



DigiMac2020

● Madeira ● Canarias ● Mauritania ● Senegal

Programa de impulso às PME das regiões macaronésias nos mercados digitais internacionais

ESTUDO DAS OPORTUNIDADES DE
INTERNACIONALIZAÇÃO NAS ILHAS CANÁRIAS,
MADEIRA, MAURITÂNIA E SENEGAL

 digimac2020.fulp.es  digimac2020@fulp.es #DigiMac2020     



ÍNDICE

VISÃO GERAL EXECUTIVA	5
ILHAS CANÁRIAS	7
PRODUTOS.....	7
Potencial de exportação inexplorado.....	7
Pesca e Aquicultura	9
SERVIÇOS	10
Economia Azul	10
Turismo.....	11
Energias azuis	12
Logística portuária e marítima	12
Construção e reparação de navios	13
Transporte de Passageiros e Portos	13
Dessalinização	13
O setor audiovisual.....	14
Empresas de TIC	14
Países-alvo prioritários	15
E-COMMERCE	16
CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL	18
MADEIRA	19
PRODUTOS.....	19
Potencial de exportação inexplorado.....	19
VINHO DA MADEIRA.....	21
INDÚSTRIA.....	22
SERVIÇOS	22





O CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS.....	22
O centro internacional de negócios	22
ECONOMIA AZUL.....	23
E-COMMERCE.....	23
Principais empresas e marcas no mercado.....	25
CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL	26
MAURITÂNIA	29
PRODUTOS.....	29
Potencial de exportação inexplorado.....	29
Hidrocarbonetos.....	31
Setor Agrícola - Agroalimentar	32
Setor Pesqueiro	32
Água.....	33
SERVIÇOS	33
Setor da saúde.....	33
Energias Renováveis.....	34
Turismo.....	34
Setor da Construção.....	36
Setor da Distribuição	36
E-COMMERCE.....	37
CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL	38
SENEGAL.....	42
PRODUTOS.....	42
Setor Agroalimentar	44
Superalimentos	44
Cosméticos Naturais.....	45
Moda Africana	46





Mineração	47
Sector da Construção	47
SERVIÇOS	47
Turismo.....	47
Energia.....	47
Distribuição Comercial	48
E-COMMERCE	49
CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL	51
MATRIZ DE SINERGIAS.....	58
BIBLIOGRAFIA	59
ANEXOS	61
ANEXO 1. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES NO PROJETO DIGIMAC	61
RESUMO INICIAL.....	61
SENEGAL	61
MAURITÂNIA	65
MADEIRA	67
ILHAS CANÁRIAS	68
ANEXO 2. VIDEOCONFERÊNCIAS REALIZADAS COM OS PARCEIROS DO PROJETO DIGIMAC 2020 ..	72





VISÃO GERAL EXECUTIVA

O objetivo deste trabalho é **realizar um estudo das oportunidades de internacionalização** nos países e regiões participantes no projeto (*por ordem alfabética*): **Ilhas Canárias, Madeira, Mauritânia e Senegal**. Para a realização do relatório, foram considerados os **cinco setores de atividade priorizados** no projeto DIGIMAC 2020: turismo, tecnologias da informação e comunicação, marketing, setor primário (agricultura, pesca, aquicultura...) e o setor industrial.

É importante destacar que este estudo de oportunidades é **desenvolvido em três fases-áreas de trabalho consecutivas** que deverão conduzir à terceira e última fase, que consiste na **identificação de oportunidades de internacionalização concretas para as 16 empresas finalmente selecionadas** no projeto DIGIMAC 2020.

Este **Relatório de Identificação de Oportunidades** é o resultado da implementação das duas primeiras etapas de trabalho:

- A. Etapa A. Estabelecimento e análise do potencial dos países e regiões participantes** Esta primeira análise foi realizada com fontes e ferramentas de informação secundárias (estatísticas de importação – exportação de origem - destino das regiões / países participantes, assim como a comparação com outras fontes para determinar valores, volumes e tendências. Esta **primeira análise sintética** : "ANEXO 1. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES NO PROJETO DIGIMAC. SUMÁRIO INICIAL" (*ver Anexo 1*) foi enviada para revisão e comentários aos parceiros do projeto.
- B. Etapa B. Avaliação de oportunidades nos setores de atividade priorizados.** A primeira análise sintética foi socializada com as seis instituições que formam a parceria do Projeto: a Fundação Universitária de Las Palmas; a Fundação Geral da Universidade de La Laguna; a Sociedade Canária de Promoção Económica; a empresa start-up Madeira More Than Ideas, Lda./BIC Madeira; o Ministério do Emprego, Formação Profissional e Tecnologias de Informação e Comunicação da Mauritânia e a Agência para o Desenvolvimento e Supervisão das Pequenas e Médias Empresas do Senegal. As **reuniões realizaram-se por videoconferência** com os





representantes dos parceiros do projeto e com os delegados do Governo das Ilhas Canárias na Mauritânia e no Senegal. Ver "Anexo 2 VIDEOCONFERÊNCIAS MANTIDAS COM OS PARCEIROS DO PROJETO DIGIMAC 2020" para mais detalhes.

