

# DOSSIER DE INFORMACIÓN

## ÍNDICE

1. Nota de prensa
2. Qué es el Premio Empresaria del Año
3. Matilde Torres, Premio Empresaria del Año 2002
4. Catai Tours, un gran viaje empresarial
5. Amparo Moraleda, Premio Directiva del Año 2002
6. IBM en España
7. Situación de la Mujer Empresaria y Directiva
8. Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME)
9. Patrocinadores:



- Madrid Innova, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid



- Instituto Municipal para el Empleo y la Formación Empresarial (IMEFE)



- Cámara de Comercio e Industria de Madrid



- Grandes Líneas RENFE.



## 1. Nota de prensa

---

### ASEME ENTREGA LOS PREMIOS “EMPRESARIA Y DIRECTIVA DEL AÑO 2002”

La Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME), ha otorgado los premios Empresaria y Directiva del Año 2002 a Matilde Torres, Directora General de Catai Tours, y a Amparo Moraleda, Presidenta de IBM España y Portugal, respectivamente.

**Madrid, 26 noviembre.** En esta tercera edición del Premio Empresaria del Año, que organiza la Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME), se ha decidido reconocer tanto la labor empresarial como la labor directiva de la mujer.

En esta ocasión, el Premio a la Empresaria del Año ha recaído en Matilde Torres, Directora General de Catai Tours. En cuanto al Premio Directiva, la galardonada ha sido Amparo Moraleda, Presidenta de IBM España y Portugal.

Matilde Torres, fundadora y directora general de la empresa desde 1981, es Técnico de Turismo y Licenciada en Sociología Industrial. También es miembro fundador de la Sociedad Geográfica Española, creada en 1997, y del Consejo Directivo de FEAAV a cargo de la Vicepresidencia de Nuevas Tecnologías.

Amparo Moraleda, de 38 años, casada y con dos hijas, es Ingeniera Industrial y Master en Administración de Empresas. Comenzó su andadura en IBM en 1988 como Técnico de Sistemas y posteriormente desempeñó diversos puestos directivos en la Compañía en España y Europa. En 1997 fue nombrada Directora General de Ingeniería de Software Avanzado, S.A. Posteriormente desempeñó el cargo de Ejecutiva Adjunta de Louis V. Gerstner Presidente Mundial de IBM Corporation.

Estos premios tienen como objetivo realzar el papel de la mujer empresaria, directiva, gerente o profesional que a lo largo de su vida haya destacado en el ámbito laboral dentro de la Comunidad de Madrid. En anteriores ediciones, el premio se ha entregado a Magda Salarich, Directora General de Citroën Hispania, y a Nieves Segovia, Directora General del Colegio San Estanislao de Kostka.

El acto ha consistido en una cena homenaje celebrada en el Hotel Ritz Madrid, que presentó Carlos Dávila, Director Presentador del programa “El tercer grado” en La2, y tertuliano en “Los desayunos de RTVE” y en R.N.E. Fernando Fernández-Tapias, Presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, hizo entrega de los premios.

Estos galardones han contado con el respaldo de la Comunidad de Madrid a través del Programa “Madrid Innova” de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, del Instituto Municipal para el Empleo y la Formación Empresarial (IMEFE), de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y de Grandes Líneas RENFE.

## **2. Qué es el Premio Empresaria del Año**

---

- El galardón premia la figura de la mujer empresaria, directiva, gerente o profesional.
- Estimula la iniciativa privada y enriquece la imagen del colectivo de mujeres en la Comunidad de Madrid y en toda España.
- El evento consiste en una cena homenaje a una mujer empresaria y a una mujer directiva en un lugar de prestigio de la Comunidad de Madrid.
- Se inaugura con el discurso de la Presidenta de ASEME.
- La presentación de las premiadas la realiza una persona de relevancia social.
- La entrega de los galardones la realiza otra persona destacada en el mundo empresarial.
- Reseña de las dos ediciones anteriores:

### **I Edición**

- **Premiada:** Magda Salarich, Directora General de Citroën Hispania
- **Presentación:** Alfonso Ussía
- **Entrega:** Ana Botella
- **Lugar:** Museo Thyssen de Madrid

### **II Edición**

- **Premiada:** Nieves Segovia, Directora General del SEK
- **Presentación:** Camilo José Cela
- **Entrega:** Fernando Fernández Tapias, Presidente de CEIM
- **Lugar:** Hotel Ritz de Madrid

### **3. Matilde Torres, Premio Empresaria del Año 2002**

---

Matilde Torres Manzanares es la Directora General de Catai Tours. Socióloga y Técnico en Turismo, ha desarrollado toda su carrera profesional en el ámbito de la Comercialización Turística.

#### **Formación:**

- Técnico en Turismo por la Escuela Oficial de Turismo
- Licenciada en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid (Especialidad Sociología Industrial)
- Master en Administración de Empresas
- Ponente en Congresos:
  - Innovación en Agencias de Viajes
  - Las competencias de las Agencias de Viajes

#### **Experiencia profesional:**

Matilde Torres cuenta con más de veinticinco años de experiencia profesional en creación de producto, difusión, comercialización y organización.

Desde 1981, es Fundadora y Directora General de Catai Tours especializada en Grandes Viajes.

Es Miembro fundador de la Sociedad Geográfica Española, creada en 1997 por 13 personas en su mayoría escritores de turismo.

**También es** Miembro del Consejo Directivo de FEAAV a cargo de la Vicepresidencia de Nuevas Tecnologías.

Y es la Presidenta de la Comisión de Relaciones Aéreas de la CAAVE.

#### 4. Catai Tours, un gran viaje empresarial

---

- **CATAI TOURS, DOS DÉCADAS DE INNOVACIÓN**

Catai Tours nació en 1981 con un gran proyecto: crear la **primera mayorista española especializada en Grandes Viajes**.

A lo largo de dos décadas ha logrado consolidarse entre las empresas más prestigiosas del sector, con una trayectoria de desarrollo constante que tiene como pilares:

- La calidad como objetivo
- La vocación de servicio
- La total fidelidad al canal de distribución de las agencias de viajes.

Para Catai Tours el Viaje debe de ser siempre una experiencia inolvidable que lleve al viajero a conocer nuevos mundos, culturas, países, paisajes, músicas, tradiciones... Independientemente de la distancia y del precio, un viaje debe de ser siempre un **Gran Viaje**.

- **LA EMPRESA**

Catai Tours es una agencia de viajes mayorista-minorista, que tiene dos **áreas fundamentales**:

- Como mayorista diseña viajes y los vende a través de todas las agencias minoristas de viajes en toda España
- Como minorista, vende viajes, propios ajenos, al viajero, cuidando especialmente el trato personalizado al cliente y la postventa.

