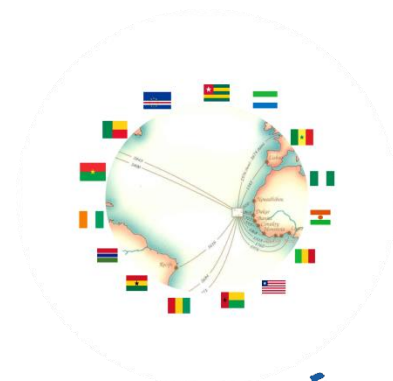


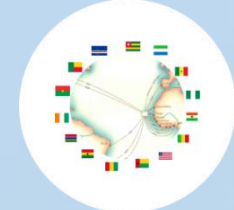
ATLANTIC BUSINESS FORUM POSICIONAR EMPRESAS E PRODUTOS NOS MERCADOS DE EXCELÊNCIA



CABO VERDE
PRAIA
ILHA DE SANTIAGO
CABO VERDE

CABO VERDE
UM
ELO COM MERCADOS DE EXCELÊNCIAS

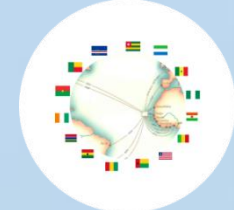




Item	Pag	Item	Pag	Item	Pag
Sumário Executivo	3	Ambiente Macro	14	Pacotes para pequenos import / export	23
Espaço Empresas	4	Fluxo de negócios da cadeia produtiva	15	Assistência Jurídica e Tradutores	24
<i>O mercado africano</i>	5	Espaços virtuais do comércio electrónico	16	Modalidade de pagamento	25
Evento do Atlântico Business Fórum	6 - 7	Ciclo de conexão com o mercado	17	Pontos Focais	26
Plataforma online do Atlântico Business Fórum	8 – 10	Planeamento e gestão de Marketing	18 - 19	Comissão sobre as vendas realizadas	27
Exportação e reexportação de Cabo Verde	11	Participação no mercado	20 - 21	Sinergias Estratégicas	28
Benefícios do sistema proposto	12 - 13	E-commerce em África	22	Calendário de implementação da plataforma	29
				Contacto dos Pontos Focais	30



SUMÁRIO EXECUTIVO



O presente documento resume o potencial dos mercados e um conjunto de ferramentas disponíveis para facilitar o acesso a esses mesmos mercados que são plenos de oportunidades e de potencialidades.

Os mercados considerados são:

- Mercado da Comunidade dos Estados da África Ocidental – *CEDEAO*, com mais de 400 milhões de consumidores;
- Mercado Europeu, com mais de 500 milhões de consumidores, no âmbito da parceria especial entre Cabo Verde e a União Europeia;
- Mercado dos Estados Unidos, com mais de 300 milhões de consumidores, no âmbito do programa *AGOA*;
- Mercado Brasileiro, com mais de 200 milhões de consumidores, no âmbito da Comunidade de Países de Língua Portuguesa, *CPLP*, em que Cabo Verde e o Brasil são partes integrantes; e
- O Mercado da Zona de Comércio Livre Continental Africana (*AfCFTA*), com mais de 1.300 milhões de consumidores em que Cabo Verde além de ser parte integrante tem posições estratégicas neste grande mercado através de laços de mais de 500 anos com Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (*PALOP*): Angola; Cabo Verde; Guiné Bissau; Moçambique e São Tomé e Príncipe. Este mercado é considerado como sendo o maior do mundo, em número de países envolvidos.

Os instrumentos disponibilizados às empresas, são:

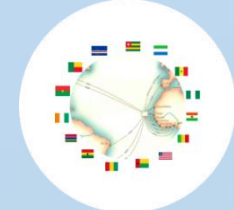
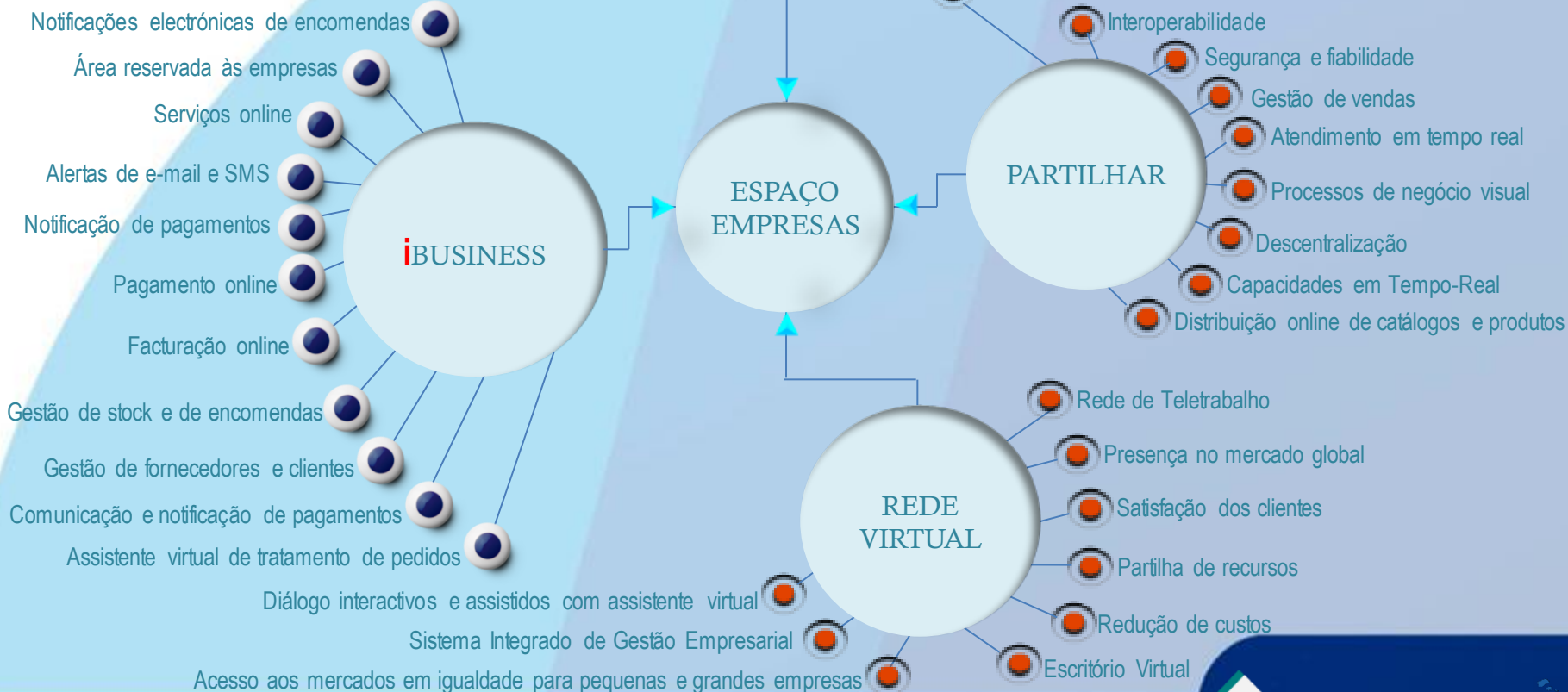
- Um evento que constitui um verdadeiro contexto de negócios e de networking: o Atlantic Business Forum;
- Sessões específicas, durante o evento, para apresentações de produtos, serviços e oportunidades de parcerias empresariais;
- Uma plataforma para colocação de produtos, sem custo, com a possibilidade de vendas online e offline;
- Um robusto programa de Marketing Digital visando posicionar empresas e produtos nos mercados acima referidos;
- Serviços de logística marítima e aérea permitindo expedição de pequenos volumes para pequenos importadores e exportadores;
- Assessoria Jurídica e fiscal permanente para posicionar e acompanhar as empresas nos mercados e a consolidação dessas posições;
- Equipa de assessoria na comunicação com o mercado em três idiomas: português; francês e inglês.
- Uma rede de Pontos Focais nos mercados que ajudam as empresas nas suas relações com as instituições adequadas, os fornecedores, importadores, exportadores e clientes.

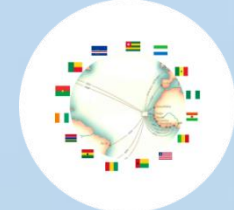
As empresas entregam os seus produtos ao Atlantic Business Forum, com garantia de qualidade e preços competitivos, equipas de profissionais experientes e com profundo conhecimento dos mercados criam valor a estes produtos e geram riquezas para as empresas e os países envolvidos. O Atlantic Business Forum é assim um elo de ligação entre produtores, distribuidores e os mercados.

ESPAÇO EMPRESAS apresenta uma solução capaz de estabelecer e manter as empresas permanentemente ligadas aos mercados e ao mundo dos negócios desde um único Centro de Serviços.

Solução capaz acumular experiência, gerir e distribuir produtos, emulando a excelência empresarial na valorização, aproveitamento das oportunidades de negócios e partilha de recursos e tarefas administrativas, tecnológicos e logísticas.

O ESPAÇO EMPRESAS é uma unidade orgânica que integra e gere todos os serviços necessários aos importadores e aos exportadores, desde a recolha de volumes da origem e entrega no destino final, incluindo expedição por via marítima ou aéreo.





O MERCADO AFRICANO ZONA DE COMÉRCIO LIVRE CONTINENTAL AFRICANA

A Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA) é uma área de livre comércio fundada em 2018, e que entrou em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2021. O pacto estabelece a ligação entre mais de 1 300 milhões de pessoas em 54 países africanos.

A área de livre comércio Continental Africano é a maior do mundo em número de países envolvidos, 54 países; a população africana de 1.373.486.514 habitantes, representando 17.4 % da população mundial; 594.008.009 de utilizadores de internet (31 de Março de 2021) o que representa 43.2 % de penetração da população; tendo a taxa de crescimento de utilizadores de Internet no continente aumentado no período de 2000 a 2021 de 13.058 % (treze mil e cinquenta e oito por cento). Isso representa uma enorme oportunidade para as empresas num contexto em que a transição digital e a digitalização da economia representa um facilitador incontornável de acesso aos mercados sem barreiras.

O acordo propõe que os membros removam as tarifas de 90% dos bens, permitindo o livre acesso a commodities, bens e serviços em todo o continente. A Comissão Económica das Nações Unidas para a África estima que o acordo fará aumentar o comércio intra-africano em 52% até 2022.

Os objetivos gerais da Zona de Comércio Livre Continental Africana são:

- » A Zona de Comércio Livre Continental Africana (AfCFTA) representa uma enorme oportunidade para os países africanos para o desenvolvimento económico, social e para aumentar a produtividade;
- » A implementação da AfCFTA tem impacto directo e altamente positivo nas medidas de facilitação do comércio, na redução da burocracia e simplificação de procedimentos aduaneiros e potenciar ganhos de rendimentos para os cidadãos;
- » Contribuir para fazer avançar diversas reformas profundas em marcha no continente, visando aumentar o crescimento a longo prazo nos países do continente africano;
- » Criação de um mercado único, visando o aprofundamento da integração económica do continente;
- » Estabelecimento de um mercado continental liberalizado;
- » Auxiliar na mobilidade de pessoas, de bens e de capitais, facilitando o negócios e o investimento no continente;
- » Instituir o estabelecimento de uma união aduaneira continental;
- » Alcançar o desenvolvimento socioeconómico sustentável e inclusivo e transformações estruturais nos estados membros;
- » Aumentar a competitividade dos países membros no continente e no mercado global;
- » incentivar o desenvolvimento industrial através da diversificação e desenvolvimento da cadeia de valor regional, desenvolvimento agrícola e segurança alimentar no continente.

O Secretariado da Zona de Comércio Livre Continental Africana está sediado no espaço da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental - CEDEAO. A CEDEAO é um dos mais relevantes blocos económicos do continente africano e possui mais de 400 milhões de consumidores e cerca de 221.724.638 de Utilizadores de Internet. Neste contexto a existência de uma ferramenta e de uma estratégia robusta de Marketing Empresarial e posicionamento de empresas e produtos nesse e outros mercados de excelência que Cabo Verde proporciona é crucial.



O EVENTO ATLANTIC BUSINESS FORUM

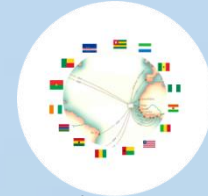
O Atlantic Business Forum é uma plataforma de negócios e de networking, propriedade do grupo **ABRIMAR INVESTMENT, S.A.**, que através da respectiva plataforma Web e de micro-sites associadas são disponibilizados um conjunto de ferramentas de posicionamento de empresas e produtos nos diferentes mercados, nomeadamente:

- Uma plataforma destinada às empresas para colocação dos respectivos produtos e serviços, gratuitamente e nas condições apresentadas no presente documento;
- Apoio personalizado por parte de uma equipa dedicada na gestão de Planos de Marketing Digital e promoções dos produtos e serviços nos mercados nas plataformas do Atlantic Business Forum;
- Gestão e manutenção da presença de produtos e serviços das empresas participantes no evento na referida plataforma Web, por forma a posicioná-las e consolidar a respectiva presença constante nos mercados Core;
- Edição e difusão periódica de uma newsletter através da qual serão divulgados produtos e serviços das empresas participantes no evento nos mercados alvo.
- Posicionar as empresas participantes no evento nos mercados alvo enquanto actores de negócios, de crescimento, de desenvolvimento e da criação de riquezas.

