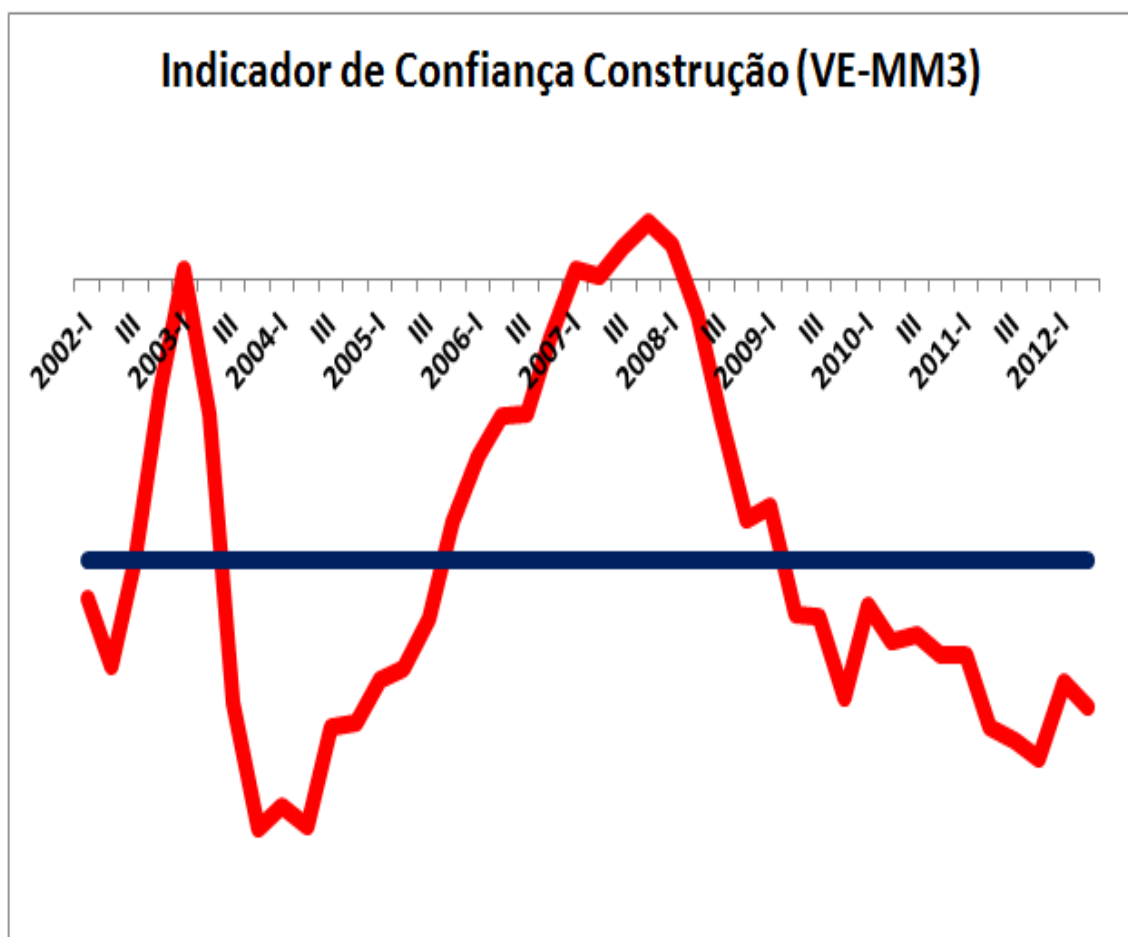


## INQUÉRITO DE CONJUNTURA

*Folha de Informação Rápida*

### CONSTRUÇÃO

*2º Trimestre 2012*



*Julho – 2012*

## **Ficha Técnica**

### **Presidente**

Antonio Duarte

### **Editor**

Instituto Nacional de Estatística  
Direcção de Método e Gestão de Informação  
Serviço de Conjuntura

Av. Amílcar Cabral, CP 116

Cidade da Praia

Email: [Inecv@ine.gov.cv](mailto:Inecv@ine.gov.cv)

Web Site: [www.ine.cv](http://www.ine.cv)

### **Composição**

Instituto Nacional de Estatística

### **Impressão**

INE

### **Data de Impressão**

Julho de 2012

### **Tiragem**

300 Exemplares

### **Preço**

300\$00

### **Para quaisquer Esclarecimento Contactar:**

Fernando Rocha

Serviço de Conjuntura

Telefone: (238) 261.38.27

Fax: (238) 261.16.56

Email: [frocha@ine.gov.cv](mailto:frocha@ine.gov.cv)