Catai Tours fue organizada desde su creación como una estructura empresarial horizontal, con una **estructura participativa**, donde las decisiones son compartidas por un equipo, y donde se ha cuidado siempre que la información fluya a todos los niveles.

El éxito de Catai Tours se debe en gran parte a su equipo humano:

- Un equipo de **85 personas** que trabajan en sus oficinas centrales
- Una sólida **Red de Corresponsales** en más de 80 países, producto de muchos años de relación profesional que hace que nuestros CLIENTES reciban un trato personalizado.
- Una amplia **Red de Distribución** por medio de Agencias de Viaje, en España y América Latina, que asesoran e informan sobre nuestros Destinos.

- Un gran equipo de **Profesionales** que diseñan, seleccionan, contratan y materializan los Viajes cada año.
- Un excelente grupo de **Guías Acompañantes** que aportan un valor añadido a los Viajes.

- **UN POCO DE HISTORIA**

El primer antecedente de **CATAI Tours** se remonta a 1975, cuando sus fundadores comienzan a organizar Viajes a Asia y especialmente a India. **Con esa experiencia, en 1980 se crea el Tour Operador CATAI Tours** especializado en Grandes Viajes. Desde entonces más de 200.000 Viajeros han viajado con esta organización.

Viajes Catai se creó con la clara voluntad de diferenciación a través de la **especialización y de la calidad**, dedicándose inicialmente a viajes en grupo a destinos del continente Asiático, con la marca "Oriente es así".

Veinte años después de su creación, sus **cuatro socios fundadores** continúan formando parte de la empresa: Matilde Torres, como Directora General, Isabel Torres, como Directora de Individuales, Blanca García (Directora de Producto) y Pierre Pontico (Director de Contratación). Todos ellos siguen trabajando con la misma ilusión y afán de superación que les llevó a crear Catai Tours.

En 1983/84 se pusieron en marcha los **primeros seminarios de formación dirigidos a las agencias de viajes**, una auténtica novedad en España en aquellos momentos y que han sido una de las mayores innovaciones que la empresa ha aportado al sector.

Una vez consolidada la programación a Asia, en 1984 Catai comienza a **posicionar nuevos productos**, tratando siempre de hacer de cada uno de ellos una especialidad. Surgen así tres nuevas líneas: "América es así", "África es así" é "Inéditos y Trekking".

En 1985 se produce el lanzamiento del nuevo producto de **Viajes Individuales con itinerarios específicos** y viajes a la medida. Por primera vez se ofrecen alternativas en todos los países de Asia para viajar individualmente.

En 1987 se ve la necesidad de **unificar las diferentes marcas bajo un imagen única**. Nace así Catai Tours, con el objetivo de liderar el mercado de los grandes viajes apoyándose en aspectos cualitativos más que cuantitativos y, en concreto, en dos fundamentales:

- La capacidad de **innovación** y la creación de los productos que el mercado fuera necesitando o los que incitasen a su demanda.
- La **mejora continua del producto** en los procesos de producción y prestación de viajes y en la eficacia y calidad del servicio a prestar en las agencias.

En 1990 se crea la línea de producto "**Islas Exóticas**" enfocado al viaje vacacional de playa en destinos exóticos, quedando así completadas las dos líneas de producto de Catai Tours: Grandes Viajes e Islas Exóticas, que abarcan más de 70 países.

En 1996 se inicia la programación del único continente que faltaba en la programación de Catai: **Europa**. Se comienza con el folleto Scandinavisimo, basado en los Países Nórdicos, para continuar con el folleto Europa Secreta. En ambos casos la oferta se centra en una programación individualizada con viajes muy personalizados y huyendo de los viajes masificados. Se ofrecen itinerarios tanto en fly and drive como en tour regulares que permiten descubrir los rincones más recónditos del viejo continente.

- **CATAI TOURS HOY**

Hoy Catai Tours **es uno de los primeros tour-operadores españoles** en Grandes Viajes, con programas en los cinco continentes y líder indiscutible en numerosos destinos.

El movimiento de viajeros se sitúa en torno a los **18.500 pasajeros al año**, con una facturación cercana a los **40 millones de euros**.

Catai Tours **comercializa sus productos a través de 4.000 agencias** de viaje en España, Portugal y Latinoamérica.

Catai cuenta con una plantilla de **85 personas**, con un alto grado de cualificación y especialización, y con un alto grado de compromiso con la empresa, basado en una estructura peculiar y poco jerarquizada, en la que las responsabilidades están compartidas.

Actualmente tiene sus **oficinas centrales** de O'Donnel 49 (Madrid) y desde el año 2000 cuenta con unas nuevas oficinas en Fernán González 32, donde se albergan todos los departamentos operativos de la mayorista. También cuenta con una oficina comercial en Barcelona y otros tres delegados comerciales.

Catai Tours **edita sus propias guías de viaje** que distribuye tanto entre sus pasajeros, incluidas en la documentación de viaje, como a través de la venta en librerías especializadas o en internet. Son guías con más de 400 páginas en las que destacan las claves culturales, religiosas y artísticas de cada país.

Desde 1995 Catai Tours **está presente en Internet** con la web más completa en España sobre grandes viajes continuamente actualizada, donde recoge toda su programación así como información útil sobre los diferentes destinos, información de actualidad sobre la empresa y folletos virtuales como el viajes de novios. Incluye el servicio Info Cliente, que ofrece asesoramiento completo e incluso permite la reserva de viaje on line.

- **LAS CLAVES DEL ÉXITO**

Catai Tours nació en un momento en el que los españoles apenas viajaban al extranjero. Los viajes de larga distancia eran un privilegio reservado a unos pocos, pero Catai Tours apostó desde el primer momento por este segmento y a lo largo de las últimas décadas se ha consolidado como uno de los principales tour operadores de viajes de larga distancia en nuestro país.

La **clave del éxito de Catai Tours** ha sido fundamentalmente la INNOVACIÓN PERMANENTE y un altísimo índice de FIDELIDAD DE SUS CLIENTES.

Desde sus comienzos, Catai Tours ha apostado por la innovación, introduciendo nuevos conceptos, nuevas formulas de comercialización, nuevos destinos y nuevos productos.

### **Grandes viajes**

Catai Tours introdujo en España el concepto de Grandes Viajes. Fue la primera mayorista de largas distancias en acuñar y desarrollar un tipo de viaje de calidad, con los servicios mejor seleccionados, con un esmerado cuidado de los detalles, con una especial atención a los aspectos culturales de los destinos.