1.0 Divulgação de produtos e serviços de empresas participantes no evento

Para efeitos de divulgação dos seus produtos e serviços as empresas participantes no evento têm à disposição uma plataforma web específica através da qual podem ser divulgados os respectivos produtos e serviços em todos os mercados cobertos pelos objectivos do evento:

- 1.1 Para cada empresa participante no evento, além da colocação do respectivo logotipo, haverá lugar para uma breve descrição das características dos produtos e serviços, em três idiomas: português; inglês e francês;
- 1.2 As informações colocadas no referido website serão mantidas até 120 dias antes da data da realização da edição seguinte do evento, caso a empresa decidir em não participar na edição seguinte;
- 1.3 O registo na Plataforma assim como os serviços prestados para inserção e manutenção de produtos e serviços na mesma, não carecem de qualquer pagamento por parte das empresas participantes nos eventos organizados pelo Atlantic Business Forum ou por qualquer entidade fazendo parte do seu grupo empresarial;
- 1.4 Todo e qualquer pagamento será efectuado com base numa percentagem incidindo sobre o valor dos produtos ou serviços efectivamente transaccionados através da referida plataforma;
- 1.5 As empresas não participantes no evento e que pretendem divulgar os respectivos produtos e serviços na referida plataforma web, podem fazê-lo mediante o pagamento de uma taxa mensal, trimestral, semestral ou anual, além de uma percentagem sobre o valor de cada produto ou serviço efectivamente transaccionado;
- 1.6 Uma equipa especializada fará a manutenção permanente das informações inseridas na plataforma web e as empresas poderão solicitar alterações / correcções / actualizações dessas informações a todo o tempo e sem custos;



O EVENTO ATLANTIC BUSINESS FORUM

1.7 As empresas participantes no evento poderão ainda durante o período de vigência das respectivas informações no espaço reservado na plataforma web, fazer publicação trimestral de newsletters, que será personalizado com a identidade gráfica do Atlantic Business Forum, através da qual é divulgada informações relacionadas com os respectivos produtos e serviços em três idiomas: português; inglês e francês. A equipa especializada acima referida fará divulgação periódica e selectiva junto de potenciais importadores e exportadores, e a referida newsletter será personalizada pela equipe responsável pela gestão do sistema de informação do Atlantic Business Forum;

2.1 Todo e qualquer pedido de informações sobre produtos ou serviços por parte de potenciais interessados, incluindo eventuais encomendas, será prontamente comunicado à empresa visada.

Networking para mercados Core:

- » Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental – CEDEAO, com mais de 400 milhões de consumidores, sendo Cabo Verde um dos 15 países membros;
- » União Europeia, com mais de 500 milhões de consumidores, ao qual Cabo Verde está ligado através de um Acordo de Parceria Especial;
- » Estados Unidos da América com mais de 300 milhões de consumidores, estando Cabo Verde vinculado através do programa AGOA, estima-se que residem nos Estados Unidos da América mais cidadãos de origem Caboverdiana dos que os que residem no território nacional ;
- » o Brasil com mais de 200 milhões de consumidores, com o qual Cabo Verde está ligado através de laços históricos e partilham a mesma língua oficial e integram um mesmo bloco económico e cultural a Comunidade de Países de Língua Portuguesa – CPLP.
- » Ao longo de vários séculos Cabo Verde partilha relação de grande cumplicidade e relações fortes com um conjunto de Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa. A dispersão geográfica entre estes países confere a Cabo Verde posição económica em mercados de grande relevância, permitindo deste modo a Cabo Verde a possibilidade de uma presença em toda a extensão do continente africano, nomeadamente no contexto da Zona de Comércio Livre Continental Africana.

O presente documento resume as vantagens que as empresas, em geral, poderão usufruir ao participar no evento Atlantic Business Forum, ganhando o direito de terem presença numa plataforma web através da qual seus produtos e serviços passarão a estar presentes nos referidos mercados. As empresas ao aderirem a esta rede de negócios, beneficiam de um conjunto de vantagens, em que se destacam:

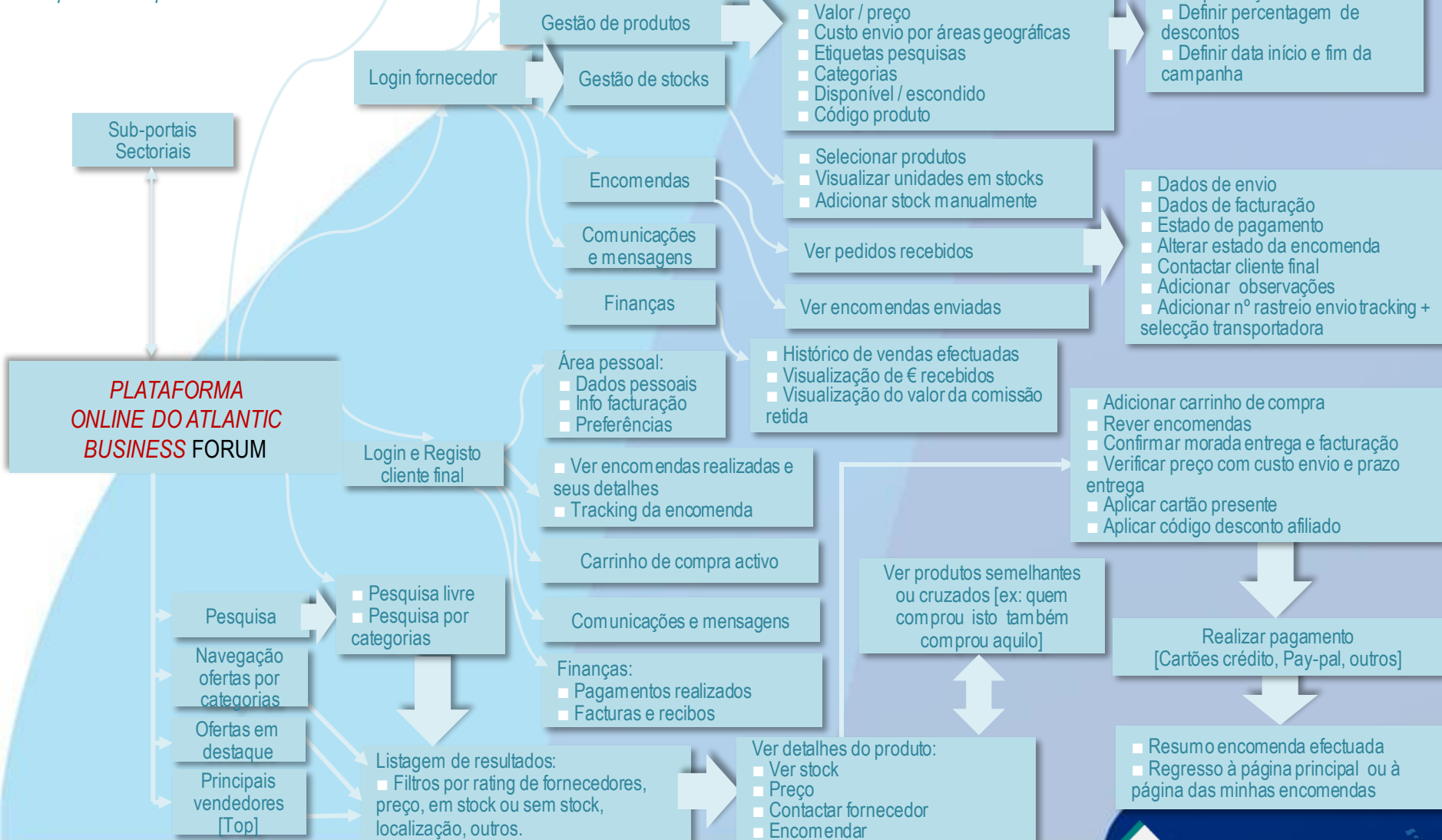
- Os respectivos produtos e serviços serão promovidos gratuitamente nas plataformas Web do Atlantic Business Forum;
- Acesso a um conjunto de serviços, assistidos digitalmente, disponibilizados através da plataforma do Atlantic Business Forum; beneficiando das vantagens da desmaterialização e da desintermediação nas vendas de produtos, oferecidos na referida plataforma;
- Têm à sua disposição a rede de Pontos Focais para os assistir em todas as fases e processo de negócios, de missões empresariais, tendo igualmente acesso à bolsa de parceiros de negócios nos diferentes mercados.
- Acesso à bases de dados de concursos públicos para fornecimento de produtos e serviços, de fornecedores, de importadores, de exportadores, de recursos naturais e custos de factores de cada um dos países membro da CEDEAO.
- Mediante solicitação podem beneficiar de qualquer outro tipo de assistência ou prestação de serviço nos seus negócios e projectos de investimento no espaço da CEDEAO.

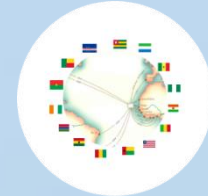
Através da plataforma as empresas, podem com o preenchimento de um simples formulário, estabelecer contactos com milhares de empresas nos diversos sectores de actividade económica e empresarial, de acordo com o produto ou serviço de que necessitam tanto para comprar como para vender.



Fluxograma 1:

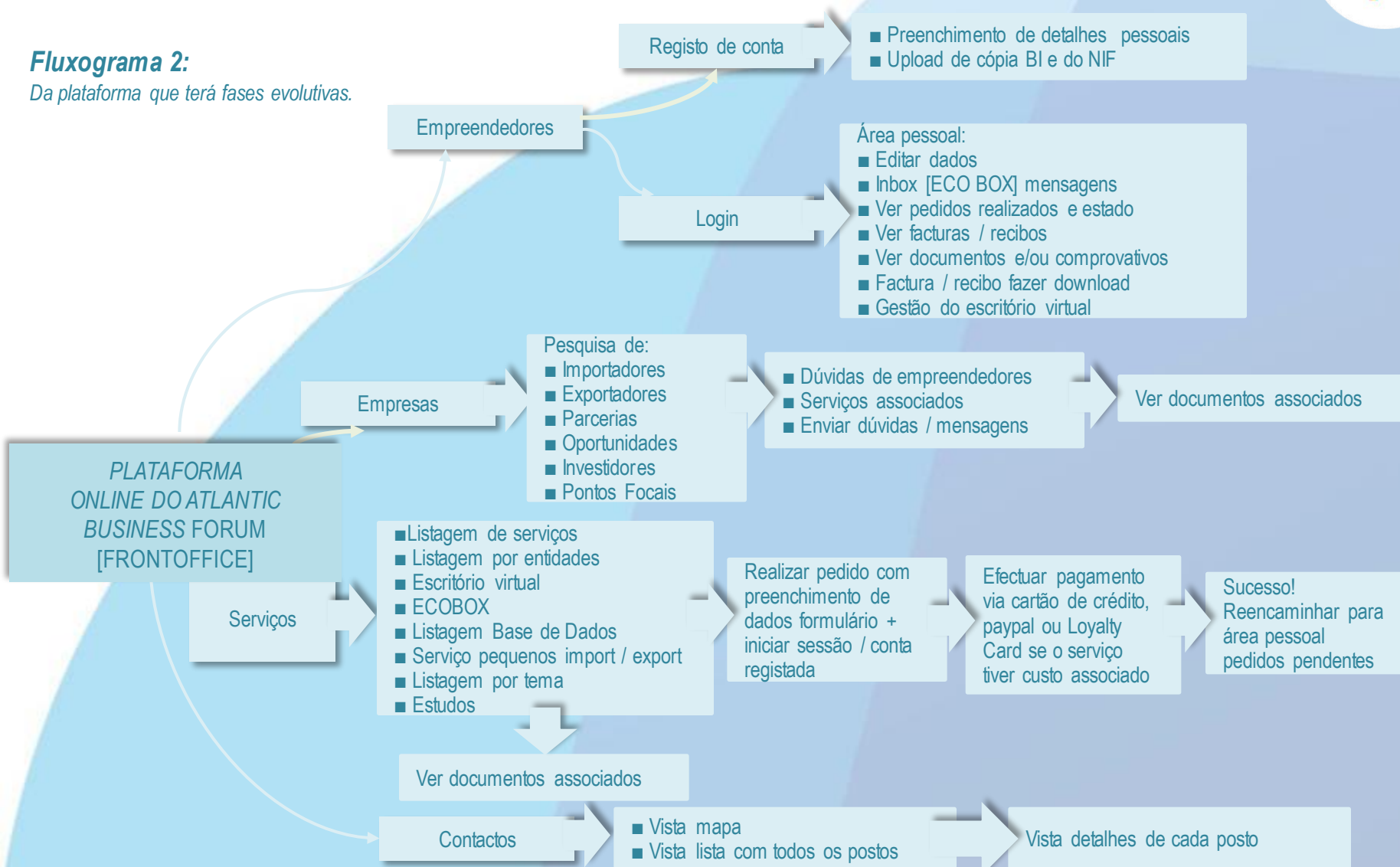
Da plataforma que terá fases evolutivas.



