

## FÓRUM

# Como atrair investimento para a Madeira?

Setor empresarial identifica quais são os pontos fortes da região para captação e atração de investimento.

1. Quais são os pontos fortes da Região Autónoma da Madeira para captar investimento?
2. O que é necessário para atrair mais investimento para a Região Autónoma da Madeira?



**RUI CORDEIRO**  
Diretor regional  
Açores e Madeira da SGS

1. A Região Autónoma da Madeira possui uma grande variedade de vantagens e potencialidades que são atrativas para qualquer investidor. As suas infraestruturas, como por exemplo os portos, aeroportos, estradas, hospitais e escolas, são de qualidade europeia. Outro dos pontos fortes da Madeira é o seu mercado, cujas dimensões são muito interessantes e, sendo concentrados em torno da grande área do Funchal, oferecem excelentes acessibilidades. Isto pode ser potenciado pelo turismo e a Madeira já oferece serviços neste setor que são líderes a nível nacional. Rentabilizar esta área significa hoje, também, torná-la sustentável, e a realidade madeirense está repleta de oportunidades não só nos serviços ligados a esta sustentabilidade, como também à economia circular e à diferenciação e valorização de produtos locais. Além disso, para captar investimento, é necessário que as regiões ofereçam segurança e estabilidade, a nível social, político e económico, assim como, por exemplo, tenham mão de obra qualificada e competitiva, e a possibilidade de acesso a incentivos económico-financeiros, algo que se pode encontrar neste arquipélago. O clima e ambiente *easygoing* da região, com grande capacidade para atrair talentos e nómadas digitais, aliado ao custo dos imóveis ainda relativamente competitivos face a outras localizações europeias, é outro dos seus fatores diferenciadores. E por último, mas não menos importante, é preciso não esquecermos a dimensão atlântica e o potencial da economia associada ao mar, que é complementada com uma excelente ponte área com a Europa continental e com boas ligações a vários outros continentes.

2. No fundo, para continuar a atrair investimento, a região necessita de dar continuidade e até aumentar a sua divulgação e promoção, complementando-a com uma maior aposta na inovação. É preciso também trabalhar para a minimização das limitações e para os custos de contexto, que são,

naturalmente, inerentes à condição de insularidade da Madeira, mas que podem ser mitigados. Apesar do arquipélago ser relativamente competitivo neste aspeto, é necessário que se continue ainda a apostar na fixação de pessoas e negócios, por exemplo, através de incentivos aos mesmos.



**PAULO VEIGA**  
CEO  
da EAD

1. Não tenho qualquer dúvida de que o maior ponto forte da Madeira são os madeirenses! O maior ativo do arquipélago são as pessoas, a sua formação, a sua hospitalidade e competências. Para mim, a Madeira é um dos melhores destinos turísticos do mundo, não só pela sua beleza natural, mas também porque tem havido um desenvolvimento de nichos que potenciam a criação de *new business* e isso é resultado de boas decisões de gestão. O cluster da economia do mar em todas as suas vertentes poderá ser o driver de crescimento para a próxima década, assim existam políticas regionais que permitam esse desenvolvimento. Em termos da criação de emprego especializado, temos ainda o potencial para todas as profissões associadas à novas tecnologias da informação. Permitindo dessa forma fixar na região profissionais de excelência.

2. A meu ver, o Governo Regional tem aqui um papel fundamental e estratégico. Deve ouvir os parceiros económicos presentes na região para, de uma forma articulada, potenciar as condições para o desenvolvimento do investimento. Existem boas infraestruturas, boas redes de comunicação, mas faltam ainda parques empresariais onde os terrenos permitam a instalação de empresas com necessidades logísticas específicas de espaço e acessibilidades. Como os recursos do Governo Regional são naturalmente reduzidos, a distribuição das verbas do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) regional deve ser criteriosa e especialmente bem acompanhada pelas entidades públicas para garantir o cumprimento das verbas entregues.



**THOMAS BERNDORFER**  
CEO  
da Connecting Software

1. A Madeira é um belo lugar para se viver. Esse é um dos seus pontos fortes: há muitas pessoas dispostas a viver aqui. Além disso, estar na União Europeia e ter a moeda comum, o Euro, dá estabilidade e atratividade, bem como o facto de termos tantos acordos bidirecionais com diversos países europeus. Mas para um investidor como eu iniciar um negócio numa ilha tão longínqua e periférica, é preciso: Tornar a região financeiramente atrativa (e aqui a Zona Franca é crucial); Disponibilizar boas infraestruturas e recursos (nomeadamente boa conectividade virtual e física, mercado de aluguer a funcionar bem, mão-de-obra qualificada) Garantir estabilidade (sendo sempre mais estável do que África, América do Sul ou Ásia).

