

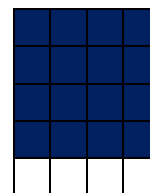
Jornal: **Diari de Terrassa**

Periodicidade: **Diário**

Data: **02-04-2011**

Secção: **Economía**

Página: **50**



# “Los españoles reflotan muchas empresas portuguesas”

Filomena Ramilo, ejecutiva de Moneris

● Esta experta fiscal explicó en la Cecot las oportunidades de negocio en Portugal

Josep Lluís Alonso

El Club Cecot Internacionalització celebró ayer un seminario sobre cómo hacer negocios con Portugal, que protagonizó Filomena Ramilo, fundadora de Granja Contabilidad e Consultoria Fiscal, Ltd. Esta compañía forma parte ahora de Moneris, un grupo creado hace tres años que integra a 22 de las mejores gestorías y consultorías de Portugal, la mayoría con 30 años de existencia, que es la experiencia media que acumula el grupo en todas sus áreas.

Fue fundado por bancos muy potentes y dos socios privados “con un gran poder económico, que son muy honestos, trabajadores y emprendedores”, subraya Ramilo. Su actividad está muy orientada “a dar apoyo al inversor extranjero en Portugal”. Dice que los dueños “no tienen miedo porque siguen comprando empresas y trabajando en un negocio que tiene “a los mejores profesionales contables, fiscales, laborales, abogados...”. La antigua empresa de Ramilo estaba especializada en contabilidad y asesoría fiscal a las empresas extranjeras establecidas en Portugal, que es a lo que sigue dedicándose actualmente.

## CRISIS NO, GUERRA ECONÓMICA

Preguntada cuál es el atractivo de Portugal para las empresas españolas, espeta: “Creo que estamos viviendo como una guerra económica, donde solamente los excelentes sobreviven. Yo no hablo de crisis, porque la verdad es que hay gente en Portugal que sigue con unos beneficios muy grandes y una producción elevada, mientras

que otra gente con la misma actividad sufre grandes pérdidas y tiene que cerrar”.

En este caso –prosigue– son los españoles, muy bien organizados, quienes van a Portugal y recogen la oportunidad que nace del pesimismo del portugués del país del Fado: adquieren esas compañías y muy rápidamente las reflotan”. Subraya que los españoles están comprando “muchísimas empresas” en Portugal. Representan la mayor inversión de extranjeros, seguidos de Alemania.

## “NO HACER CASO A LOS MEDIOS”

En relación al elevado déficit y a la crítica situación del país, asegura que no es un handicap para las empresas. Insiste en que la crisis, a la que llama “la guerra económica”, no es un problema, sino una oportunidad. “Los mejores negocios se hacen en momentos de crisis. Es cuando la gente puede ganar más”. Recuerda que en su empresa empezó a trabajar en 1979 “y ya he vivido muchas crisis. Siempre he visto a gente ganar mucho dinero y a otros perder mucho dinero”. Su argumento es que las que ganan más son las que están bien gestionadas y siguen con una organización excelente.

“El truco está en tener excelentes profesionales y no hacer mucho caso a los medios de comunicación social –lo siento, dice riéndose–, porque la comunicación social es muy negativa. Yo he vivido desde el advenimiento de la democracia 21 o 22 gobiernos en Portugal. Ya he pasado unas cinco crisis y, sin embargo, siempre ha habido numerosas empresas con muchos beneficios y empresas también con pérdidas”. Sobre las razones por qué muchas empresas portuguesas acaban pasando a manos españolas, explica que se debe a un problema generacional y de sucesión. “En Portugal las micro y medianas empresas son mayo-



Filomena Ramilo –de pie– y a su izquierda, Eliseu Vila, Assun Cirera y empresarios asistentes al seminario. PEP BONALS

## Los servicios se internacionalizan “obligados por la necesidad”

Assun Cirera, asesora de comercio exterior de la Cecot, comparte la opinión de Filomena Ramilo de que, frente a las malas noticias económicas sobre un país “el discurso que a menudo escuchamos de macroeconomía no se corresponde con la actividad de las empresas. La percepción es que en estos momentos hay una cierta reactivación, sobre todo de empresas que llevan tiempo trabajando en el exterior. Teníamos este seminario previsto desde hace tiempo y no nos pareció que las noticias que llegan de Portugal fueran un obstáculo”. Por otra parte, subraya que percibe una mayor demanda de servicios en el negocio internacional. “Estamos incorporando un nuevo tipo de economía a la internacionalización. Y nos damos cuenta porque los consultores nos encontramos con que nos falta experiencia en materia de internacionalización del ser-

vicio”. A esto, el presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la Cecot, Eliseu Vila, abunda en que “tenemos que romper el esquema de que internacionalizarse lo hace un señor que fabrica un producto aquí y lo va a vender fuera”.

## LA ALDEA GLOBAL

Vila añade que “internacionalización tanto es vender un producto como un servicio. Y no quiere decir que el producto se tenga que fabricar aquí. Tal vez ganamos más diseñando aquí y fabricando fuera. Internacionalizarse es tener la idea de la aldea global. No vendemos en el barrio, sino en la aldea global. Y traemos los beneficios a casa. Esa es la idea”.

Este empresario recuerda que durante muchos años la comisión que ahora preside se preguntaba quién tiraría del carro cuando la construcción se viniera abajo –“ya lo veíamos

venir”– y ya entonces se decía que el relevo lo tomaría la exportación. De hecho, “ahora la exportación está tirando un poco, pero también tengo que decir que no es gracias a las ayudas que se nos han dado ni a lo preparada que pudiese estar la gente para esto. Lo que pasa es que la necesidad obliga”, razona. “La empresa cuando se encuentra con problemas en el mercado interior empieza a mirar fuera. Es triste decirlo, pero esperemos que sirva de lección y que cuando esta crisis pase, la próxima que venga nos encuentre más preparados”.

Al seminario de ayer asistieron una veintena de empresas de sectores diversos, industriales y de servicios al 50%, algunas ya con presencia en Portugal y otras que quieren iniciarse en aquel mercado (ingenierías, software de traducción, consultorías, tratamiento de residuos y otras).

## LA FRASE

“Los mejores negocios se hacen en momentos de crisis. Se gana mucho más”

**FILOMENA RAMILO**  
Experta contable y fiscal del grupo Moneris

ritariamente familiares. Muchos de los fundadores están sobre los 60 años o más, pero los hijos no quiere seguir con el negocio de los padres. Esto es muy normal. Eso ha pasado conmigo. Mis hijos no han querido seguir con la empresa”. Esta ejecutiva recuerda que el 70 por ciento de los clientes de la que fue su compañía, integrada en

Moneris el pasado mes de diciembre, son españoles y que, de éstos, el 60 por ciento son catalanes, de los sectores y perfiles más diversos: purificación de agua, informática, comunicaciones, compradores de fincas para agricultura, construcción y promoción inmobiliaria; servicios traducciones e intérpretes; abogados...