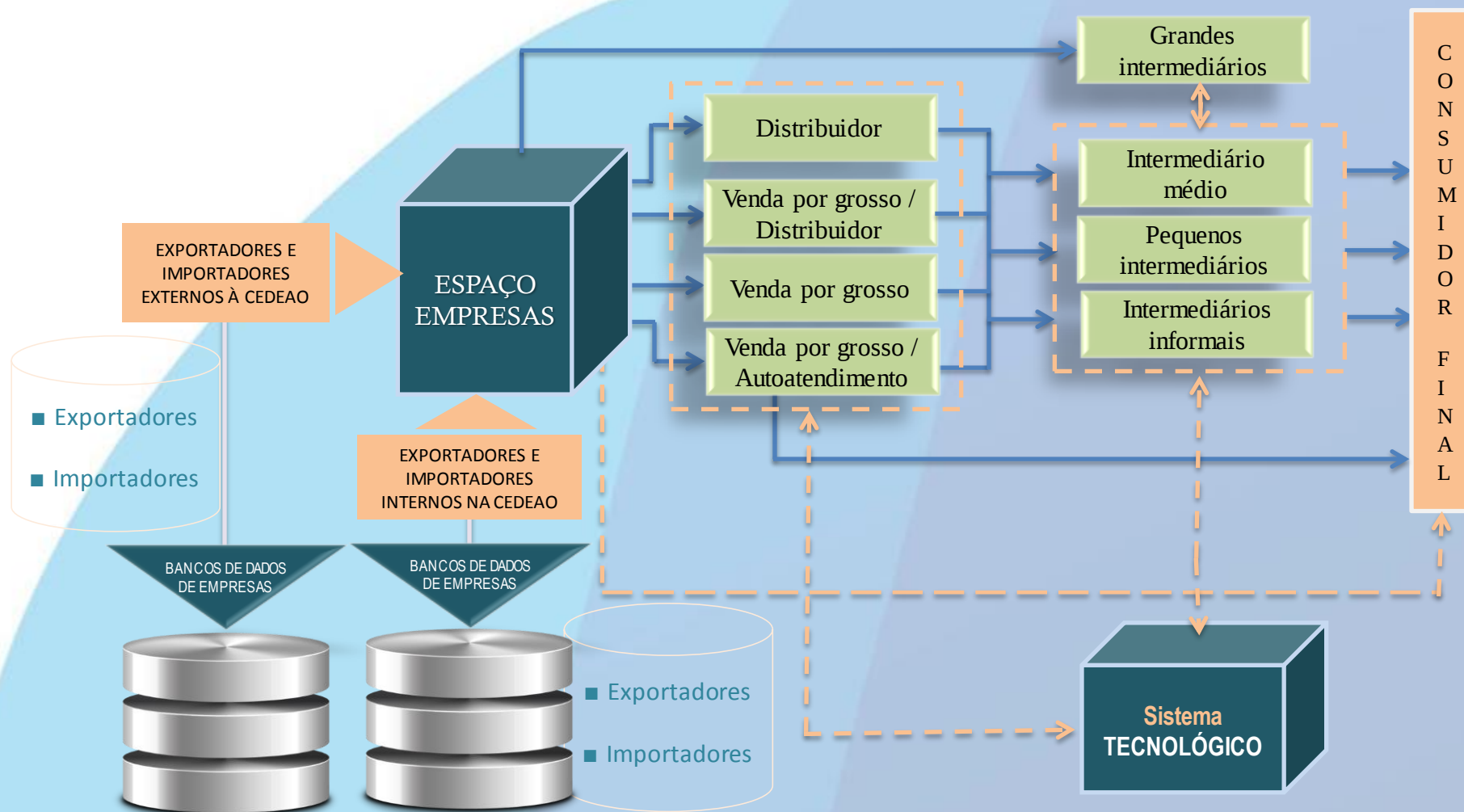


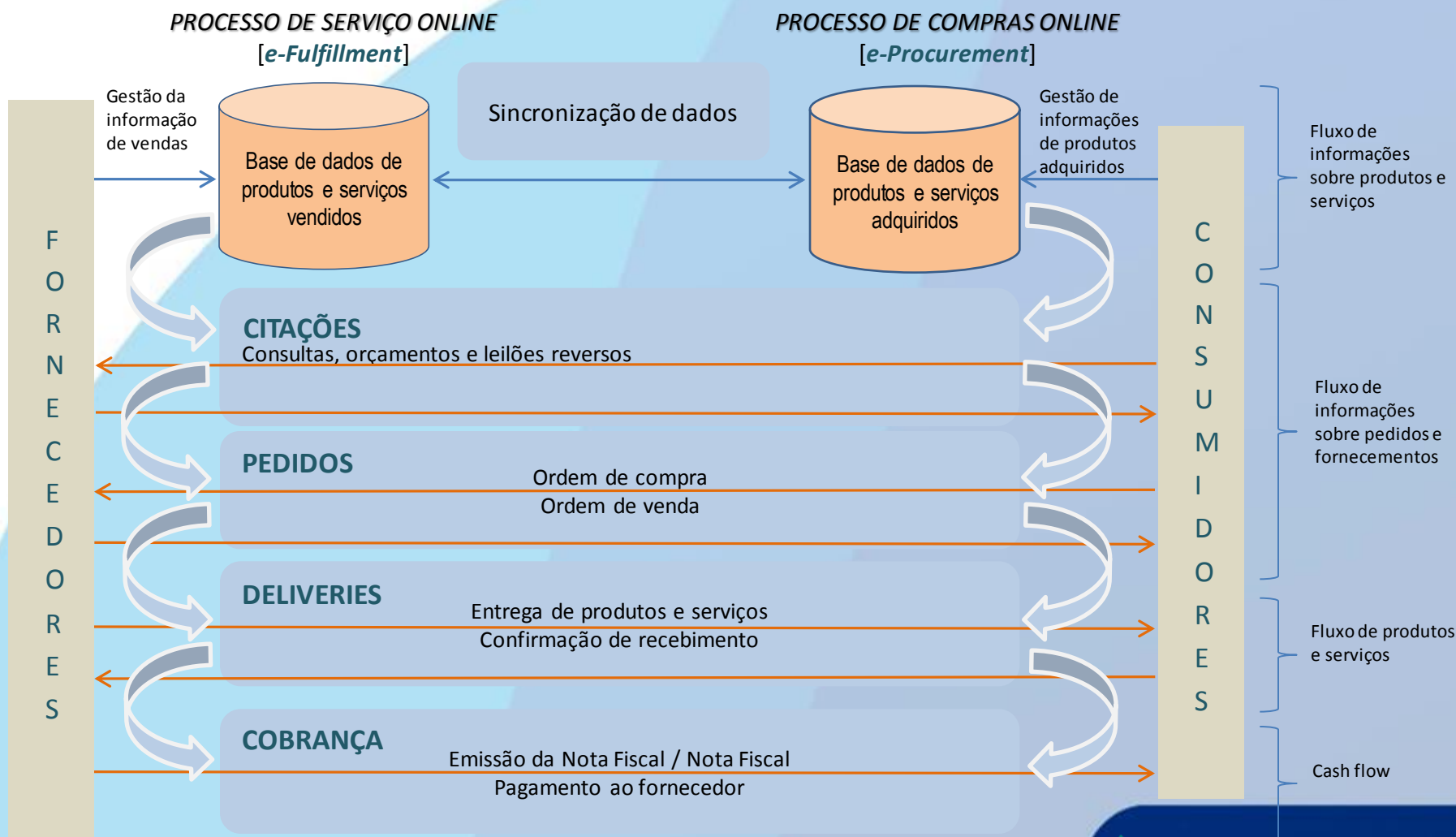
Fluxograma 2:

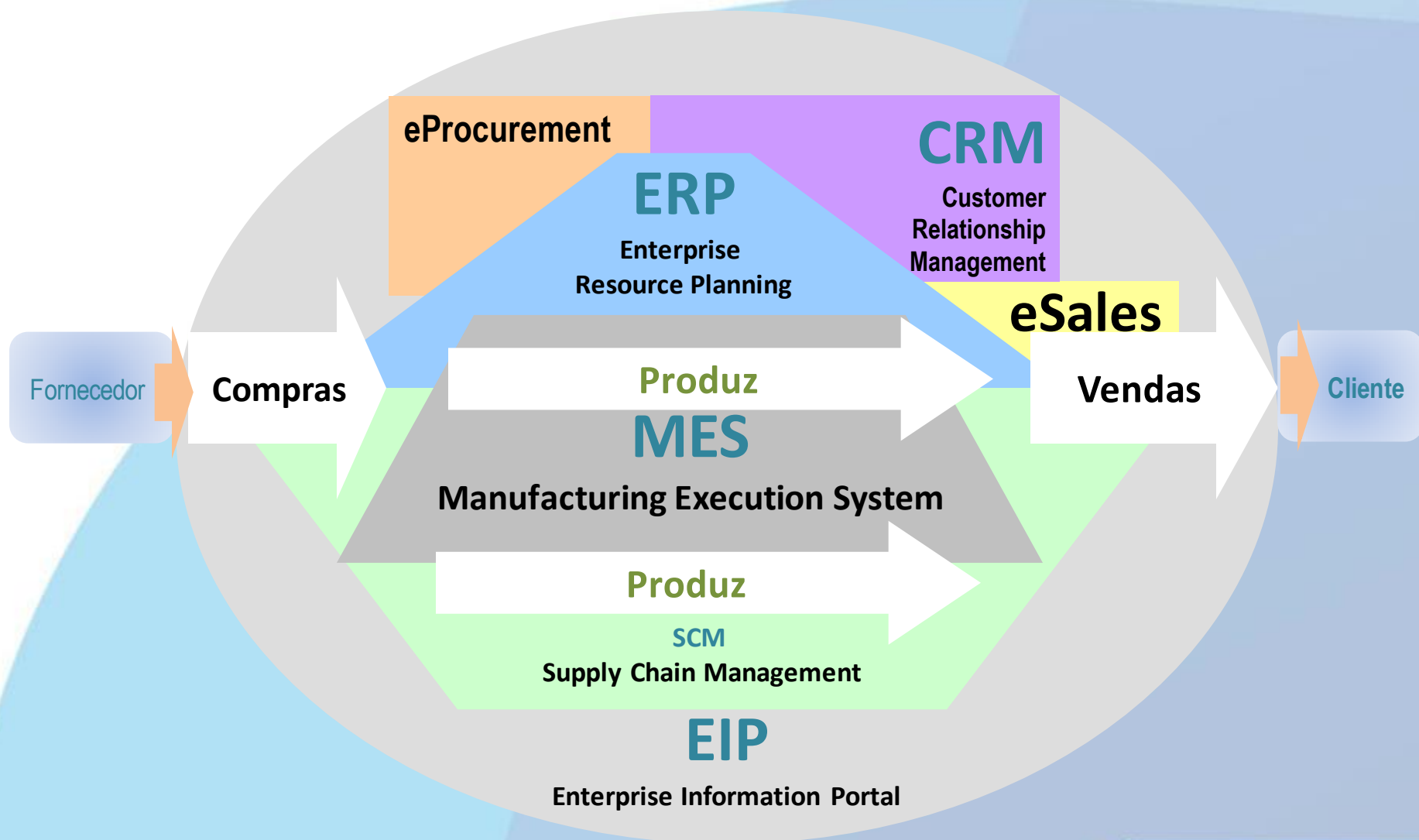
Da plataforma que terá fases evolutivas.



ATLANTIC BUSINESS FORUM CADEIA DE VALOR







PRODUTOS E SERVIÇOS A COMERCIALIZAR



1

Acessórios Digitais (incluindo acessórios móveis, acessórios eletrônicos e acessórios para PC), casa, Jóias, Cozinha, Bagagem, Telemóveis, Filmes, Música.

2

Vestuários, artigos e produtos para bebê, artigos de papelaria, material de escritório, produtos para hotelaria, livros, música e artesanato.

3

Têxteis, Produtos Têxteis, Couro e Calçado, terrenos, apartamentos, carros, Moda e arte africana.

6

Produtos e artigos para lar, produtos de higiene, artigos escolares, equipamentos informáticos, equipamentos de escritórios e consumíveis

9

Produtos agricultura, caça, silvicultura e pesca

10

Produtos alimentares e bebidas

8

Pulp, Paper, Paper products, Printing and Publishing

11

Equipamentos e materiais de construção

12

Outros não metálicos, Produtos minerais

13

Produtos Químicos, Borracha e Plásticos

14

Madeira e Produtos de Madeira e Cortiça

4

Equipamento de transporte

5

Maquinarias e equipamentos

7

Metal básico e produtos de metal fabricados

15

Serviços de viagens, turísticos, transportes, exportação e importação

16

Produtos de bebê, de Beleza, Livros, Consumíveis Eletrônicos (incluindo câmeras, videogames e consoles)

19

Acessórios de saúde e desportos (Nutrição, exercício, esteiras, bastão de críquete etc.), Automóveis e sssessórios.

17

Utensílios de cuidados pessoais, Computadores pessoais, Tablets, Brinquedos, Jogos de vídeo (consolas e jogos), Relógios, Móveis e artigos de decoração.

