

# “Marcas portuguesas têm muito boa aceitação em Cabo Verde”

Com actividade iniciada há cerca de três anos em Cabo Verde, a Central Projectos caracteriza, pela voz do seu director-geral, João Catarino, este mercado como transparente mas de dimensões muito pequenas e com uma concorrência cada vez maior. Contudo, uma vez que o país se encontra ainda a desenvolver, ainda existe trabalho no sector da construção



Hugo Gamboa

João Catarino

Director-geral da Central Projectos

Pedro Cristino

**J**oão Catarino, director-geral da Central Projectos, explicou ao Construir as particularidades do mercado cabo verdiano, revelando que as empresas já enfrentam a concorrência chinesa no país

## Quando se iniciaram os primeiros trabalhos da empresa em Cabo Verde?

Os primeiros trabalhos foram feitos há aproximadamente três anos, na área de projecto, mas na altura, não foi possível levar o trabalho até à sua conclusão devido à falta de verbas por parte do cliente. Há dois anos iniciámos um conjunto de contratos de fiscalização e ainda estamos a prestar serviços relativos a esses contratos.

## Como se poderá caracterizar este mercado em termos de concorrência e de dimensão?

Em termos de dimensão é um mercado muito pequeno, com pouco

mais de 500 mil consumidores, dispersos por nove ilhas habitadas. Na nossa área, dos serviços de consultadoria, projecto e fiscalização, existe algum trabalho, uma vez que se trata de um país em desenvolvimento.

A concorrência é hoje muito grande, com características de mercado relativamente transparentes e cujo acesso é facilitado. Com a crise em Portugal muitas empresas tentam aqui a sua sorte, consequentemente os preços de mercado alteram-se.

## A Central Projectos tem já trabalho realizado no campo da habitação, neste país. Como se tem desenvolvido este sector?

A Central Projectos tem actualmente a seu cargo a fiscalização de sete edifícios de habitação nas ilhas do Fogo e de Santiago. Recentemente, ganhou um concurso para a fiscalização de 500 fogos na Ilha de Santiago. Existe ainda alguma falta de habitação condigna e o Estado cabo-verdiano tem feito um grande esforço na construção de habitações sociais.

## Para além do sector habitacional, em que outras áreas participa, ou poderá participar num futuro próximo, a Central Projectos?

O projecto e fiscalização de edifícios públicos, infra-estruturas, supermercados e hotéis são programas bem conhecidos da nossa empresa e com algum potencial para este mercado. Temos vindo a realizar alguns trabalhos, em algumas destas áreas, com reconhecimento público de qualidade, apesar de ainda não ter impacto significativo no negócio da empresa.

## Quais os sectores que, na óptica da construção e dos serviços de engenharia, têm um maior potencial em Cabo Verde?

O país irá ainda realizar investimentos nas áreas de infra-estruturas, habitação, turismo, comércio e agricultura.

## Quais os principais desafios deste mercado?

O mercado é muito pequeno e competitivo. O endividamento público e a falta de alguma capacidade produtiva e exportadora pode trazer alguma estagnação no mercado. A crise na Europa, em Portugal em particular, está a ter um impacto importante no mercado.

É necessário manter uma estrutura competitiva e flexível para sobreviver neste mercado. É possível realizar um contrato de valor e dimensão apreciável e de seguida ter apenas pequenos trabalhos.

## O facto de se tratar de um país lusófono privilegia, de alguma forma, as empresas lusas face à concorrência estrangeira?

É mais fácil às empresas portuguesas a adaptação ao mercado, pela língua, alguma semelhança legislativa e normalização técnica. As marcas portuguesas têm muito boa aceitação e todos os cabo-verdianos são adeptos de um clube de futebol português.



D.R.

Xaguate\_Ilha do Fogo

D.R.

Achada Grande\_Ilha de Santiago

Existe alguma simpatia pelos portugueses, mas até neste mercado a concorrência internacional é forte. Os chineses, por exemplo, oferecem “pacotes” de projecto, financiamento e construção que são muito aliciantes por libertarem o promotor da procura de financiamento, apesar do resultado em termos de qualidade ser, por vezes, fraco.

**Que características e estratégias deverão as empresas portuguesas ter ou adoptar de forma a conseguirem “vingar” neste mercado?**

Pode parecer banal, mas ser competente, competitivo e atento à

mudança pode ser importante.

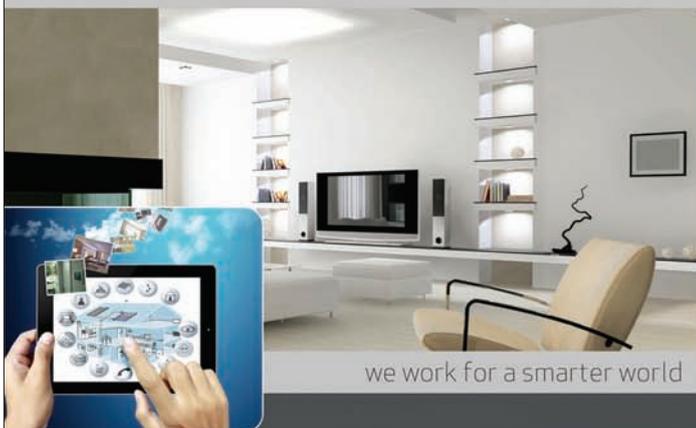
**Que perspectivas e objectivos tem actualmente a Central Projectos para este mercado?**

Nos próximos anos temos algum trabalho garantido, no entanto é preciso estar atento à mudança e eventualmente a um ajustamento do mercado. As receitas de Cabo Verde vêm em grande parte de doações, do turismo e remessa de imigrantes. A agricultura e as pescas ajudam a reduzir a dependência do exterior em alguns produtos essenciais. Cabo Verde está também a apostar bastante na área dos serviços. Se atendermos a todo o investimento que Cabo Verde tem feito em aeroportos, portos, habitação social, estradas e outras infra-estruturas, acrescido de alguma dependência de importações para consumo, penso que é previsível algum ajustamento no investimento público com alguma estagnação do mercado. ■

PUBLICIDADE



**EURODOMÓTICA**  
CASAS INTELIGENTES



we work for a smarter world

A Eurodomótica é uma empresa Portuguesa com mais de 20 anos de existência, que desenvolve e implementa projectos na área da Domótica e Gestão técnica de edifícios com soluções KNX. Está também representada no Brasil e procura agora parcerias no mercado africano. Com uma vasta experiência de projectos tanto no mercado residencial como nos grandes edifícios, tem no seu portfólio várias obras de referência com soluções KNX: Torres Colombo, Hotel Villa Itália, Museu do Oriente, entre muitas outras.

**AUTOMAÇÃO  
PREDIAL E  
RESIDENCIAL  
DOMÓTICA**

PORTUGAL  
Rua André Gouveia, 31 - B  
1750-027 LISBOA  
t.: +351 217 550 249  
f.: +351 217 5259 320  
e.: geral@eurodomotica.pt  
www.eurodomotica.pt

BRASIL  
Rua Engenheiro Portela, Nº 1859, Sala 108  
Galeria Via Portela, V.N.S.D'Abadia  
Anápolis-GO  
CEP - 75 120 120  
t.: +55 (62) 3098-6661  
e.: geral@eurodomotica-knx.com.br  
www.eurodomotica-knx.com.br