

► go y morosidad de los clientes foráneos en cualquier país del mundo. Poco a poco sus servicios se van sofisticando. "Se trata de ayudar a la empresa a seleccionar clientes potenciales con quien poder emprender acciones comerciales. La base de datos de Euler Hermes, de más de cuarenta millones de empresas, es actualizada desde las filiales en cada país por analistas que conocen a fondo sus mercados", explica **Pascal Personne**, consejero delegado de la firma, que lleva apenas dos años en España. Además, existe la opción de contratar un seguro de crédito a la exportación para riesgos políticos y extraordinarios, por cuenta de Cesce en los países de la OCDE, o seguros que protegen contra las oscilaciones de moneda.

En el pago también se puede limitar el riesgo. "En la UE son habituales los cheques y las transferencias pero para el resto del mundo lo son las cartas de crédito, o créditos documentales, y el prepagado", afirma Víctor Béser, del Banco Popular. Para asegurar la operación, la empresa tiene en su socio logístico otro aliado.

www.icex.es
www.camaras.org
www.ipyme.org
www.ico.es

El perfil de un profesional de la exportación

"¿Por dónde empiezo?", puede pensar un empresario que se plantea abrir mercados. Su primera función debería ser crear un departamento de mercados exteriores, con un **responsable de exportación** al frente, es decir, una persona con **dos o tres años de experiencia, licenciado en empresas o economía y, preferiblemente, con un master en comercio internacional. Su sueldo puede oscilar entre los 24.000 y los 36.000 euros al año.** Al principio un responsable basta, "ya que su función esencial es la de planificar y diseñar la estrategia de la empresa fuera, que es lo más difícil", señala Gloria García, experta en Comercio Exterior de la consultora Sirte Internacional.

Viajar, sí, pero no todo el tiempo, ya que debe consolidar los resultados de cada viaje y analizar las próximas salidas. "Su obligación -asegura García- es conseguir ingresos en mercados exteriores, cuidar a sus clientes, analizar nuevos mercados, ver su viabilidad, prospectarlos y diseñar la estrategia de comercialización para cada uno".

Una empresa más experimentada precisará de un **director de Exportación, más experto -entre ocho y diez años de ejercicio- y con un sueldo de alrededor de 84.100 euros anuales.** De él dependerán los responsables de diferentes áreas.

"Lo mejor es contratar a expertos en las zonas geográficas de destino o con mucha frecuencia en ellas", afirma **Gloria García**, directora general de Sirte Inter-

nacional. Con todo, hay que saber seleccionar y, después, delegar en los agentes de aduanas y en la empresa de transporte elegidos. ■

Taujel gana el premio Novopymes 2004

La firma Taujel, dedicada a la carpintería artesanal y especializada en restaurar y fabricar artesanado mudéjar, ha ganado el *Premio Novopymes 2004* convocado por **American Express de España**. Este galardón, que alcanzó este año su segunda edición y la primera de ámbito nacio-

nal, tiene como objetivo reconocer y fomentar la innovación entre las pymes. En el caso de Taujel, se valoró su capacidad de recuperar obras de arte aplicando avanzada tecnología. La firma ha informatizado el proceso de diseño, trazado y corte de las piezas, para lo que utiliza una

máquina diseñada a tal fin. Esta técnica permite restaurar y prefabricar techos con costes razonables para enviarlos a cualquier lugar del mundo.

La creación de Taujel ha sido posible después de que sus promotores tradujeran un manuscrito del s. XVII que aportaba claves constructivas de este estilo. Las empresas finalistas fueron la valenciana **Valgraf**, creadora de una bolsa de cierre autoadhesivo para alimentos frescos, y la catalana **Inology**, autora de un sistema integral de seguridad para la comprobación de vehículos. El jurado estuvo compuesto, entre otros, por el presidente de American Express, **Jorge Gil Lozano**, la directora general de Política de la Pyme, **María Isabel Barreiro**, y representantes de **Spanair** e **Informa**, entidades colaboradoras del certamen.



Los creadores de Taujel, el Ingeniero de Caminos José Luis Aranzadi y el arquitecto Enrique Nuere, recogen el premio de manos de Jorge Gil Lozano, presidente de American Express España, organizadora del certamen. El jurado ha valorado su novedosa técnica para restaurar y construir techos mudéjares.