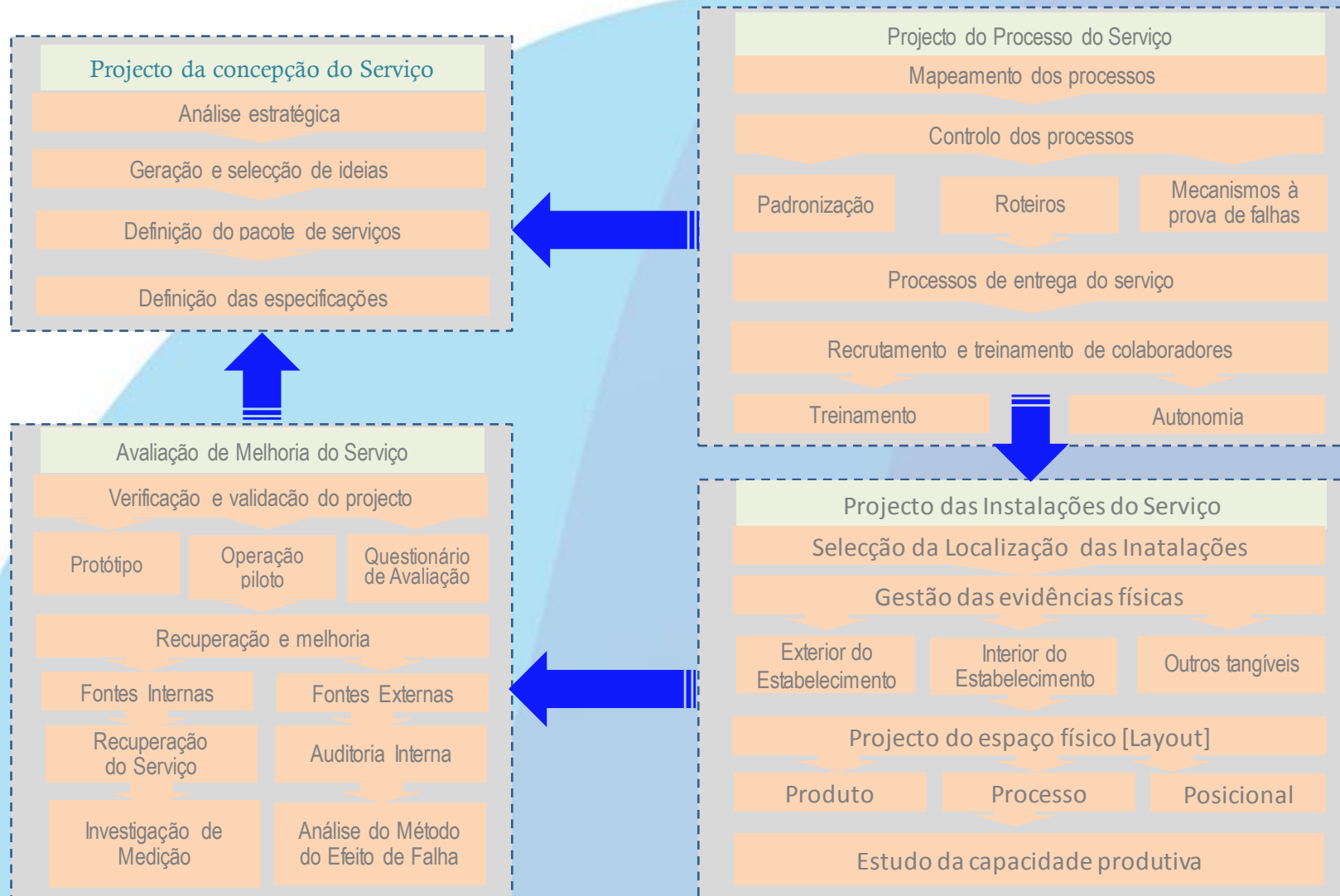
18

Roupas masculinas e femininas, Acessórios masculinos e femininos (Calçados, bolsas, óculos de sol, perfumes),

commentaires:
Mais categories em breve.



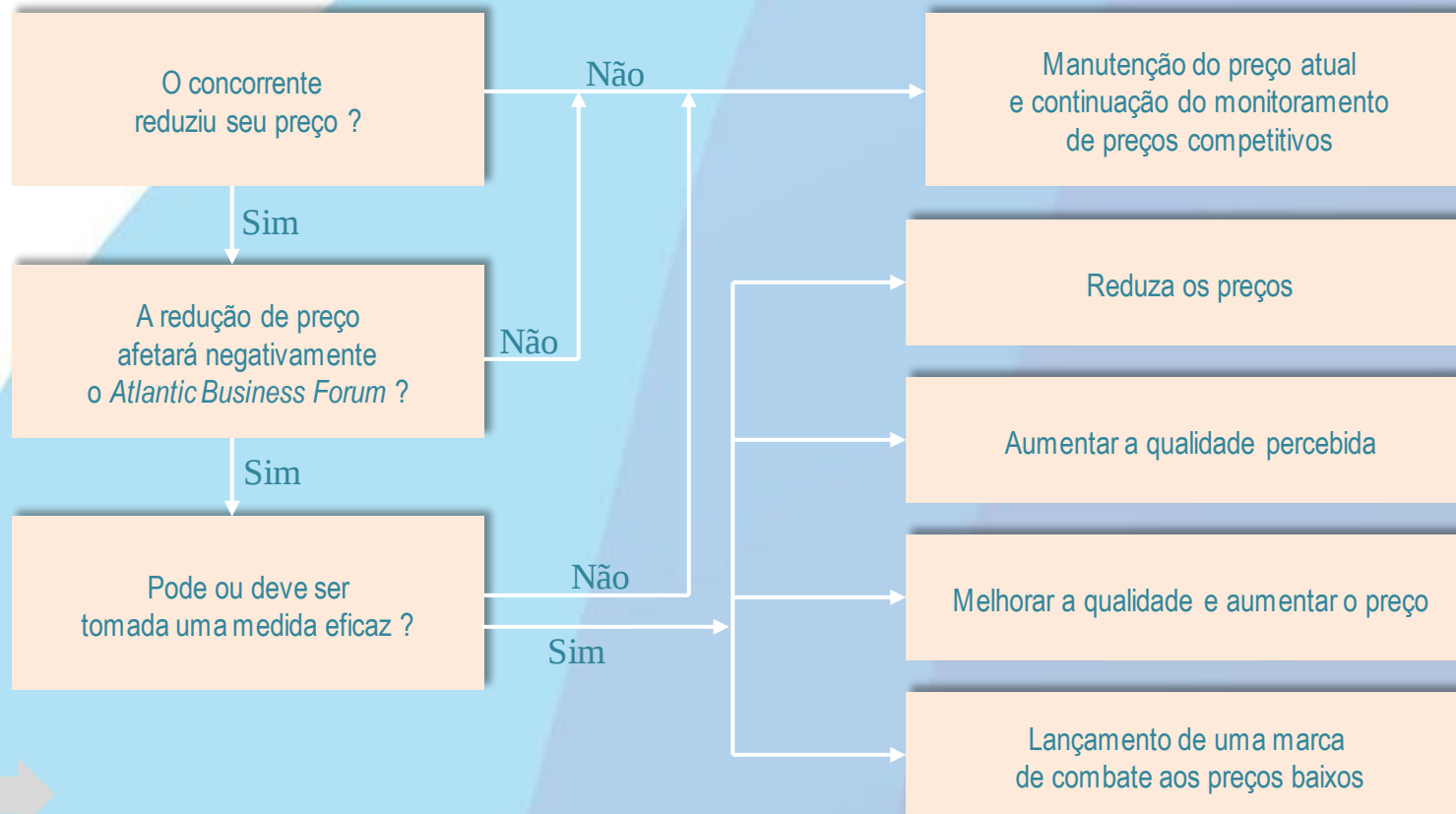
MODELO EXPANDIDO DE DESENVOLVIMENTO DE SERVIÇOS





PROGRAMA DE FIDELIZAÇÃO

AVALIANDO E REAGINDO AS VARIAÇÕES DE PREÇO
DOS CONCORRENTES



ESTRUTURA DE NEGÓCIOS





CONSELHO EMPRESARIAL

Pontos focais nos mercados

Exportadores / Importadores

CENTRAL DE GESTÃO
DE
PEDIDOS E OFERTAS

Divisão de gestão comercial

- Classificação de produtos
- Verificação da conformidade legal
- Avaliação de produtos excluídos

Aplicações

Aprovação

Controle de remessa

- Organização de embarques
- Documentos de negociação bancária
- Seguro marítimo de mercadorias
- Produção de documentos de expedição

Gestão
de
operações

Formulário de pedido de
permissão de exportação



Alfândega

PLANEAMENTO

- Seleção de produtos para atender aos mercados específicos.
- Assunção da actividade de exportação / reexportação como pilar da estratégia de desenvolvimento empresarial.

DEFINIÇÃO DE PRODUTOS E MERCADOS

- Estudos de mercados.
- Oportunidades de negócios.
- Promoção de eventos.
- Marketing.

NETWORKING COM IMPORTADORES

TRATAMENTO TRIBUTÁRIO

- Planeamento fiscal e financeiro.
- Desoneração Tributário das Exportações.
- Gestão de crédito gerado pela incidência desses tributos sobre a aquisição dos insumos empregados nos produtos exportados.

DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE
EXPORTAÇÃO

DEFINIÇÃO DAS CONDIÇÕES DE VENDAS
(Incoterms) E CONTRATAÇÃO DO FRETE E
DO SEGURO

RECEPÇÃO DO PAGAMENTO ATRAVÉS
DO BANCO PREVIAMENTE DEFINIDO
PELO EXPORTADOR

REMESSA DOS DOCUMENTOS DE
EXPORTAÇÃO AO IMPORTADOR

PREPARAÇÃO E EMBARQUE DA
MERCADORIA

PLANEAMENTO E GESTÃO DE CÂMBIOS

REGISTO DE EXPORTAÇÃO E
PREPARAÇÃO DOS DEMAIS
DOCUMENTOS DE EXPORTAÇÃO

DEFINIÇÃO DO MODO DE PAGAMENTO



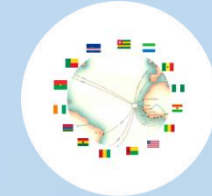
Nova
transação

Cliente



ABRIMAR INVESTMENT

EXPORTAR E REEXPORTAR DE CABO VERDE



O CIN - Centro Internacional de Negócios, criado pelo Decreto-legislativo n.º 1/2011, de 31 de janeiro, pretendeu, promover o comércio internacional e fomentar o investimento, viabilizando, deste modo, maior desenvolvimento económico e social de Cabo Verde. O Decreto Lei n.º 57/2017 de 06 de dezembro, altera a Lei n.º 1/2011, de 31 de janeiro e regulamenta o Centro Internacional de Negócios de Cabo Verde – CIN-CV e define as regras a que obedece a instalação e o funcionamento dos operadores económicos que desenvolvam as respetivas atividades económicas assim como o regime fiscal e aduaneiro a que têm acesso neste âmbito.

Âmbito

Os operadores económicos podem ser licenciados para exercer atividades industriais no CII - Centro Internacional Industrial, atividades comerciais no CIC - Centro Internacional de Comércio e atividades de prestação de serviços orientados para exportação no CIPS - Centro Internacional de Prestação de Serviços.

Benefícios Fiscais

A. As entidades licenciadas no CIN-CV é aplicável benefícios fiscais sob a forma de taxas reduzidas de IRPC relativamente aos rendimentos derivados do exercício das atividades de natureza industrial ou comercial, e suas atividades acessórias ou complementares, bem como de prestação de serviços:

■ Centro Internacional de Indústria e Centro Internacional de Comércio:

» 5% para entidades com cinco ou mais trabalhadores dependentes;

» 3,5% para entidades com vinte ou mais trabalhadores dependentes;

» 2,5% para entidades com cinquenta ou mais trabalhadores dependentes.

■ Centro Internacional de Prestação de Serviços:

» 2,5% para entidades com dois ou mais trabalhadores dependentes;

B. Estes benefícios ainda são aplicáveis aos rendimentos resultantes de atividades mantidas exclusivamente com outras entidades instaladas e em funcionamento no CIN ou entidades não residentes e sem estabelecimento estável em Cabo Verde.

C. As entidades que participem no capital social de sociedades licenciadas e em funcionamento no CIN gozam de isenção de imposto sobre o rendimento, relativamente:

» Lucros colocados à sua disposição por essas sociedades, e que tenham sido tributados de acordo com as referidas taxas (referidas no ponto A);

» Juros e outras formas de remuneração de suprimentos ou adiantamentos de capital por si feitos à sociedade, ou devidos pelo facto de não levantarem os lucros ou remunerações colocadas à sua disposição.

■ Benefícios de natureza aduaneira

As entidades licenciadas no âmbito do CIN-CV gozam de isenção de direitos aduaneiros na importação e carecem de licença de importação para bens, produtos e matérias-primas.

EXPORTAR DE CABO VERDE PARA A CEDEAO. CEDEAO / ELTC

■ CEDEAO - Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental ELTC. - Esquema de Liberalização das trocas Comerciais da CEDEAO

O ELTC é um Mecanismo de implementação da União Aduaneira entre os Estados Membros (Benim, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa do Marfim, Gambia, Gana, Guiné Conacri, Guiné-Bissau, Libéria, Mali, Níger, Nigéria, Senegal, Serra Leoa e Togo), através da eliminação de direitos alfandegários e taxas de efeitos equivalentes, da remoção de barreiras não tarifárias e do estabelecimento de uma TEC - Tarifa Externa Comum.

■ Quem pode beneficiar do ELTC

Qualquer empresa, desde que esta se encontre instalada e que exerça as suas atividades num dos 15 Estados Membros da CEDEAO. As empresas deverão respeitar as regras previstas nos protocolos e regulamentos que regem o ELTC.

EXPORTAR DE CABO VERDE PARA UE

EU / SPG+

■ SPG+ - Sistema de Preferências Generalizado

O SPG+ assume particular importância para Cabo Verde nomeadamente no que diz respeito à competitividade externa dos produtos cabo- verdianos que ao abrigo deste regime preferencial poderão ser exportados para o mercado da UE livre de quotas e tarifas.

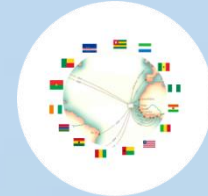
DE CABO VERDE PARA OS EUA.

AGOA

■ African Growth and Opportunity Act (AGOA)

A Lei para o Crescimento e a Oportunidade de África promulgada em 2000, permite que os países africanos elegíveis exportem cerca de 6400 produtos com isenção de direitos para os EUA. Esta lei tem por base um alargamento dos benefícios já disponíveis no âmbito do SPG dos EUA, em vigor até o ano de 2025.