### **Patrocinio de expediciones y proyectos culturales**

Catai Tours apoya desde hace años diversos proyectos que contribuyen al mejor conocimiento del mundo entre los españoles. Catai Tours ha patrocinado diversas expediciones, aportando además proyección a través de sus publicaciones, su página web y su promoción en prensa.

- Ruta Mehari (1997)
- Ruta de la reina de Saba (1998)
- Ruta de los Imperios (1999-2002)
- Expedición Terra Hispánica (2001)

### **Apuesta por la cultura**

Los elementos culturales han sido una constante en la programación de Catai Tours, tanto en viajes de larga distancia como en su programación Europa Secreta, con la que introdujo hace unos años un nuevo concepto de viaje por Europa y una apuesta por la nueva Europa de las Regiones.

### **Pionera en destinos y productos**

Catai Tours ha sido la primera mayorista española en ofrecer viajes a determinados destinos, como Irán o Etiopía. También ha sido la primera en ofrecer rutas culturales inéditas: Ruta de la Seda, Ruta de la Reina de Saba, Orient Express, Parques Nacionales en la India, entre otros.



## **Publicación de guías**

Catai Tours fue la primera empresa turística que editó guías de viaje propias que aportan claves culturales que ayudan a comprender mejor los países donde se viaja, a la vez que ofrecen informaciones prácticas para disfrutar más de los destinos. Al principio se trató de cubrir una carencia que existía en el mercado editorial en castellano, cuando no había guías de destinos poco frecuentados por españoles, como los africanos o los asiáticos. Oriente es Así, en 1984 y África es así, en 1982 fueron las primeras. A ellas les han seguido las guías de Islas del Indico y Oriente Próximo, además de las ediciones revisadas de las guías de Oriente y de África. 500 páginas con claves.

## **Publicaciones: CATAI news y cita en europa**

Catai Tours publica desde hace años un newsletter con noticias sobre la mayorista y donde se recogen también artículos sobre algunos de sus destinos. Es una revista para viajeros que complementa la información ofrecida a través de los folletos. Desde 2000 publica también trimestralmente una guía cultural de Europa, Cita en Europa Secreta, con las propuestas más interesantes para quienes viajan a los destinos europeos.

## **Formación permanente**

Catai Tours desarrolla una constante actividad de formación para los agentes de viajes de toda España, a través de seminarios de formación sobre los principales destinos de sus folletos, y a través de frecuentes viajes de familiarización para agentes de viajes, en estrecha relación con diversos proveedores (compañías aéreas, oficinas de turismo, cadenas hoteleras).

## **Internet**

Catai Tours fue la primera mayorista de viajes española que apostó por Internet y una de las primeras empresas del país que contó con una página web. Comenzó en 1995. Su visión de futuro le ha dado la enorme ventaja de la experiencia acumulada. Sus páginas web han ido incorporando novedades, y no son solo un medio de información y venta de viajes, sino una página de referencia para todos los interesados por los grandes viajes.

### **Las últimas novedades en su web son:**

*-La actualización inmediata de los precios. Los catálogos están en internet antes incluso de ser publicados en papel y la programación puede incluso conocerse con meses de antelación a la aparición de los folletos.*

-*Reservas on line*, de forma ágil y sencilla, que permite encontrar paquetes de vuelos y dos noches de hotel a diferentes destinos especialmente asiáticos. La gran ventaja de este sistema online es acceder a precios muy interesantes, tanto de avión como de hoteles, incluidos los de lujo. Una vez realizada la reserva debe ser reconfirmada en un máximo de 48 horas en su agencia de viajes habitual.

-*Folletos virtuales*: en la página web puede encontrarse el folleto de novios y folletos especiales, como el de Florida, que no tienen versión en papel, sino exclusivamente en internet.

-*Servicio info-cliente*: un servicio de asesoramiento al cliente que ofrece soluciones concretas.

- **DESTINOS Y PRODUCTOS**

Catai Tours comenzó ofreciendo Grandes viajes a destinos asiáticos, en especial a India, destino en el que es la principal mayorista española, África y América del Sur. Posteriormente amplió sus Grandes Viajes a América del Norte y Oceanía, y desarrolló un amplio programa de Islas exóticas.

En 1998 puso en marcha el programa EUROPA SECRETA, centrado sobre todo en la Europa de las Regiones, que incorporaba el concepto de GRANDES VIAJES a los viajes de distancias medias a destinos europeos. El programa Europa Secreta se completa con Scandinavísimo, un programa de viajes a Escandinavia, Países Bálticos y Rusia. Europa Secreta. Catai Tours comercializa también el producto Bonjour de la compañía aérea Air France

- **LOS PRODUCTOS DE CATAI TOURS**

Catai Tours tiene dos grandes tipos de productos:

- Grandes Viajes con guía acompañante, con más de 100 viajes diferentes.

- Viajes individualizados y personalizados.

Los servicios de Catai Tours son tan amplios como los deseen sus clientes, desde la tramitación de visados en países no convencionales (Vietnam, Irán, Libano...) a la organización de viajes especiales de incentivo

Las claves para el éxito de todos los viajes son:

- La elección de los servicios turísticos (hoteles, guías, transportes, excursiones...)

- El equipo de guías de Catai Tours en los principales destinos

- El conocimiento a fondo de cada uno de los destinos de su programación
- La incorporación del componente cultural
- Un concepto de las estancias puramente vacacionales (por ej. Islas Exóticas) basadas en el cuidado de todos los detalles.
- Una cuidada selección de corresponsales en todo el mundo y una gran capacidad de contratación de plazas de avión.

La programación de Catai Tours está recogida en diversos catálogos de viajes, también disponibles a través de internet y actualizados en la red de forma permanente.

**Catálogo general de Grandes Viajes:** incluye todos sus viajes a más de 80 países de los cinco continentes, entre ellos los llamados Inéditos, que tratan de ofrecer viajes diferentes en sitios donde la infraestructura hotelera no está muy desarrollada y está dirigida a viajeros auténticos que buscan algo más: Etiopía y la Ruta de la Antigua Abisinia, la Ruta de Avicena, la Ruta de Samarkanda...

**Islas Exóticas:** incluye viajes y estancias vacacionales en más de 60 islas paradisíacas en todos los mares del mundo, desde el Mediterráneo, hasta el Índico o los Mares del Sur. Es un programa especialmente adecuado para viajes individuales en pareja y viajes de novios.

**Folleto especiales de destinos:** Son Catálogos que desarrollan la programación a destinos especialmente solicitados por los viajeros españoles, como Egipto, Turquía, Mauricio, Patagonia, Indochina o India.

