

Quién es quién

SUPLEMENTO ESPECIAL

Empleo y recursos humanos

Trabajo Temporal

El año 2003 se cerró con mejores augurios para el trabajo temporal en España. El número de contratos de puesta a disposición que han gestionado las empresas representadas en la Asociación Española de Grandes Empresas de Trabajo Temporal (Agett) - Adecco, Alta Gestión, Flexiplan, People, Vedior-Laborman y Randstad - fue de 890.537, un 3,6 por ciento más que en 2002, según los últimos datos publicados por la patronal. La diversificación de los servicios que ofrecen a sus empresas clientes, sobre todo en materia de formación y selección, y la incorporación de las mujeres y los inmigrantes al panorama laboral está aportando dinamismo al sector.

ALTA GESTIÓN

Sede social: C/ Orense, 4, 28020 Madrid
Teléfono: 91 555 53 53
Web: www.altagestion.es
Facturación en 2003: 160 millones de euros
Previsión para 2004: 176 millones de euros
Número de empleados: Más de 500
Propietarios y máximos accionistas: Advent International, GE Capital y Danser Invest

Director general
RODRIGO, Fernando

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 91.807
Personas contratadas en 2003: 69.119

Tipo de contrato más habitual: Obra o servicio

Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la empresa cliente: 20.700

Qué sectores: Financiero y comercio

Perfil más demandado: Jóvenes entre 18 y 24 años, diferentes niveles de estudios, con o sin experiencia

Sectores que han generado más contratos temporales: Industria, comercio, transporte y hostelería

Envío de currículums: reclutamiento@altagestion.es



Sede social: Aragón, 2 - 3ª planta, 48015 Bilbao
Teléfono: 94 448 84 00
Web: www.evedior.es

Facturación en 2003: 169 millones de euros

Previsión para 2004: 182 millones de euros

Número de empleados: 430

Propietarios y máximos accionistas: Vedior N.V.



Consejero delegado
FERNÁNDEZ, Jesús

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 114.000

Personas contratadas en 2003: 37.000

Tipo de contrato más habitual: Por acumulación de tareas e interinidad, duración media de 115 horas

Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la empresa cliente: Aproximadamente, un 30%

Qué sectores: Metalurgia, banca, seguros, telecomunicaciones, transporte y logística

Perfil más demandado: Mujeres, menores de 30 años, con estudios primarios

Sectores que han generado más contratos temporales: Empresas siderometalúrgicas, hostelería, construcción, industria de productos alimentarios, bebidas y comercio

Envío de currículums: rnh@vedior.es

FLEXIPLAN ETT, S.A.

Sede social: Gobelas, 25-27, 28023 Madrid

Teléfono: 91 631 08 00
Web: www.flexiplan.es

Facturación en 2003: 138,8 millones de euros

Previsión para 2004: 143 mill. de euros

Número de empleados: 228

Propietarios y máximos accionistas: Eulen S.A.

Directora nacional
LÓPEZ, Patricia

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 84.968

Personas contratadas en 2003: 30.050

Tipo de contrato más habitual: Por obra y exceso de producción

Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la

empresa cliente: Aproximadamente, un 28 por ciento

Qué sectores: Servicios, industria y agricultura

Perfil más demandado: Varón de entre 20 y 27 años, con FP

Sectores que han generado más contratos temporales: Servicios, industria y agricultura

Envío de currículums: A través de la página web www.flexiplan.es



Sede social: Córcega, 418, 08037 Barcelona

Teléfono: 902 12 10 93
Web: www.manpower.es

Facturación en 2003: 226 mill. de euros

Previsión para 2004: 253,12 millones de euros

Número de empleados: 535

Propietarios y máximos accionistas: Manpower Inc.



Consejera delegada
MUR, Mª Carmen

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 163.000

Personas contratadas en 2003: 60.000

Tipo de contrato más habitual: Acumulación de tareas, obra y servicio

Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la empresa cliente: Aproximadamente, un 35 por ciento

Qué sectores: Alimentación, comercio, finanzas y seguros, telecomunicaciones y tecnología de la información.

Perfil más demandado: Hombre, joven, soltero y empleado en el sector industrial

Sectores que han generado más contratos temporales: Alimentación; automoción; comercio, industrias del papel, artes gráficas y edición; financieras y seguros; logística, química, siderurgia y telecomunicaciones y tecnología de la información.

Envío de currículums: manpower@manpower.es

Envío de currículums: manpower@manpower.es

PEOPLE TRABAJO TEMPORAL

Sede social: Arequipa, 1 - 5ª Planta, 28043 Madrid

Teléfono: 902 11 33 55
Web: www.people-ett.com

Facturación en 2003: 147 mill. de euros

Previsión para 2004: 160 mill. de euros

Número de empleados: 375

Propietarios y máximos accionistas: United Services Group B.V. (Holanda)



Consejero delegado
SORIA, Gabriel

(Pasa a la página 2)

RUMBO al NORTE.

Trabajo Temporal
Servicios de Seguridad
Servicios de Limpieza
Servicios Sociales
Tele-servicios
Externalización de Servicios
Expertos en Documentación


GRUPO NORTE

El norte marca el rumbo a seguir. Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la superación y el trabajo de un gran equipo de profesionales. El logro de sus objetivos y metas es nuestro puerto, pues si hay algo que nos distingue es nuestra

902 370 007 Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es gruponorte@grupo-norte.es **VOCACIÓN DE SERVICIO.**

(Viene de la página 1)

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 208.415
Personas contratadas en 2003: 43.000

Tipo de contrato más habitual: Circunstancias de la producción, seguido por el de obra y servicio
Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la empresa cliente: 17.000

Qué sectores: Banca y servicios
Perfil más demandado: Varones entre 25 y 35 años, titulados en formación profesional o diplomados
Sectores que han generado más contratos temporales: Distribución y logística, hostelería, industria, cerámica, grandes superficies comerciales, informática.

Envío de currículums: rrrh@sesastart.com

SELECT

Sede social: Av. Josep Tarradellas, 114, 08029 Barcelona

Teléfono: 902 49 04 90
Web: www.select.es

Facturación en 2003: 81 mill. de euros
Previsión para 2004: 89 mill. de euros
Número de empleados: 190
Propietarios y máximos accionistas: Select Appointments Holdings Limited

■ **Consejera delegada**
TEJADA, M^a Ángeles

Contratos de puesta a disposición gestionados en 2003: 57.925

Personas contratadas en 2003: 20.715

Tipo de contrato más habitual: Acumulación de tareas

Personas que consiguieron un contrato de forma directa en la empresa cliente: Aproximadamente, un 38 por ciento

Qué sectores: Metal y gráficas
Perfil más demandado: Edad entre 24 y 35 años y con experiencia en puestos similares

Sectores que han generado más contratos temporales: Servicios, turismo, seguros y comunicación
Envío de currículums: select@select.es

PATRONALES**AGETT**

(Asociación de Grandes Empresas de Trabajo Temporal)

Sede social: P^o de la Castellana, 123, Esc. dcha., 4^aA. 28046 Madrid

Teléfono: 91 417 00 21
Web: www.aggett.com

Fecha de constitución de la asociación: 1999

■ **Presidente**
CASO, José Ramón

Miembros: Adecco, Alta Gestión, Flexiplan, People, Randstad y Vedior-Laborman

Facturación en 2003: 1.284,9 millones de euros
Previsión para 2004: 1.360 millones de euros

Contratos de puesta a disposición en 2003: 970.000

AETT
(Asociación de Empresas de Trabajo Temporal)

Sede social: Antonio Arias, 6. Madrid
Teléfono: 91 409 67 26
Web: www.aett.org
Fecha de constitución de la asociación: 1998



■ **Presidente**
CALVO, Miguel

Miembros: 85 empresas asociadas

Facturación en 2003: 500 millones de euros

Previsión para 2004: 550 millones de euros

Contratos de puesta a disposición en 2003: 512.000

Selección

La fuerte caída del empleo de los últimos años y, como consecuencia, la falta de movilidad de los empleados de una compañía a otra, ha desembocado en una mayor exigencia en los nuevos perfiles contratados. Esto ha obligado a las empresas de selección a desarrollar nuevas técnicas de búsqueda y evaluación para dar con el profesional idóneo que requiere la empresa cliente. En 2004, estas firmas son optimistas con respecto a los dos últimos años y la mayoría prevé crecimientos de entre un cinco y un veinte por ciento, sobre todo a partir de segundo semestre. Los sectores más activos son gran consumo e industria y banca empieza a remontar.

Ajilon**AJILON**

Sede social: Goya, 29 3^a Planta. 28001 Madrid

Teléfono: 91 432 57 60

Web: www.ajilon.es
Facturación en 2003: 12,2 millones de euros

Previsión para 2004: 12,7 millones de euros

Número de empleados: 370

Propietarios y máximos accionistas: Grupo Adecco



■ **Director general**
CALAF, Enric

Empresas clientes en 2003: 408
Contratos gestionados en 2003: 792

Contrato más habitual: Indefinido
Perfil más demandado: Profesionales con experiencia de entre 4 y 8 años para el área comercial, marketing y producción, con nivel alto de inglés y con visión de negocio, orientación al cliente y a la calidad en los procesos y servicios

Sectores que han generado más contratos: Servicios, industria y automoción
Pruebas más comunes: Entrevista personal, tests y prueba de idiomas
Plazo presentación de candidaturas: 28 días
Envío de currículums: ajiloncentral@ajilon.es

CÁTENON

Sede social: Goya, 115. 28009 Madrid
Teléfono: 91 309 69 80

Web: www.catenon.com

Facturación en 2003: 6,4 millones de euros

Previsión para 2004: 6,9 mill. de euros

Número de empleados: 67

Propietarios y máximos accionistas: Doce grupos de inversión

■ **Consejero delegado**
RUIZ DE AZCÁRATE, Javier

Empresas clientes en 2003: 477
Contratos gestionados en 2003: 883

Contrato más habitual: Indefinido
Perfil más demandado: Direcciones intermedias y perfiles técnicos cubiertos por titulados superiores e ingenieros con MBA, de 33 a 42 años y que dominen otro idioma de la Unión Europea