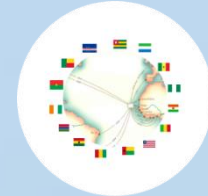
BENEFÍCIOS DO SISTEMA PROPOSTO

Benefícios

- Aumento das vendas e receitas nos mercados em que a marca já actua e em novos mercados;
- Possibilidade de entrar em novos mercados com um custo relativamente baixo;
- Nova fonte de financiamento, uma vez que as despesas serão repartidas entre os parceiros envolvidos;
- Partilha do risco em condições adversas;
- Possibilidade de penetração nos mercados de forma mais fácil e rápida, devido à associação com experiência acumulada no mercado alvo;
- Possibilidade de os produtos serem vendidos a um preço premium, devido ao valor acrescentado;
- Obtenção, por parte dos consumidores, de produtos com características, funções e aplicações adicionais;

Benefícios

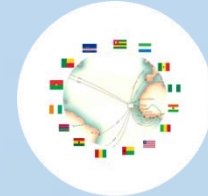
- Ganho de sinergias na especialização gestão comercial e do mercado em diferentes domínios;
- Esforços de marketing conjuntos podendo resultar no aumento da cobertura geográfica e exposição mediática;
- A imagem e credibilidade do produto e da marca são evidenciadas;
- Melhor percepção do consumidor relativamente à marca e aos produtos e serviços;
- Aumento do conhecimento e reconhecimento da marca;
- As associações positivas das marcas originais são transferidas para mercado;
- Marcas de pequena dimensão podem obter vantagens na ligação a novos mercados, tendo um maior alcance no mercado alvo, associação positiva, credibilidade, imagem e reputação.



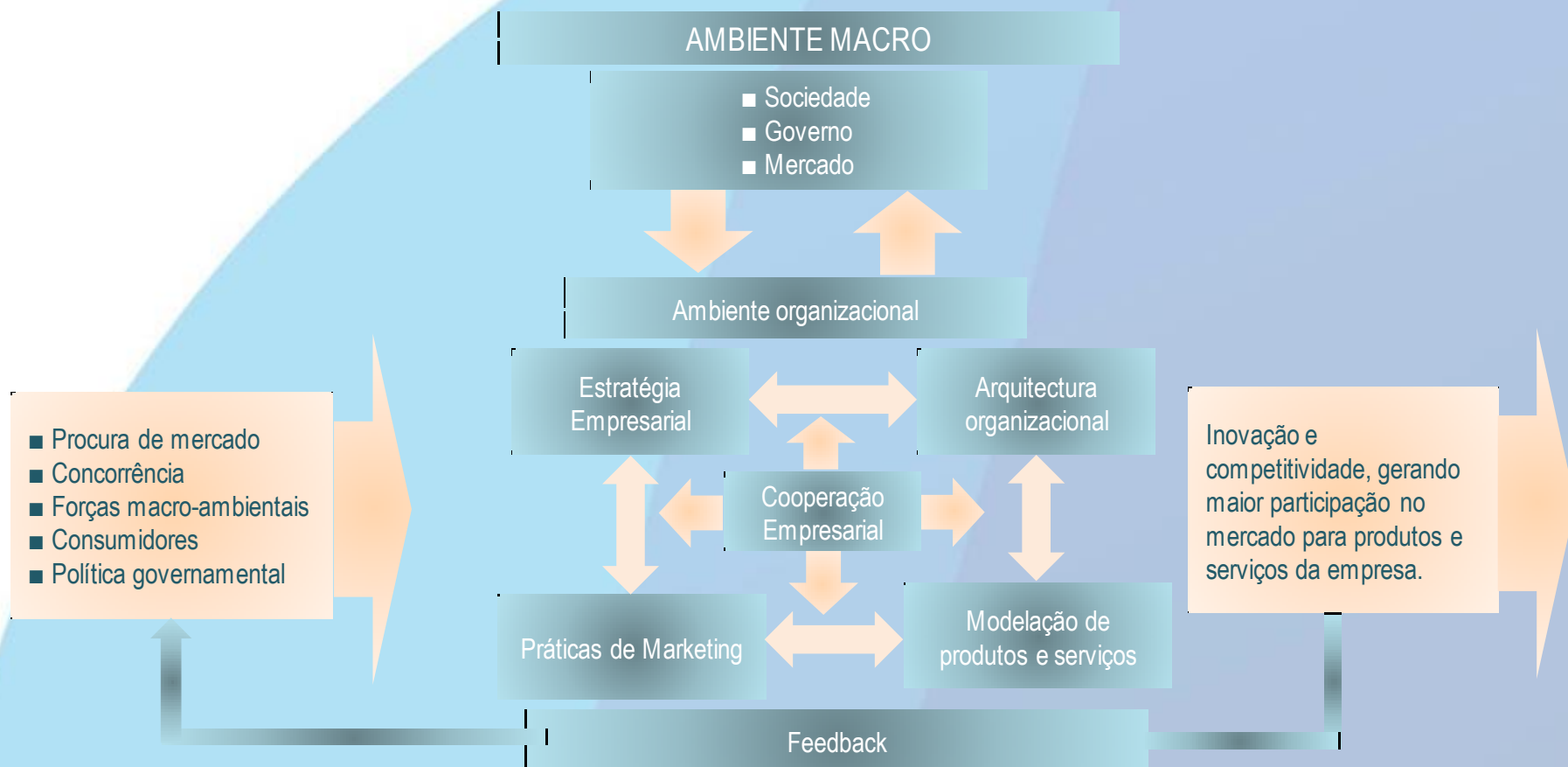
ESTRATÉGIA COMPETITIVA EM REDE DE NEGÓCIOS

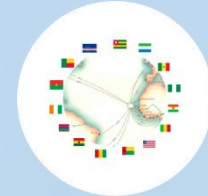
ESTRATÉGIA	PRINCIPAIS ATRIBUTOS/VARIÁVEIS		
	ÊNFASE NO MERCADO	ÊNFASE NO FLUXO DE PRODUÇÃO	ÂMBITO DE ACTUAÇÃO
Diferenciação do produto e serviço no nicho de mercado	Na qualidade, serviço ou conveniência;	Económica	No produto e serviço; muito focalizado
Diferenciação do produto e serviço por Inovação	Em novos produtos e serviços, ou alta qualidade;	Flexibilidade	No produto e serviço; normal
Liderança do produto e serviço no preço	No preço competitivo	Eficiência	No produto e serviço; normal
Aprisionamento pelo modelo de negócio	Na economia de um grupo de negócios que fornece produtos e serviços como um todo; na complementaridade de produtos e serviços;	Económica	Na partilha e manutenção de complementaridade; amplo
Solução completa para o cliente	Na satisfação da maioria das necessidades do cliente com melhor relação custo-benefício; desenvolvimento conjunto.	Flexibilidade	Numa faixa de produtos e serviços prestados ao cliente; amplo



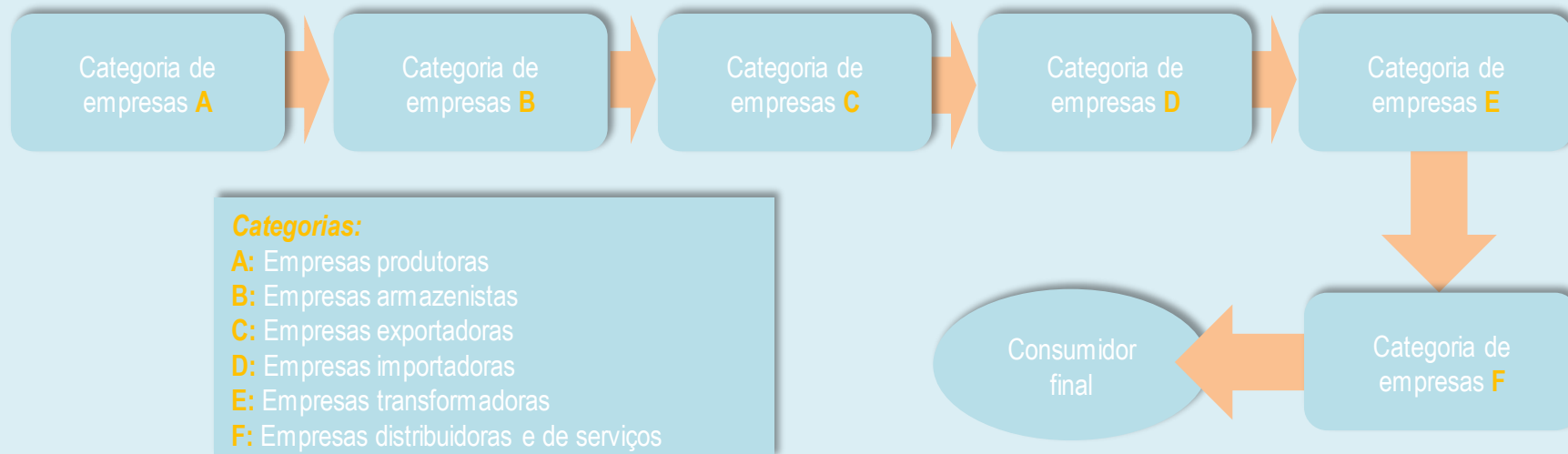


DIMENSÕES SISTÊMICAS DA COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

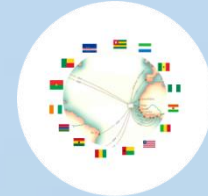




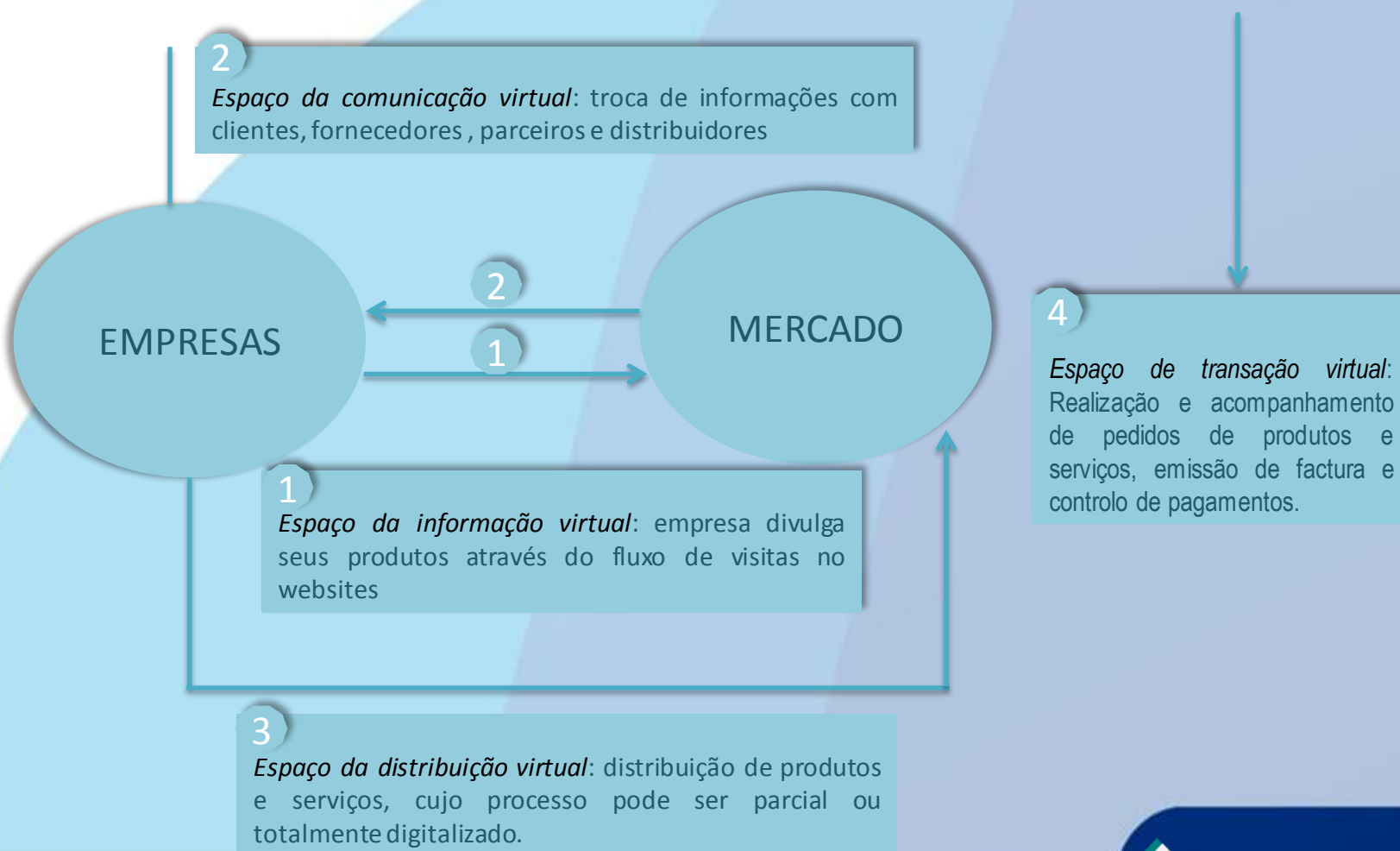
FLUXO DE NEGÓCIOS DA CADEIA PRODUTIVA DA REDE EM FUNÇÃO DA CATEGORIA DE EMPRESAS

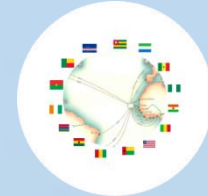


A Rede de Negócios é constituída por um conjunto de empresas que possuem algumas características que determinam interesses comuns. Este conjunto possui um fluxo de negócios que compõe uma cadeia produtiva formada por categorias de empresas conforme apresentado no esquema junto.



