

TECNOLOGIA

# Casal austríaco dá “bailinho tecnológico” na Madeira

A Connecting Software, com sede em Viena e escritórios também na Eslováquia e nos EUA, abriu um centro de tecnologia no Funchal, onde já trabalham 12 pessoas e encontrou mais do que benefícios fiscais.



A Connecting Software prevê aumentar em breve a equipa no Funchal até às duas dezenas de colaboradores.

Thomas e Maria Berndorfer estavam de férias em Tenerife quando ouviram um programa na rádio sobre paraísos fiscais na Europa, em particular sobre as ilhas Canárias e a Madeira. Como o governo da Eslováquia, onde tinham instalado o primeiro centro de desenvolvimento, estava a aumentar os impostos, pesquisaram mais sobre o país e as condições fiscais para empresas no “offshore” madeirense. “Vimos ao Funchal e apaixonamo-nos por esta ilha maravilhosa”, conta ao Negócios o CEO da Connecting Software.

Além dos benefícios na tributação, que estiveram na origem da decisão de investimento concretizada em 2017, o casal austríaco ficou surpreendido com o apoio local – da política à universidade – e por encontrar “um país ambicioso que se esforça por se tornar cada vez melhor” e em que “a crise económica parece ter causado uma mudança positiva na mentalidade” das pessoas. O que estava previsto ser um mero escritório

de representação com cinco pessoas, tornou-se um “hub” tecnológico que conta já com 12 pessoas e prevê chegar em breve às duas dezenas.

“Começámos por trazer ‘developers’ [programadores] e, graças aos excelentes resultados, agora temos cá ‘software testers’ e também criámos um departamento de marketing. O próximo passo é acrescentar uma equipa de manutenção. Estamos convencidos sobre o potencial. E no futuro podemos expandir para o Brasil por causa da proximidade com os EUA e por falar a mesma língua”, aponta o empreendedor, que em 2007 se apercebeu das dificuldades das empresas ao usarem várias aplicações incompatíveis, e montou um negócio que fornece uma plataforma e produtos para integrar e sincronizar “software”.

Só com investimento próprio – “não queria comprometer a visão ao trazer para dentro da empresa bancos ou capitais de risco”

–, criou a operação eslovaca em Malacky por causa da vantagem fiscal, dos custos laborais inferiores e da proximidade à sede em Viena; e abriu depois um escritório comercial em Denver (Colorado) para atender os clientes norte-americanos, antes de entrar no Centro Internacional de Negócios, conhecido por Zona Franca da Madeira.

Com uma faturação anual a rondar os dois milhões de euros, a Connecting Software emprega atualmente cerca de 40 pessoas de 12 nacionalidades. Tem clientes numa centena de países espalhados pelo mundo, num total de mil clientes do setor público e privado. É o caso do Ministério da Justiça e do Parlamento no Canadá, de vários serviços governamentais na Nova Zelândia ou de grandes empresas privadas, como a Securitas (segurança) ou o britânico Compass Group, que é considerado o maior fornecedor mundial de serviços alimentares. ■

ANTÓNIO LARGUESA

## PERGUNTAS A THOMAS BERNDORFER

CEO da Connecting Software



### “Greves são uma coisa que chateia”

O empresário critica o Governo português por “obrigar as empresas a tratar os funcionários como crianças”.

Como tem sido a experiência como investidor em Portugal?

Nos EUA e na Áustria, os indivíduos assumem a condução da sua própria vida. Sente-se o individualismo e a liberdade para tomar decisões. Aqui em Portugal, o pensamento antigo dificulta a rapidez do sucesso. O Governo obriga as empresas a serem responsáveis por tudo em relação aos funcionários e a tratá-los como crianças. Por vezes é até embaraçoso, especialmente quando tens especialistas altamente qualificados na equipa. As greves também são uma coisa que chateia, pois diminuem imensamente o fluxo de trabalho. Aqui as pessoas querem que alguém resolva as coisas por elas. Como investidor prefiro trabalhar com quem sabe o que quer e como alcançá-lo.

Qual é o maior desafio?

Até ao momento é a falta de conhecimento sobre a cultura. Um bom negócio requer estabilidade. Qualquer mercado, por si, é suficientemente imprevisível, por isso precisas de relações sustentáveis com o Governo e com as pessoas dentro e fora da empresa. Depois podes agir como um empreendedor – porque sabes o que esperar. Mas estou satisfeito com as condições neste ano e meio. Estou grato pela abertura e por ter sido bem acolhido na Madeira. Estamos felizes por estar a crescer aqui, a contratar mais gente e a pagar impostos por isso. ■

### TOME NOTA

#### Porque é atrativa a ilha da Madeira?

Além dos impostos mais baixos, o líder da Connecting Software elenca outros fatores relevantes para investidores da área tecnológica e que encontrou neste arquipélago.

#### APOIO LOCAL

Ao chegar ao Funchal encontrou “muito apoio local”: a nível político, através do gabinete de investimento, na Universidade e no aconselhamento fiscal da consultora Mad.Intax na Zona Franca.

#### QUALIDADE DE VIDA

“Porquê trabalhar no frio do Norte [Europeu] ou em zonas urbanas desenvolvidas, se posso residir no paraíso?” A qualidade de vida, que abarca natureza, comida ou bom tempo, consegue “atrair talentos de todo o mundo”.

#### CONCORRÊNCIA LONGE

Para quem “valoriza a baixa flutuação e parcerias de longo prazo com a equipa”, é um benefício estar numa região pequena e ter “mais influência sobre operadores locais”, enquanto noutros países enfrenta mais concorrência.

#### FUSO HORÁRIO

É nos EUA que se vendem 40% das licenças de software. “E com o fuso horário da Madeira consegue trabalhar com a Europa e ter horários de funcionamento sobrepostos com a costa oeste e leste, o que é confortável e eficaz.”