Sectores que han generado más contratos: Industrial, financiero, construcción, gran consumo, laboratorios, servicios y medio ambiente

Pruebas más comunes: Entrevista técnica, personal y por competencias de éxito, contraste de perfil, entrevista de experiencia funcional en diferentes idiomas y *assessment center*

Plazo presentación de candidaturas: Entre 17 y 23 días
Envío de currículums: procesos@catenon.com

CONTAPLUS SELECCIÓN

Sede social: Conde Peñalver, 29 1^o izq. 28006 Madrid

Teléfono: 91 444 81 50

Web: www.contaplus.es
Facturación en 2003: 12 millones de euros

Previsión para 2004: 12 millones de euros

Número de empleados: 78

Propietarios y máximos accionistas: Career World

■ **Presidente**
GUEISSAZ, Pascal

Empresas clientes en 2003: 500
Contratos gestionados en 2003: 660

Contrato más habitual: indefinido
Perfil más demandado: *Controller* de gestión

Sectores que han generado más contratos: Construcción
Pruebas más comunes: Entrevista en profundidad, tests grafológicos y psicológicos y pruebas técnicas

Plazo presentación de candidaturas: 7 días

Envío de currículums: madrid@contaplus.es

IhR consultancy**IHR CONSULTANCY**

Sede social: Plaza de Colón 2. 28046 Madrid

Teléfono: 91 310 1418

Web: www.ihrconsultancy.com
Facturación en 2003: 1,6 millones de euros

Previsión para 2004: 2 millones de euros

Número de empleados: 14
Propietarios y máximos accionistas: IHR Consultancy

■ **Director general**
DE METZ, Bernard

Empresas clientes en 2003: 140
Contratos gestionados en 2003: 200

Contrato más habitual: Indefinido
Perfil más demandado: Direcciones funcionales, puestos ejecutivos de nivel de dirección y medios con alto grado de especialización

Sectores que han generado más contratos: Distribución, comercial, inmobiliario, servicios e industria
Pruebas más comunes: Entrevista personal, evaluación de habilidades directivas y *feedback* personalizado al candidato

Plazo presentación de candidaturas: 20 días
Envío de currículums: ihrspain@ihrconsultancy.com

IOR CONSULTING

Sede social: P^o de Gracia, 46, 4^o. 08007 Barcelona

Teléfono: 93 487 05 37

Web: www.ior.es
Facturación en 2003: 5,4 millones de euros

Previsión para 2004: 6 millones de euros

Número de empleados: 60
Propietarios y máximos accionistas: José Aguilá, Luis Carreras y Emilio Clavell



■ **Director general**
AGUILÁ, José

Empresas clientes en 2003: 400
Contratos gestionados en 2003: 800

Contrato más habitual: Indefinido
Perfil más demandado: Directivos y mandos con titulación superior, entre 32 y 45 años, que hablen inglés y con experiencia

Sectores que han generado más contratos: Industrial, financiero y servicios
Pruebas más comunes: Test, prueba de idiomas, entrevista personal, *assessment center*

Plazo presentación de candidaturas: 30 días
Envío de currículums: iorbcn@ior.es

RB. TECHNOLOGY CONSULTORES

Sede social: Fortuny 37, 3^o izq. 28010 Madrid

Teléfono: 91 319 14 12

Web: www.rbtechnology.net
Facturación en 2003: 2,4 millones de euros

Previsión para 2004: 3,2 millones de euros

Número de empleados: 20
Propietarios y máximos accionistas: Ray & Berndtson

■ **Director general**
MONSERRATE, Carlos

Número de empresas clientes en 2003: 52

Número total de contratos gestionados en 2003: 162

Tipo de contrato más habitual: Indefinido

Perfil más demandado: Mandos medios y especialistas

Sectores que han generado más contratos: Telecomunicaciones y farmacéutico

Pruebas más comunes: Entrevista biográfica y de competencias. En proyectos puntuales, también cuestionarios y pruebas situacionales

Plazo presentación candidaturas: Entre dos y cuatro semanas

Envío de currículums: A través de la página web www.rbtechnology.net

TEA-CEGOS

Sede social: Fray Bernardino Sahagún, 24. 28036 Madrid

Teléfono: 91 270 50 00

Web: www.tea-cegos-seleccion.es

Facturación en 2003: 2,5 millones de euros

Previsión para 2004: 2,5 millones de euros

Número de empleados: 30
Propietarios y máximos accionistas: Cegos

■ **Director del área de selección**
BARAONA, Rodrigo

Empresas clientes en 2003: 150
Contratos gestionados en 2003: 1.700

Contrato más habitual: Indefinido

Perfil más demandado: Directivos, mandos intermedios, puestos de licenciados y técnicos

Sectores que han generado más contratos: Servicios, industria y sanitario

Pruebas más comunes: Pruebas psicométricas, *assessment*, dinámicas de grupo y entrevistas por competencias

Plazo presentación de candidaturas: 20 días

Envío de currículums: A través de la página web www.tea-cegos-seleccion.es

SHL ESPAÑA

Sede social: Ferraz, 7. 28008 Madrid

Teléfono: 902 998 534

Web: www.shl.es
Facturación en 2003: 3,5 millones de euros

Previsión para 2004: 4,1 millones de euros

(Pasa a la página 3)

SUPLEMENTO ESPECIAL QUIÉN ES QUIÉN

(Viene de la página 2)

Número de empleados: 58
Propietarios y máximos accionistas: Saville & Holdsworth PLC, Psicólogos empresariales



Director general
VIZCAINO, Eduard

Empresas clientes en 2003: 395
Contratos gestionados en 2003: 278
Contrato más habitual: Indefinido
Perfil más demandado: Ingenieros, comerciales, recién licenciados con inglés
Sectores que han generado más contratos: Farmacia, automoción, hostelería, inmobiliario
Pruebas más comunes: Test de aptitud, cuestionario de personalidad
Plazo presentación de candidaturas: 17 días
Envío de currículums: info@shl.es

► ASOCIACIONES

AESEDP (ASOCIACIÓN ESTATAL DE EMPRESAS DE SELECCIÓN, EVALUACIÓN Y DESARROLLO PERSONAL)

Sede social: San Bernardo 20, Madrid
Teléfono: 91 540 10 55
Web: www.aesedp.org
Año de constitución: 2003
Actividad: Representar y defender a las empresas de selección de personal y actuar como interlocutor ante la administración y los candidatos
Número de empresas asociadas: 52

Presidente
MARTÍN, José

Cazatalentos

Los últimos años han sido difíciles para las empresas de cazatalentos, que han tenido que diversificar su negocio para mantener la facturación de 2002 y aun así, muchos no la han conseguido. Algunas grandes firmas que no están en este especial han preferido abstenirse y no dar su facturación. Este ejercicio se presenta más optimista. Parece

que las llamadas a los *headhunters* –en su mayoría consultas gratuitas y peticiones de trabajo por parte de un gran número de despedidos–, se están tornando lentamente en encargos y demandas de nuevos fichajes. Mientras aumentan, intentan salvar el año con evaluaciones de directivos, *coaching* y consultoría.

ALEXANDER MANN SPAIN

Sede social: General Castaños, 4 - 1ª planta. 28004 Madrid
Teléfono: 91 391 10 38
Web: www.alexmann.es
Facturación en 2003: 2,7 millones de euros
Previsión para 2004: 3 millones de euros
Número de empleados: 25
Propietarios y máximos accionistas: AlexanderMann Group (United Kingdom) y socios locales. Advent International PLC.

Director general
EMEA PADULA, Euprepio

Empresas clientes en 2003: 76
Contratos gestionados en 2003: 160
Puesto más demandado: Comercial (desde director a gestor de cuentas), director financiero y director general
Perfil profesional más demandado: Titulado superior, MBA, inglés y con experiencia afín al puesto. En la mayoría de los casos del mismo sector
Sectores que han generado más contratos: Tecnología, finanzas, servicios profesionales y ciencias de la salud
Otros servicios: Executive search, talent management
Envío de currículums: madrid@alexmann.es

BOYDEN INTERNACIONAL

Sede social: Pº de la Castellana, 12. 28046 Madrid
Teléfono: 91 577 06 97
Web: www.boydenspain.com
Facturación en 2003: 2,5 mill. de euros
Previsión para 2004: 3 mill. de euros
Número de empleados: 21
Número de socios: 7
Propietarios y máximos accionistas: José Enrique Sánchez, Juan López-Trigo, Jaime Ferrer, Alfredo Canal, Fernando Torras, Miguel Ángel Tarrés y Jean François Berenguer
Máximo ejecutivo: Todos los citados

Empresas clientes en 2003: 73
Contratos gestionados en 2003: 78
Puesto más demandado: Altos directivos
Perfil profesional más demandado: Entre 35 y 45 años, universitario superior, MBA e idiomas. Se valora la experiencia en puestos similares
Sectores que han generado más contratos: Servicios financieros, industria, tecnología, consultoría, lujo
Otros servicios: Management assessment, búsqueda de consejeros independientes
Envío de currículums: madrid@boydenspain.com

GÓMEZ EGEA INTERNACIONAL

Sede social: Avda. Diagonal, 612, 6º 4ª 08021 Barcelona
Teléfono: 93 202 21 11
Web: www.gomez-egea.es
Facturación en 2003: 550.000 euros
Previsión para 2004: 600.000 euros
Número de empleados: 5
Número de socios: 2
Propietarios y máximos accionistas: Manuel Gómez López-Egea

Director general
GÓMEZ, Manuel

Empresas clientes en 2003: 45
Contratos gestionados en 2003: 28
Puesto más demandado: Dirección general, direcciones de división y funcionales, miembros del consejo, consejeros delegados
Perfil profesional más demandado: Entre 35 y 65 años, formación superior, idiomas y con más de 10 años de experiencia
Sectores que han generado más contratos: Industrial, construcción, inmobiliario, consumo y servicios
Otros servicios: Diseño de estructuras directivas, asesoría al consejo de administración, management audit, asesoramiento en compras y fusiones
Envío de currículums: curricula@gomez-egea.es

H. NEUMANN

Sede social: Pza. Marqués de Salamanca, 10. 28006 Madrid
Teléfono: 91 436 35 90
Web: www.neumann-inter.com
Facturación en 2003: 1,6 millones de euros
Previsión para 2004: 2 millones de euros
Número de empleados: 15
Número de socios: 3

Propietarios y máximos accionistas: Neumann International AG Viena

Presidente
CORTÉS, Carlos

Empresas clientes en 2003: 48
Contratos gestionados en 2003: 55
Puesto más demandado: Dirección general, direcciones funcionales o de área
Perfil profesional más demandado: Alrededor de 40 años, titulación superior, nivel alto de inglés y entre 8 y 10 años de experiencia
Sectores que han generado más contratos: Construcción, inmobiliario y gran consumo
Otros servicios: Management Audit, coaching y assessment
Envío de currículums: Carollina.zapata@neumann-inter.com

HUDSON GLOBAL RESOURCES

Sede social: Serrano 51, 5º 28006 Madrid
Teléfono: 91 5755 44 34
Web: http://es.hudson.com
Facturación en 2003: 2,1 millones de euros
Previsión para 2004: 2,52 millones de euros
Número de empleados: 30
Número de socios: 5
Propietarios y máximos accionistas: Hudson Global Resources inc.

