiezan o aquellos que montan despacho propio. No es un servicio jurídico sino relacionado con la gestión de despacho, como pueden ser los aspectos fiscales y tributarios, habilidades emocionales y colaborativas, gestión de equipos,

optimizar recursos para obtener la máxima, etc.

-¿También han creado la figura del mentor?

Conjuntamente con el Grup d'Advocats Joves, hemos impulsado un programa de *mentoring* donde

abogados con experiencia probada tutelan sesiones mensuales a jóvenes colegiados y colegiadas que empiezan en el ejercicio de la profesión.

“L'Escola de Pràctica Jurídica lleva cincuenta años enseñando y transmitiendo el oficio de abogado”

-La formación era otro eje de su programa...

Este año celebraremos el cincuenta aniversario de l'Escola de Pràctica Jurídica (EPJ). Cincuenta años enseñando y transmitiendo el oficio de abogado. La Escola pretende dotar de seguridad a unas nuevas generaciones de abogados que salen muy bien preparadas de la universidad pero que deben aprender los ítems básicos del oficio. Esto es muy importante ya que debemos tener en cuenta que por las manos de los abogados y abogadas pasan los derechos, las libertades y muchas veces la dignidad de las personas.

www.icab.cat - Tel. 934 961 880

Cevipyme, centro de apoyo a la pyme en gestión de Propiedad Industrial

Cevipyme es un centro de apoyo a la pyme en gestión de derechos de Propiedad Industrial (PI) e innovación. Ofrece información y asistencia personalizadas y gratuitas sobre PI para aumentar la competitividad de las empresas y su capacidad innovadora.

En el mercado globalizado en el que compiten actualmente las empresas, los activos intangibles pueden suponer el 80-90% del valor de una organización. Las patentes y modelos de utilidad, las marcas y los diseños industriales, que constituyen la Propiedad Industrial son importantes activos intangibles que aportan valor a tu negocio y lo hacen más fuerte frente a posibles competidores.

Cevipyme asiste de manera gratuita a las empresas sobre cómo gestionar y rentabilizar los títulos de PI y otros activos intangibles



y con este espíritu nació Cevipyme, que asiste de manera gratuita a las empresas sobre cómo gestionar y rentabilizar los títulos de PI y otros activos intangibles con el objetivo último de aumentar su capacidad innovadora, su volumen de negocio y su posicionamiento en el mercado.

Permite conocer las posibilidades que ofrecen los derechos de PI y mejorar la rentabilidad de la inversión en I+D+i

La Propiedad Industrial (PI)

Gracias a la PI se obtienen unos derechos en exclusiva sobre determinadas creaciones inmateriales:

- Las patentes y los modelos de utilidad reconocen el derecho de explotar en exclusiva una invención, impidiendo a otros su fabricación, venta o utilización sin consentimiento previo del titular.
- Las marcas, una vez registradas, dan a las empresas el derecho exclusivo sobre las mismas y permiten impedir que otras empresas comercialicen productos con la misma denominación o signo, o el uso de unos tan parecidos que puedan confundir a los consumidores.
- Con el registro de los diseños industriales se adquiere el derecho a impedir su reproducción o imitación por parte de la competencia con lo que se fortalece la posición de las empresas en el mercado.

En este sentido, la PI se convierte en el aliado perfecto para potenciar la competitividad de nuestras pymes a nivel internacional.

Cevipyme al servicio de la empresa

En el 2009, la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME), y la Fundación Fundetec, vieron la necesidad de crear un centro de referencia para las pymes en gestión de derechos de PI

Cevipyme se ha convertido en el primer punto de contacto de muchas pymes con la Propiedad Industrial para conocer las posibilidades que le ofrecen estos derechos y mejorar la rentabilidad de su inversión en I+D+i. El servicio de atención telefónica, correo electrónico y la presencia en ferias, jornadas y desayunos tecnológicos han demostrado que el poder de alcance de Cevipyme es alto y es un referente para las pymes en esta materia.

www.cevipyme.es - Tel. 913 493 398