



PROFESIONALES

# “Los empresarios son los que ‘tiran del carro’ en las relaciones internacionales”

Entrevista

**Víctor Tarruella**

DIRECTOR GENERAL  
DE ASESORIA I+D+I

**Guillermo Ortega**

MADRID. Recibió una educación multicultural y plurilingüe para ser diplomático, aunque acabó trabajando de empresario. En 1996 decidió emprender y crear Asesoría I+D+I, una consultora dedicada a asesorar a las empresas acerca de qué ayudas fiscales pueden solicitar según sus acciones de investigación, desarrollo e innovación. Pero Víctor Tarruella es consciente de que no es sólo un empresario, también es marido y padre de dos hijos.

**Antes de ser empresario, usted quería ser diplomático. ¿De dónde venía esa vocación?**

Viene de mi familia. Mi abuelo aterrizó en Oxford en los años 20; mi padre, en Texas en los 50. Yo me fui antes que ellos, a los diez años, a Inglaterra. Después me fui a Francia y el máster lo hice en Boston. Con esa formación me parecía que tenía una buena preparación para ser diplomático, pero me hacía falta tener una carrera española y en aquella época no era tan fácil convalidar.

**Entonces, ¿su vocación se vio frustrada?**

Redirigida más bien. Ocurrió en el cabaret *Crazy Horse* de París, yo tenía 20 años y estaba con un amigo y su padre. Este último fue el que me dijo que son los empresarios los que realmente tiran del carro en las relaciones internacionales. Así que cuando terminé de estudiar y de hacer la mili empecé a trabajar para una empresa que vendía materias primas de la Unión Soviética.

**¿Y cómo llegó a crear Asesoría I+D+I?**

Después de trabajar en una banca corporativa, me ficharon para una firma de seguros financieros, pero debido a ciertas actividades paralelas realizadas por los accionistas, la dirección general de seguros clausuró la empresa. Entonces me vi en el paro y fue uno de los *headhunters* con los que me



elEconomista

**Diplomáticos:** “Tenía una idea romántica, en realidad son como funcionarios elegantes”

**Vender hoy:** “Ya no vale con un comercial ‘majete’, el cliente quiere calidad”

**I+D+i:** “La innovación no te salva de la crisis, pero te hace más robusto”

entrevisté el que me propuso crear esta empresa.

**Si ahora tuviera la oportunidad de meterse en el mundo diplomático, ¿la aprovecharía?**

No creo, porque luego he visto cómo era de verdad, de hecho, estoy casado con la hija de un diplomático. Me he dado cuenta de que tenía una idea romántica de ese mundo. En realidad, son como funcionarios elegantes. Me gusta la libertad de poder inventar, de ser creativo. No soy nada conformista y no respeto las normas establecidas, por lo que en realidad no encajo en el perfil.

**Tiene usted una manera peculiar de manejar su empresa, “re-inventándola cada día”, según dice. ¿Cómo funciona su sistema?**

El comité de dirección se reúne mensualmente, y en éste todos sus miembros pueden aportar ideas para mejorar la compañía. Ellos lo hacen para la reunión mensual, pero yo lo hago todos los días. Se trata de oír la voz del cliente. Al oír esa voz tienes que pensar si tu estructura responde a esa voz. Hoy en día la venta es más técnica, ya

no basta con un comercial *majete*. El cliente ya sabe lo que es esto, y lo que quiere es calidad, y si tiene que pagarla más cara no le importa. Mira, si tú pagas x y ganas y, está bien (si y es mayor que x); pero si pagas 2x y ganas 3y, es mejor. De eso se trata. Al cliente no le vendo lo que soy capaz de producir sino lo que quiere comprar. Por eso, este año de crisis no me he quedado llorando, he salido y he buscado nuevos mercados.

**Tengo entendido que usted es un convencido de la conciliación.**

Yo soy un convencido de priorizar, que es un término un poco distinto al de la conciliación. Mi prioridad es mi familia porque tengo que procurarles un presente y un futuro estables. Para hacer eso hay que trabajar. Si a última hora sólo me queda por realizar una tarea que puedo hacer al día siguiente sin problemas, pues me voy antes para poder llegar al baño de mis hijos. Pero también hay veces en que hay que quedarse trabajando más tiempo para conseguir suficiente dinero para tus hijos. Creo en la cultura del esfuerzo a la vez que se coordina con la conciliación, porque el término conciliación muchas veces se usa para legitimar una actitud con la que se trabaja poco. Conciliar es saber trabajar.

**Usted ha vivido en Francia, Reino Unido, Estados Unidos... ¿dónde se vive mejor?**

Me quedo en Madrid, no se vive en ningún sitio como en Madrid. Tiene una oferta cultural que le puede mirar a los ojos a París, tiene algo de inglés, en el sentido de que es un sitio consolidado, estable, tradicional. Además tiene el dinamismo y la agilidad de asociarse que te puedes encontrar en EEUU, y esto ha ido a más con los años.

**¿De verdad la situación del I+D+i en España es tan precaria como se dice? ¿Qué tipo de pymes debería invertir más en I+D+i?**

El I+D+i se ha ido incrementando como porcentaje del PIB en los últimos años gracias a las políticas de ayudas fiscales. Lo que me preocupa es ver recortes en este apoyo. A lo mejor se está enviando el mensaje de que no se está tan comprometido como se decía. El recorte es pequeño, pero de detalles están hechos los mensajes. El I+D+i debería ser una prioridad estatal y no gubernamental. Si estamos en crisis es porque no ha habido suficiente I+D+i. La innovación no te salva de una crisis, pero te vuelve más robusto.

**Más información** relacionada con este tema en [www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es)