Director general
LUQUERO, Montserrat

Empresas clientes en 2003: 146
Contratos gestionados en 2003: 138
Puesto más demandado: Director comercial
Perfil profesional más demandado: Titulado superior, MBA, nivel alto de inglés, experiencia en puesto similar, capacidad de comunicación
Sectores que han generado más contratos: Industria y consumo
Otros servicios: Management audit, interim management
Envío de currículums: oficinaaer.madrid@hudson.com

JEAN BELDA & PARTNERS

Sede social: Serrano, 85 - 7º derecha, 28006 Madrid
Teléfono: 91 590 11 80
Web: www.jeanbelda.com
Facturación en 2003: 575.000 euros
Previsión para 2004: 750.000 euros
Número de empleados: 6

Número de socios: 3
Propietarios y máximos accionistas: Jean Belda

Presidente
BELDA, Jean

Empresas clientes en 2003: 12
Contratos gestionados en 2003: 15
Puesto más demandado: Altos directivos.
Perfil profesional más demandado: Director comercial
Sectores que han generado más contratos: Consultoría, automoción, inmobiliaria, tecnología
Otros servicios: Coaching empresarial a directivos y equipos directivos, desarrollo de competencias para la construcción de equipos de alto rendimiento
Envío de currículums: jgb@jeanbelda.com

KONSAC

Sede social: Paseo de Gracia, 166 bis 4º. 08008 Barcelona
Teléfono: 93 292 23 00
Web: www.konsac.es
Facturación en 2003: 2,3 millones de euros
Previsión para 2004: 2,5 millones de euros
Número de empleados: 24
Número de socios: 3
Propietarios y máximos accionistas: Sociedad Paykan, Juan José Planes y César Fernández



Director general
PLANES, Juan José

Empresas clientes en 2003: 85
Contratos gestionados en 2003: 135
Puesto más demandado: Directores generales (empresa familiar), directores funcionales de ventas y marketing, directores técnicos y directores de recursos humanos
Perfil profesional más demandado: Varón de 40 años, ingeniero o economista, dominio del inglés y con experiencia en empresas del sector
Sectores que han generado más contratos: Construcción, laboratorios farmacéuticos y servicios

(Pasa a la página 4)

RUMBO

al NORTE.

Trabajo Temporal

Servicios de Seguridad

Servicios de Limpieza

Servicios Sociales

Tel. servicios

Externalización de Servicios

Expertos en Documentación

El norte marca el rumbo a seguir. Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la superación y el trabajo de un gran equipo de profesionales. El logro de sus objetivos y metas es nuestro puerto, pues si hay algo que nos distingue es nuestra

902 370 007

Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es

gruponorte@grupo-norte.es

VOCACIÓN DE SERVICIO.

(Viene de la página 3)

Otros servicios: *Management audit, assesment center, programas de gestión por competencias y desarrollo directivo*
Envío de currículums:
 konsac@konsac.es

NORMAN BROADBENT

Sede social: Padilla 1, 2º. 28006 Madrid
Teléfono: 91 575 12 00
Web: www.normanbroadbent.com
Facturación en 2003: 2 millones de euros
Previsión para 2004: 2,8 millones de euros
Número de empleados: 22
Número de socios: 6
Propietarios y máximos accionistas: Barkers Norman Broadbent (BNB) Resiyrces Group plc.

■ **Director general**
 WALOCHIK, Krista

Empresas clientes en 2003: 120
Contratos gestionados en 2003: 417
Puesto más demandado: Direcciones funcionales y directores generales
Perfil profesional más demandado: Visión global, perfil internacional, liderazgo, orientación y visión del negocio, dominio de la gestión del cambio
Sectores que han generado

más contratos:

Financiero, químico, farmacéutico, banca, servicios profesionales, gran consumo, seguros, despachos de abogados, tecnología y consultoría
Otros servicios: *Management audit, coaching* directivo y consultoría, estratégica de RRHH
Envío de currículums:
 madrid@nbs.es

PARANGON PARTNERS

Sede social: Velázquez 29, 3º izqda. 28001 Madrid
Teléfono: 91 789 86 00
Web: www.parangonpartners.com
Facturación en 2003: 2,7 millones de euros
Previsión para 2004: 3,5 millones de euros
Número de empleados: 11
Número de socios: 4
Propietarios y máximos accionistas: Luis de Ugarte, Antonio Nuñez, Vicente Gil, Rafael Vargas e inversores privados.
Empresas clientes en 2003: 49
Contratos gestionados en 2003: 91
Puesto más demandado: Director general, gerente y director comercial
Perfil profesional más demandado: Profesional de unos 45 años con estudios superiores y postgrado, nivel fluido de inglés y amplia experiencia en gestión y conocimiento de algún sector. Como cualidades personales se demanda una buena capaci-

dad de síntesis y análisis, visión global del negocio, liderazgo, capacidad de dirigir y motivar equipos, mente abierta, mentalidad internacional y fuerte compromiso con su empresa

Sectores que han generado más contratos: Gran consumo, logística y distribución física, industria y energía, empresas de servicios, laboratorios, sector educativo y banca
Otros servicios: Consultoría de dirección y evaluación de directivos
Envío de currículums:
 madrid.office@parangonpartners.com

RAY & BERNDTSON

Sede social: Almagro, 36. 28010 Madrid
Teléfono: 91 209 11 00
Web: www.rayberndtson.es
Facturación en 2003: 4,5 millones de euros
Previsión para 2004: 5 millones de euros
Número de empleados: 30
Número de socios: 4
Propietarios y máximos accionistas: José Medina, Sonia Mª Pedreira de Pinho y Luis José Murillo

■ **Presidente**
 MEDINA, José

Empresas clientes en 2003: 60
Contratos gestionados en 2003: 120
Puesto más demandado: Director general, marketing, ventas y finanzas
Perfil profesional más demandado: Titulado superior, con máster.

Dominio del inglés y un segundo idioma, con experiencia en puestos similares

Sectores que han generado más contratos: Banca y servicios financieros, industria, tecnología, farmacia y gran consumo
Otros servicios: Búsqueda de directivos y de consejeros, evaluación y diagnóstico de directivos, *management audit* y otros servicios de consultoría relacionados con la alta dirección
Envío de currículums:
 cv@rayberndtson.es

SEELIGER Y CONDE

Sede social: Provenza, 267-269 Pral. 08008 Barcelona
Teléfono: 93 215 05 05
Web: www.syc.es
Facturación en 2003: 6,6 millones de euros
Previsión para 2004: 7,3 millones de euros
Número de empleados: 30
Número de socios: 9
Propietarios y máximos accionistas: Luis Conde, Sixto Cambra, José Manuel Estévez, Eduardo Conde, Elena Aniel, José Loring, Pedro Riera, Abel Gibert

■ **Presidente**
 CONDE, Luis

Empresas clientes en 2003: 208
Contratos gestionados en 2003: 210

Puesto más demandado: Altos directivos

Perfil profesional más demandado: Con experiencia profesional
Sectores que han generado más contratos: Gran consumo, industrial, servicios y banca
Otros servicios: Consultoría en recursos humanos y *management audit*
Envío de currículums:
 mail.bcn@syc.es

ZAVALAGORTARI ASOCIADOS

Sede social: Velázquez 126, 3º 28006 Madrid
Teléfono: 91 411 81 22
Web: www.zavalagortari.com
Facturación en 2003: 550.000 euros
Previsión para 2004: 660.000 euros
Número de empleados: 5
Número de socios: 2
Propietarios y máximos accionistas: Lorenzo Zavala y Alejandro Gortari
Empresas clientes en 2003: 21
Contratos gestionados en 2003: 22
Puesto más demandado: Director de unidad de negocio y director general
Perfil profesional más demandado: Personas con capacidad de desarrollo de negocio, influencia positiva en la organización, profundo conocimiento

(Pasa a la página 5)

RUMBO al NORTE.

Trabajo Temporal
 Servicios de Seguridad
 Servicios de Limpieza
 Servicios Sociales
 Teleservicios

Externalización de Servicios
 Expertos en Documentación

CORPORACION GRUPO NORTE

El norte traza el rumbo a seguir. Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la superación y el trabajo de un gran equipo de profesionales. El logro de sus objetivos y metas es nuestro puerto; pues si hay algo que nos distingue es nuestra

VOCACIÓN DE SERVICIO.

902 370 007 Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es gruponorte@grupo-norte.es

SUPLEMENTO ESPECIAL QUIÉN ES QUIÉN

(Viene de la página 4)

del sector y capacidad de relación personal

Sectores que han generado

más contratos: Consumo, servicios financieros y capital riesgo

Otros servicios: Evaluación externa de directivos

Envío de currículums:

www.zavalagortari.com

Apartado de Desarrollo de Carrera.