Para carregar informação para o seu computador consulte [www.ine.cv](http://www.ine.cv) ou  
para receber gratuitamente informação por e-mail registe-se no nosso site

**Consulte o Nosso Web Site!**

## NOTA INTRODUTÓRIA

Um inquérito de conjuntura é um instrumento efectivo de análise e interpretação da evolução da actividade económica no curto prazo. As perguntas são de carácter qualitativo e reflectem as opiniões dos empresários sobre a situação geral das suas empresas, sobre o comportamento de algumas variáveis significativas e também sobre as expectativas.

### Áreas de Inquirição:

1. Comércio em Estabelecimento
2. Comércio em Feira
3. Turismo
4. Construção
5. Indústria Transformadora
6. Transporte e Serviços Auxiliares aos Transportes

Os inquéritos são realizados na última semana de Março, Junho, Setembro e Dezembro, e na primeira semana de Janeiro, Abril, Julho e Outubro.

## NOTA TÉCNICA

### *Indicador de Confiança – Metodologia de Composição:*

Média aritmética simples dos saldos de respostas extremas (s.r.e.) das seguintes variáveis:

- Carteira de Encomendas Actual
- Perspectiva de Actividade
- Perspectiva de Emprego

### *Saldo de Respostas Extremas*

Diferença entre as respostas positivas e respostas negativas dividido pelo número total de respostas S.R.E =  $(SP_{\text{positivo}} - SN_{\text{negativo}}) / N$

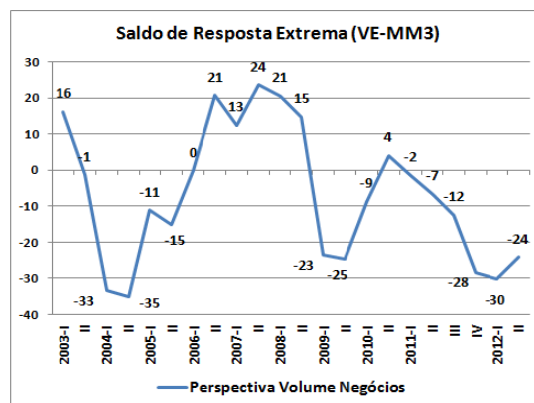
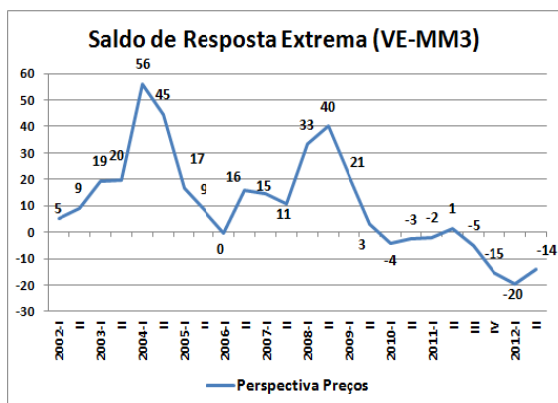
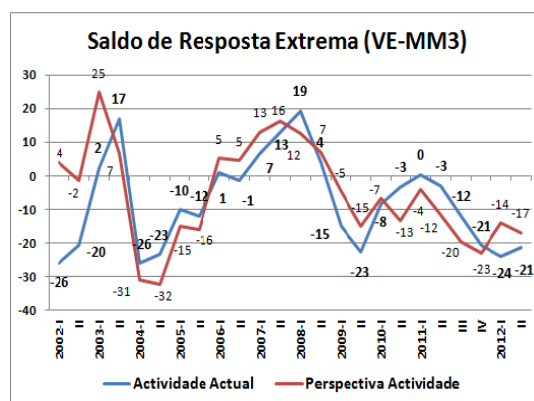
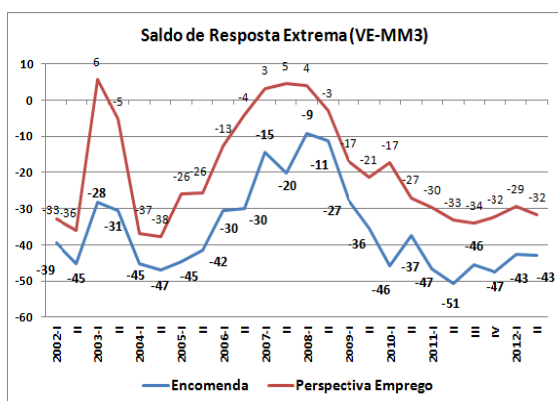
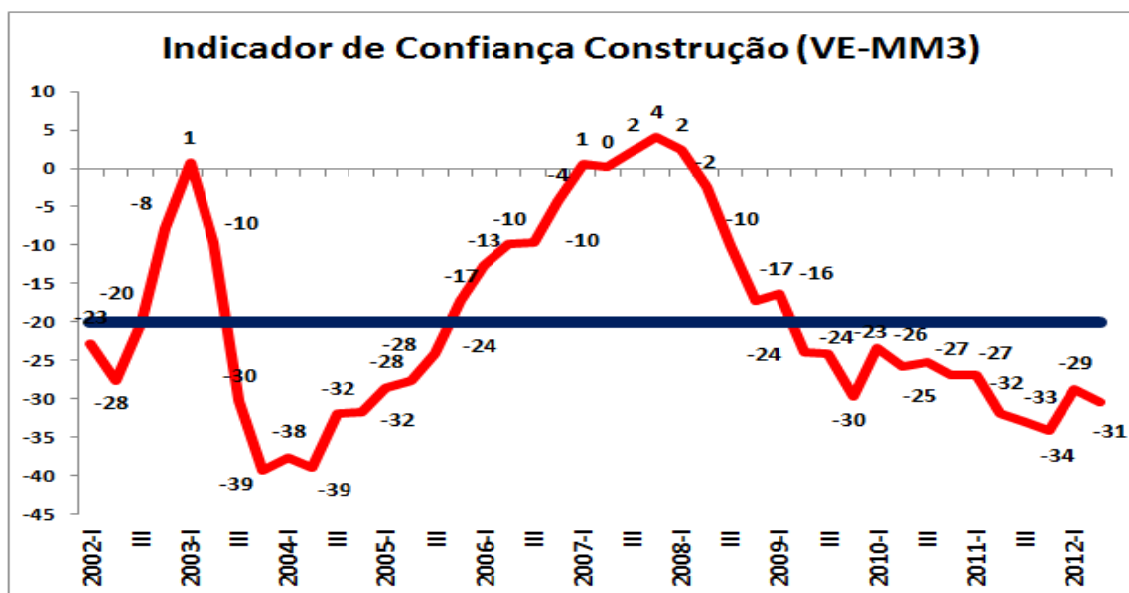
### *Apresentação de Resultados*