**Europa Secreta y Scandinavisimo:** La programación a Europa, iniciada hace cinco años, está recogida en estos dos catálogos, que incluyen tanto Grandes Viajes a destinos europeos como "escapadas" de corta duración, buscando siempre la individualización frente a la masificación y resaltando las experiencias culturales.

**Folleto virtuales:** Desde 2001, Catai Tours ha comenzado a incluir en su página web diversos folletos virtuales, que no tienen su versión en papel. Comenzó con el de **Viajes de novios**, al que siguió un folleto de Florida. Estos folletos virtuales tienen la ventaja de la actualización inmediata y constante.

- **ALGUNOS PREMIOS RECIBIDOS POR CATAI TOURS**

- I.o. Leonardo en el año 99 concedido por Alitalia
- Friend of Pakistán 1993
- Friend of Thailandia 2002

-Oscar del turismo de la revista Gente y Viajes 1993 Ganadores por 8 años consecutivos del Ranking de la revista Agentravel a la mejor mayorista para Asia y Pacífico

-Premio Gebta a la personaje turístico del año 2001

-Premio de cine turístico año 1989

-Premio Alimara años 88 y 93

-Premio Actualidad Económica "empresarios del futuro", año 88.

- **EL FUTURO**

Catai Tours se ha destacado siempre por **ir un paso por delante de las tendencias** del sector de la comercialización de viajes en España. Esto supone un estudio constante de las tendencias internacionales en el sector y en otros sectores de distribución y servicios y el análisis minucioso de las oportunidades y los riesgos.

Gracias a esta continua investigación, Catai Tours **ha sido pionera en muchos aspectos**, y aspira a seguir siéndolo.

Catai Tours apuesta por un futuro en el que los agentes de viajes serán **auténticos asesores de viajes** para el cliente.

**Las claves del futuro de Catai Tours son una apuesta por:**

#### **Las nuevas tecnologías**

Internet facilita ahora la información del viajero y también la del agente de viajes. Catai Tours trabaja día a día, para sacar el máximo provecho de Internet y las nuevas herramientas informáticas en beneficio del viajero. El desarrollo constante de su página web es una de las claves de futuro de la empresa. Así por ejemplo, en los últimos años Catai Touss adelanta sus folletos en la Web hasta seis meses antes de la aparición de los catálogos en papel. Además, ha incorporado a la red la reserva inmediata de avión más hotel, los folletos virtuales (Viajes de Novios, Florida). También ofrece a través de la website el servicio info-cliente, con la más amplia información y la posibilidad de reservar on line.

## **La formación y especialización**

Catai Tours cree firmemente en el papel del agente como asesor de viajes, para lo cual debe de convertirse en un profesional especializado y en continua formación. Para ello, Catai Tours proseguirá con el desarrollo de cursos especializado, seminarios para agentes de viajes y viajes de familiarización. También continuará el desarrollo de su página web como instrumento de relación directa con las agencias minoristas.

## **La personalización de los viajes**

Los españoles viajan cada vez más y son también más exigentes y buscan nuevas experiencias y viajes a medida. Catai Tours ha seguido esta evolución en los gustos viajeros de los españoles y ha ido adaptando su programación, adelantándose en muchas ocasiones a las tendencias generales del mundo de los viajes. Así por ejemplo, respondiendo a la duración media de los viajes y a la menor estacionalidad de las vacaciones, está trabajando en el desarrollo de "escapadas" breves, ya sean vacacionales o culturales, sobre todo en las distancias medias.

## **La Cultura como Experiencia Viajera**

Catai Tours ha sido pionera en el desarrollo de viajes a todo el mundo con un ingrediente cultural. En los últimos años, ha extendido su concepto de Grandes Viajes a los destinos europeos, apostando por un programa de viajes muy especial para descubrir los rincones más sorprendentes de Europa.

## **Nuevas tendencias en los viajes**

Los viajes de los españoles son cada vez más breves, menos estacionales, más individuales y personalizados y adaptados a nuevos intereses (naturaleza, deportes, experiencias culturales...) Por ello, en los próximos años, Catai Tours va a continuar el desarrollo de un nuevo tipo de viajes, con rutas individuales para turistas que viajan por libre, con viajes flexibles que permiten combinar todos los destinos o enlazar varias rutas. También está continuamente incorporando nuevos destinos y nuevos productos, como viajes de naturaleza a destinos ecológicos y safaris, experiencias culturales originales en los destinos... división especial viajes de Gran Lujo....

## **Receptivo especializado**

En los últimos años, Catai Tours ha desarrollado una nueva línea de negocio: el receptivo especializado.

- Latinoamérica: Hace tiempo que Catai Tours comenzó a comercializar su producto en Latinoamérica, dando respuesta a la demanda que existía en algunos países como Argentina, Chile o México, de circuitos por Asia u Oriente Medio, con alto contenido de servicios y con guías acompañantes de habla castellana, un tipo de viajes que no encontraban en las mismas condiciones en sus países de origen.

En los últimos años, la presencia de Catai Tours en Sudamérica ha crecido de forma significativa, sobre todo gracias a Internet como vehículo universal de información y consulta, y gracias a la excelente imagen de marca que Catai tiene en esos países.

- China: Catai Tours está comenzando a desarrollar el turismo receptivo de turistas chinos que viajan cada vez más a España y desde aquí a Europa. El turismo chino está llamado a ser el de mayor y más rápido crecimiento en los próximos años, y Catai Tours, una vez más, ha hecho una apuesta de futuro adelantándose a las tendencias.

## **5. Amparo Moraleda, Premio Directiva del Año 2002**

---

Amparo Moraleda Martínez es presidenta ejecutiva de IBM España y Portugal desde el 1 de julio de 2001. En el momento de ser nombrada presidenta, Amparo Moraleda desempeñaba el cargo de vicepresidenta mundial de operaciones de servicios de integración tecnológica de IBM Corporation, con base en Estados Unidos.

Antes de incorporarse a este puesto, Amparo Moraleda fue ejecutiva adjunta de Louis V. Gerstner, presidente de IBM Corporation hasta marzo de 2002. Desde esa responsabilidad, la directiva española participó en el proceso de toma de decisiones estratégicas de la compañía, con especial foco en Europa, Latinoamérica y Asia-Pacífico.

La carrera profesional de Amparo Moraleda ha estado vinculada a IBM desde 1988, fecha en la que se incorporó a la compañía como técnico de sistemas. Posteriormente, desempeñó diversos puestos directivos en España y en Europa.