Recolocación

El año pasado más de mil empresas ofrecieron un programa de asesoría externa a su personal despedido para facilitarles el acceso a un puesto de trabajo acorde con sus capacidades. Compañías de todos los sectores recurren a estos servicios de las firmas de recolocación *-outplacement-* para reorientar la carrera de sus profesionales despididos. Siete mil desempleados consiguieron un trabajo gracias estos programas en los que un consultor ayuda a un candidato a descubrir sus habilidades y a utilizar herramientas eficaces en la búsqueda de empleo. Los últimos despidos y reestructuraciones auguran un aumento de la actividad de estas compañías en 2004.

CREADE

Sede social: Pl. Colón 2, Torre 1 Planta

10º B. 28046 -Madrid
Teléfono: 91 702 23 21
Web: www.e-creade.com
Facturación en 2003: 3,5 mill. de euros
Previsión para 2004: 4,5 mill. de euros
Número de empleados: 42
Propietarios y máximos accionistas: Altedia y Josep Pau Hortal

**■ Presidente**

HORTAL, Josep Pau

Empresas clientes en 2003: 200

Recolocaciones en 2003: 3000

Puesto más solicitado: Técnicos

Perfil más demandado: Personas flexibles con alto nivel de inglés

Sectores que han generado más recolocaciones: Químico, industria y servicios

Formación más común: La necesaria para optar a un puesto de trabajo

Período medio de recolocación que costea la empresa: Seis meses

Envío de currículums: creade@e-creade.com

LEE HECHT HARRISON

Sede social: Goya 29. 28001 Madrid
Teléfono: 91 432 54 80

Web: www.lhh.com
Facturación en 2003: 1,1 mill. de euros
Previsión para 2004: 1,4 mill. de euros
Número de empleados: 22
Propietarios y máximos accionistas: Grupo Adecco

**■ Director general**

HUERTAS, Francisco

Empresas clientes en 2003: 55

Recolocaciones en 2003: 787

Puesto más solicitado: Ingenieros industriales, administrativos, secretarías con idiomas, *controller*, operarios de producción

Perfil más demandado: Entre 30 y 35 años, formación superior, inglés, disponibilidad para viajar, experiencia

Sectores que han generado más recolocaciones: Servicios, industrial, metalúrgico, químico-farmacéutico, automoción, banca, tecnológico

Formación más común: Idiomas, en la mayoría inglés; ofimática, MBA

Período medio de recolocación que costea la empresa: Seis meses

Envío de currículums: agueda_barez@lhh.com

MOA GROUPE BPI

Sede social: Velázquez, 41. Esc. Dcha 3º. 28001 Madrid

Teléfono: 91 431 07 11
Web: www.moa-bpi.com
Facturación en 2003: 8,1 mill. de euros
Previsión para 2004: 9,2 mill. de euros
Número de empleados: 115
Propietarios y máximos accionistas: Juan Luis Goujon y Groupe BPI

**■ Presidente**

GOUJON, Juan Luis

Empresas clientes en 2003: 300

Recolocaciones en 2003: 5.000

Puesto más solicitado: Ingenieros en telecomunicaciones e informática y técnicos medios

Perfil más demandado: Entre 28 y 45 años, estudios superiores, especialización, dominio de inglés, experiencia profesional y dotes comerciales

Sectores que han generado más recolocaciones: Servicios, auxiliar automoción, textil, electrónica

Formación más común: Empresariales, informática e idiomas

Período medio de recolocación que costea la empresa: Entre 3 y 9 meses

Envío de currículums: moa-mad@moa-bpi.com

RIGHT MANAGEMENT CONSULTANTS

Sede social: Serrano, 63, 5º piso

28006 Madrid
Teléfono: 91 436 42 60
Web: www.right.com
Facturación en 2003: 3 millones de euros
Previsión para 2004: 3 millones de euros

Número de empleados: 25

Propietarios y máximos accionistas: Right Management Consultants Inc. / Manpower Inc.

■ Consejero delegado

BARCKHAHN, Ricardo

Empresas clientes en 2003: 53

Recolocaciones en 2003: 257

Puesto más solicitado: Directores Comerciales; directores de desarrollo de negocio; marketing y diversos

Perfil más demandado: Directivos con amplia experiencia en multinacionales, en entornos multiculturales, con nivel muy alto de inglés

Sectores que han generado más recolocaciones: Tecnologías de la información y gran consumo

Formación más común: Estudios universitarios

Período medio de recolocación que costea la empresa: Seis meses

Envío de currículums: rightberia@right.com

UNICONSULT

Sede social: Serrano, 41-45. 28001 Madrid

(Pasa a la página 6)

RUMBO al NORTE.

Trabajo Temporal
Servicios de Seguridad
Servicios de Limpieza
Servicios Sociales
Teleservicios
Externalización de Servicios
Expertos en Documentación

CORPORACION GRUPO NORTE

El norte traza el rumbo a seguir. Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la superación y el trabajo de un gran equipo de profesionales. El logro de sus objetivos y metas es nuestro puerto; pues si hay algo que nos distingue es nuestra

VOCACIÓN DE SERVICIO.

902 370 007 Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es gruponorte@grupo-norte.es

(Viene de la página 5)

Teléfono: 91 436 05 54
Web: www.uniconsult.es
Facturación en 2003: 9,7 millones de euros
Previsión para 2004: 11,5 millones de euros
Número de empleados: 92
Propietarios y máximos accionistas: Fernando de Salas, Pedro Checa

■ **Presidente**
 DE SALAS, Fernando

Empresas clientes en 2003: 295
Recolocaciones gestionadas en 2003: 3.583
Puesto más solicitado: Jefe de proyecto y comercial grandes cuentas
Perfil más demandado: Profesionales de 35 años, con formación superior (directivos, informáticos, ingenieros) y que desempeñan funciones directivas, técnicas o de mandos intermedios
Sectores que han generado más recolocaciones: Telecomunicaciones y servicios
Formación más común: Técnicas específicas para moverse en el mercado laboral
Período medio de recolocación que costea la empresa: Nueve meses
Envío de currículums: uniconsult@uniconsult.es

Fuerzas de ventas

Jóvenes diplomados o titulados superiores con o sin experiencia pero con cualidades comerciales es el perfil tipo que reclutan las empresas de fuerzas de ventas. Estas compañías forman a sus profesionales en el producto y en las habilidades que han de poner en marcha para desarrollar proyectos comerciales concretos para un cliente. En algunos casos, y tras la finalización de la campaña, la empresa cliente incorpora a su plantilla a parte de estos profesionales. Telecomunicaciones, banca, gran consumo y servicios son algunos de los sectores que demandan los servicios de estas firmas que, poco a poco, se están afianzando en el mercado.

EUROVENDEX

Sede social: Orense, 4, 28020 Madrid
Teléfono: 91 555 00 50
Web: www.eurovindex.com
Actividad: Outsourcing comercial
Facturación en 2003: 23,85 millones de euros
Previsión para 2004: 30 millones de euros
Número de empleados: 95
Propietarios y máximos accionistas: Advent International, GE Capital y Danser Invest

■ **Director general**
 FERNÁNDEZ JIMÉNEZ, Gabriel

Empresas clientes en 2003: 112
Contratos gestionados en 2003: 17.100
Contrato más habitual y duración media: Contrato por obra/5 meses
Perfil más demandado: Joven entre

20 y 35 años, no imprescindible el dominio de otro idioma y con o sin experiencia
Sectores que han generado más contratos: Telecomunicaciones, consumo, distribución y financiero
Pruebas de selección para candidatos: Entrevista personal y en grupo para detectar las habilidades sociales y de comunicación del profesional
Envío de currículums: seleccion@eurovindex.com

GESTIÓN DE VENTAS DIRECTAS (GVD)

Sede social: Juan Bravo, 3b entreplanta, Izda. 28006 Madrid
Teléfono: 91 781 20 30
Web: www.gvd.es
Actividad: Fuerzas de ventas y consultoría de selección comercial
Facturación en 2003: 4,8 millones de euros
Previsión para 2004: 6 millones de euros
Número de empleados: 190
Propietarios y máximos accionistas: F. Javier Mateos Coronado

■ **Director general**
 MATEOS CORONADO, F. Javier

Empresas clientes en 2003: 15
Contratos gestionados en 2003: 625
Contrato más habitual y duración media: Obra y servicio/6 meses
Perfil más demandado: Mujer, 25 años de edad, licenciados y diplomados con experiencia comercial
Sectores que han generado más contratos: Telecomunicaciones
Pruebas de selección para candidatos: Test, dinámica de grupo y entrevistas personales
Envío de currículums: seleccion@gvd.es

FIRSTREAM-REGIO

Sede social: Bretón de los Herreros, 46, 28003 Madrid
Teléfono: 91 44 100 44
Web: www.gruporegio.es
Actividad: Fuerzas de venta externas y outsourcing de procesos comerciales
Facturación en 2003: 13,2 millones de euros
Previsión para 2004: 17,6 millones de euros
Número de empleados: 40
Propietarios y máximos accionistas: Firstream

■ **Director general**
 FERNÁNDEZ RUBI, David

Empresas clientes en 2003: 48
Contratos gestionados en 2003: 2.600
Contrato más habitual y duración media: Obra y servicio entre 3 meses y 3 años
Perfil más demandado: Personas entre 23 y 35 años, con estudios medios o superiores, con o sin experiencia pero con fuerte vocación comercial
Sectores que han generado más contratos: Telecomunicaciones, banca y servicios y nuevas tecnologías
Pruebas de selección para candidatos: Test, dinámicas de grupo,

entrevistas personales y de tres a cinco días de formación en producto y técnicas de venta
Envío de currículums: rrh3@gruporegio.com

MOMENTUM

Sede social: Rosario Pino, 5, 10º, 28020 Madrid
Teléfono: 91 572 59 59
Web: www.momentumww.com
Actividad: Fuerza de ventas
Facturación en 2003: 13,4 millones de euros
Previsión para 2004: 14,8 millones de euros
Número de empleados: 35
Propietarios y máximos accionistas: Grupo McCann-Erickson