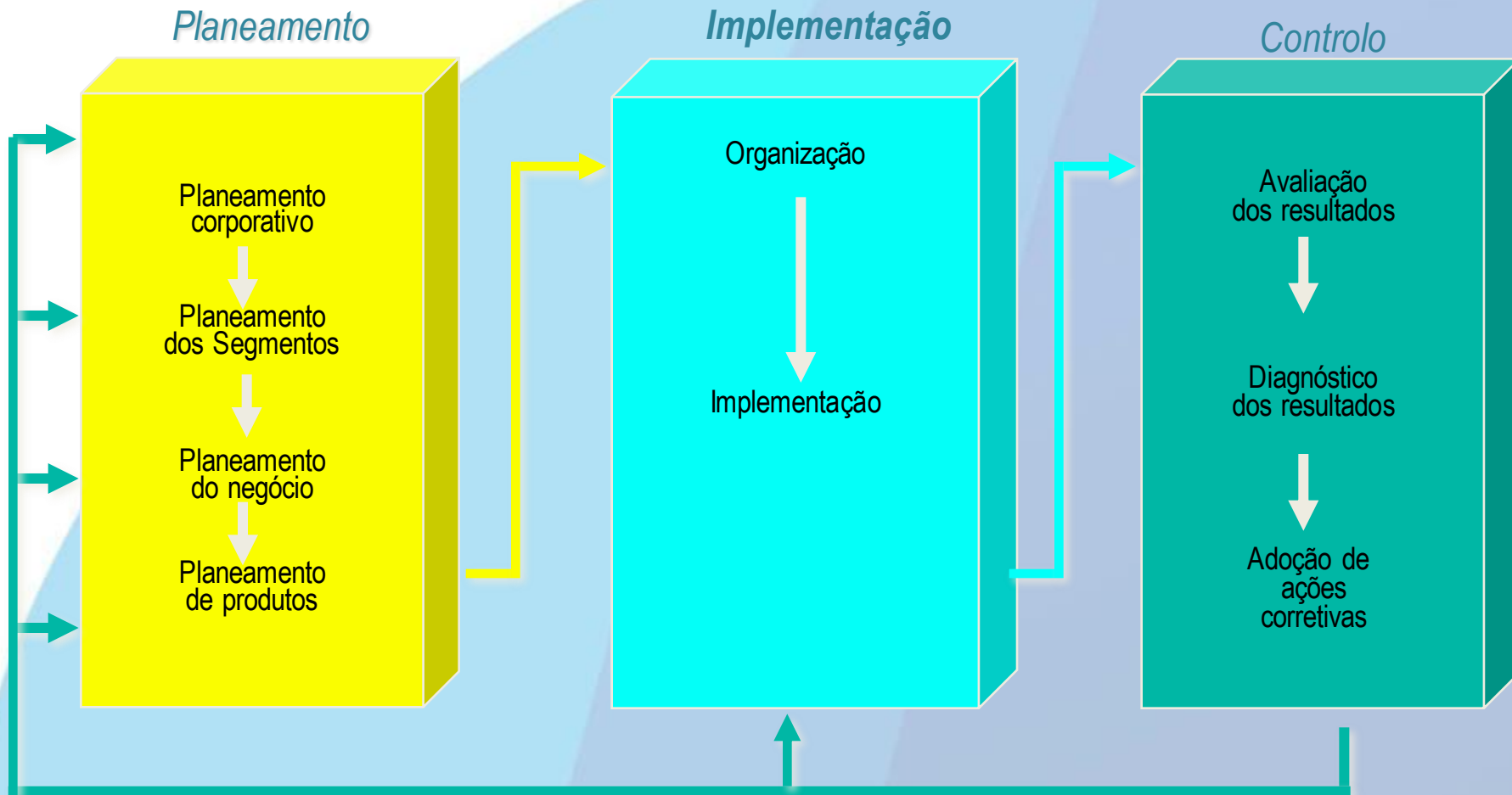
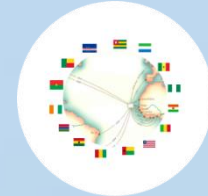
ESPAÇO VIRTUAL DO COMÉRCIO ELECTRÓNICO

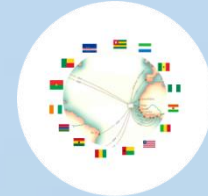


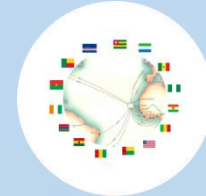


CICLO DE CONECÇÃO COM O MERCADO









PARTICIPAÇÃO NO MERCADO

Em termos numéricos pode-se observar que nos últimos anos o uso da Internet tem crescido exponencialmente, quer no seu tempo de utilização, quer no número de utilizadores e número de páginas web criadas. O site Internet World Stats, mostra que no final de 2014, 3.079.339.857 de pessoas, o que representam 42% da população mundial, foram utilizadores da Internet. Este número passou para 3.611.375.813 em apenas um ano e meio, ou seja, mais de 500 milhões de novos utilizadores no mundo.

É de salientar o fulgurante desenvolvimento da Internet em África. Em apenas 15 anos passou de um inexpressivo 4.514.400, em 2000, para cerca de 594.008.009, em Março de 2021, ou um aumento de mais de 13.058 por cento. Na região da CEDEAO o número de utilizadores passou de 452.000, em 2000, para 221.724.634, em Dezembro de 2020, ou seja, correspondendo a uma taxa de penetração de cerca de 54,48% de acordo com os dados World Stats internet, o que representa uma ampla margem para progressão no mercado.

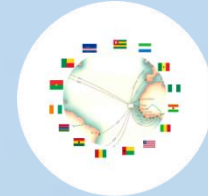
A UTILIZAÇÃO DA INTERNET NO MUNDO

Regiões	População (2021 Est.)	População % global	Internautas 31 Março 2021	Penetração (% População)	Crescimento 2000-2021	% mundial
Africa	1.373.486.514	17.4 %	594.008.009	43.2 %	13,058 %	11.5 %
Asia	4.327.333.821	54.9 %	2.762.187.516	63.8 %	2,316.5 %	53.4 %
Europe	835.817.920	10.6 %	736.995.638	88.2 %	601,3 %	14.3 %
Latin America / Caribbean	659.743.522	8.4 %	498.437.116	75.6 %	2,658.5 %	9.6 %
Middle East	265.587.661	3.4 %	198.850.130	74.9 %	5,953.6 %	3.9 %
North America	370.322.393	4.7 %	347.916.627	93.9 %	221.9 %	6.7 %
Oceania /Australia	43.473.756	0.6 %	30.385.571	69.9 %	298.7 %	0.6 %
World Total	7.875.765.587	100.0 %	5,168,780,607	65.6 %	1,331.9 %	100.0 %



PARTICIPAÇÃO NO MERCADO

País	População [2021 Est]	Utilizadores da Internet		Penetração de Internet		PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DO ATLANTIC BUSINESS FORUM									
				CEDEAO		Utilizadores da Internet com acesso ao ABC		Taxa de conversão		EVOLUÇÃO DO MERCADO					
		ANOS		[% Pop]	Crescimento da Internet [%] 2000 - 2021					%	Número	%	Market range	Taxa ▲	ANOS
		31-12-2000	2021 Est			2021	2	3	4						5
Benim	12 451 040	15.000	3 801 758	30.5 %	25.245%	25%	950 440	10%	95 044	5%	99 796	104 786	110 025	115 527	121 303
Burkina Faso	21 497 096	10.000	4 594 265	21.4%	45.842 %	25%	1 148 566	10%	114 857	5%	120 599	126 629	132 961	139 609	146 589
Cabo Verde	561 898	8.000	352 120	62.7%	4.302 %	25%	88 030	10%	8 803	5%	9 243	9 705	10 191	10 700	11 235
Cote d'Ivoire	27 053 629	40.000	12 253 653	45.3%	30.534 %	25%	3 063 413	10%	306 341	5%	321 658	337 741	354 628	372 360	390 978
the Gambia	2 486 945	4.000	472 550	19.0%	11.713 %	25%	118 138	10%	11 814	5%	12 404	13 025	13 676	14 360	15 078
Gana	31 732 129	30.000	14 767 818	46.5%	49.126 %	25%	3 691 955	10%	369 195	5%	387 655	407 038	427 390	448 759	471 197
Guine	13 497 244	8.000	2 551 672	18.9%	31.795 %	25%	637 918	10%	63 792	5%	66 981	70 330	73 847	77 539	81 416
Guine Bissau	2 015 494	1.500	250 000	12.4%	16.566 %	25%	62 500	10%	6 250	5%	6 563	6 891	7 235	7 597	7 977
Liberia	5 180 203	500	760 994	14.7%	152.098 %	25%	190 249	10%	19 025	5%	19 976	20 975	22 024	23 125	24 281
Mali	20 855 735	18.800	12 480 176	59.8%	66.284 %	25%	3 120 044	10%	312 004	5%	327 605	343 985	361 184	379 243	398 205
Niger	25 130 817	5.000	3 363 848	13.4%	67.177 %	25%	840 962	10%	84 096	5%	88 301	92 716	97 352	102 219	107 330
Nigéria	211 400 708	200.000	154 301 195	73.0%	101.484 %	25%	38 575 299	10%	3 857 530	5%	4 050 406	4 252 927	4 465 573	4 688 852	4 923 294
Senegal	17 196 301	40.000	9 749 527	56.7%	24.273 %	25%	2 437 382	10%	243 738	5%	255 925	268 721	282 157	296 265	311 079
Serra Leoa	8 141 343	5.000	1 043 725	12.8%	20.774 %	25%	260 931	10%	26 093	5%	27 398	28 768	30 206	31 716	33 302
Togo	8 478 250	100.000	1 011 837	11.9%	912%	25%	252 959	10%	25 296	5%	26 561	27 889	29 283	30 747	32 285
Total	407 000 000	485.800	221 755 138	54,49%	35.822%	25%	55 438 785	10%	5 543 878	5%	5 821 072	6 112 126	6 417 732	6 738 619	7 075 550



E-COMMERCE

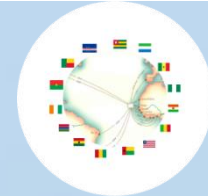
Em África

Taxa de penetração do comércio eletrónico em África de 2017 a 2025



Source: Statista





PACOTES SOLUÇÃO PARA PEQUENOS IMPORTADORES EXPORTADORES

Para os pequenos importadores / exportadores que não dispõe de condições ou capacidade para importar / exportar volumes que possam encher um contentor são-lhes proporcionadas condições logísticas a nível dos transportes marítimos e aéreos para exportarem / importarem volumes cujo peso varia de 30 Kg a 1000 Kg. Existem 4 pacotes de base, podendo cada pacote ter outra combinação de pesos assim como podendo ser transportados para certos destinos combinando expedição por via aérea e via marítima.

■ **PACOTE ECO:** que inclui volume de até 100 kg com expedição por via aérea ou marítima; seguros; despesas de despachos e cupões de desconto para compras de produtos e serviços das empresas presentes na plataforma.

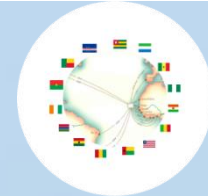
■ **PACOTE Business:** que inclui volume de até 200 kg com expedição por via aérea ou marítima; seguros; despesas de despachos e cupões de desconto para compras de produtos e serviços das empresas presentes na plataforma.

■ **PACOTE Family :** que inclui volume de até 500 kg com expedição por via aérea ou marítima; seguros; despesas de despachos e cupões de desconto para compras produtos e serviços das empresas presentes na plataforma.

■ **PACOTE Enterprise:** que inclui volume de até 1.000 kg com expedição por via aérea ou marítima; seguros; despesas de despachos e cupões de desconto para compras produtos e serviços das empresas presentes na plataforma.

Em certos portos de origem os pacotes podem incluir direitos de armazenagem, sem custo, durante um certo número de dias antes de cada embarque.

Os pacotes podem ainda em certas circunstâncias incluir passagem aérea, com direito a peso de bagagem check-in e bagagem de mão (que varia de acordo com a política de cada companhia aérea).



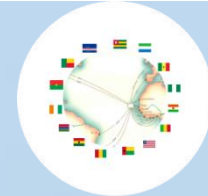
ASSISTÊNCIA JURÍDICA E TRADUTORES

Duas equipas especializadas estarão permanentemente disponíveis para acompanhar as empresas na formalização e na consolidação dos negócios no mercado da CEDEAO. Uma dedicada à assessoria jurídica e fiscal e outra dedicada à linguística, possibilitando assim as empresas ter acesso à uma assistência especializada na área jurídica, fiscal e em três idiomas: português; inglês e francês.

Com a segurança da protecção Jurídica dos especialistas, as empresas têm condições para fazerem face a todo tipo de questões Jurídicas e fiscais, no conjunto dos Países da CEDEAO.

Enquanto participante no ATLANTIC BUSINESS FORUM, os gestores têm a garantia de que podem concentrar nos seus negócios, que os especialistas tomarão em mãos com eficácia todas as questões Jurídicas e Fiscais, bem como a comunicação sem barreiras, no conjunto dos Países da CEDEAO.





MODALIDADES DE PAGAMENTOS VANTAGENS E DESVANTAGENS DAS MODALIDADES

Nas transações comerciais internacionais, existem diferentes modalidades de pagamento que oferecem vantagens e desvantagens a ambas as partes, importador e exportador. Existem modalidades que só favorecem o exportador, e outras modalidades que só favorecem o importador. Todas as partes devem estar protegidas para não ficarem expostas aos riscos, e sem garantias, para evitar prejuízos que daí possam emergir.

A modalidade de carta de crédito é um documento que traz vantagens ao exportador, pois o exportador tem a garantia, realizada por um banco emissor do referido documento, de que irá receber após entregar os documentos que comprovem a exportação.

Uma equipa multidisciplinar que integra assessoria jurídica, assessoria fiscal e analista de mercados estará permanentemente à disposição do exportador e do importador no momento de cada transação para os apoiar.

Em relação ao importador, a carta de crédito traz desvantagens, pois como é um documento que tem custo, isso aumenta as despesas do importador, visto que o responsável pela sua abertura da carta de crédito é o importador. Neste sentido a equipa acima referida se ocupará de intermediar as negociações de modo que o preço final dos produtos tenha em devida conta a necessidade de um equilíbrio entre os interesses das partes.