Entre 1994 y 1996 fue directora de desarrollo corporativo del Grupo IBM España. Durante ese tiempo fue miembro del consejo de administración de diversas empresas de tecnologías de la información, como Productos de Software, S.A., perteneciente a Ibermática, Keon, S.A., y Open, S.A.

A continuación, fue destinada a París para asumir la dirección de recursos humanos de IBM Global Services EMEA (Europa, Oriente Medio y África), la organización europea de servicios profesionales de IBM, integrada entonces por más de 70.000 profesionales en 20 países.

En 1997 regresó a España y fue nombrada directora general de Ingeniería de Software Avanzado S.A. (INSA), empresa participada por IBM al 49% y especializada en la prestación de servicios profesionales en tecnologías de la información. Durante los tres años que Amparo Moraleda dirigió INSA, la compañía pasó de 500 a 1.600 empleados y su cifra de negocio creció un 140%.

Desde 2001 es también miembro del Consejo de Administración de Multimedia Ediciones, S.A., empresa participada por IBM y Planeta de Agostini.

Amparo Moraleda, de 38 años, casada y con dos hijas, estudió Ingeniería Industrial en la Universidad Pontificia de Comillas y obtuvo un Master en Administración de Empresas por el IESE.

Actualmente, es miembro del consejo asesor de Catalyst, organización sin ánimo de lucro dedicada a promover el avance de la mujer en el ámbito empresarial y profesional y que está considerada como la entidad independiente más relevante de Estados Unidos en este área, con más de 40 años de actividad.

Asimismo, pertenece a los patronatos de la Fundación pro Real Academia Española y de la Fundación General de la Universidad Autónoma de Madrid.

En el año 2000 recibió el premio Excelencia de la Federación Española de Mujeres Directivas, Ejecutivas, Profesionales y Empresarias (Fedepes).



## 6. IBM en España

---

IBM inició sus actividades comerciales en España en 1926. Desde sus comienzos, la Compañía se ha consolidado como líder del sector de las tecnologías de la información en nuestro país y ha mantenido un fuerte compromiso con el futuro y la innovación tecnológica, dedicando sus esfuerzos a la investigación y al desarrollo de nuevas tecnologías en todos los ámbitos del sector informático: hardware, software y servicios.

La empresa cuenta en España con más de 6.900 empleados, incluyendo los de las empresas participadas. El Grupo IBM España está formado por

- International Business Machines, S.A.;
- Corporación IBM España, S.A.;
- IBM Global Services España, S.A.;
- IBM Financiación EFC, S.A.;
- Redes de Ordenadores y Servicios, S.A.,
- Y comparte con Catalana Occidente la propiedad de la sociedad Ingeniería de Software Avanzado, S.A. (INSA).

IBM está trabajando a nivel internacional en una gran cantidad de proyectos innovadores y en diversas líneas de investigación. Varios de estos proyectos se han desarrollado o se desarrollan en España de forma total o parcial.

La Compañía cuenta asimismo con diversos centros especializados de relevancia internacional, como son:

- **CENTRO DE INNOVACIÓN E-BUSINESS**

El *Centro de Innovación e-business*, situado en el Campo de las Naciones (Madrid), reúne bajo un mismo techo a expertos de diferentes disciplinas -no sólo de tecnologías de la información- para concebir, desarrollar e implantar soluciones e-business de última generación. El centro, que fue inaugurado en 2001 y que representó una inversión superior a 75 millones de euros, cuenta con el apoyo del Ministerio de Ciencia y Tecnología, que ha incluido esta iniciativa en el programa PROFIT. Este proyecto está permitiendo a las empresas españolas, especialmente a las pymes, beneficiarse de las tecnologías más avanzadas, mejorando su capacidad competitiva.

- **CENTRO DE REFERENCIA LINUX IBM-UAM**

La Universidad Autónoma de Madrid e IBM han suscrito un convenio de colaboración para la puesta en marcha de un centro específico para potenciar el uso del sistema operativo LINUX, denominado *Centro de Referencia LINUX IBM-UAM*.

De forma gratuita, los desarrolladores de aplicaciones, profesores y cualquier entidad pueden utilizar sus recursos para migrar aplicaciones al entorno LINUX y realizar proyectos de investigación. El centro es una herramienta para ayudar a los alumnos y a los profesores que estén realizando actividades de investigación en el entorno LINUX, y para facilitar su trabajo a aquellos desarrolladores de software que quieran portar sus aplicaciones a este entorno.

Para ello, el centro ofrece de forma gratuita a todos los interesados la infraestructura, la documentación y el soporte necesario para que puedan comprobar si sus aplicaciones, que tradicionalmente operaban bajo otro sistema operativo, están preparadas para trabajar correctamente en entornos LINUX.

- **CENTRO IBM DE E-BUSINESS HOSTING**

IBM cuenta en España con un centro específicamente diseñado para alojar y gestionar los entornos Internet de sus clientes. Denominado *Centro IBM de e-business Hosting*, está ubicado en las instalaciones que la Compañía posee en San Fernando de Henares (Madrid) y forma parte de una red mundial de 40 centros. Este proyecto supone la realización de una inversión de más de 18,16 millones de euros (3.021 millones de pesetas) en 4 años. Tanto las pequeñas y medianas empresas españolas como las grandes organizaciones se beneficiarán de los servicios Internet proporcionados por el centro.

El Ministerio de Ciencia y Tecnología ha incluido esta iniciativa en el programa PROFIT ofreciendo un anticipo reembolsable (préstamo a interés cero) por importe de 2,04 millones de euros (339 millones de pesetas), con un período de amortización de 7 años.

- **SALA DE TESORERÍA**

IBM dispone de una *Sala de Tesorería*, situada en su sede central de Madrid, que pone a disposición de bancos, entidades financieras y grandes compañías. En caso de un siniestro fortuito (virus informáticos, fallos de electricidad, errores de hardware y software, caídas de red, piratas informáticos, errores humanos, incendios, inundaciones, etc.), los departamentos de cambio y bolsa pueden retomar inmediatamente sus actividades desde las instalaciones de IBM sin que esto suponga una interrupción en su negocio. Dispone, además, de todos los elementos necesarios para que las operaciones características de estas salas se puedan desempeñar como en la de los propios clientes.

La *Sala de Tesorería* combina diseño y tecnología, y está dotada de 44 puestos de trabajo que cumplen las más exigentes normas ergonómicas, siendo posible su división en áreas completamente estancas y simétricas. La puesta en marcha de esta sala ha supuesto una inversión por parte de IBM de 1,5 millones de euros (250 millones de pesetas).