■ **Director general**
 MORENO RAYA, Miguel

Empresas clientes en 2003: 48
Contratos gestionados en 2003: 3.470
Contrato más habitual y duración media: Obra y servicio/4 meses
Perfil más demandado: Personas de 18 a 30 años, universitarios, experiencia comercial, buena presencia y dotes de comunicación, para puestos de promotor, comerciales y azafatas
Sectores que han generado más contratos: Banca, telecomunicaciones y bebidas
Pruebas de selección para candidatos: Test y entrevistas personales
Envío de currículums: silvia.barbero@momentum-spain.com

REDES DE CAMPO

Sede social: Plaza de Carlos Trias Bertrán, 7, 6º, 28020 Madrid
Teléfono: 91 555 00 00
Web: www.redesdecampo.com
Actividad: Fuerzas de ventas externas
Facturación en 2003: 13,5 millones de euros
Previsión para 2004: 14 millones de euros
Número de empleados: 24
Propietarios y máximos accionistas: Grupo Grey



■ **Director general**
 RIVERO PÉREZ, Alberto

Empresas clientes en 2003: 15
Contratos gestionados en 2003: 3.142
Contrato más habitual y duración media: Obra y servicio/4 meses
Perfil más demandado: Personas entre 22 y 30 años, no es imprescindible titulación universitaria ni experiencia, salvo solicitud del cliente y disponibilidad absoluta
Sectores que han generado más contratos: Financiero y Telecomunicaciones
Pruebas de selección para candidatos: Entrevista informativa por grupos, entrevista personal

(con posibilidad de test, según el perfil, y dinámica de grupo)
Envío de currículums: jjaquotot@redesdecampo.com

REDES DE FUERZAS DE VENTAS

Sede social: Juan Esplandiú, 13, 7ª planta, 28007 Madrid
Teléfono: 91 506 13 00
Web: www.fuerzasdeventas.com
Actividad: Actividad comercial y de marketing
Facturación en 2003: 6 millones de euros
Previsión para 2004: 8 millones de euros
Número de empleados: 500
Propietarios y máximos accionistas: F. Javier Fuentes Merino

■ **Director general**
 FUENTES MERINO, F. Javier

Empresas clientes en 2003: 20
Contratos gestionados en 2003: 2.000
Contrato más habitual y duración media: Obra y servicio/6 meses
Perfil más demandado: Personas dinámicas con formación media, licenciados, de ambos sexos, con o sin experiencia
Sectores que han generado más contratos: Financiero, distribución, gran consumo y servicios
Pruebas de selección para candidatos: Dinámicas de grupo, rol play y entrevista, formación selectiva
Envío de currículums: seleccion@fuerzasdeventas.com

Emprendedores

Por una causa u otra, el aumento del espíritu emprendedor en nuestro país se ha traducido en un incremento continuado del número de negocios que se incorporan al mercado cada año. Los datos recogidos en el último estudio realizado por Informa -una firma de información económica- reflejan que en 2003 se han puesto en marcha 112.985 firmas en España, lo que supone un incremento del 3,8 por ciento respecto al número registrado en el mismo periodo del ejercicio anterior. Sin embargo, la tasa de mortandad entre las nuevas empresas sigue siendo elevada. Según los datos de 2003, en torno al 70 por ciento no superan los cuatro años de vida.

ASEME (Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid)

Sede social: P. San Francisco de Sales, 26 - 2º A, 28003 Madrid
Teléfono: 91 399 50 26
Web: www.aseme.es
Año de fundación: 1975
Actividad: Asociación de Mujeres Empresarias de la Comunidad de Madrid
Servicios y formación para el asociado: Asesoramiento fiscal, laboral, información sobre ayudas y subven-

ciones, seminarios y conferencias sobre temas empresariales, cursos gratuitos de formación continua
Número de empleados: 5
Número total de socios: 700
Número de socios incorporados en 2003: 160
Perfil del emprendedor: Mujer parada joven (25-35 años) o mayor de 45 años
Empresas constituidas en 2003 con su asesoramiento: 32
Personas que han solicitado información en 2003: 525
Envío de currículums: Pº San Francisco de Sales, 18, bajo B. 28003 Madrid

CEAJE (Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios)

Sede social: Diego de León, 22, 3º dcha. 28006 Madrid
Teléfono: 91 435 09 05
Web: www.ceaje.es
Año de fundación: 1991
Actividad: Fomento de vocaciones empresariales, orientación y canalización de iniciativas empresariales
Servicios y formación para el asociado: Análisis de planes de negocio, asesoría continua, ferias e intercambios comerciales, convenios financieros preferentes, información sobre ayudas y subvenciones
Número de empleados: 5
Propietarios y máximos accionistas: La asociación se compone de junta directiva, comité ejecutivo, asamblea general

■ **Presidente**
 COLLADO, Pau

Número total de socios: 18.000
Número de socios incorporados en 2003: 2.000
Perfil del emprendedor: Varón entre 25 y 35 años con amplia formación.
Empresas constituidas en 2003 con su asesoramiento: 2.500
Personas que han solicitado información en 2003: 20.000
Envío de currículums: www.ceaje.es

CENTRO EMPRENDE!

Sede social: Avellanas 14, 4º D, 46003 Valencia
Teléfono: 902 157 658
Web: www.centro-emprende.com
Año de fundación: 1999
Actividad: Centro de impulso al desarrollo local y a la creación de empresas en toda España e Hispanoamérica
Servicios y formación para el asociado: Programas de formación presencial y a distancia, servicios de consultoría
Número de empleados: 10
Propietarios y máximos accionistas: Julio Colomer

■ **Director general**
 COLOMER, Julio

Perfil del emprendedor: Entre 25 y 40 años
Empresas constituidas en 2003 con su asesoramiento: 260
Personas que han solicitado información en 2003: 5.000

(Pasa a la página 7)

(Viene de la página 6)

Envío de currículums:
informaciony pedidos@
centro-emprende.com

FIDEM (Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora)

Sede social: Pl. Ramon Berenguer
El Gran, 1 Entl. 2º. 08002 Barcelona
Teléfono: 93 310 31 66

Web: www.fidem.net
Año de fundación: 1997

Actividad: Promueve la cooperación
entre las empresarias y la implanta-
ción de un modelo de empresa más
flexible, participativa y humana

**Servicios y formación para
el asociado:** Información, programas
de microcréditos -financiación
a emprendedoras empresariales-
en toda España, acceso a los
contratos con la Administración
Pública de las pymes dirigidas
por mujeres

Número de empleados:
5 y voluntarios

Propietarios y máximos accionistas:
El Consejo de la Fundación está
formado por 20 personas

Presidenta
MERCADÉ, Anna

Perfil del emprendedor:

Mujeres separadas mayores
de 40 años, con poca experiencia
laboral

**Empresas constituidas en 2003 con
su asesoramiento:** 90

**Personas que han solicitado
información en 2003:** 1.500

Envío de currículums:
FIDEM@telefonica.net

FUNDACIÓN INCYDE

Sede social: Velázquez, 157.
28002 Madrid
Teléfono: 91 590 69 60

Web: www.camaras.org
Año de fundación: 2000

Actividad: Apoyo a la creación
y consolidación de empresas

**Servicios y formación para
el asociado:** Organización de
programas, dirigidos a
emprendedores y empresarios
para proporcionar una visión global
de las distintas áreas funcionales
de la empresa y determinar
oportunidades de mercado

Número de empleados: 140

Director general
HENRIQUEZ, Nicolás

Perfil del emprendedor: Varón entre
25 y 35 años, desempleado
**Empresas constituidas en 2000-
2003 con su asesoramiento:** 5.000
**Personas que han solicitado
información en 2003:** 16.000
E-mail: incyde@cscamaras.es

Franquicias

Poner en marcha un negocio
avalado por el prestigio y la
experiencia de una marca
conocida en el mercado son parte
de los atractivos de la franquicia,
un concepto de negocio que poco
a poco está ganando terreno
al comercio tradicional.
Las enseñanzas de hostelería y moda
y confección continúan ocupando
los primeros puestos por
facturación y número de
establecimientos y son las
preferidas por los emprendedores
que desean convertirse en
franquiciados. Sin embargo, el
sector todavía no goza de buena
salud, ya que este año algunas
marcas y franquiciados han cesado
su actividad, contexto en el que
la asesoría de las consultoras
y asociaciones es clave.

CONSULTORAS

ADF (Asesores de Franquicia)

Sede social: Cerrojo, 46, Bajo dcha.
29007 Málaga
Teléfono: 902 19 34 58
Web: www.adf.es

Año de fundación: 1994
Facturación en 2003: 80.000 euros
Previsión para 2004: 150.000 euros

Número de empleados: 3
Actividad: Asesoramiento
y desarrollo de proyectos
Propietarios y máximos accionistas:
Antonio López



Máximo ejecutivo
LÓPEZ, Antonio

**Empresas que han comenzado a
franquiciar con su ayuda en 2003:** 4
Perfil del cliente franquiciador:
Nuevo franquiciador

Perfil del cliente franquiciado:
Pareja joven
Número de oficinas en España: 1
N.º de oficinas en el extranjero: -

BARBADILLO ASOCIADOS

Sede social: Alcalá, 128, 1ª planta.
28009 Madrid
Teléfono: 91 309 65 15
Web: www.bya.es

Año de fundación: 1994
Facturación en 2003: 3,9 mill. de euros
Previsión para 2004: 4,1 mill. de euros
Número de empleados: 56
Actividad: Consultoría de franquicias
Propietarios y máximos accionistas:
Santiago Barbadillo, Javier Gil
de Biedma y Juan Ulloa



Director general
BARBADILLO, Santiago

**Empresas que han comenzado a
franquiciar con su ayuda en 2003:**
32

Perfil del cliente franquiciador:
Empresas tradicionales,
franquiciadores y franquicias

Perfil del cliente franquiciado:
Gestores e inversores
Número de oficinas en España: 10
**Número de oficinas
en el extranjero:** 6