Os resultados são apresentados sob a forma das médias móveis de três meses (MM3)

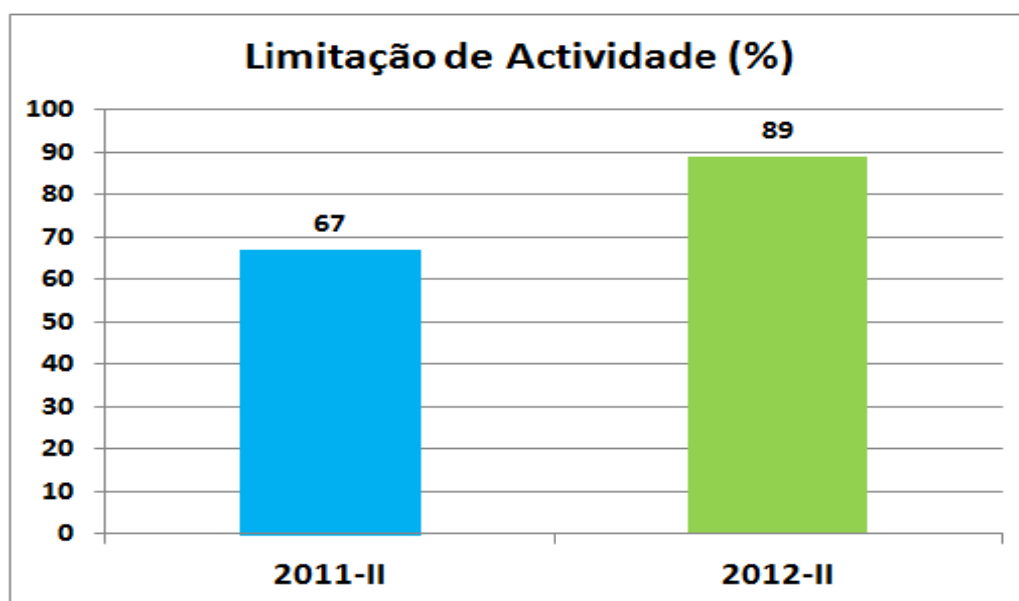
### *Ponderação*

O factor de ponderação é o número de pessoal ao serviço (NPS), atribuindo o peso relativo as empresas.

