

Madrid

Quince años de experiencia aplicados a acompañar a las pymes en el exterior

El profesor Rafael Ruiz-Villar crea, con dos socios, la consultora Ayudexport

Esther Porta MADRID.

“Hablar de constituir una sociedad en pocos días parece un chiste. Todo está organizado para ir sorteando mil pequeños obstáculos, irrelevantes pero bloqueantes –código nacional de actividades económicas, número de la seguridad social, número de identificación fiscal, apertura del centro de trabajo, trabajador que por el mero hecho de ser también propietario tiene que ser autónomo, etc-. Parece que no hay demasiado interés en que emprendas, a pesar de lo que se publica. La famosa ventanilla única de la que se habla desde hace años, ni existe, ni se la espera”, aunque Rafael Ruiz-Villar cuenta así su periplo hasta que fundó Ayudexport, lo cierto es que lo ha conseguido.

Aunque el camino tuviera muchos obstáculos, Ruiz-Villar hizo suyo aquello de pasar de la teoría a la práctica. Tras más de 15 años enseñando en másters de postgrado sobre como internacionalizar la empresa, “nos hacía ilusión llenar un vacío existente en el tejido empresarial español. Nadie, actualmente, coordina y solventa de forma integral todas las fases del proceso de internacionalización”. Y eso que emprender en nuestro país no es fácil: “No hay una percepción por la sociedad de la necesidad y utilidad del empresario, que es mal percibido. Esto se refleja en la imagen que se proyecta del empresario, por ejemplo, en las series de televisión: egoísta, aprovechado, sin escrúpulos, etc. No es muy alentador”.

Vocación y experiencia

Inicialmente Ayudexport está formada por tres personas con formación universitaria, perfil y vocación internacional y experiencia en este ámbito. Conforman un equipo multidisciplinar, con experiencia



Rafael Ruiz-Villar, fundador de Ayudexport. EE

de más de 30 años y 1.000 millones gestionados en proyectos de exportación. No hay que olvidar que Rafael Ruiz-Villar cuenta en su currículum con actividades en alta dirección en empresas exportadoras, así como docente en el Instituto de Empresa y como tutor de proyec-

tos de Internacionalización en la Fundación Centro de Estudios Económicos y Comerciales (Icex).

El diagnóstico de los males de nuestras pymes para internacionalizarse, lo tiene claro: “Existe falta de tamaño y músculo financiero, desconocimiento de idiomas, mie-

150.000 EUROS

Son las necesidades iniciales de capital para fundar Ayudexport que, en este caso, han salido íntegramente de los ahorros de los socios. “Creemos en que las ayudas retrasan y complican el proceso de puesta en marcha, sin contar con que la duración de los procesos para la obtención de ayudas desincentiva la iniciativa privada. Esperamos que la futura Ley de Emprendedores, mejore esta situación”, apunta Ruiz-Villar.

do a los mercados exteriores, desconocimiento de los usos y costumbres del comercio internacional y carencia de contactos internacionales contrastados”. El tratamiento también: “Ayudexport pretende dar un soporte integral a la empresa que desea o iniciarse en la internacionalización o mejorar su situación en los mercados internacionales. Acompañamos a la empresa en todas las fases de ese proceso”.

Aunque la empresa acaba de iniciar su actividad y aún no tiene ningún cliente real, ya cuenta con contactos avanzados con varios prescriptores (bancos, asociaciones empresariales, Icex,...) y empresas. “Nuestras empresas objetivo son aquellas que con productos/servicios válidos y competitivos, desean iniciar el camino de la internacionalización”. Ganas, desde luego, no les faltan: “Acabamos de iniciar nuestra andadura, con muchísima ilusión y conscientes de las dificultades, pero esperamos que el mercado reconozca el valor añadido que pretendemos aportar”.