FRANK Y CIA

Sede social: José Ortega y Gasset, 59,
3º exterior izquierda. 28006 Madrid
Teléfono: 91 309 54 80
Web: www.frankycia.com

Año de fundación: Noviembre 2002
Previsión para 2003: 392.562 euros
Previsión para 2004: 580.000 euros
Número de empleados: 7
Actividad: Publicidad y comunicación
para empresas franquiciadoras
Propietarios y máximos accionistas:
Chus Santos, Carmen Cordovilla
e Ignacio Gil

Directora general
SANTOS, Chus

**Empresas que han solicitado sus
servicios en 2003:** 8 anunciantes
Perfil del cliente franquiciador:
Sector de hostelería, parafarmacia,
moda y decoración
Número de oficinas en España: 1

FRANSERCOR

Sede social: Pol. Európolis, Calle A
nº 38, Edif. Bruselas. 28230 Las Rozas
de Madrid (Madrid)
Teléfono: 91 636 09 52

Web: www.fransercor.com
Año de fundación: Mayo 2002
Facturación en 2003: 60.000 euros
Previsión para 2004: 110.000 euros
Número de empleados: 7
Actividad: Consultora integral
de franquicias
Propietarios y máximos accionistas:
José Mª García-Luján Martínez y Rosa
Mª García-Luján Sánchez

Director
GARCÍA-LUJÁN MARTÍNEZ,
José Mª

**Empresas que han comenzado a
franquiciar con su ayuda en 2003:** 8

Perfil del cliente franquiciador:
Empresario entre 40 y 50 años con
experiencia en el sector

Perfil del cliente franquiciado:
Emprendedor entre 30 y 35 años
con inquietud empresarial
Número de oficinas en España: 2

MUNDOFRANQUICIA CONSULTING

Sede social: Josefa Valcárcel, 8.
28027 Madrid
Teléfono: 91 393 12 67

Web: www.mundofranquicia.com
Año de fundación: 2000
Facturación en 2003: 754.000 euros
Previsión para 2004: 1,3 millones
de euros

Número de empleados: 34
Actividad: Servicios de consultoría
para franquiciadores y franquiciados
Propietarios y máximos accionistas:
Mariano Alonso, Mª Luisa Pérez,
José R. Fernández y José M. Chillón



Director general
ALONSO, Mariano

**Empresas que han comenzado a
franquiciar con su ayuda en 2003:**
42

Perfil del cliente franquiciador:
Empresas con red comercial que
desean optimizarla en franquicia y
empresarios que quieren franquiciar
sus negocios

Perfil del cliente franquiciado:
Emprendedores
Número de oficinas en España: 5

SDEYF GROUP

Sede social: Paseo de la Castellana,
117, 7º dcha. 28046 Madrid
Teléfono: 91 598 23 42
Web: www.sdeyf.com
Año de fundación: 1991
Facturación en 2003: 910.000 euros
Previsión para 2004: 1.300.000 euros
Número de empleados: 12
Actividad: Asesoramiento
y consultoría de franquicia
Propietarios y máximos accionistas:
Jesús Capitán y Rosendo García

Director general
CAPITÁN, Jesús

**Empresas que han comenzado a
franquiciar con su ayuda en 2003:**
23

Perfil del cliente franquiciador:
Empresario innovador que conoce
el sector

Perfil del cliente franquiciado:
Emprendedor e inversor
Número de oficinas en España: 8
**Número de oficinas
en el extranjero:** 4

TORMO & ASOCIADOS

Sede social: Cardenal Marcelo
Spínola, 42. 28016 Madrid
Teléfono: 91 383 41 40
Web: www.tormo-asociados.es
Año de fundación: 1991
Facturación en 2003: 6,2 millones
de euros
Previsión para 2004: 7 millones
de euros
Número de empleados: 100
Actividad: Consultoría especializada
en franquicia



Director general
TORMO, Eduardo A.

**Empresas que han comenzado
a franquiciar con su ayuda
en 2003:** 100

Perfil del cliente franquiciador:
Empresa que desee franquiciar

(Pasa a la página 8)

RUMBO
al NORTE.

Trabajo Temporal
Servicios de Seguridad
Servicios de Limpieza
Servicios Sociales
Itinerarios
Externalización de Servicios
Expertos en Documentación



GRUPO NORTE

El norte marca el rumbo a seguir.
Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la
superación y el trabajo de un gran equipo de
profesionales. El logro de sus objetivos y metas
es nuestro puerto, pues si hay algo que nos
distingue es nuestra

902 370 007

Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es

gruponorte@grupo-norte.es

VOCACIÓN DE SERVICIO.

(Viene de la página 7)**Perfil del cliente franquiciado:**

Emprendedor
Número de oficinas en España: 2
Número de oficinas en el extranjero: 5

► ASOCIACIONES
AEF
(Asociación Española de Franquiciadores)

Sede social: Padre Damián, 40, 1º dcha. 28036 Madrid
Teléfono: 91 457 00 01
Web: www.franquiciadores.com

Año de fundación: 1993
Actividad: Representar y defender al sector de la franquicia y actuar como interlocutor ante la Administración y mercados internacionales
Número de asociados: 200

Presidente
 VALLHONRAT, Xavier

Director gerente: Eduardo Abadía
Público al que se dirigen: Franquiciadores

Servicios: Información, trámites burocráticos, participación en organizaciones, actividades internacionales y publicaciones

AEDEF
(Asociación Española para el Desarrollo y Defensa del Franquiciado)

Sede social: Velázquez, 28, 2º dcha. 28001 Madrid
Teléfono: 902 404 050
Web: www.aedef.es

Año de fundación: 1996
Actividad: Asesoramiento a franquiciados y futuros franquiciados
Número de asociados: 500



Presidente
 ZWANCK, Federico

Director gerente: Nerea Arriola
Público al que se dirigen: Pymes y emprendedores
Servicios: Asesoramiento jurídico, fiscal y contable. Oficina técnica del franquiciado. Información y tramitación de subvenciones, formación, descuentos a proveedores, etcétera.

FRANCA
(Asociación de Franquiciadores de Andalucía)

Sede social: Habana, 14, 41001 Sevilla
Teléfono: 954 09 92 73
Web: www.franquiciadoresandaluces.com
Año de fundación: 1997

Actividad: Prestación de servicios a los franquiciadores andaluces
Número de asociados: 19

Presidente
 FEJOO, Fernando

Público al que se dirigen: Franquiciadores andaluces

Servicios: Información sobre el sector, novedades legislativas, tramitación de subvenciones, participación en ferias, jornadas técnicas y convenios con otras entidades

FERIAS BARCELONA NEGOCIOS Y FRANQUICIAS (BNF)

Nombre de la Feria: Barcelona Negocios y Franquicias (BNF)
Edición: Cuarta
Carácter: Internacional
Fecha de celebración 2004: 19 al 21 de febrero
Lugar: Palacio 8. Recinto ferial de Montjuic. Fira de Barcelona
Teléfono: 902 223 225
Web: www.salonbnf.com



Directora
 ARTEAGA, Inés

Datos edición 2003:
 • Número de expositores: 140
 • Visitantes: 19.839

EXPOFRANQUICIA

Nombre de la Feria: Expofranquicia
Edición: Décima
Carácter: Internacional
Fecha de celebración 2004: 1 al 3 de abril
Lugar: Feria de Madrid
Teléfono: 91 722 50 00
Web: www.ifema.es

Director
 DE BORBÓN, Alfonso

Datos edición 2003:
 • Número de expositores: 155
 • Visitantes: 15.000

SALÓN DE LA FRANQUICIA

Nombre de la Feria: Franquicia 2004, Salón de la Franquicia
Edición: Duodécima
Carácter: Nacional
Fecha de celebración 2004: 22 al 24 de abril
Lugar: Feria Internacional de Bilbao



Director
 GARAIURREBASO, Juan

Teléfono: 94 428 54 00

Web: www.feriadebilbao.com

Datos edición 2003:
 • Número de expositores: 29
 • Visitantes: 1.788

FRANQUIATLÁNTICO

Nombre de la Feria: FranquiAtlántico
Edición: Sexta
Carácter: Internacional
Fecha de celebración 2005: enero (fecha aún por concretar)
Lugar: Instituto Ferial de Vigo

Directora
 ROBLEDO, Raquel

Teléfono: 986 22 33 08
Web: www.franquiatlantico.com
Datos edición 2003:
 • Número de expositores: 120
 • Visitantes: 13.000

SIF & CO

Nombre de la Feria: Salón Internacional de la Franquicia, las Oportunidades de Negocio y el Comercio Asociado (SIF&Co)
Edición: Décimoquinta
Carácter: Internacional
Fecha de celebración 2004: 20 a 23 de octubre
Lugar: Feria Valencia



Directora
 SANTAINÉS, Inmaculada

Teléfono: 96 386 11 26
Web: www.feriavalencia.com/sif
Datos edición 2003:
 • Número de expositores: 377
 • Visitantes: 35.766

Consultoras de Recursos Humanos

La recesión económica ha provocado que las empresas españolas invirtieran menos dinero en proyectos de recursos humanos durante 2003. Esto ha afectado notablemente a las consultoras de este área que, en muchos casos, han visto reducida su facturación con respecto al año anterior. De cara al futuro, estas compañías son más moderadas a la hora de hacer previsiones, aunque confían en que la posible recuperación económica vaya acompañada de nuevos proyectos. Más que en atraer y retener talento, las consultoras se están centrando en la evaluación, en la formación a medida, en el desarrollo de competencias y en la retribución personalizada.

