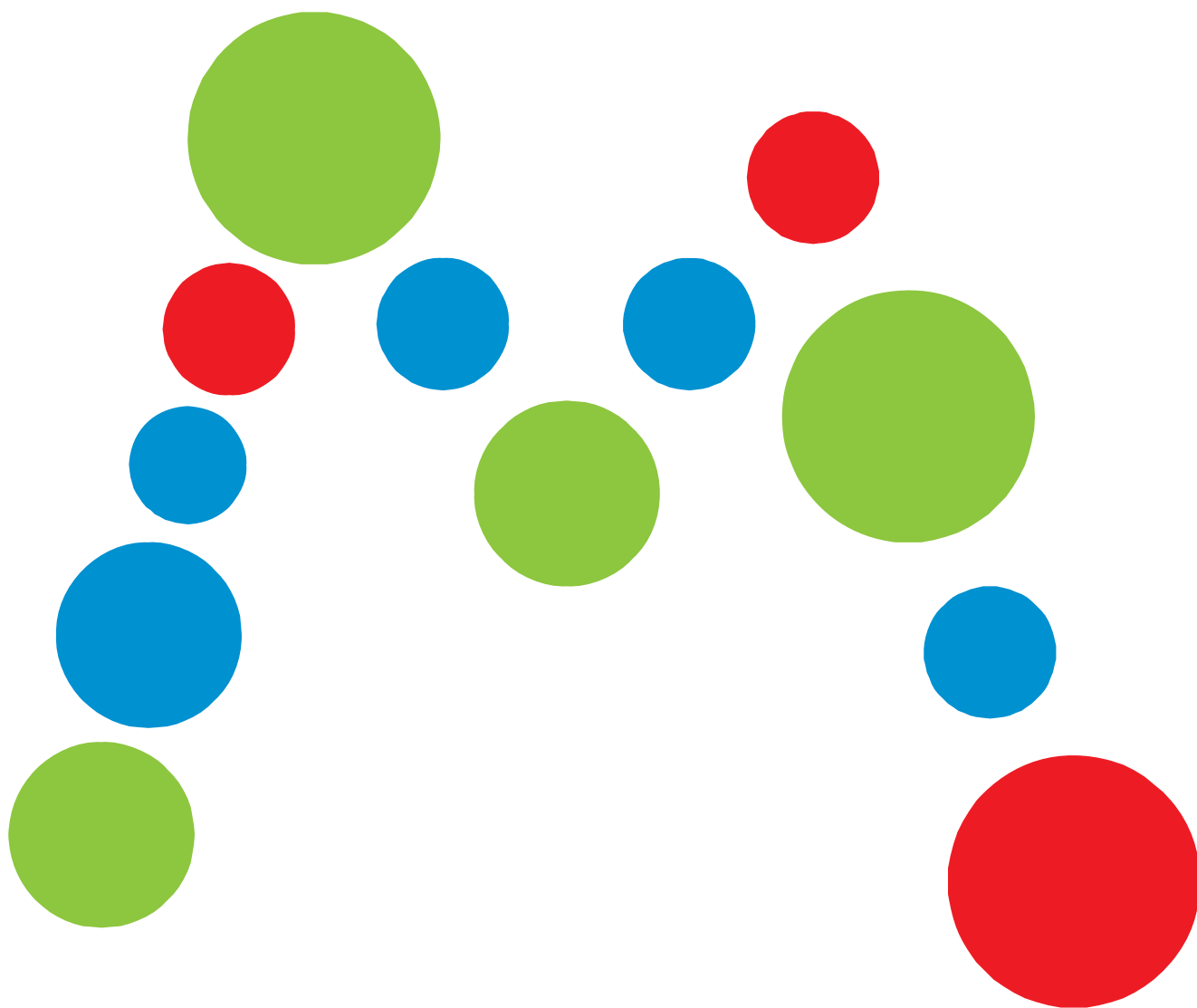


# Mercados

dicas internacionalização



## Mercado Cabo Verde

Janeiro 2012



aicep Portugal Global

## Mercado Cabo Verde

### Breve contexto

Estado de Direito e estabilidade política.

Padrão de funcionamento europeu.

Crescimento significativo do nível de vida.

Índice de desenvolvimento humano muito superior ao do resto da África.

Funcionamento da Administração Pública regular e estável.

Segurança financeira no lançamento de concursos públicos.

Apoio das instituições financeiras internacionais (PNUD, BADEA, entre outros) para lançamento de concursos internacionais.

Parceiro da EU para convergência normativa e técnica, e desenvolvimento da sociedade de informação.

Membro da CEDEO – Comunidade Económica dos Estados de África Ocidental e da OMC (respeito pelas normas de comércio internacionais e redução gradual de direitos de importação).

### Forças

- Sistema financeiro a funcionar e com domínio da banca portuguesa (BES, BANIF, CGD).
- Facilidade e rapidez na criação de novas empresas (ex. Casa do Cidadão).
- Ausência de obrigatoriedade de quota de recursos humanos locais nas empresas.
- Existência de mão-de-obra local qualificada e com grande mobilidade entre ilhas.
- Voos diários de Lisboa e ligações diárias e eficientes entre as ilhas.
- Boas relações institucionais e de cooperação entre Portugal e C. Verde.
- Língua comum e forte ligação histórico-cultural.
- Ensino superior idêntico ao português.
- Plano Estratégico Sectorial das Energias Renováveis (PESER) em curso.
- Incentivos fiscais e aduaneiros à produção independentes da energia renovável.
- Ligação da moeda ao Euro.
- Expansão crescente da construção imobiliária.
- Elevada taxa de construção privada no sector do turismo.

### Fraquezas

- Mercado de reduzida dimensão.
- Forte concorrência.
- Abundância de comércio informal (brasileiro, chinês, entre outros).
- Falta de informação qualificada sobre parceiros.
- Técnicos qualificados são, na sua maioria, funcionários públicos, o que impede o seu recrutamento por empresas.
- Custos elevados de transporte e logística.

## Para vender e investir em Cabo Verde, é crucial ....

---

- Ter atenção ao lançamento dos concursos nacionais e internacionais.
  - Dispor de agente no mercado que informe sobre a abertura dos referidos concursos.
  - Encontrar um parceiro local conhecedor das normas, assim como das entidades envolvidas no estabelecimento do negócio.
  - Ponderar a abertura de sucursal no mercado, ou criar empresa de direito cabo-verdiano, na medida em que é uma forma segura de implementar o negócio.
  - A contratação de mão-de-obra carece de inscrição prévia junto do Instituto da Previdência Social.
- 

## Numa relação comercial com o mercado cabo verdiano, deve...

---

- Deslocar-se ao mercado tantas vezes quanto necessário.
  - Ter em atenção que Cabo Verde se considera um mercado europeu.
  - Respeitar a exigência de contratação de seguro de acidentes de trabalho em qualquer obra.
  - Estar ciente de que a mão-de-obra não qualificada não é maioritariamente cabo-verdiana
  - Saber que deve inscrever-se na Ordem dos Arquitectos de Cabo Verde.
-