

DISEÑO ARQUITECTÓNICO

Taujel: una empresa creada por amor al arte

Taujel se dedica al diseño y la construcción de techos de madera aplicando las enseñanzas de la carpintería mudéjar. Creada en 1985 por el arquitecto Enrique Nuere y por el ingeniero de caminos José Luis Aranzadi, esta empresa tiene una clara diferencia competitiva: la especialización.

Sin pensárselo dos veces

"La idea de montar la empresa se nos ocurrió después de restaurar 17 techos mudéjares para el nuevo Museo Nacional de Arte Hispanomusulmán, situado en la Huerta del Generalife, junto a la Alhambra de Granada", explican los fundadores de Taujel. El concurso de aquella restauración lo ganó la empresa que entonces dirigía Aranzadi. El proyecto se había basado en una investigación que Nuere realizó sobre un manuscrito del siglo XVII. "Una vez decididos a montar una sociedad para desarrollar la experiencia adquirida en aquella colaboración, nos lanzamos sin hacer ningún estudio de mercado ni cuantificar el público objetivo al que podía interesar el producto", aseguran. Sin embargo, la

jugada les salió bien y consiguieron hacerse un hueco en el sector de la restauración gracias a su innovador estilo de trabajo.

Arte mudéjar del siglo XXI

Taujel ha conseguido recuperar la técnica carpintera mudéjar gracias al estudio de dos manuscritos del siglo XVII y a la aplicación de las nuevas tecnologías. "Hemos transformado sus secretos en programas informáticos que nos permiten diseñar y construir las complejas techumbres mudéjares a la medida de cualquier recinto", comentan Nuere y Aranzadi.

'La máquina de hacer iglesias'

Pero informatizar el proceso de diseño no fue fácil. De hecho, según explican los fundadores, "la mayor dificultad de la empresa fue conseguir una máquina adecuada que realizar de forma automática nuestro trabajo de la madera". Finalmente, llegaron a un acuerdo con la firma italiana Busellato para que adaptara uno de sus modelos a las necesidades de Taujel. "El montador que vino desde Italia a



Enrique Nuere, a la izquierda, y José Luis Aranzadi, fundadores de la empresa Taujel frente al diseño de uno de sus trabajos.

ponerla en marcha la llamó *la máquina de hacer iglesias*", recuerdan.

Al servicio de la sociedad

La compra de la máquina y del equipamiento informático ha sido el principal gasto de la empresa (99.000 euros) que han financiado mediante *leasing*. La inversión total realizada hasta ahora ha sido de 120.000 euros. Taujel representa el lado romántico de la actividad comercial puesto que

su trabajo consiste en recuperar obras de arte perdidas: "entre otros encargos, hemos realizado la restauración de los techos del Palacio de Buena Vista de Málaga (sede del futuro Museo Picasso) y del Archivo Histórico Provincial de Toledo".

Taujel, S.L.
91 534 66 81
taujel@sarenet.es

TELECOMUNICACIONES



Jenaro García creó, en octubre de 1999, Iber-X, una bolsa B2B de telecomunicaciones.

Una bolsa de valores tecnológicos

La búsqueda de inversores fue uno de los mayores problemas con los que nos encontramos al iniciar la actividad", recuerda Jenaro García, fundador de Iber-X. Los fondos iniciales procedieron de su patrimonio personal, de préstamos de su familia y de los socios que formaron la empresa. En total, 1,2 millones de euros.

Una actividad rentable

Sin embargo, los duros principios fueron superados. Según García "el modelo de Iber-X es de alta eficacia y pronto pudo soportarse sobre su propio *cash flow* y gracias a los inversores que conseguimos". En 2000 Iber-X fue positivo en EBITDA y desde 2001 arroja

beneficios. Iber-X es una bolsa B2B de telecomunicaciones, es decir, "un marco donde los agentes del mercado pueden comprar y vender ancho de banda de Internet, espacio físico para alojamiento de equipos, servicios de Voz Internacional, etc.", explica García.

Fruto de la experiencia

La idea surgió por la combinación del conocimiento que tenían sus fundadores. "Durante cuatro años -explica García- fui *broker* de mercados de futuro y derivados en Estados Unidos y al llegar a España creé una empresa de telecomunicaciones ISP. El resultado de ambas experiencias fue Iber-X, un modelo de negocio que propor-

ciona las ventajas de una bolsa de valores a las telecomunicaciones". García asegura que "en esta tarea los trabajadores con los que conté fueron muy importantes".

Buenas perspectivas

Actualmente la empresa opera en Madrid y Barcelona. También en Miami, Buenos Aires, Lisboa y Sao Paulo, bajo la denominación de Latin-X. Cuenta con 65 empleados y quiere entrar en nuevos mercados para lo que busca financiación. En el año 2000 facturó más de 10 millones de euros.

Iber Band Exchange, S.A.
91 360 14 70
www.iber-x.com