2. É crucial prolongar o regime da Zona Franca até 2037 e fazê-lo o mais rapidamente possível. As Ilhas Canárias já têm o seu regime e oferecem uma taxa de imposto ainda mais baixa. Além disso, são muito maiores e têm ligações aéreas e marítimas ainda melhores para o continente europeu. Por isso, a Madeira tem de agir e de se posicionar da melhor forma para os potenciais investidores. Isto significa satisfazer rapidamente as suas necessidades financeiras e de segurança, mostrando que a Madeira é estável. Um investidor precisa de ter confiança num cenário de, pelo menos, cinco a dez anos. O que é necessário para atrair esse investidor? Aumentar o número de escritórios e outros espaços disponíveis para arrendamento comercial, melhorar a qualidade da educação (focando-se não na quantidade, mas na qualidade!), reduzir obstáculos burocráticos desnecessários e aumentar a digitalização do sector público. A relação certa de custo e qualidade, em combinação com a estabilidade trará muitas empresas à Madeira!



**LINA RAMOS**  
Partner & Office Manager Madeira  
Office da Portugal Sotheby's  
International Realty

1. A Região Autónoma da Madeira apresenta vários elementos que a tornam bastante atrativa para a captação de investimento. Um dos pontos fortes, e até um dos mais populares, é o clima. Estamos a falar de uma região que apresenta um clima e temperaturas amenas durante todo o ano, sendo muito procurada por cidadãos de países do Centro e Norte da Europa que investem na Madeira pelas suas condições climáticas para residir durante todo ou parte do ano. A somar a isto, uma das principais características dos madeirenses é a sua hospitalidade e, quem investe na região, reconhece a fácil integração na comunidade e a maneira descontraída e agradável de levar a vida. É preciso ainda não esquecer que, estando situada entre três Continentes, a Madeira beneficia de uma excelente localização geográfica que lhe permite estar acessível, praticamente, a qualquer pessoa no mundo. Além disso, a região não é exceção no que diz respeito à segurança em Portugal e, nesse sentido, estando entre os sítios mais seguros do mundo, muitos são aqueles que a procuram pela sua segurança e tranquilidade.

No contexto do mercado imobiliário, a Madeira é, de acordo com as novas regras, o principal centro imobiliário não abrangido pela exclusão do Golden Visa no mercado residencial português. Dessa forma, juntando os benefícios fiscais diferenciados existentes na ilha com a possibilidade de obter um Golden Visa em qualquer investimento acima de 500 mil euros, a Madeira configura um local muito atrativo. A somar a isto, quando comparado com os principais centros urbanos a nível nacional, nomeadamente as zonas de Lisboa, Porto e Algarve, a Madeira continua a apresentar um preço por m<sup>2</sup> muito atrativo e apresenta ainda um grande potencial de crescimento.

2. Existem várias medidas que podem, e devem, ser implementadas para atrair e captar mais investimento para a Região Autónoma da Madeira. Neste



sentido, considero que, apesar de contar com um aeroporto internacional, é necessário não só abrir mais rotas com destino à Madeira, mas também aumentar a frequência dos voos que já são realizados, de forma a chegar a mais mercados que irão potenciar o investimento na região. Além disso, é importante relembrar que um dos grandes desafios da Madeira continua a ser a quantidade de produtos importados que é necessário trazer, o que afeta não só os custos como também a rapidez na





chegada desses produtos. Por isso, é necessário melhorar as redes de abastecimento, bem como os acordos para a importação e distribuição de bens para que se atraia mais investimento e com uma velocidade maior de execução. No contexto do mercado imobiliário, o custo das matérias-primas para construção e a demora na sua entrega representam grandes desafios que muitas das vezes se traduzem em prejuízos avultados para o projeto imobiliário. A somar a isto, e semelhante à realidade

que se verifica por todo o País, na Madeira continuamos a ter demasiadas barreiras ao investimento pela quantidade e velocidade de gestão de toda a burocracia necessária para investir. Do ponto de vista imobiliário é fundamental que as Câmaras consigam dar respostas mais céleres a todos os pedidos para não se perderem oportunidades únicas de desenvolvimento da ilha. Igualmente transversal a todos os setores na Madeira é a mão de obra escassa e pouco qualificada, o que constitui um grave problema

no caso concreto do mercado imobiliário pois torna um desafio enorme a execução de um projeto imobiliário. No caso concreto do mercado de luxo onde a Portugal Sotheby's atua, a Madeira ainda tem pouca tradição como destino de luxo. Os mais recentes desenvolvimentos turísticos ou gastronómicos já se enquadram um pouco nesta ótica, mas falta ainda uma maior oferta de experiências de luxo, que irá atrair clientes de um nível mais alto que irão necessariamente aumentar o valor médio gasto na ilha.



