



» MADEIRA, UM PÓLO DE ATRAÇÃO AO INVESTIMENTO E NEGÓCIOS

ECCO

O BRAÇO EXTENSÍVEL DOS CLIENTES, UM PARCEIRO DE EXCELÊNCIA

A Revista Pontos de Vista conversou com Nicolas Veiga França, Partner|Tax Consultant, da Efficient Consulting Corporation (ECCO), onde foram abordados diversos temas, sendo que entre eles esteve a importância da Madeira e do potencial de crescimento da mesma. Fique a perceber a relevância de um parceiro como ECCO que é profundamente conhecedor das valias de investir na Madeira.

Quando é que a Efficient Consulting Corporation (ECCO) foi edificado e de que forma é que a mesma tem vindo a calcorrear um percurso que assuma uma dinâmica no sentido de se afirmar como um parceiro de excelência a todos aqueles que buscam os serviços da marca?

A ideia de constituir uma nova empresa que fosse contribuir para o crescimento do CINM nasce em meados de 2013, e já em finais de setembro desse mesmo ano ganha nome, ECCO. O meu pai atual sócio da ECCO na altura trabalhava para uma empresa com quem até então colaborávamos, hoje em dia nossa concorrente, e antes disso durante mais de uma década contribuiu para a própria criação e desenvolvimento do regime em si, como diretor delegado da SDM (concessionária da ZFM). Foi nessa altura que nos desafiou, a mim e ao meu então sócio, a ideia consistia em angariar clientes para a dita sociedade de que o meu pai era sócio e onde trabalhava.

No final de dois anos, já o meu pai estando disponível a tempo inteiro, lança novo repto para que a ECCO deixasse de ser uma mera correspondente de outra "Management" e passasse ela própria a sê-lo. Por forma a garantir um serviço premium, exigência de qualquer empresário que se preze, procuramos logo firmar uma parceria na área jurídica com uma sociedade que pelo seu percurso trouxesse confiança no nosso processo de trabalho e assinámos um protocolo de cooperação com a SRS advogados.

Para além disso, acordámos uma parceria com duas empresas de contabilidade na Madeira que já operavam no mercado interno, desafiando-as para trabalharem com empresas internacionais. Em inícios de 2016, adquirimos perante a SDM o estatuto de "Management", eramos então a mais jovem empresa a promover e atrair investimento para a Madeira, com a ferramenta CINM.

Que serviços são perpetuados na dinâmica da ECCO que sejam mais relevantes? Qual o nível de apoio prestado pela marca aos vossos parceiros?

A ECCO, procura ser o braço extensível dos clientes que escrutina e consegue atrair. Trata da constituição da sociedade e disponibiliza serviços administrativos e de contabilidade. Numa primeira fase, entabula e desenvolve



NICOLAS VEIGA FRANÇA

contactos com os consultores e advogados que identifica nos vários mercados, após uma pré-seleção desses profissionais de confiança nos seus mercados preferenciais que a conduzirão aos seus potenciais clientes, tenta expor-lhes as vantagens do CINM, do Registo MAR, do Golden Visa Português e do estatuto de Residentes Não Habituais em vigor no nosso país. Da nossa abordagem pode ou não nascer interesse, se sim tentamos sempre garantir assertividade e damos resposta em tempo útil.

Um dos vossos desideratos principais passa por reestruturar negócios ou investimentos internacionais para os PALOP e Brasil. Como o perpetuam e como é que essa dinâmica e orgânica é essencial para que os vossos clientes possam tomar uma decisão eficiente e apropriada?

São mercados atrativos pela identidade e proximidade culturais com o nosso país e a língua comum faz parte. No ponto de vista

das empresas portuguesas que pretendem expandir as suas vendas para o estrangeiro, internacionalizar o seu produto ou serviço fará sentido que procurem melhor eficácia económica e fiscal para alavancar o investimento que possam fazer nesses mercados. Justifica uma empresa licenciada para operar na ZFM. No entanto, a ECCO não faz propriamente uma distinção criteriosa em ajudar somente os investidores portugueses, também estrangeiros a internacionalizarem os seus negócios não só para os PALOP e o Brasil, como para o resto do mundo. Em qualquer circunstância a ECCO explicará que vantagens de diversa natureza existem e pode aquele produtor ter em montar uma estrutura na Madeira que vai ser responsável pelo trading ou pelo procurement da empresa.

O CINM - Centro Internacional de Negócios da Madeira, também apelidado de Zona Franca da Madeira, é um dos dois principais instrumentos responsáveis pelo desenvolvimento económico do arquipélago. Como é que a ECCO também promove essa dinâmica no sentido de atrair mais e novos investimentos para a Madeira?

