

Opinião



Ana Marta Clemente
arquitecta, directora-geral FocusGroup.CV

Internacionalização e a aposta nos mercados emergentes

No contexto da crise económica que tem vindo a dominar o panorama internacional, muito se tem dito e escrito sobre as dificuldades que as empresas atravessam e as soluções que têm encontrado para contornar esta difícil realidade. A internacionalização e a aposta nos mercados emergentes e em crescimento são já a principal fonte de trabalho para as empresas portuguesas que, em tempo útil, se posicionaram.

O FOCUS group iniciou o seu percurso de aproximação ao mercado cabo-verdiano em 2006, tendo apostado definitivamente neste país em 2009, com a abertura da FOCUS group.CV.

Nesse momento os objectivos eram claros, as necessidades estavam identificadas e os riscos avaliados.

Cabo Verde não foi o mais evidente dos destinos nem a dimensão da sua economia a razão para esta aposta, mas foi a percepção da necessidade do país em apostar num crescimento social sustentável a par do crescimento turístico, conjugadas com as boas práticas de gestão pública existentes em Cabo Verde que nos fez acreditar. A requalificação urbana e o investimento em equipamentos públicos são incontornáveis no actual contexto socioeconómico.

Este mercado apresenta assim oportunidades para as quais as nossas competências técnicas estão bem ajustadas, tendo em conta os anos de experiência nestas áreas.

A facilidade natural de integração desse know-how, através da língua comum e da semelhança legislativa e normativa, deu-nos a confiança para poder apostar no longo prazo em Cabo Verde.

A opção que fizemos pela criação de uma estrutura local com equipa residente, representou riscos acrescidos, mas foi e continua a ser para nós indispensável como estratégia de proximidade e de conhecimento do território, das pessoas e do mercado.

Três anos e meio depois, a nossa visão amadureceu e permite-nos hoje ter um conhecimento profundo do mercado e das suas reais oportunidades. Conquistámos um lugar no mercado, conseguido pela confiança na qualidade da prestação dos nossos serviços e pela seriedade com que encaramos a nossa actividade profissional. Num mercado mais dominado pelas relações pessoais do que empresariais, o factor humano e o contacto interpessoal são incontornáveis e podem representar grande parte do sucesso ou insucesso de uma empresa.

As dificuldades económicas estão instaladas e a actividade associada ao imobiliário abrandou o investimento neste sector de forma efectiva e as políticas de contenção relativamente ao investimento público e as dificuldades financeiras dos municípios têm também contribuído para a redução da actividade de consultoria e projecto no arquipélago.

No entanto, as oportunidades identificadas são reais e acreditamos que serão concretizadas à medida que as condições económicas e financeiras se forem alterando.