ACTÚA

Sede social: Enrique Jardiel Poncela, 4 280016.Madrid
Teléfono: 91 343 07 73

Web: www.grupoactua.com
Facturación en 2003: 1,7 millones de euros
Previsión para 2004: 3,9 millones de euros
Número de empleados: 19
Propietarios y máximos accionistas: Equipo directivo



Consejero delegado
 MANSO, Íñigo

Empresas clientes en 2003: 46
Especializada en: Evaluación, formación, motivación y desarrollo de las personas a través del aprendizaje por la experiencia. Diseño e implantación de universidades corporativas

DEVELOPMENT SYSTEMS

Sede social: Avenida de Burgos, 8 A. 28036 Madrid
Teléfono: 91 302 26 46
Web: www.developmentsystems.es
Facturación en 2003: 6,7 millones de euros
Previsión para 2004: 7,2 millones de euros
Número de empleados: 90
Propietarios y máximos accionistas: Grupo A-1

Presidente
 FUENTES, José Manuel

Empresas clientes en 2003: 110
Especializada en: Mercados y recursos humanos

DOPP CONSULTORES

Sede social: Paseo de la Castellana 134, 9º Izq. 28046 Madrid
Teléfono: 91 745 46 30
Web: www.dopp.es
Facturación en 2003: 4,4 millones de euros
Previsión para 2004: 5 millones de euros
Número de empleados: 49
Propietarios y máximos accionistas: Juan Enrique Llimona, José Ramón Becares y Alfonso Pérez de los Santos

Consejero delegado
 LLIMONA, Juan Enrique

Empresas clientes en 2003: 350
Especializada en: Planes estratégicos de recursos humanos, modelos de gestión integrada, selección, desarrollo, formación, evaluación y assessment, gestión del rendimiento, procesos de cambio, organización y soluciones tecnológicas

EUROTALENT

Sede social: Villalar, 13, 4º Izda. 28001 Madrid
Teléfono: 91 435 27 83
Web: www.eurotalent.net
Facturación en 2003: 2,7 millones de euros

Previsión para 2004: 4 millones de euros
Número de empleados: 121
Propietarios y máximos accionistas: Fernando Bayón, Vicente Blanco, Gonzalo Suárez, José Antonio Sáinz y Juan Carlos Cubeiro
Empresas clientes en 2003: 83
Especializada en: Liderazgo, concreción y potenciación del talento, compensación, relaciones en la organización, comunicación y coaching

GRUPO BLC

Sede social: La Basílica, 19, 2º. 29020 Madrid
Teléfono: 91 555 01 46
Web: www.grupoblc.com
Facturación en 2003: 10,9 millones de euros
Previsión para 2004: 12,1 millones de euros
Número de empleados: 105
Propietarios y máximos accionistas: Javier Cantera y Luis Matilla

Presidente
 CANTERA, Javier

Empresas clientes en 2003: 196
Especializada en: Consultoría de organización, desarrollo, gestión de recursos humanos, formación y desarrollo de competencias, tecnologías de la información, comunicación interna, reputación e imagen corporativa, soluciones en responsabilidad social corporativa, cazatalentos, selección y outsourcing de recursos humanos y de nóminas.

HAYGROUP

Sede social: Plaza de la Lealtad, 2. 28014 Madrid
Teléfono: 91 522 28 30
Web: www.haygroup.com
Facturación en 2003: 12 millones de euros
Previsión para 2004: 15 millones de euros
Número de empleados: 150
Propietarios y máximos accionistas: Enrique de Mulder, Álvaro Rodríguez, José Ignacio Arraiz, Alfonso Casanova, Guadalupe Fernández, Coral González, Jesús Gutiérrez, Jorge Herrero, Sergio Pérez y Albert Aznar



Presidente para España y Portugal
 DE MULDER, Enrique

Empresas clientes en 2003: 400
Especializada en: Consultoría estratégica de recursos humanos

HUDSON HUMAN CAPITAL SOLUTIONS

Sede social: Serrano 51, 5-Izq. 28006 Madrid
Teléfono: 91 575 44 34
Web: http://es.hudson.com

(Pasa a la página 9)

SUPLEMENTO ESPECIAL QUIÉN ES QUIÉN

(Viene de la página 8)

Facturación en 2003: 840.000 euros
Previsión para 2004: 1 millón de euros
Número de empleados: 12
Propietarios y máximos accionistas: Hudson Global Resources Inc

Director
 GUIJARRO, Fernando

Empresas clientes en 2003: 146
Especializada en: Evaluación, desarrollo, transición de carreras, análisis organizacional y formación

HUMAN CONCEPT

Sede social: Basauri, 17. 28023 Madrid
Teléfono: 91 708 06 96
Web: www.human-concept.com
Facturación en 2003: 1 millón de euros
Previsión para 2004: 1,2 millones de euros
Número de empleados: 8
Propietarios y máximos accionistas: Grupo LCXXI

Directora general
 GUTIÉRREZ, Yolanda

Empresas clientes en 2003: 10
Especializada en: Consultoría de recursos humanos y compensación

HUMAN MANAGEMENT SYSTEM

Sede social: Esteban Terradas, 1. 28036 Madrid
Teléfono: 91 314 56 54
Web: www.human.es
Facturación en 2003: 5,5 millones de euros
Previsión para 2004: 6,5 millones de euros
Número de empleados: 80
Propietarios y máximos accionistas: Un 36% pertenece al equipo de dirección y a algunos consultores y el 64% a los accionistas fundadores

Director general
 ZÁRATE, JonAndoni

Empresas clientes en 2003: 625
Especializada en: Executive search, se-

lección de personal, consultoría, formación e innovación y desarrollo

HUMANUS CONSULTING

Sede social: Paseo de Gracia, 8-10. 08007 Barcelona
Teléfono: 93 270 39 60
Web: www.humanusconsulting.com
Facturación en 2003: 920.000 euros
Previsión para 2004: 1,3 millones de euros
Número de empleados: 12
Propietarios y máximos accionistas: Hans U. Hay

Director general
 NADIER, Jean Philippe

Empresas clientes en 2003: 45
Especializada en: Outplacement y career management

ICAS

Sede social: Arroyofresno, 19. 28035 Madrid
Teléfono: 91 386 59 72
Web: www.icasspain.com
Facturación en 2003: 600.000 euros
Previsión para 2004: 750.000 euros
Número de empleados: 10 empleados propios y 150 en una red de consultores autónomos
Propietarios y máximos accionistas: ICAS Group Ltd

Director general
 JIMÉNEZ, Antonio

Empresas clientes en 2003: 20
Especializada en: Programas de apoyo al empleado, intervención en situaciones críticas, consultoría y formación

KRAUTHAMMER INTERNATIONAL

Sede social: Ochandiano, 8 1º A Madrid
Teléfono: 91 372 99 75
Web: www.krauthammer.es

Facturación en 2003: 1,2 millones de euros
Previsión para 2004: 1,5 millones de euros
Número de empleados: 10 empleados
Propietarios y máximos accionistas: Empleados de la compañía

Socio director
 GARCÍA, Adolfo

Empresas clientes en 2003: 35
Especializada en: Training, coaching y consultoría en management y venta

MAKE A TEAM

Sede social: Conde de los Gaitanes, 47-51, La Moraleja, Alcobendas. 28109 Madrid
Teléfono: 902 902 592
Web: www.makeateam.com
Facturación en 2003: 10 millones de euros
Previsión para 2004: 12 millones de euros
Número de empleados: 100
Propietarios y máximos accionistas: Jorge Valdano, Juan Mateo, Juan Antonio Corbalán y Andoni Zubizarreta



Consejero delegado
 MATEO, Juan

Empresas clientes en 2003: 93
Especializada en: Formación

MERCERHRCONSULTING

Sede social: Paseo de la Castellana, 216. 28046 Madrid
Teléfono: 91 456 94 00
Web: www.mercerhr.com
Facturación en 2003: 15,5 millones de euros

Previsión para 2004: 16,7 millones de euros
Número de empleados: 170
Propietarios y máximos accionistas: Marsh & McLennan Companies



Director general
 VILLADA, Lázaro

Empresas clientes en 2003: 1.840
Especializada en: Consultoría integral de recursos humanos y financieros

SOLUTIO CONSULTORES

Sede social: Villanueva, 272º Izq 28001 Madrid
Teléfono: 91 577 97 25
Web: www.gruposolutio.com
Facturación en 2003: 4 millones de euros
Previsión para 2004: 6 millones de euros
Número de empleados: 70
Propietarios y máximos accionistas: Ángel Largo y Sergio López

Director general
 LARGO, Ángel

Empresas clientes en 2003: 60
Especializada en: Selección

TIME MANAGER INTERNATIONAL

Sede social: Diputación, 180, 3º. 08011 Barcelona
Teléfono: 93 453 92 94
Web: www.tmi.es
Facturación en 2003: 2,1 millones de euros
Previsión para 2004: 2,5 millones de euros
Número de empleados: 20
Propietarios y máximos accionistas: Grupo CMR



Consejero delegado
 PIERA, Gustavo

Empresas clientes en 2003: 115
Especializada en: Consultoría y formación de recursos humanos

TOWERS PERRIN

Sede social: Suero de Quiñones, 42, 5º 28002 Madrid
Teléfono: 91 590 30 09
Web: www.towersperrin.com
Facturación en 2003: 6,8 millones de euros
Previsión para 2004: 7,5 millones de euros
Número de empleados: 70
Propietarios y máximos accionistas: Empleados de Towers Perrin

Director general
 GENNAOUI, Anthony

Empresas clientes en 2003: 294
Especializada en: Consultoría general de recursos humanos

OTTO WALTER

Sede social: Plaza de España 18, 8º. 28008 Madrid
Teléfono: 91 547 83 00
Web: www.ottowalter.com
Facturación en 2003: 2,1 millones de euros
Previsión para 2004: 2,3 millones de euros
Número de empleados: 22
Propietarios y máximos accionistas: Francisco Muro y Vicente Contreras

Consejero delegado
 MURO, Francisco

Empresas clientes en 2003: 91
Especializada en: Desarrollo del comportamiento directivo y comercial

(Pasa a la página 10)

RUMBO al NORTE.

Trabajo Temporal
 Servicios de Seguridad
 Servicios de Limpieza
 Servicios Sociales
 Teleservicios
 Externalización de Servicios
 Expertos en Documentación

CORPORACION GRUPO NORTE

El norte traza el rumbo a seguir. Un rumbo que marca el esfuerzo, la eficacia, la superación y el trabajo de un gran equipo de profesionales. El logro de sus objetivos y metas es nuestro puerto, pues si hay algo que nos distingue es nuestra VOCACIÓN DE SERVICIO.