A informação recolhida a partir destas videoconferências, juntamente com as pesquisas subsequentes, formam o presente documento de estudo.

C. Etapa C. Apoio na concretização das oportunidades de internacionalização para as 16 empresas selecionadas nas regiões participantes. Para o sucesso do projeto, será importante apoiar com inteligência comercial as 16 empresas com potencial de exportação selecionadas nas Ilhas Canárias, Madeira, Mauritânia e Senegal dentro dos cinco sectores prioritários de atividade. As empresas, sejam elas de produtos ou serviços, têm peculiaridades específicas que requerem uma **análise personalizada das oportunidades que melhor se encaixam no seu perfil**. A assistência técnica será prestada em coordenação com os consultores selecionados e designados para as 16 empresas com necessidades de informação internacional, a fim de identificar as oportunidades e abordar com sucesso o processo de internacionalização.

Cada um dos países e regiões foi analisado sob a **dupla perspectiva dos mercados de oportunidades** como compradores e fornecedores de produtos e serviços e do seu **potencial de colaboração em investimentos produtivos ou de marketing** entre as empresas participantes no Projeto DIGIMAC 2020.

Identificaram-se produtos com **potencial de exportação** inexplorado entre os países que compõem o projeto, bem como serviços com potencial de exportação ou investimento.

Em todos os mercados, tem sido dada atenção às oportunidades latentes em **duas áreas de comercialização cada vez mais importantes** para as empresas no ambiente empresarial internacional no âmbito da Covid:

- E-commerce.
- Concurso Público Internacional.





ILHAS CANÁRIAS

PRODUTOS

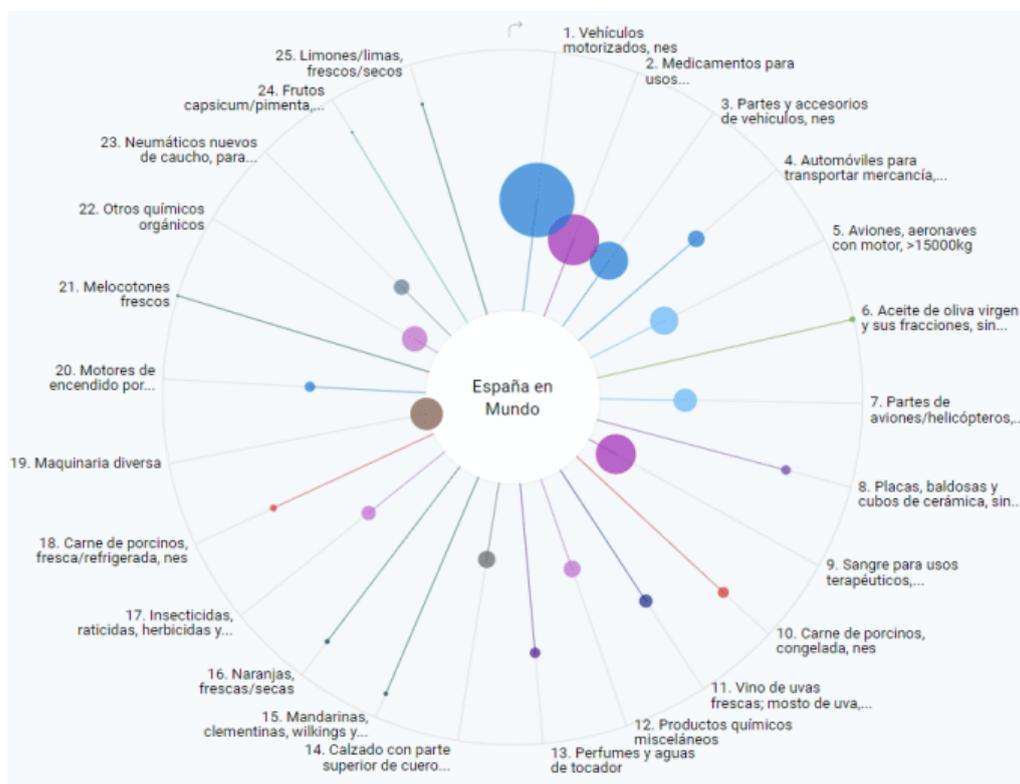
Potencial de exportação inexplorado



Potencial de exportação não explorado: \$143,4 mm

O valor total do potencial de exportação inexplorado do exportador Espanha é de \$143,4 mm. Descubra os [produtos](#) e [mercados](#) com o maior potencial de exportação inexplorado.

Os produtos com maior potencial de exportação de Espanha para o mundo são Veículos a motor, nes, Medicamentos para usos terapêuticos/profiláticos, nes e Peças e acessórios para Veículos, nes. Veículos a motor, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$16,6 mm.





As melhores opções de diversificação de Espanha no mercado mundial são Transatlânticos, cruzeiros e similares para transporte de pessoas, Antibióticos e Sintets de óxido de níquel e similares. Espanha tem maior facilidade em chegar as Transatlânticos, cruzeiros e similares para transporte de pessoas. Motores de ignição por compressão, nes é o produto que enfrenta o maior potencial de procura do mundo.