O CINM é neste momento a segunda atividade económica mais importante e com expressão na economia da região, os dados são públicos. Se considerarmos que a ZFM foi sempre vista como o patinho feio até mesmo pelo Governo central, a promoção negativa sem razão que vai sendo feita ao CINM, podemos tentar imaginar qual o verdadeiro potencial desta ferramenta. A ECCO sendo uma das Managements, acompanha a concessionária nas suas viagens de promoção e assim também promove o CINM e logo investimentos para a Madeira. Há também missões internas da nossa empresa. Usamos todas as ferramentas ao nosso alcance, o contacto de email é o mais usual.

A confiança, o profissionalismo e a oportunidade vão definir com que o cliente decida ou não investir na Madeira, o fator segurança é

A confiança, o profissionalismo e a oportunidade vão definir com que o cliente decida ou não investir na Madeira, o fator segurança é também abordado, o clima, as ligações aéreas, a estabilidade política e legislativa, tudo conta



”
O apoio ao CINM é incontornável, sentimos muita resistência do poder central e da CE quiçá por desconhecimento ou ignorância da nossa realidade insular e ultraperiférica. Recordo que a nossa constituição como a europeia apregoam a integração e a necessidade de garantir-se a continuidade territorial de todos os cidadãos da UE...

“

também abordado, o clima, as ligações aéreas, a estabilidade política e legislativa, tudo conta.

A ECCO é também um player relevante ao nível do apoio e assistência a indivíduos extraeuropeus de elevado nível de rendimentos com vista à obtenção do golden visa em Portugal. Este «público alvo» é essencial para o crescimento do volume de negócios na Madeira?

É importante, embora não essencial, para um determinado perfil do nosso público alvo proveniente de países extraeuropeus com elevado nível de rendimentos, não só porque para eles pode ser primordial conseguirem com o referido visto acederem sem restrições ao nosso país onde terão investido em empresas internacionais no âmbito do CINM, como a todos os mercados do espaço europeu Schengen. Isto abre-lhes o leque de oportunidades de onde investir para além de no nosso país, estando conscientes que a nível comercial a UE é na generalidade o maior mercado a nível mundial. Consideramos que um indivíduo que tem capacidade financeira para cumprir com um dos requisitos que lhe valida a obtenção deste visto, é também um potencial empreendedor, porque não através da Madeira e do CINM?

Na sua opinião, qual o verdadeiro potencial de crescimento da Madeira? Sente que ainda existem obstáculos que urgem ser ultrapassados?

Existem características que são transversais a qualquer região que se encontre isolada dos centros económicos. Resulta que os volumes de negócios das empresas que vendem para o mercado interno e escasso da ilha da Madeira sejam bem inferiores a outras realidades quando comparadas a empresas do continente Português. Isto é, o espaço territorial não aumenta, a concorrência interna existe, é preciso criar postos de trabalho e condições para que estes se mantenham, o que temos de fazer? De modo geral, criar condições para que a distância entre a Ilha e continente sejam mitigadas, o que passa por melhorar as infraestruturas marítimas e aéreas, reduzir os custos de contexto, de produção local e de transporte dos produtos regionais, criar condições para que exista um apoio sério ao alargamento dos mercados das empresas regionais, à sua internacionalização alargando assim o potencial de clientes e atrair novos investidores. O apoio ao CINM é incontornável, sentimos muita resistência do poder central e da CE quiçá por desconhecimento ou

ignorância da nossa realidade insular e ultraperiférica. Recordo que a nossa constituição como a europeia apregoam a integração e a necessidade de garantir-se a continuidade territorial de todos os cidadãos da UE...

O que precisam de saber todos aqueles que pretendem investir na Madeira e quais os grandes desafios que se colocam à ECCO para o futuro próximo?

Que a Madeira cumpre e faz parte da jurisdição portuguesa, é também por isso parte do espaço comunitário Europeu. Beneficia de todos os acordos e tratados assinados entre Portugal e os respetivos países e para além disso apresenta um regime fiscal próprio quando desenvolvida uma atividade a nível internacional, o CINM. A ilha é cosmopolita, nela se falam variados idiomas, possui uma beleza natural ímpar e um povo afável e acolhedor. Possui uma universidade local e uma atmosfera de negócios e de lazer impressionante. O clima é temperado marítimo, daí que por norma a temperatura seja moderada o ano inteiro. De salientar que no Funchal estamos a cinco minutos de tudo, de casa, do escritório e um mergulho no Mar a qualquer altura do ano. ■