- **TECHNOLOGY EXPERT COUNCIL (TEC)**

El *Technology Expert Council* (TEC) es un órgano que integra a los mejores talentos técnicos de IBM en España con el objetivo de fomentar el liderazgo de la Compañía y de servir de impulso y referencia para el desarrollo del conocimiento técnico en nuestro país.

Este centro de expertos en tecnología es el sexto creado por IBM en todo el mundo y forma parte de la Academia de Tecnología de IBM, la máxima institución que la Compañía tiene en el ámbito tecnológico cuya función es identificar e investigar los temas que pueden tener relevancia para la actividad de IBM y asesorar a los directivos de la Compañía.

- **CENTRO DE INVESTIGACIÓN AVANZADA CEPBA-IBM**

Una de las grandes líneas de investigación que está desarrollando IBM es el área de Deep Computing o supercomputación. Deep Computing consiste en la realización de millones de cálculos en un corto espacio de tiempo para llegar a conclusiones "inteligentes". Esta tecnología encuentra campo de aplicación en aquellas disciplinas en las que se manejan grandes volúmenes de datos y muchas variables diferentes, como, por ejemplo, la meteorología, los estudios de farmacia y la biotecnología.

El referente más conocido de esta tecnología es el superordenador Deep Blue, que en 1997 batió al entonces campeón mundial de ajedrez, Gary Kasparov. Posteriormente, IBM ha desarrollado otro superordenador, ASCI White, que está siendo utilizado por el Departamento de Energía de Estados Unidos para realizar simulaciones nucleares. La Compañía está trabajando actualmente en el desarrollo de Blue Gene. Este ordenador, que será el más potente de la historia, se dedicará al estudio de las proteínas humanas.

Aunque buena parte de las investigaciones relacionadas con supercomputación se realizan en Estados Unidos, en España también participa de forma activa en el desarrollo de esta tecnología. Recientemente, IBM firmó un acuerdo de colaboración con la Universidad Politécnica de Cataluña para crear el *Instituto de Investigación Avanzada CEPBA-IBM*, que cuenta con el ordenador más potente de los instalados en España, un IBM RS/6000 de 128 procesadores y que tiene una potencia pico de 182 Gigaflops. Este centro de investigación está especializado en tres áreas: supercomputación, arquitectura informática y Business Intelligence.

El centro CEPBA-IBM tiene como objetivos principales la investigación, el desarrollo de aplicaciones y la transferencia de tecnología a nivel mundial. Una característica importante de las actividades del Instituto es la colaboración directa con investigadores de los laboratorios de IBM y, en especial, con el Laboratorio T. J. Watson (Nueva York).

- **CENTRO DE TECNOLOGÍA DE LA LENGUA EN SEVILLA**

IBM lleva más de 25 años trabajando en tecnología de reconocimiento del habla en su Centro de Investigación Thomas J. Watson de Nueva York y en diversos laboratorios de investigación situados en varios países, entre ellos España a través del *Centro de Reconocimiento del Habla* de Sevilla.

Dicho centro inició su andadura en 1990 y forma parte de la división de investigación sobre el reconocimiento del habla de IBM, que cuenta con más de 60 profesionales sólo en Europa. Estos especialistas, distribuidos en varios países, realizan tareas de investigación y desarrollo en reconocimiento y síntesis del habla, traducción automática y "comprensión" del lenguaje natural.

El centro de Sevilla es responsable de la tecnología de reconocimiento del habla en español, portugués brasileño y finlandés. Desde su fundación, ha contribuido decididamente al desarrollo de productos comerciales de reconocimiento del habla como el "Sistema de Dictado Personal", "VoiceType", "Simply Speaking" y "ViaVoice", que se venden no sólo en España sino en toda América, incluyendo Brasil y los EE. UU. En la actualidad las actividades del centro se han ampliado al reconocimiento del habla a través del teléfono y a la "comprensión" de lo que el usuario quiere decir cuando habla al ordenador de forma natural, lo que va más allá de la mera conversión de voz a texto. Su aplicación al comercio electrónico o al acceso a información de Internet por el teléfono se hará realidad en los próximos años.

- **LABORATORIO DE SOLUCIONES E-BUSINESS PARA BANCA Y NATIONAL LANGUAGE SERVICE CENTER**

En España existen otros centros con responsabilidades a nivel internacional. Uno de los más relevantes es el *Laboratorio de Soluciones e-business para Banca* de Barcelona, especializado en la producción y el desarrollo de soluciones y productos de software para entidades financieras. Hasta el momento se han instalado más de 700.000 licencias de los productos desarrollados en los más de 15 de años de trayectoria del centro barcelonés. En la actualidad el laboratorio cuenta con cerca de 60 profesionales altamente especializados y está en fase de expansión. Aproximadamente, el 75% por ciento de estos profesionales han sido contratados en Cataluña, mientras que el resto proviene de otros laboratorios de IBM del resto del mundo.

En Barcelona también está la sede del *National Language Service Center*, un centro especializado en traducción técnica para España y Latinoamérica.

- **SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE SYDNEY '2000**

IBM España fue la empresa encargada de poner en funcionamiento los sistemas de información que se utilizaron en los Juegos Olímpicos de Sydney '2000. Se trata de uno de los proyectos más significativos de la historia de la Compañía en nuestro país.

Más de 400 profesionales españoles garantizaron que el gran volumen de información generado por este evento deportivo fuese accesible de una manera rápida y segura para todos los interesados.

Este proyecto debe considerarse como uno de los trabajos de ingeniería civil más difíciles a los que puede enfrentarse una empresa, comparable solamente en su complejidad al diseño y desarrollo de un nuevo modelo de avión o proyectos de envergadura similar. En la puesta en marcha de los sistemas de información de los Juegos Olímpicos se utilizaron las más modernas e innovadoras tecnologías e-business, ofreciendo una muestra palpable de la eficacia que pueden llegar a tener los sistemas desarrollados por la Compañía.

### **OTRAS CONTRIBUCIONES DE IBM ESPAÑA**

Por otra parte, y en colaboración con la Universidad Autónoma de Madrid y otras empresas, IBM participa en el **Instituto de Ingeniería del Conocimiento**, en funcionamiento desde 1990. También en Madrid se encuentran el **IBM Forum** -un espacio dedicado a acoger conferencias y seminarios nacionales e internacionales sobre tecnologías de la información y áreas de exposición con las últimas soluciones de hardware, software y servicios de IBM-, el **Tele Collection Center**, un centro especializado en la gestión de cobros en toda Europa en el que trabajan profesionales de más de 20 países y el **Centro IBM**, un innovador complejo de atención y servicio a clientes donde trabajan 500 personas y que está dotado de las más modernas tecnologías informáticas y de telecomunicaciones.