Os produtos com maior potencial de exportação de Espanha para Portugal são Veículos a motor, nes, peças e acessórios de veículos, nes, e Medicamentos para usos terapêuticos/profiláticos, dosados, nes. Veículos automóveis, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$979,9 m.

As melhores opções de diversificação de Espanha no mercado português são Antibióticos, Transatlânticos, cruzeiros e similares para transporte de pessoas e Patos, gansos, perus e pintadas, vivos, >185 g. Espanha tem maior facilidade em chegar a Pedacos/resíduos/acabamentos, de couro curtido/acabado, sem montagem. Os Antibióticos são o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Portugal.

Os produtos com maior potencial de exportação de Espanha para a Mauritânia são os Grupos Geradores de Energia Eólica, Placas, azulejos e baldes de cerâmica, não vidrados/esmaltados, e Veículos a motor, nes. Veículos a motor, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$9,0 m.

As melhores opções de diversificação de Espanha no mercado da Mauritânia são Helicópteros de peso em vazio > 2000 kg, Selos, papel selado, notas, cheques, ações e Motores de ignição por compressão, nes. Espanha tem maior facilidade em chegar a Resíduos sólidos de óleo de amendoim. Motores de ignição por compressão, nes é o produto que enfrenta o maior potencial de procura na Mauritânia.

Os produtos com maior potencial de exportação de Espanha para o Senegal são Veículos a motor, nes, Placas, azulejos e baldes de cerâmica, não vidrados/esmaltados, e Medicamentos para usos terapêuticos/profiláticos, dosados, nes. Veículos a motor, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$30,5 m.

As melhores opções de diversificação de Espanha no mercado senegalês são os Resíduos sólidos de





gorduras/óleos de algodão, Sementes de mostarda e Motores de ignição por compressão, nes. Espanha tem maior facilidade em chegar aos Ortoftalatos de dioctilo. Os motores de ignição por compressão, nes é o produto que enfrenta o maior potencial de procura no Senegal.

Pesca e Aquicultura

Atividades dedicadas tanto à **pesca marítima**, como à **preparação e conservação de pescado**. O principal porto de origem e destino da frota pesqueira industrial é Las Palmas. Atualmente, é um importante **centro de operações da ANACEF** (Asociación Nacional de Armadores de Buques Congeladores de Pesca de Cefalópodos), uma organização de produtores de pesca industrial que conta com 16 arrastões congeladores que operam nas águas de Marrocos, **Mauritânia, Senegal**, Gâmbia, Guiné-Bissau, Guiné Conacri, Libéria, Serra Leoa e Cabo Verde, ao abrigo de acordos de pesca com países terceiros. No entanto, o seu **impacto** na economia das Ilhas Canárias, para além da atividade portuária, é **ligeiro**, uma vez que os acordos de pesca os obrigam a descarregar e a processar a sua produção nesses países terceiros.

A **frota está envelhecida** (em média, tem 35 anos), pelo que é necessária a renovação da frota pesqueira, para melhorar a segurança a bordo e as instalações de conservação do pescado. O fornecimento de gelo pode ser um fator crítico em certas alturas do ano. É necessário investimento para **aumentar a capacidade de produção de gelo**.

A exploração dos **recursos do alto mar** pode ser uma oportunidade de investimento; por exemplo, seriam necessárias novas artes de pesca.

Em contraste, a **transformação do peixe tem pouco potencial de** crescimento.

A **atividade aquícola** requer a diversificação da produção, atualmente baseada em duas espécies, a dourada e o robalo.

A **produção de linguado senegalês** exige um investimento em infraestruturas terrestres.

O **cultivo de microalgas** requer instalações para a dessalinização da água do mar para a obtenção de água e salmoura. Por sua vez, também são necessárias instalações de depuração. O autoabastecimento de CO2 poderia reduzir os elevados custos de aquisição através de outras empresas.





SERVIÇOS

Economia Azul

A economia azul aborda não só a **pesca, a biotecnologia aquícola e marinha, a navegação ou o transporte marítimo**, por exemplo, como também infraestruturas partilhadas, como **portos ou redes logísticas e de distribuição de eletricidade**, além da utilização sustentável dos recursos marinhos, a **energia azul, o turismo marítimo, costeiro e de cruzeiro**, ou os **recursos minerais marinhos**.

O Reino Unido, Espanha, Itália, França e Grécia são as maiores economias azuis da Europa. No caso de Espanha, é responsável por um **quinto do emprego total**. As projeções indicam que, entre 2010 e 2030, a economia oceânica poderá **mais do que duplicar a** sua contribuição para o valor agregado global, chegando a superar 3 biliões de dólares. Prevê-se que, em **2030**, ofereça o equivalente a cerca de **40 milhões de postos de trabalho** a tempo inteiro.

Espera-se um **forte crescimento** na **aquicultura** marinha, na **energia eólica** offshore, na **industrialização dos recursos pesqueiros** e na construção e reparação **naval** como resultado de **inovações em** materiais avançados, engenharia e tecnologias subaquáticas, tecnologias que utilizam sensores, imagens e satélites, computação e processamento de dados em massa (big data), sistemas autónomos, biotecnologia e nanotecnologia.