902 370 007

Consulte nuestras ofertas en: www.grupo-norte.es gruponorte@grupo-norte.es

(Viene de la página 9)**WATSON WYATT**

Sede social: Paseo de la Castellana, 31, 3.º. 28046 Madrid
Teléfono: 91 310 10 88
Web: www.watsonwyatt.es
Facturación en 2003: 5,9 millones de euros
Previsión para 2004: 6,1 millones de euros
Número de empleados: 50
Propietarios y máximos accionistas: Watson Wyatt European Region

Comité ejecutivo
 BENITO, Begoña
 BARRILERO, Rafael
 DE LA ROSA, Manuel
 KOCH, Julio

Empresas clientes en 2003: 180
Especializada en: Consultoría de recursos humanos, inversiones, beneficios y previsión social, estrategias, seguros y servicios financieros

Editoriales

Las editoriales, que no han gozado de un gran año en los que a ventas se refiere, han apostado en 2003, y lo seguirán haciendo durante este año, por libros de gestión que recurren a ejemplos del pasado –históricos y contemporáneos– para tratar de solucionar problemas, situaciones y comportamientos que se dan a diario en las empresas y para buscar inspiración. Al margen de las obras de *management* en sentido puro, se inclinan por el análisis de herramientas concretas y por los libros de desarrollo. Las tesis han dejado paso a los libros novelados, a las historias en diez minutos y a los libros de consulta, todos con ideas que invitan a la reflexión.

CIE-DOSSAT

Sede social: Avda. de Pío XII, 57. 28016 Madrid
Teléfono: 91 359 10 90
Web: www.ciedossat.com
Facturación en 2003: 1 millón de euros
Previsión para 2004: 1,5 millones de euros
Número de empleados: 10
Propietarios y máximos accionistas: Alberto Barrera, Ignacio Barrera y Julia Quiroga

Director general
 BARRERA, Alberto

Número total de ejemplares vendidos en 2003: 103.000
Materias más demandadas: Automoción, construcción y *management*
Libro más vendido en 2002: *Manual de automóviles*, de Manuel Arias Paz

DÍAZ DE SANTOS

Sede social: Doña Juana I de Castilla, 22. 28027 Madrid

Teléfono: 91 743 48 90
Web: www.diazdesantos.es
Facturación en 2003: 1,3 millones de euros
Previsión para 2004: 1,5 millones de euros
Número de empleados: 4
Propietarios y máximos accionistas: G88

Director
 VIOQUE, Joaquín

Número de ejemplares vendidos: 150.000
Materias más demandadas: calidad, gestión, logística, marketing y recursos humanos
Libro más vendido: *La meta*, de Elyahu M. Goldratt

EMPRESA ACTIVA (EDICIONES URANO)

Sede social: Aribau, 142. 08036 Barcelona
Teléfono: 93 237 55 64
Web: www.edicionesurano.com
Facturación en 2003: 20 millones de euros
Previsión para 2004: 25 millones de euros
Número de empleados: 25
Propietarios y máximos accionistas: Mª Eliana Pérez



Presidente
 SABATÉ, Joaquín

Número de ejemplares vendidos: 2,3 millones
Materias más demandadas: narrativa empresarial
Libro más vendido: *¿Quién se ha llevado mi queso?*, de Spencer Jonson

FUNDACIÓN CONFEMETAL

Sede social: Príncipe de Vergara, 74, 5ª planta. 28006 Madrid
Teléfono: 91 782 36 30
Web: www.fundacionconfemetal.com
Facturación en 2003: 480.000 euros
Previsión para 2004: 512.000 euros
Número de empleados: 7
Propietarios y máximos accionistas: Fundación Confemetal

Director general
 ASENSIO, Luis

Número de ejemplares vendidos: 35.000
Materias más demandadas: Prevención de riesgos laborales, calidad, comercial, recursos humanos
Libro más vendido: *Manual para el técnico en prevención de riesgos laborales*, de P. Mateo, A. González y D. González

Prevención de riesgos laborales

La publicación de la Ley 54/2003 del 12 de diciembre de reforma del marco normativo

de la prevención de riesgos laborales abre un nuevo campo de actuación a las empresas en esta materia. Esta nueva regulación supone la culminación de una maraña legislativa que comenzó en 1995 con la publicación de la primera norma relativa a prevención en nuestro país. El refuerzo de la inspección de trabajo con la incorporación de funcionarios para asesorar, comprobar y establecer requerimientos y la aplicación de sanciones concretas ante infracciones son algunas de las novedades de este último marco normativo, cuya aplicación dará qué hablar este año.

MUTUAS

Sede social: Via Augusta, 36. 08006 Barcelona
Teléfono: 93 228 65 00
Web: www.asepeyo.es
Año de constitución: 1915
Actividad: Gestión de las contingencias de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales y servicio de prevención
Número de empresas asociadas: 225.947
Recaudación en 2003 por contingencias comunes: 315,4 millones de euros
Número de empleados: 3.925

MUTUAL CYCLOPS

Sede social: Josep Tarradellas, 14-16. 08029 Barcelona
Teléfono: 93 405 12 44
Web: www.mutual-cyclops.com
Año de constitución: 1934
Actividad: Cobertura legal de las contingencias de los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, gestión de prestación económica de incapacidad temporal, servicio de prevención ajeno
Número de empresas asociadas: 118.036
Recaudación en 2003 por contingencias comunes: 82,3 millones de euros
Número de empleados: 1.337

FRATERNIDAD-MUPRESPA

Sede social: Cánovas del Castillo, 3. 28014 Madrid
Teléfono: 91 360 85 00
Web: www.fraternidad.com
Año de constitución: 1929
Actividad: Cobertura de los riesgos profesionales y de la prestación económica de incapacidad temporal por contingencias comunes
Número de empresas asociadas: 280.000
Recaudación en 2003 por contingencias comunes: 139,2 millones de euros
Número de empleados: 2.580

**FREMAP**

Sede social: Ctra. Pozuelo nº 61. 28220 Majadahonda, Madrid
Teléfono: 91 626 55 00
Web: www.fremap.com
Año de constitución: 1933
Actividad: Cobertura de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales e incapacidad temporal por contingencias comunes, servicio de prevención
Número de empresas asociadas: 340.650
Recaudación en 2003 por contingencias comunes: 486,3 millones de euros
Número de empleados: 4.646

IBERMUTUAMUR

Sede social: Ramírez de Arellano, 27. 28043 Madrid
Teléfono: 91 416 31 00
Web: www.ibermutuamur.es
Año de constitución: 1932
Actividad: Mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales
Número de empresas asociadas: 140.898
Recaudación en 2003 por contingencias comunes: 167,5 millones de euros
Número de empleados: 2.550

AUDITORÍA Y CONSULTORÍA**AENOR**

Sede social: Génova, 6. 28033 Madrid
Teléfono: 902 102 201
Web: www.aenor.es
Año de constitución: 1986
Actividad: Normalización y certificación
Número de empleados: 470
Previsiones de contratación para 2004: 30

BUREAU VERITAS

Sede social: Francisca Delgado, 11. Arroyo de la Vega. 28108 Alcobendas, Madrid
Teléfono: 91 270 22 00
Web: www.bureauveritas.es
Año de constitución: 1864
Actividad: Evaluación, consultoría, formación, auditoría y certificación
Número de empleados: 931
Previsiones de contratación para 2004: 225

INSTITUTO DE ERGONOMÍA MAPFRE

Sede social: Polígono Entrerrios s/n, Edif. 55, s/n. 50639 Zaragoza
Teléfono: 976 61 19 12
Web: www.inermap.com
Año de constitución: 1991
Actividad: Auditoría y consultoría
Número de empleados: 8

SOLUZIONA CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE

Sede social: Ctra. Nac. VI Km. 582, 15168 Sada A Coruña

Teléfono: 981 01 45 00
Web: www.soluzion.com
Año de constitución: 1981
Actividad: Servicios de consultoría e ingeniería orientados a la mejora de la calidad, el medio ambiente y la prevención de riesgos laborales
Número de empleados: 2.190
Previsión de contratación para 2004: Incremento del 20 por ciento

ASOCIACIONES**AMAT (Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo)**

Sede social: Maudes, 51, 3.º. 28003 Madrid
Teléfono: 91 535 74 80
Web: www.amat.es
Año de constitución: 1986
Actividad: Representación institucional de las mutuas y diferentes acciones de promoción de la prevención de riesgos laborales
Número de empresas asociadas: 29

ANEPAN (ASOCIACIÓN NACIONAL DE ENTIDADES ACREDITADAS)

Sede social: Castelló 59, bajo. 28001 Madrid
Teléfono: 91 575 53 81
Web: www.anepa.net
Año de constitución: 1998
Actividad: Informar sobre la legislación vigente en materia de prevención de riesgos laborales, ayudar a la creación de una cultura preventiva
Número de empresas asociadas: 33

FORMACIÓN**INSTITUTO EUROPEO DE SALUD Y BIENESTAR SOCIAL**

Sede social: Joaquín Costa, 16. 28002 Madrid
Teléfono: 91 411 80 90
Web: www.ie-es.com
Año de constitución: 1996
Actividad: Formación, feria SalvLaboris
Tipo de formación: Presencial y a distancia. Máster en prevención de riesgos laborales (especialidad en seguridad, higiene, ergonomía y psicología), máster en gestión integrada, prevención, medio ambiente y calidad, auditor en PRL y coordinador en la construcción

INSTITUTO FORMUTUA

Sede social: Maudes, 51, 3.º. 28003 Madrid
Teléfono: 91 535 79 90
Web: www.formutua.es
Año de constitución: 1997
Actividad: Formación, publicaciones, consultoría y asesoría
Tipo de formación: A medida, presencial, semipresencial y a distancia en riesgos específicos en puestos de trabajo, formación básica, para directivos, de nivel superior y medicina del trabajo.