Sempre que houver a necessidade de escolher uma modalidade de pagamento, será analisado as vantagens e desvantagens, caso a caso, a fim de que se opte pela modalidade mais adequada para cada situação.

CARTADE CRÉDITO

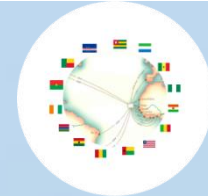
■ IMPORTADOR

- » Pagamento da operação somente quando cumpridos os termos e condições da carta de crédito;
- » Assume o custo real da carta de crédito;
- » Pagamento da importação, apenas contra os documentos em boa ordem da operação comercial

■ EXPORTADOR

- » Garantia do recebimento do valor da exportação, ao cumprir os termos e condições da carta de crédito.
- » Qualquer discrepância da carta de crédito, mesmo que irrelevante, inviabiliza o recebimento das divisas da exportação.





SUPORTE AOS NEGÓCIOS E AS INICIATIVAS EMPRESARIAIS – PONTOS FOCAIS

O ATLANTIC BUSINESS FORUM e a sua rede de parceiros estratégicos, designados *Pontos Focais*, apoiam as empresas, ajudando-as a se posicionar nos mercados, antes, durante e após o evento.

Os Pontos Focais, conjuntamente com a equipa de coordenação do ATLANTIC BUSINESS FORUM planeiam, dirigem e coordenam as actividades relacionadas à comercialização e venda de produtos e / ou serviços geridos na plataforma Web do ATLANTIC BUSINESS FÓRUM, bem como apoiam as empresas e empreendedores nos mercados onde actuam.

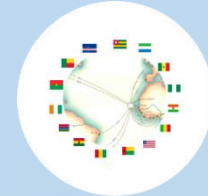
As actividades dos Pontos Focais consistem no seguinte:

- Coordenação das actividades da rede empresarial na região geográfica sob a sua direcção;
- Definição e gestão do mercado sob a sua direcção;
- Planeamento e agendamento de reuniões presenciais e virtuais;
- Levantamento de oportunidades e necessidades das empresas da rede e apoio na preparação de propostas;
- Apoio na negociação com as entidades públicas com responsabilidade de atrair investimentos externos para o respectivo País, de modo a se conseguir os benefícios e as vantagens legais para as empresas interessadas;
- Garantia da qualidade das iniciativas empresariais no território onde as empresas da rede actuam;
- Análise de mercado e apoio na concretização de negócios entre clientes e fornecedores;

As responsabilidades dos Pontos Focais abrangem, em particular, o seguinte:

- Coordenação e gestão dos interesses das empresas da rede nas áreas em que actuam;
- Validação e acompanhamento das propostas apresentadas pelas empresas da rede;
- Acompanhamento dos negócios promovidos pelas empresas da rede;
- Elaboração de relatórios periódicos e promoção de informações sobre as oportunidades de negócios junto do sector privado nos respectivos países;
- Monitorar a satisfação das empresas locais integrantes da rede empresarial;
- Propor soluções e condições para fornecimento de produtos e serviços;
- Actualizar a Base de Dados de clientes, fornecedores e das empresas da rede em geral;
- Propor uma lista de produtos prioritários para o mercado sob a sua coordenação;
- Elaboração de relatório periódico das necessidades do mercado;
- Definir campanhas promocionais para seu território comercial;
- Garantir o cumprimento das metas de vendas, definir e monitorar os seus desvios, implementando acções correctivas, se necessário;
- Estudar e analisar os diversos segmentos de mercado e canais de distribuição, propondo políticas a serem adoptadas;
- Criar e monitorar a implementação de um plano de marketing regular.

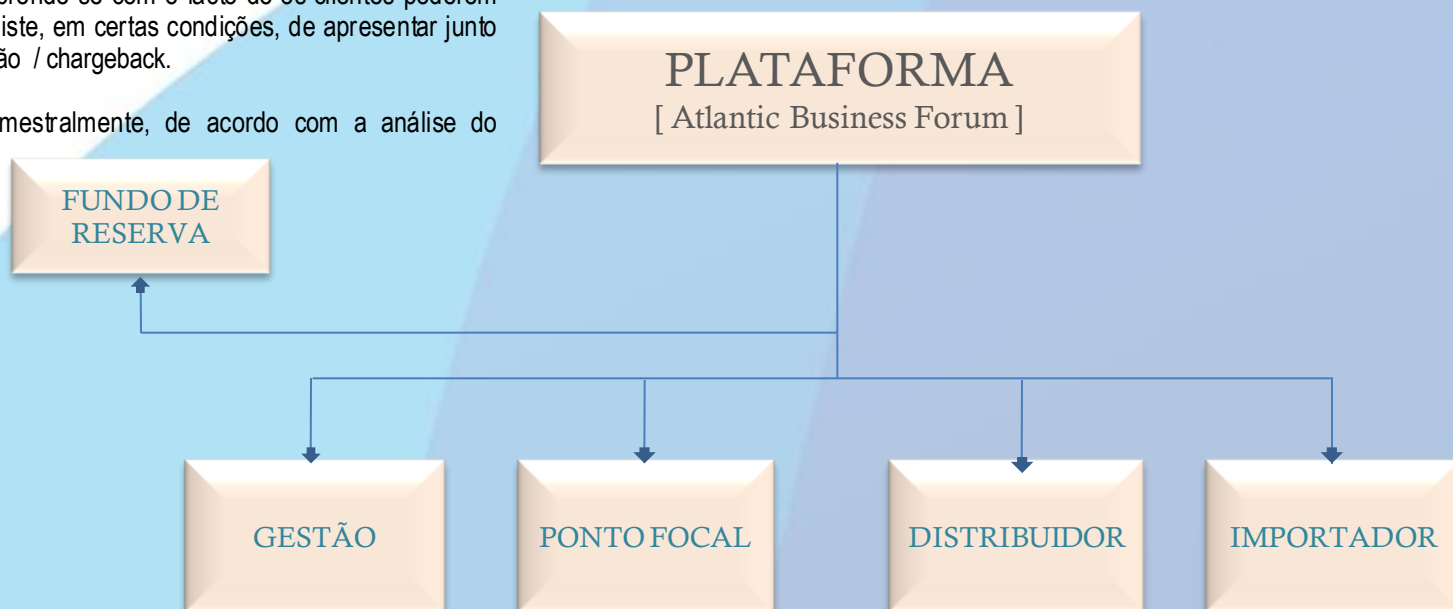
As funções dos «Pontos Focais» são muito importantes. Assim, em cada País onde o ATLANTIC BUSINESS FÓRUM actua, haverá uma equipa coordenada por «Pontos Focais», complementando sua acção com a de gestor representante da ATLANTIC BUSINESS FÓRUM.



COMISSÃO SOBRE AS VENDAS REALIZADAS

Uma percentagem sobre a margem comercial destinada ao Atlantic Business Forum será destinada à criação de um Fundo de Reserva. A necessidade da criação deste Fundo de Reserva, prende-se com o facto de os clientes poderem vir a exercer o direito que lhes assiste, em certas condições, de apresentar junto da entidade bancária uma revogação / chargeback.

Este valor poderá ser revisto trimestralmente, de acordo com a análise do histórico de movimentos.

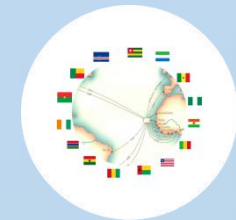


As empresas presentes na plataforma apenas pagam uma comissão correspondendo à uma percentagem sobre os produtos / serviços efectivamente comercializados. A percentagem paga será na prática um desconto que o fornecedor fará sobre o preço de cada produto / serviço. Essa percentagem a gestão da plataforma fará a seguinte distribuição:

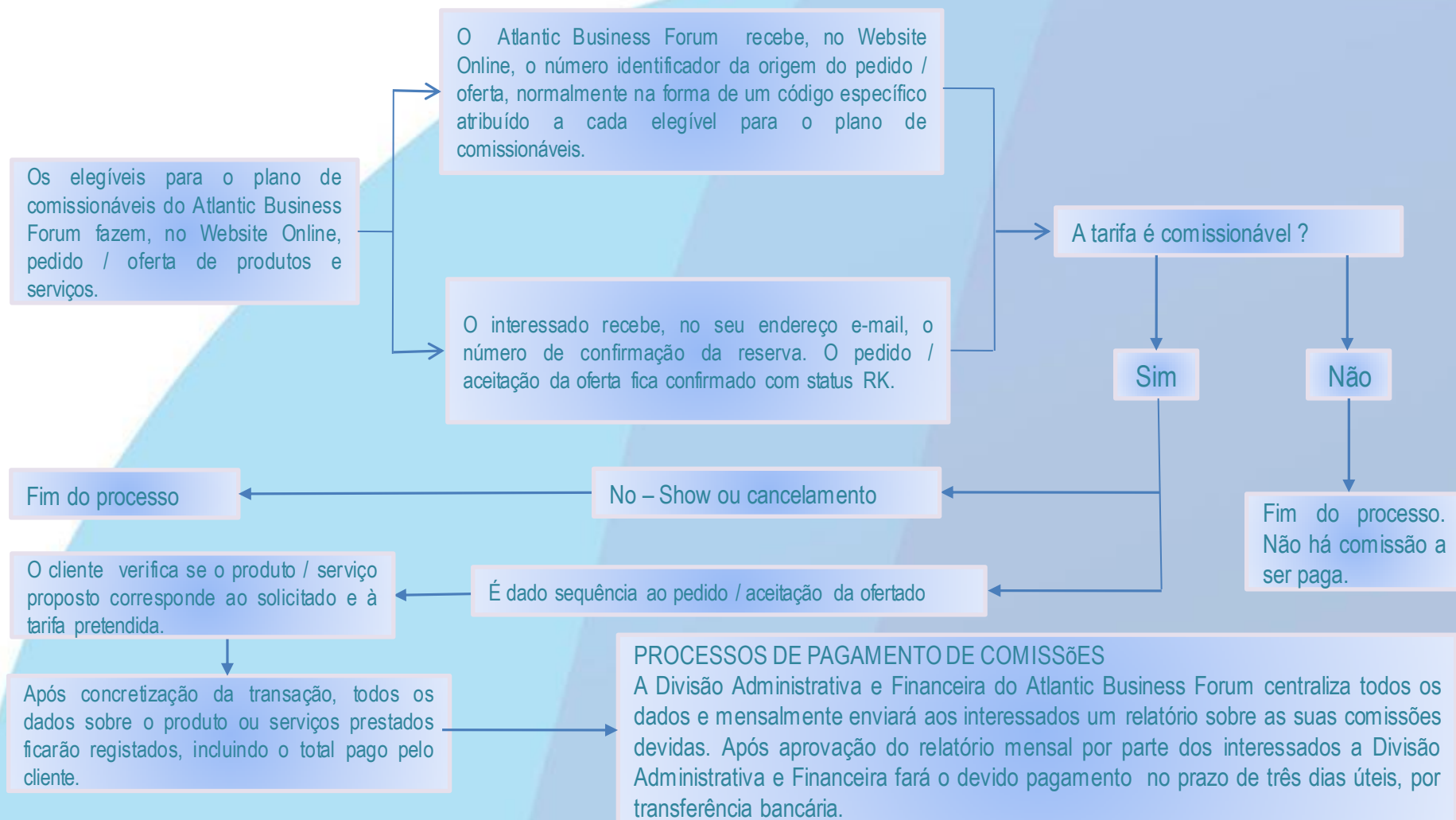
- Uma parte servirá para remuneração das actividades de gestão da plataforma;
- Uma parte servirá para remuneração do Ponto Focal;
- Uma parte corresponderá à margem comercial dos distribuidores (grossistas);
- Uma parte corresponderá à margem comercial dos importadores (retalhistas).
- Uma parte será para a constituição de um Fundo de protecção das transacções online.

Nos países onde existem Pontos Focais estes poderão designar Pontos Focais a funcionar localmente ou regionalmente, sob a coordenação do Ponto Focal Master que coordena as actividades a nível nacional do País.