A **WESTMED** é uma iniciativa partilhada entre a União Europeia (UE) e países terceiros não pertencentes à UE que apoia projetos que promovem o desenvolvimento sustentável da economia azul na bacia do Mediterrâneo ocidental. Os países envolvidos são Espanha, Portugal, Itália, França, Malta, Argélia, Líbia, Mauritânia, Marrocos e Tunísia.

As Ilhas Canárias aspiram a tornar-se o **centro de referência do Atlântico Médio** com vistas para além das fronteiras espanholas. **Senegal, Marrocos, Mauritânia e Cabo Verde** são alguns dos enclaves mais importantes para a expansão da economia azul.

O Governo das Canárias abriu um processo participativo com os agentes privados envolvidos, para culminar o desenvolvimento da **Estratégia da Economia Azul das Canárias** em Novembro de 2020.





Turismo

Falar de turismo é falar do setor-chave da economia das Canárias, já que representa cerca de **34% do PIB e 40% do emprego**. As Ilhas Canárias são um importante destino turístico, com uma média de **15 milhões de turistas por ano**.

Possuem uma alta qualidade de vida, recursos humanos qualificados, infraestruturas de primeira classe e uma fantástica conectividade aérea e marítima. Além disso, gozam de condições fiscais únicas, as mais vantajosas da Europa. Com tudo isto, as Ilhas oferecem oportunidades de negócio-chave tanto na inserção de **novos produtos turísticos**, como na prestação de serviços avançados, de modo que os projetos inovadores nesta área apresentam excelentes oportunidades e expectativas.

Tudo isso faz das Ilhas Canárias um foco de atração de negócios com grande potencial para o desenvolvimento de atividades relacionadas com o setor turístico. Portanto, existem muitas oportunidades no setor do turismo que são **orientadas para a tecnologia e I+D+I** (Inovação, Desenvolvimento e Investigação) centradas em:

- **Turismo científico**, especialmente nos campos astrofísico e marinho. As Ilhas Canárias possuem importantes observatórios astronómicos que compõem o Observatório Europeu do Norte e numerosas infraestruturas dedicadas à investigação marinha.
- **Astroturismo ou turismo das estrelas**. Devido à qualidade certificada dos céus das Ilhas Canárias, existem destinos ideais para a observação de estrelas e planetas para amadores e amantes da astronomia.
- **Desportos de aventura**, como surf, mergulho, caminhadas, escalada, paraquedismo...
- **Desenvolvimento de ferramentas de gestão e comercialização de** produtos turísticos.
- **Desenvolvimento de sistemas de economia ou eficiência energética**, sistemas domóticos, iluminação eficiente, etc. para aplicar em complexos e empresas turísticos.
- **Serviços de alto valor**, como design, transportes alternativos, gastronomia, etc.
- **Plataformas tecnológicas para** reservas e aplicações turísticas, serviços de implementação de TIC (WIFI, WiMax, etc.) para áreas turísticas e outros tipos de serviços tecnológicos.
- **Turismo costeiro e de cruzeiros**. Espera-se que as atividades náuticas cresçam, pelo que a





oferta de ancoradouros deve ser aumentada. As instalações urbanas e a oferta turística para os passageiros de cruzeiros marítimos que fazem escala na região também surgem como oportunidade para atrair cruzeiros marítimos para a região. Para se promover como destino de cruzeiros em 1994, foi criada a **empresa Cruises in the Atlantic Islands**, uma marca comercial utilizada nas grandes feiras internacionais do setor, constituída em 1994 e de renome internacional, que inclui também os **portos da Madeira e de Cabo Verde**.

Energias azuis

Há ainda um trabalho considerável a fazer para colocar em funcionamento parques eólicos offshore e dispositivos de energia das ondas. A **Plataforma Oceânica das Canárias (Plocan)** ou o **Instituto Tecnológico das Canárias (ITC)** podem fornecer um sólido apoio técnico para o futuro setor regional das energias marinhas renováveis e iniciativas estrangeiras.

Energia eólica flutuante: A Greenalia, uma empresa galega, está a planear quatro novos parques eólicos marinhos flutuantes nas Ilhas Canárias. Os parques Dunas, Mojo, Carcón e Guanche, projetos independentes de 50 MW de potência cada um, localizados no sudeste da ilha de Gran Canaria, na mesma área onde estará localizado o parque eólico marinho Gofio. Juntos, os quatro parques irão gerar energia suficiente para abastecer uma população de mais de 280.000 lares e evitar a emissão de cerca de 560.000 toneladas de CO2 por ano.

Com a implementação destes projetos, as Ilhas Canárias podem posicionar-se como um dos líderes mundiais em **tecnologia eólica offshore flutuante** e, com isso, alcançar o objetivo de desenvolver 310 MW offshore nas suas costas, tal como declarado pelo governo insular na Estratégia Energética das Ilhas Canárias 2015-2025 - EECan25.

