

3/6/2018

Transinsular

## Grupo ETE reforça aposta em Cabo Verde

A Transinsular, empresa do Grupo ETE, acaba de inaugurar os serviços "Lince Class" - entre Portugal, o Mediterrâneo e Cabo Verde - e "ATOBÁ", uma ligação inter-ilhas entre a Praia, Mindelo, Sal e Boavista, ligando ainda estes portos aos mercados africanos de proximidade como a Guiné-Bissau e a Mauritânia.

De acordo com o Grupo ETE, o "Lince Class" é operado pelo navio navio 'Pocahontas' (com a capacidade de 950 TEUs), *"com periodicidade quinzenal, datas fixas semanais e o melhor transit-time do mercado, fazendo o percurso Lisboa/Praia em apenas cinco dias para cargas de importação e Mindelo/Leixões em cinco dias para cargas de exportação. Com uma capacidade total de cerca de 1900 TEUs mensais, descarrega na Cidade da Praia as importações destinadas a Cabo Verde e aos mercados africanos de proximidade, recebendo no Mindelo as cargas de exportação com destino a Leixões e Lisboa e dirigidas à Europa, Mediterrâneo e resto do mundo"*.

Já o serviço inter-ilhas "ATOBÁ", da Transinsular, recebe na Praia as mercadorias destinadas à Boavista, Sal, Mindelo, Bissau, Nouadhibou e Nouakchott, e vai passar também a rececionar nestes portos carga local dirigida a cada um destes destinos, *"o que irá contribuir para o desenvolvimento das economias locais, aumentando o seu potencial de internacionalização"*, refere o grupo português.

Os agentes locais próprios da Transinsular em Cabo Verde e agências parceiras nos restantes portos passarão a assegurar a reserva do serviço e apoiam todo o processo/documentação de transporte. Este serviço de cabotagem é realizado pelo navio 'Ponta do Sol', sob comando do armador local Transinsular - Transportes Marítimos Insulares de Cabo Verde, Lda e operado com tripulação natural do arquipélago, sendo o único registado em bandeira de Cabo Verde habilitado a operar no longo curso e na cabotagem inter-ilhas.

O novo CEO da Transinsular, Claus Lerner, destaca a vocação da Transinsular para responder aos mercados de nicho com necessidades próprias. Segundo este responsável, *"este modelo garante ganhos adicionais de competitividade aos nossos clientes - rapidez, regularidade, dias fixos na semana que lhes otimiza o time to market em Cabo Verde, Guiné Bissau, Mauritânia e Canárias, e simultaneamente transformam Cabo Verde no hub marítimo para a África Ocidental"*.

**Por:** Pedro Pereira

**Fonte:**