**ROBERTO FIGUEIRA**  
Partner  
na PKF Madconta

**1.** Uma região como a Madeira, ultraperiférica, poucos argumentos terá para poder competir com outras jurisdições. Mas pode, sem dúvida, procurar trabalhar áreas, que por natureza não precisam necessariamente de muita logística, de espaço físico, de uma estrutura própria das grandes metrópoles, das grandes cidades. É o caso dos serviços, necessariamente ligados ao CINM, que pode e deve potenciar, alavancar a nossa produtividade interna, pela natureza dos serviços que por este centro poderemos oferecer, de forma competitiva, de valor acrescentado, com fiscalidade atrativa, agressiva e estável.

**2.** Ter fiscalidade atrativa, e acima de tudo, estável. A estabilidade tem a ver com o número de anos em que o empresário consegue saber que poderá operar numa determinada geografia, sem oscilações fiscais, sabendo que poderá ter o devido retorno do seu investimento. Para os empresários que muito dinheiro têm para investir, pouco importará se estão na RAM, ou se estão em Malta, em Chipre, no Luxemburgo, etc. Importa sim saber, se conseguem ter o retorno do investimento que pretendem fazer, em regiões não Off Shore, fiscalmente reguladas, tal como é a Madeira. O Governo Regional, nomeadamente através da Presidência e bem recentemente, tem realizado um esforço nesse sentido, publicitando a nossa região como uma região atrativa para os chamados nómadas digitais, por exemplo, atraindo jovens na área do digital, que pouco mais precisam para trabalhar do que um portátil, e que podem deixar na RAM receita fiscal, além de se estabelecerem periodicamente na nossa Região.



**ANTÓNIO DOMINGOS ABREU**  
Gestor de Projetos  
da Tec Ambiente

**1.** A Madeira apresenta um conjunto de características e fatores determinantes para a captação de investimento. Desde logo as condições naturais, onde se incluem a geografia e o clima, que a tornam facilmente acessível em relação a centros internacionais ao longo de todo o ano. A qualidade ambiental e as condições naturais que combinam o mar, a montanha e a floresta com paisagens diversificadas e de grande valor estético associadas à disponibilidade de infraestruturas modernas proporcionam um estilo de vida atraente e com qualidade que combina perfeitamente a natureza com a proximidade aos centros de decisão e mercados. O digital, no qual a Madeira está muito bem equipada combinado com os elementos acima referidos constituem elementos fortes para a atração de investimento, sem esquecer, obviamente os setores do turismo, mar e cultura – nesta última sublinhando-se o carácter cosmopolita e acolhedor que a Ilha foi criando ao longo dos séculos. Programas e instrumentos funcionais como o Centro Internacional de Negócios e facilidades para operação ao nível de novas profissões e atividades socioeconómicas (TICs, Biotecnologia, Artes e tecnologia) são também ativos muito fortes de que a Madeira dispõe.

**2.** Antes de mais uma definição clara das áreas prioritárias em que se pretende captar investimento, suportada por uma estratégia bem definida e apoiada por uma comunicação eficiente e dirigida aos públicos-alvo que se pretende atingir. Não se trata de atrair mais investimento mas sim de melhor investimento, que garanta crescimento económico mas, ao mesmo tempo, não implique degradação de valores fundamentais para a sustentabilidade ambiental, social, cultural e económica da região. Depois seria importante melhorar os processos de tomada de decisão, simplificando procedimentos e melhorando a interligação entre setores que ainda vivem em sistemas separados, demasiado burocráticos e difíceis de abordar por quem vem de diferentes culturas. Uma área em que seria importante também apostar é a da capacitação e reforço de competências de atores locais para que possam constituir-se como parceiros efectivos em investimentos externos, uma vez que, em algumas situações, a inexistência de parceiros locais parece limitar a decisão de investimento ou exige um esforço com maior dispêndio ou risco que nem todos os investidores externos têm disponibilidade para assumir. Em complemento, mecanismos facilitadores da instalação e operacionalização de programas, projetos e entidades externas seriam instrumentos igualmente úteis.