Logística portuária e marítima

O porto de La Luz (Gran Canaria) e o porto de Santa Cruz (Tenerife) são líderes entre os portos espanhóis em termos de transporte de passageiros e mercadorias. Os portos das Ilhas Canárias são uma **estação chave e estratégica de reabastecimento e reparação** no Atlântico Médio para navios localizados em todos os continentes, especialmente em África e, nas últimas décadas, na Ásia. É importante mencionar que existem mais de 75 serviços de navegação mensais **que ligam as Ilhas**





Canárias aos países da África Ocidental e do Norte (Marrocos, Mauritânia, Senegal e Cabo Verde). Como exemplo, o porto de Las Palmas está ligado a 180 portos nos cinco continentes através de trinta linhas de navegação, aproximadamente.

Construção e reparação de navios

O crescimento do negócio de aperfeiçoamento e reparação de **plataformas petrolíferas offshore e de iates** vai exigir a expansão das infraestruturas navais e investimento na formação de pessoal para satisfazer as necessidades das plataformas offshore e das grandes embarcações de recreio. Também é necessária a formação de pessoal e qualificações reconhecidas internacionalmente, o que exigirá **investimento em instalações de formação** para mergulhadores profissionais e para a simulação de condições de trabalho subaquático. Algumas iniciativas anteriores estão a ser realizadas por operadores privados.

Transporte de Passageiros e Portos

O transporte inter-ilhas exigirá **investimentos** para satisfazer a crescente procura de transporte de passageiros e de carga. **As infraestruturas portuárias** exigirão melhorias e ampliações (na medida do possível, devido a limitações de espaço) para satisfazer a procura esperada de alojamento, de transporte de carga e passageiros, de abastecimento de combustível, de atividades náuticas e plataformas petrolíferas offshore, entre outros.

Dessalinização

A expansão da capacidade de dessalinização será necessária num futuro próximo, devido ao **crescimento do turismo e da população**. É necessário reduzir a dependência das energias fósseis para a produção de água. A utilização de **energias renováveis** para fornecer energia às instalações de dessalinização requer investimentos em I&D e infraestruturas.





O setor audiovisual

Tanto relacionado com a **rodagem de filmes pontuais, como com a criação de** empresas de rodagem de filmes permanentes.

Empresas de TIC

As Ilhas Canárias destacam-se da média nacional no **uso de serviços de TIC** em empresas com mais de 10 empregados. Houve também um aumento na utilização **de serviços pagos de** computação na nuvem (20% a 23% das empresas), na publicidade digital (12% e utilizada por 28,5% das empresas) e na faturação eletrónica, que cresceu 9% em até 39% das empresas.

Em relação às empresas com menos de 10 empregados, as Canárias excedem a média nacional na disponibilidade de sistemas internos de segurança TIC e no uso da administração eletrónica, e equipara-se na disponibilidade da banda larga fixa. No entanto, e de acordo com os dados do INE, entre os indicadores que pioram os seus resultados estão a disponibilidade de websites e de **especialistas em TIC**. A percentagem de empresas que utilizam as redes sociais e a inteligência de dados (utilização de big data) também diminuiu.

A **Zona Especial das Ilhas Canárias (ZEC)** foi concebida como uma ferramenta para **atrair modelos de negócio** relacionados com o sector das TIC.

O **regime de baixa tributação** para serviços de consultoria e programação informática, desenvolvimento de aplicações e plataformas tecnológicas, processamento de dados e alojamento web, serviços de backup e telecomunicações. As Ilhas Canárias são a quinta comunidade autónoma do país com o maior investimento em TIC.

As Ilhas Canárias têm uma enorme atração e oportunidades reais no campo da **contratação de serviços profissionais externos** (outsourcing).

Outros sectores com potencial são a **Astrofísica** (incluindo os setores adjacentes, como o aeroespacial ou a óptica avançada), a **Biotecnologia Azul** (extração de compostos bioativos, congelação de microalgas, que são muito apreciadas nos mercados internacionais, mas que requerem investimentos substanciais), a **Cultura**, o **Desporto** e o setor da **Saúde**.





Países-alvo prioritários

Os países-alvo prioritários nos quais se concentram os esforços das empresas canárias para promover a saída para o exterior pertencem ao **continente africano, entre os quais, a Mauritânia e o Senegal.**

A **criação de um hub de negócios para a África Ocidental.** Os mercados africanos exigem um verdadeiro compromisso, com dedicação e meios e uma maior intensidade no terreno, como fazem outros países "concorrentes" mais bem sucedidos nesses mercados. Se se aposta no mercado africano, deve ser com um nível de ambição mais vasto, através de uma **maior dedicação e melhores meios** para poder competir em boas condições.

A **análise dos mercados africanos** aos quais se dirigem habitualmente os produtos e/ou serviços das empresas canárias, nos mercados que apresentam **um crescimento elevado e baixo risco.**

Com base nos seguintes **indicadores:**

- Facilidade para fazer negócios: posição do país entre os 190 países do ranking "Doing Business" do Banco Mundial.
- A evolução do país nos últimos 10 anos. Análise do crescimento/diminuição do Produto Interno Bruto (PIB). A evolução das importações do país.
- Risco do país para fazer negócios, de acordo com o ranking Análise dos mercados africanos.