Desde este complejo tecnológico, que atiende un promedio de 22.000 llamadas telefónicas y consultas vía Web cada día (de clientes, colaboradores, empleados de IBM y público en general), se hace seguimiento y se da servicio, mediante control remoto, a 35.000 ordenadores, servidores y redes de empresas clientes de IBM en España y Portugal. Estas tecnologías permiten resolver, desde el propio centro, más del 60% de las eventuales incidencias que pudieran producirse en dichos sistemas e, incluso, gestionarlos de forma remota. A través de Internet, los clientes pueden comprobar, sobre la marcha, la forma en que IBM gestiona sus infraestructuras de sistemas de información. En este sentido, el Centro IBM es uno de los más avanzados de España.

### **ACTIVIDADES DE RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Los avances tecnológicos y los conocimientos de IBM también intentan dar solución a los problemas que afectan a la sociedad. A través del área de responsabilidad social, la Compañía apoya actividades que inciden directamente sobre la vida de los ciudadanos como la mejora de la educación (IBM participa en proyectos que favorecen el uso de las tecnologías en el sistema educativo), el estudio y difusión del patrimonio cultural de la humanidad o la colaboración en programas que favorecen la integración de grupos socialmente desfavorecidos.

El área de responsabilidad social de la Compañía ha colaborado, por ejemplo, con el **Museo de Arte Reina Sofía** de Madrid para poner en marcha una *sala de InterpretAcción* que, integrada en el entorno de cada una de las exposiciones no permanentes del Museo, tiene como objetivo apoyar, ampliar y diversificar la interpretación del contenido de cada exposición.

En el plano educativo, IBM ha participado en la creación de proyectos como **Educalia**, una comunidad virtual para el fomento de la educación a través de Internet, y la **Cátedra de Investigación IBM/La Caixa**, que pretende lograr una enseñanza universitaria no presencial de calidad con la introducción de las nuevas tecnologías. IBM también está implantando en nuestro país el programa internacional **Kidsmart**. Su finalidad es potenciar la utilización de las nuevas tecnologías en centros de educación infantil, de forma que los niños puedan desarrollar experiencias en su utilización y aportar un acceso a las tecnologías equitativo para todos, independientemente de las diferencias culturales y sociales.

La colaboración de IBM con la **Fundación Atapuerca** es uno de los ejemplos más recientes de su actividad en proyectos de responsabilidad social. La Compañía ha desarrollado un sofisticado sistema informático que permite a los arqueólogos que trabajan en la Sierra de Atapuerca (Burgos) avanzar en sus trabajos de toma de datos e investigación a pie de campo a un ritmo muy superior al alcanzado hasta ahora mediante métodos manuales, permitiendo excavar 45 cm. por campaña anual en lugar de los 15 cm que se realizaban hasta la fecha. El sistema -el primero aplicado en el mundo en este tipo de proyectos- supone un punto de inflexión en el futuro de las investigaciones arqueológicas y hace posible que prehistoria y última tecnología aparezcan unidos en unas excavaciones declaradas por la UNESCO Patrimonio de la Humanidad en el año 2000.

El sistema informático de toma de datos incluye agendas electrónicas a través de las cuales los investigadores pueden recoger todas las informaciones necesarias "in situ". Estas agendas están conectadas a un repetidor de la señal a través de tarjetas inalámbricas. El repetidor permite la conexión de las agendas electrónicas con un ordenador portátil que realiza la función de servidor (IBM Thinkpad A31p). De esta manera, los equipos de la excavación tienen toda la información recogida tanto en el ordenador portátil como en las agendas, información que es accesible para todos los científicos de la excavación. Posteriormente, estos datos son transferidos y consolidados en una base de datos (IBM DB2), lo que facilita el trabajo de análisis de los restos encontrados.

Asimismo, el sistema desarrollado por IBM para los arqueólogos de Atapuerca incluye un sistema de impresión de etiquetas mediante el cual los científicos pueden clasificar los restos encontrados, sustituyendo a las etiquetas escritas a mano que tradicionalmente se han utilizado en las excavaciones arqueológicas.

**El compromiso de IBM con el desarrollo de la sociedad también se refleja internamente.** La Compañía ha sido pionera en la implantación de medidas laborales que favorecen el entorno de trabajo y las oportunidades de desarrollo profesional. IBM ha creado, por ejemplo, el **Plan Mobility** que facilita a los trabajadores las herramientas tecnológicas necesarias para que puedan realizar su trabajo de forma flexible, rompiendo las barreras físicas que impone la oficina y el horario y permitiendo que los profesionales que la integran decidan, de manera voluntaria, el mejor momento y lugar para desarrollar su actividad. Este plan, al que se ha acogido más del 60% de los empleados de IBM en España, mejora sustancialmente la calidad de vida de los trabajadores.

## DATOS MUJERES EN IBM

### IBM CORPORATION

- El número de empleados de IBM Corporation es de más de 319.000. De ellos, el 28,2% son mujeres.
- El 22,6% de los directivos de IBM son mujeres.
- Por otro lado, el 15% de las funciones tecnológicas en la Compañía son desempeñadas por mujeres, cifra que asciende al 60% en tareas relacionadas con los recursos humanos y la comunicación.
- Asimismo, en IBM Europa el número de mujeres que desempeñan altos cargos de dirección ha crecido de 9 a 62 desde 1996, lo que representa el 20% de los puestos directivos.

### IBM ESPAÑA

Hay actualmente 1.983 mujeres trabajando para IBM España, incluidas las españolas asignadas en EHO. Representan el 34,8% de la población activa. El 32% de los puestos en áreas tecnológicas están cubiertos por mujeres.

La edad media de este colectivo es de 37 años, frente a los 40 de los hombres.

Su incorporación a IBM fue más tardía que la de los hombres, siendo el número de años de servicio en IBM menor que el de los hombres. De media, 12 frente a 15.

En el año 2002, el 53% de las incorporaciones de “titulados sin experiencia” en IBM España fueron mujeres, frente al 38% del año 2001.

Se entiende por “titulados sin experiencia” las personas recién tituladas o que han terminado sus estudios universitarios en el último año y medio.