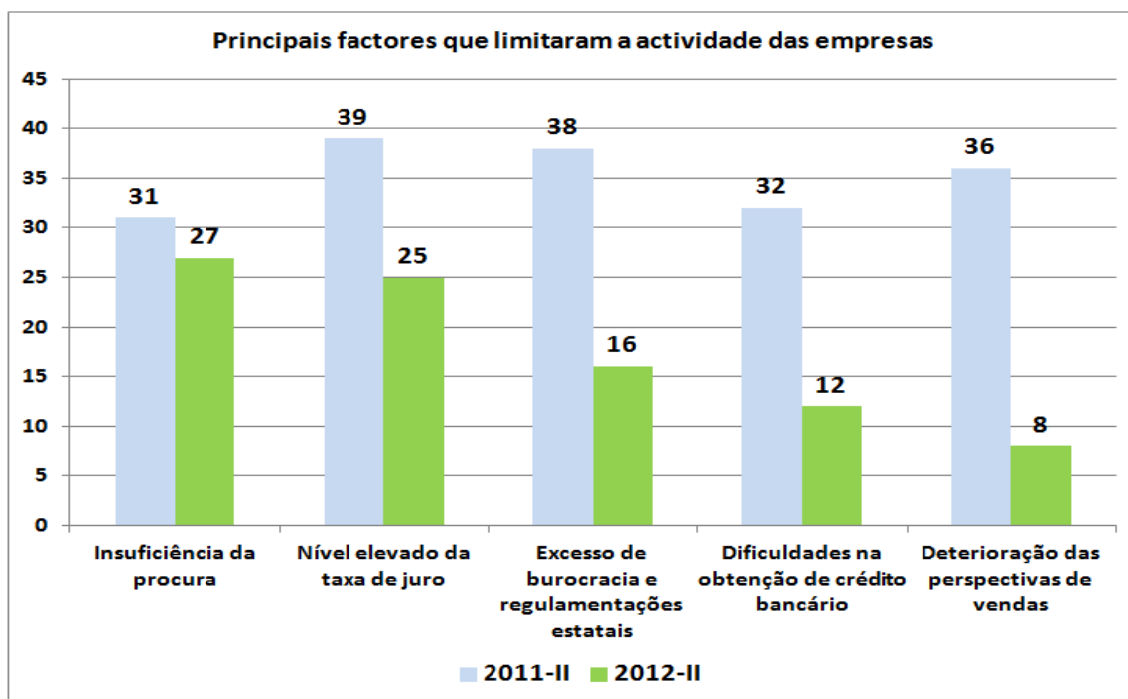
De acordo com os resultados obtidos no 2º trimestre 2012, constata-se que, o indicador de confiança contrariou a tendência ascendente do último trimestre tendo, o indicador situado abaixo da média série, a conjuntura no sector continua a ser desfavorável. Observa-se ainda que, o indicador de confiança evoluiu negativamente face ao trimestre homólogo. Esta evolução negativa deveu-se ao comportamento desfavorável da variável perspectiva atividade e perspectiva emprego face ao mesmo período do ano 2011.



No que diz respeito às variáveis inquiridas, constata-se que no 2º trimestre 2012, a carteira de encomendas aumentou ligeiramente relativamente ao mesmo período do ano 2011, no entanto, a actividade actual das empresas registou uma evolução negativa quando comparado com o mesmo período do ano 2011. De acordo com os empresários do sector da construção, a tendência para os próximos três meses aponta para diminuição da atividade da empresa, diminuição do volume de emprego, do volume de negócios e dos preços relativamente ao trimestre homólogo.



No que concerne à limitação da actividade, constata-se que, as empresas do sector da construção sentiram mais limitações ao desenvolvimento normal das suas atividades no 2º trimestre de 2012 face ao mesmo período do ano 2011.



Na opinião dos empresários do sector da construção, o nível elevado da taxa de juros e a insuficiência da procura foram os principais constrangimentos do sector no decorrer do segundo trimestre 2012. Tiveram ainda importância, o excesso de burocracia e regulamentações estatais, dificuldades na obtenção de crédito bancário e deterioração das perspectivas de vendas.