Recomendações:

Lançamento de **campanhas promocionais** das Ilhas Canárias nos países africanos vizinhos, destinadas aos cidadãos da classe média-alta (ou seja, cidadãos que podem permitir-se uma viagem regular para as Ilhas Canárias), em certos mercados da África Ocidental, especialmente o senegalês (dado o melhor conhecimento relativo das Ilhas Canárias pelos cidadãos de Cabo Verde, Mauritânia e Marrocos). Estas campanhas devem ter um impacto sobre o público-alvo, de modo a que procurem produtos e/ou serviços oferecidos por setores económicos nas Ilhas Canárias, como a **saúde, o turismo, o comércio e a educação.** Para isso, é necessário desenvolver uma **estratégia de marketing** (com um peso importante do marketing digital).

Por países africanos, em Marrocos, 5,6% da população pertence à **classe alta ou média-alta**, enquanto que, na Costa do Marfim, o número é de 1,5%, Mauritânia 1,6%, Gana 0,8% e Senegal 0,7%. Embora estas percentagens pareçam baixas, representam centenas de milhares de pessoas com potencial para consumir e gerar atividade económica nas ilhas (Marrocos: 1.925.168 pessoas, Costa do Marfim:





340.523 pessoas, Gana: 219.280 pessoas, Senegal: 105.903 pessoas e Mauritânia: 65.088 pessoas).

E-COMMERCE

No que diz respeito à penetração das infraestruturas TIC no tecido económico e social das Ilhas Canárias, verifica-se que, nos últimos anos, tem havido **uma evolução crescente no** acesso à Internet e uma maior utilização das novas tecnologias e do comércio eletrónico por empresas e indivíduos. Isto deve-se, em parte, à evolução da própria sociedade e ao investimento privado, mas também, em grande medida, às políticas de modernização e utilização de novas tecnologias promovidas pela Administração Pública. Um exemplo disso são as ações realizadas pelo Ministério da Economia, Indústria, Comércio e Conhecimento para a implantação e implementação das infraestruturas necessárias para facilitar o acesso à banda larga de alta velocidade nas ilhas de La Gomera e El Hierro.

Finalmente, em termos gerais, o nível de equipamento TIC nas Canárias é o próprio de um país desenvolvido, semelhante à média nacional espanhola, com o acesso à Internet nos lares canários a situar-se em 91,1%. O acesso à banda larga nas habitações com acesso à Internet situa-se em 80,7% nas Canárias, em comparação com 81,2% a nível nacional.

O comércio eletrónico, sendo já uma realidade instalada, está a experimentar uma **grande expansão nos últimos anos** (com um crescimento próximo de 16% em 2019), com cada vez mais compradores aderindo a esta tendência, assim como empresas que se juntam a este canal. No entanto, a pesar de, em 2019, 48,4% da população das Ilhas Canárias ter feito compras através do comércio eletrónico, o número ainda está longe da média nacional, que atinge 58%, e da média da UE, que atinge 63,2%.

Ao definir o **perfil de um comprador canário regular**, uma série de fatores deve ser levada em conta:

- O fator **educação** implica uma condicionante muito importante, pois regista as maiores diferenças entre os valores máximos e mínimos; assim, a pesquisa do INE indica que mais de 63% dos canários com estudos universitários costumam comprar pela Internet, enquanto que, entre as pessoas que não concluem a primeira etapa do ensino secundário, a utilização deste canal é de 7%.
- A **capacidade económica** é, obviamente, outro fator importante, com as compras regulares pela Internet a variarem entre os 60,5% da população com maior rendimento e os 20% das pessoas com menor rendimento.





- Em relação à **idade**, após o crescimento experimentado no último ano no uso do comércio eletrónico pela população mais jovem, este fator mostra uma taxa de utilização decrescente com a idade, com uma clara diferença entre os menores de 44 anos e a população mais idosa.
- Em termos do tamanho da **localidade de residência**, as taxas mais elevadas de utilização do comércio eletrónico são encontradas em povoações mais pequenas.

Em resumo, o **perfil de um comprador regular das Ilhas Canárias** é o de uma mulher ou homem com um emprego, com formação profissional ou estudos superiores, com um rendimento médio-alto ou alto e com menos de cinquenta anos de idade.

O uso do comércio eletrónico **está a aumentar na aquisição** de serviços de viagem, material de formação online e alojamento de férias. Em comparação com o ano anterior, a compra de produtos alimentares e de alojamentos de férias aumenta, e a compra de equipamento informático e software diminui.

O **computador** continua a perder peso como dispositivo comprado online a favor do telemóvel/smartphone (55%), embora continue a ser o dispositivo preferido dos consumidores (83%).

Analisando a origem dos vendedores, nas Canárias podemos observar - com respeito à média nacional - uma **maior preferência pela compra no estrangeiro** em detrimento dos vendedores nacionais.