Tres mujeres españolas ocupan puestos ejecutivos en IBM, con responsabilidades internacionales. Sus nombres y cargos son:

Silvia Galván - Directora de Marketing de PSG en EMEA

María Isabel Lledó - Directora de Créditos en EMEA

Elisa Martín Garijo - Ingeniera Distinguida

Además, catorce mujeres tienen cargos de muy alta responsabilidad en el equipo directivo de IBM España y Portugal:

- Amparo Moraleda - Presidenta de IBM España y Portugal.
- Laura Alió - Líder de la profesión de Consultoría para España y Portugal - Principal de e-business
- Angela Borrachero - Abogado Senior
- Pilar García Ceballos - Directora del ibm.com Sales & Services Center, España y Portugal
- Angela Ger es la Directora de BIS (Business Innovation Services) para el Sector Financiero (Banca, Seguros y Mercado de Capitales).
- Maria Teresa González Mac Dowel - Directora de e-business en BIS para España y Portugal
- María Orgaz - Directora de Comunicaciones, España y Portugal
- Paloma Valor - Directora de Asesoría Jurídica para España y Portugal
- Ana García Oliveros- Directora de Marketing, España y Portugal
- Mercedes Bofarull- Directora Sector Público, España y Portugal
- Nieves Delgado- Directora de la división de sistemas personales de IBM para España y Portugal.
- M. Carmen Moneva- Directora Learning Services, España y Portugal
- Ana Baena- Directora de Operaciones de IGS (IBM Global Services) para España y Portugal.
- Isabel Trapote Ferrero- Directora Tele Collection Center EMEA

El 24% de los puestos de dirección de IBM lo ocupan mujeres



## 7. Situación de la Mujer Empresaria y Directiva

---

### Mujer Empresaria en España:

<b>Trabajadores por Cuenta Propia: Empresarios, Empleadores, Cooperativistas, Ayudas Familiares 2º Trimestre de 2002</b>		
	<b>MILES</b>	<b>%</b>
<b>HOMBRES</b>	<b>2.187,2</b>	<b>70 %</b>
<b>MUJERES</b>	<b>937,3</b>	<b>30 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.124,5</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

### Mujer Empresaria en la Comunidad de Madrid:

<b>Trabajadores por Cuenta Propia: Empresarios, Empleadores, Cooperativistas, Ayudas Familiares 2º Trimestre de 2002</b>		
	<b>MILES</b>	<b>%</b>
<b>HOMBRES</b>	<b>205,70</b>	<b>73,49 %</b>
<b>MUJERES</b>	<b>74,20</b>	<b>26,51 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>279,90</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto de Estadística de la CAM

### Mujer Directiva en España:

<b>Dirección de las Empresas y de la Administración Pública 2º Trimestre de 2002</b>		
	<b>MILES</b>	<b>%</b>
<b>HOMBRES</b>	<b>840,70</b>	<b>68,27 %</b>
<b>MUJERES</b>	<b>390,8</b>	<b>31,73 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.231,5</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

<b>Dirección de Empresas con 10 o más trabajadores 2º Trimestre de 2002</b>		
	<b>MILES</b>	<b>%</b>
<b>HOMBRES</b>	<b>277,50</b>	<b>82,89 %</b>
<b>MUJERES</b>	<b>57,3</b>	<b>17,11 %</b>
<b>TOTAL</b>	<b>334,8</b>	<b>100 %</b>

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE)

## **8. Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME)**

---

### **¿Qué es ASEME?**

La Asociación Española de Mujeres Empresarias de Madrid (ASEME) es una asociación interprofesional que nace en 1971 con el objetivo de apoyar y promover el desarrollo pleno de la mujer en su condición de empresaria, profesional o directiva.

### **¿Quiénes forman ASEME?**

Son miembros de ASEME las mujeres empresarias, las profesionales liberales y las mujeres gerentes y directivas.

Se consideran empresarias tanto a las mujeres que son propietarias, copropietarias, socias o accionistas de una empresa, como a las mujeres que desempeñan cargos directivos o de gerencia, con responsabilidad y mando en el ámbito empresarial.

### **¿Cuáles son los objetivos de ASEME?**

- Conseguir que la mujer tenga las mismas oportunidades de acceder al mundo laboral, eliminando toda diferencia discriminatoria.
- Contribuir a mejorar la actividad empresarial de las mujeres, facilitando el conocimiento del mundo empresarial de otros países y potenciando el espíritu de colaboración entre las asociadas.
- Defender y fomentar la libre iniciativa privada de la mujer.
- Estimular y proporcionar apoyo a la mujer emprendedora que quiera crear su propia empresa.
- Promover la formación integral de la mujer en el campo profesional y empresarial.
- Fomentar el asociacionismo empresarial.

## ¿Qué servicios ofrece ASEME?

ASEME ofrece servicios de formación, información y asesoramiento al colectivo de empresarias. Además, realiza otras actividades:

- Servicio gratuito de información para emprendedoras. Asesoramos sobre creación de empresas, subvenciones, ayudas, financiación, etc.
- Formación a través de cursos gratuitos para empresarios, emprendedores, trabajadores y desempleados.
- Centro Apoyo a la Intermediación Laboral de la Comunidad de Madrid. Buscamos los trabajadores que la empresa necesita de forma gratuita. Contamos con una bolsa de empleo con más de 2.000 perfiles profesionales.
- Centro de Difusión Tecnológica de la Comunidad de Madrid. Asesoramos sobre las necesidades de las PYME en nuevas tecnologías.

## ¿Dónde mantiene representación ASEME?

- Administración Central
  - Consejo Rector del Instituto de la Mujer (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales)
- Administración Autonómica
  - Consejería de Economía
  - Dirección General de la Mujer (Consejería de Sanidad y Servicios Sociales)
- Organizaciones empresariales
  - CEIM: 4 representantes
  - CEPYME: 1 representante
  - CEOE: 1 representante
  - OMEGA: 9 representantes
- Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid
  - 3 representantes
- Sociedad de Garantía Recíproca (AVALMADRID)

## 8. Patrocinadores

---

Los colaboradores que han hecho posible la realización de este acto son:

- Madrid Innova, Consejería de Economía e Innovación Tecnológica de la Comunidad de Madrid  
(Ver información anexa)
- Instituto Municipal para el Empleo y la Formación Empresarial (IMEFE)  
(Ver información anexa)
- Cámara de Comercio e Industria de Madrid  
(Ver información anexa)
- Grandes Líneas RENFE.

**Para más información:**

**Rosana Moreno Blanco**  
Responsable de Prensa de ASEME  
Tel. 91 399 50 26  
Fax 91 399 51 38  
E-mail: [prensa@aseme.es](mailto:prensa@aseme.es)  
<http://www.aseme.es>

**Chica López**  
Departamento de Prensa IBM España  
Tel .91 397 92 35  
[chica.lopez@es.ibm.com](mailto:chica.lopez@es.ibm.com)

**Fernando Sánchez**  
Departamento de Prensa de CATAI TOURS  
Tel. 91 409 11 25  
[fernandosanchez@catai.es](mailto:fernandosanchez@catai.es)