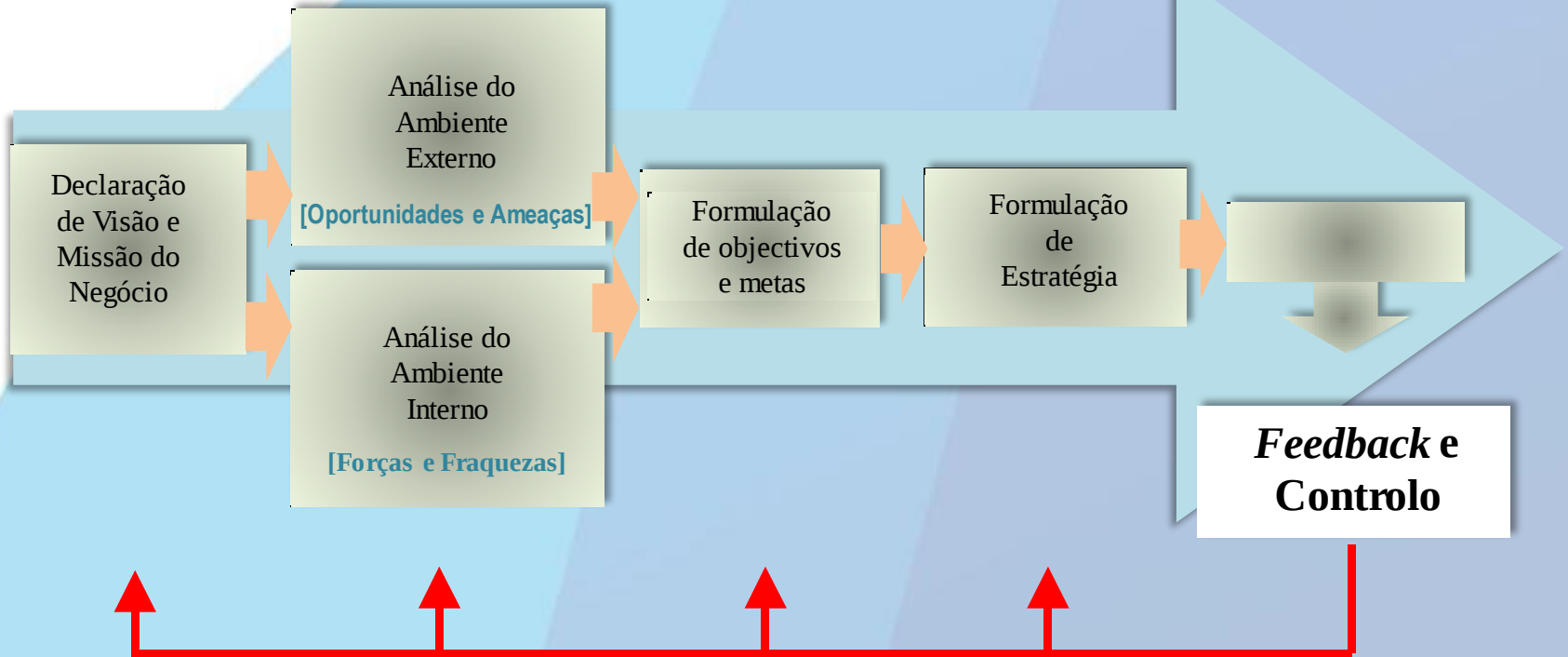


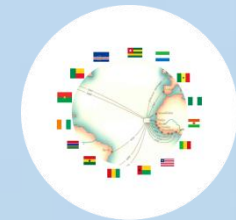
FLUXO DE PAGAMENTO DE COMISSÕES



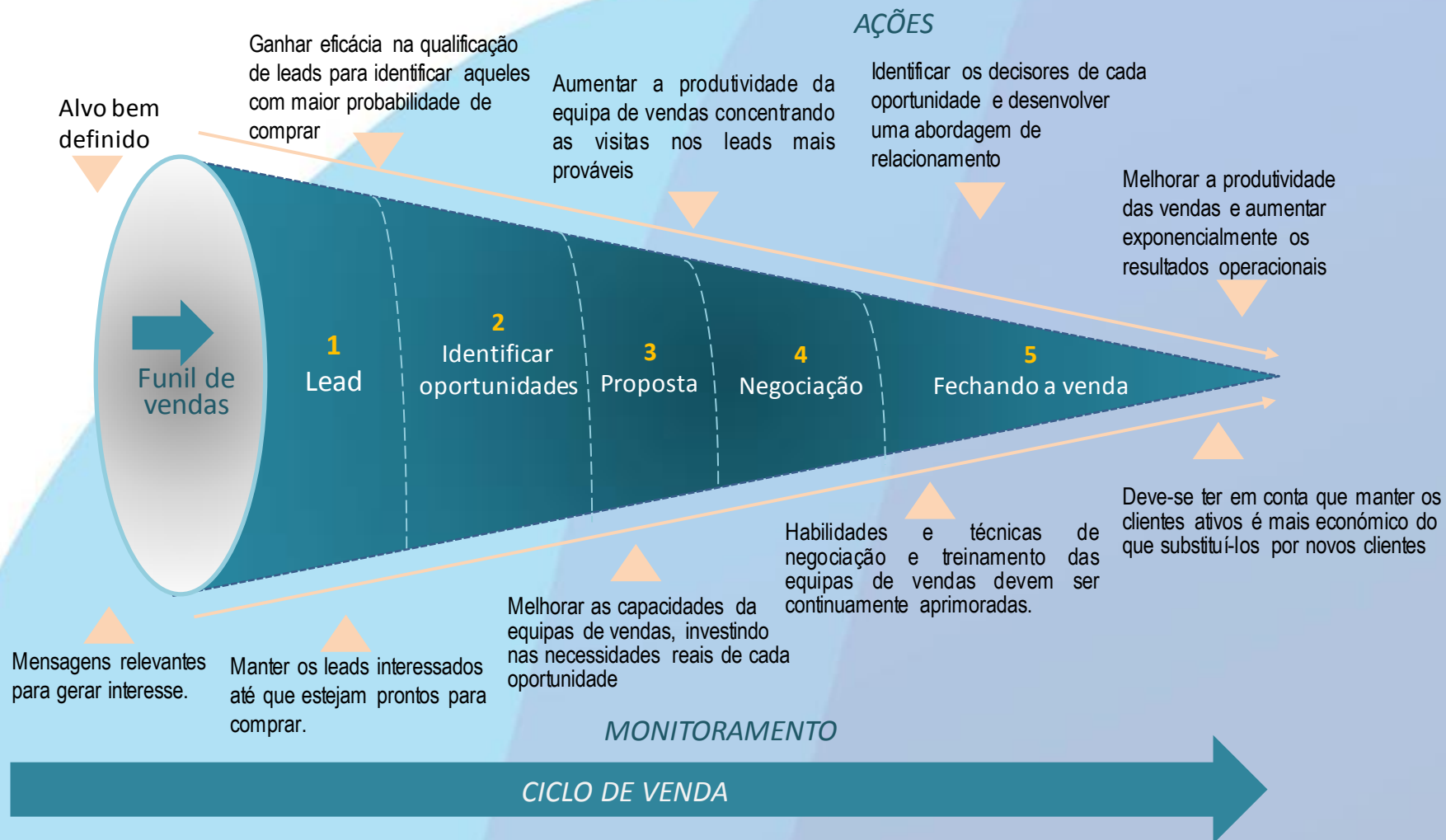


DECLARAÇÃO
DE VISÃO E MISSÃO DO NEGÓCIO





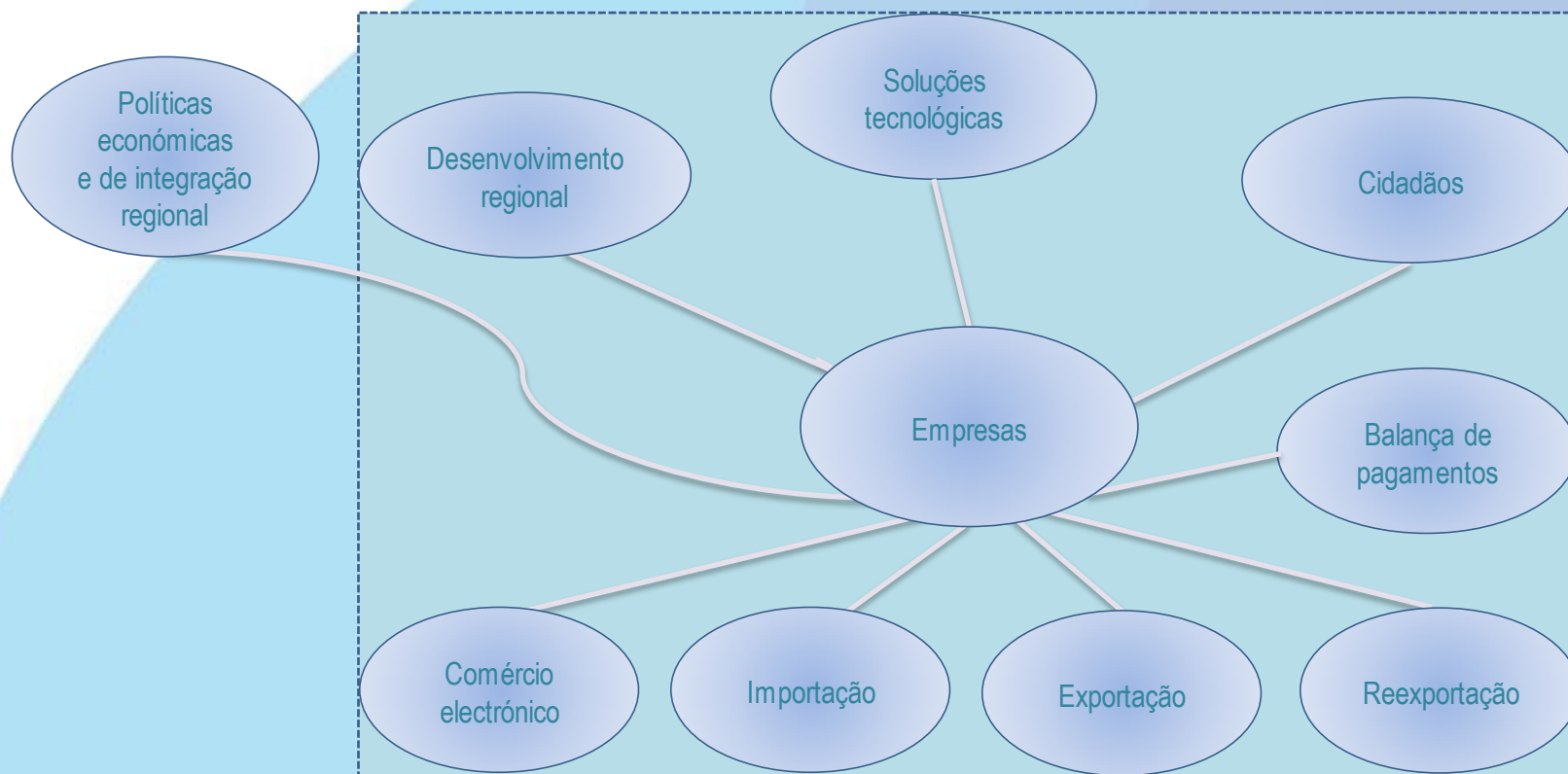
PLANEAMENTO ESTRATÉGICO ANÁLISE SWOT

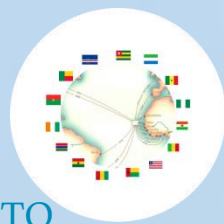




MODELO DE ANÁLISE DO IMPACTO DAS ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS

A fim de orientar a análise relativo ao impacto das actividades desenvolvidas nos mercados definidos e sua relação com a Política Regional de Desenvolvimento, do Investimento, do Comércio e da Inovação Tecnológica - utilizou-se o modelo de avaliação de impacto apresentado no grafo seguinte:





ACTIVIDADES	CALENDÁRIO DE IMPLEMENTAÇÃO DA PLATAFORMA WEB											
	SEMANAS				MESES							
	Outubro 2021				Nov 21	Dez 21	Jan 22	Fev 22	Mar 22	Abril 22	Maio 22	Jun 22
	1ª Semana	2ª Semana	3ª Semana	4ª Semana	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês
Primeira fase da plataforma pronto a receber produtos e serviços												
Na segunda fase será feita integração de sistema de pagamento online												
Implementação da terceira fase da plataforma incluindo base de dados												
Implementação da 4ª e última fase da plataforma												

Observações:

1. A implementação da primeira fase da plataforma (Outubro de 2021), permite suportar produtos e serviços de forma ilimitada na plataforma.
2. Na segunda fase será integrado o sistema de pagamento online das transações operadas através da plataforma.
3. Na terceira fase será concebida e operacionalizada uma base de dados multisectorial.
4. Na quarta fase e última será concluída uma versão actualizada da plataforma e incluirá integração das principais tecnologias, permitindo a automatização de diferentes funções da plataforma.

PONTOS FOCAIS

ÁFRICA OCIDENTAL
CÔTE D'IVOIRE

Mr ALLAH Ambroise
Tel: +225 07 08 08 58 92
Whatsapp : +225 07 08 08 58 92
Cocody II Plateaux
Résidence Perles 2
Rue L27 - Villa 603
28 BP 462 Abidjan 28
E-mail: ambroise@boxtravel.eu
www.boxtravel.eu
ABIDJAN
RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

BENIM

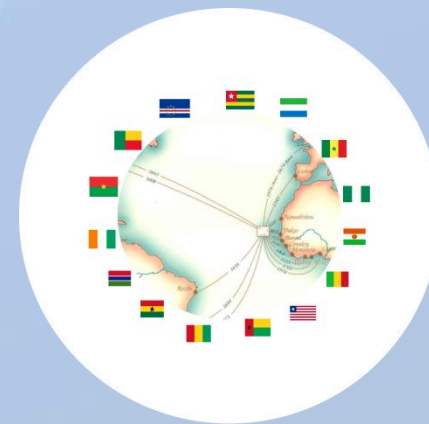
Mr Hippolyte G. Ahonlonsou
Directeur Associé
HGA Conseil & Associés SARL
Tél: +229 21 33 89 80 | Fax: +229 21 33 34 88
E-mail: h.ahonlonsou@hgaconseil.com
Skype: savuka1 | www.hgaconseil.com
08 BP 0826 Cotonou
RÉPUBLIQUE DU BENIN

EUROPA
PORTUGAL

Mr. Pedro Ivan
Rua Maluda, Nº 12, 3º Dtº
1750-465 Lisboa
E-mail: pedro.ivan@boxtravel.eu
www.boxtravel.eu
Tel: +351 927 645 198
LISBOA
PORTUGAL

BRASIL

Mr William Presta
Rua Alcides Munhoz nº 392
Bairro Mercês
Tel: +55(41) 99212 1156
E-mail: williampresta@atlanticbusinessforum.com
Curitiba
PARANÁ
BRASIL



ATLANTIC BUSINESS FORUM

Apartado nº 1042
Código Postal nº 7600
Praia
República de Cabo Verde
WhatsApp: +351 964 406 800
Viber: +351 964 406 800
Skype: setimocontinente
events@atlanticbusinessforum.com
www.atlanticbusinessforum.com
events@emergys.tech
www.emergys.tech