No âmbito empresarial, nas Canárias, 21,3% das empresas com dez ou mais empregados fizeram compras pela Internet em 2018, contra a média nacional de 33,9%. Um nível semelhante de utilização do comércio eletrónico para realizar vendas foi registado nas Canárias (21%), ligeiramente acima da média nacional (20,4%). Em relação às empresas com menos de dez empregados, 12,5% fizeram compras (5,7% de média nacional), enquanto 4% fizeram vendas (5,8% de média nacional).

Existem três tendências principais no mercado espanhol do comércio eletrónico que definem o seu sucesso.

- Em primeiro lugar, **a logística** tornou-se um diferencial fundamental para os vendedores espanhóis desde a introdução do serviço Prime da Amazon.
- Em segundo lugar, Espanha é considerada como tendo uma das **maiores taxas de penetração de smartphones da Europa**, o que impulsiona o crescimento do comércio eletrónico.



- Finalmente, à medida que o mercado se expande, a necessidade de **integrar análises, inteligência artificial, big data e chatbots** torna-se mais relevante para os participantes da indústria.

Vale a pena mencionar que, nas Ilhas Canárias, no que diz respeito à operação de mercadorias, centros logísticos e armazéns, existem atualmente obstáculos muito significativos em relação às operações aduaneiras de comércio eletrónico, dada a sua extraordinária situação fiscal, que difere da do resto do país.

Os sites de comércio eletrónico mais populares em Espanha são a [Amazon](#), [Ebay](#), [El Corte Ingles](#), [Mediamarkt](#), [PC Componentes](#), [VeePee \(Privalia\)](#), [Zalando](#), [Zara](#), [Carrefour](#), [Aliexpress](#).

CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL

O [Governo das Canárias](#) e as suas [entidades dependentes](#) publicam e gerem todos os concursos públicos que são convocados nas Canárias através da [Plataforma de Contratação do Setor Público de ESPANHA](#).



Tanto as empresas das Ilhas Canárias, como as da Madeira, Mauritânia e Senegal podem **registar-se livre e gratuitamente** no sistema. No âmbito do Projeto DIGIMAC 2020 está prevista a **formação de consultores** na gestão da procura de concursos públicos convocados em Espanha e nas Ilhas Canárias que sejam de **interesse concreto para cada uma das 16 empresas selecionadas** no âmbito do

Expediente	Tipo de Contrato	Estado	Importe	Fechas	Órgano de Contratación
<p>04/PC/1/2020 Elaboración de inventarios arqueológico y etnográfico de bienes del patrimonio cultural de La Gomera y El Hierro.</p>	Servicios Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	Parcialmente Resuelta	142.990,00	Publicación PLACSP: 28/10/2020 Formalización: 28/11/2020	Viceconsejería de Cultura y Patrimonio Cultural del Gobierno de Canarias
<p>61/M/20/55/GE/IA/PI/645 Servicio de mantenimiento del Software y medios físicos que los soportan, ubicados en las instalaciones sanitarias para atención al paciente y departamentos y servicios actuales o de nueva instalación, en el periodo de duración del contrato, en los centros de la Gerencia de Atención Primaria del Área de Salud de Tenerife</p>	Servicios Servicios de mantenimiento y reparación	Publicada	360.000,00	Present. Oferta: 09/12/2020	Gerencia de Atención Primaria del Área de Salud de Tenerife
<p>7/2020 Servicio consistente en "seguimiento del estado de conservación de los cetáceos a través de los casos de varramientos 2020-2024".</p>	Servicios Otros servicios	Adjudicada	211.642,08	Publicación PLACSP: Adjudicación: 27/11/2020	Viceconsejería de Lucha contra el Cambio Climático de la Consejería de Transición Ecológica, Lucha contra el Cambio Climático y Planificación Territorial del Gobierno de Canarias
<p>202016FVCOB Obra Semienlace Parque Holandés La realización de las obras del Semienlace del Parque Holandés en la carretera FV-1, (PK. 12+385) con el fin de</p>	Obras Construcción de			Publicación PLACSP:	Consejería de Obras Públicas, Transportes y Vivienda del

Programa.

MADEIRA

PRODUTOS

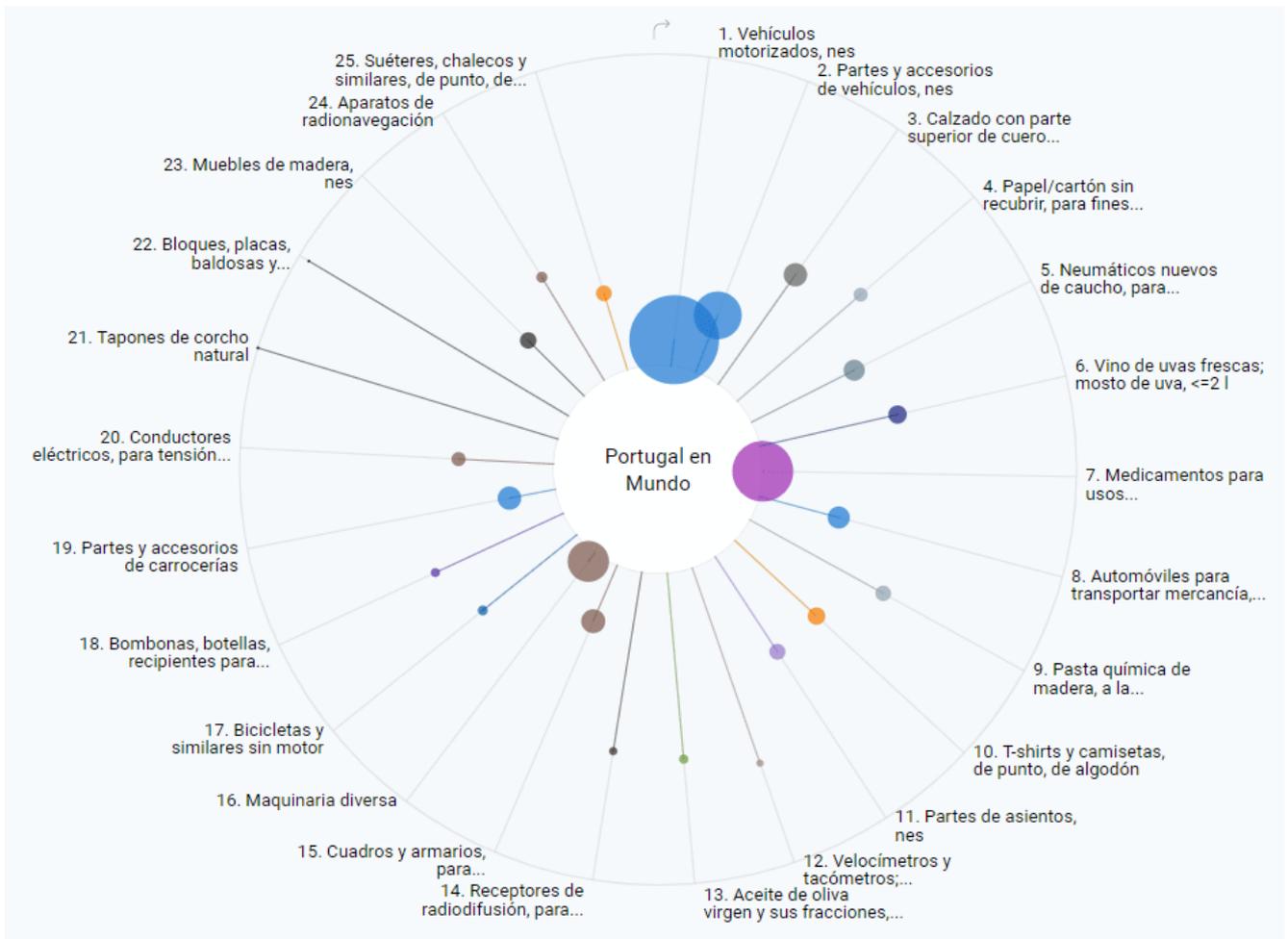
Potencial de exportação inexplorado



[Potencial de exportação inexplorado: \\$30,4 mm](#)

O **valor total do potencial de exportação inexplorado do exportador Portugal** é de \$30,4 mm.

Descubra os produtos e mercados com o maior potencial de exportação inexplorado.





Os produtos com maior potencial de exportação de Portugal para o Mundo são Veículos a motor, nes, Peças e acessórios de veículos, nes e Calçado com parte superior em couro natural, nes. Veículos a motor, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que significa que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$1,4 mm.

As melhores opções de diversificação de Portugal no mercado mundial são Cobre refinado sob a forma de (secções de) cátodos, Máquinas automáticas, para lavagem de roupa, capacidade ≤ 6 kg e hidrogeno-ortofosfato de diamónio. Portugal tem maior facilidade em chegar a Peles de ovino, em estado seco, depiladas. Cobre refinado na forma de (secções de) cátodos é o produto que enfrenta a maior procura potencial do mundo.

Os produtos com maior potencial de exportação de Portugal para a Mauritânia são Cimentos não pulverizados, clínquer, Óleo de soja e suas frações e açúcar de cana/beterraba e sacarose quimicamente pura, sólida. Óleo de soja e suas frações apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$ 1,0 m.

As melhores opções de diversificação de Portugal no mercado da Mauritânia são Nitrato de amónio, Beringelas frescas/refrigeradas e Bolas e similares para moinhos, de ferro/aço, forjadas/estampadas. Portugal tem maior facilidade em chegar a legumes e misturas, conservados provisoriamente. Nitrato de amónio é o produto que enfrenta o maior potencial de procura na Mauritânia.

Os produtos com maior potencial de exportação de Portugal para o Senegal são Cabos (mod-)acrílicos, Barras de ferro/aço sem fundição, com relevos e Veículos a motor, nes. Cabos (Mod-)acrílicos apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$4,3 m.

As melhores opções de diversificação de Portugal no mercado senegalês são o Di-hidrogeno-ortofosfato de amónio, o Hidrogeno-ortofosfato de diamónio e Grumos e sêmolos de trigo. Portugal tem maior facilidade em chegar a Legumes e misturas, conservados provisoriamente. O Di-hidrogeno-ortofosfato de amónio é o produto que enfrenta o maior potencial de procura no Senegal.

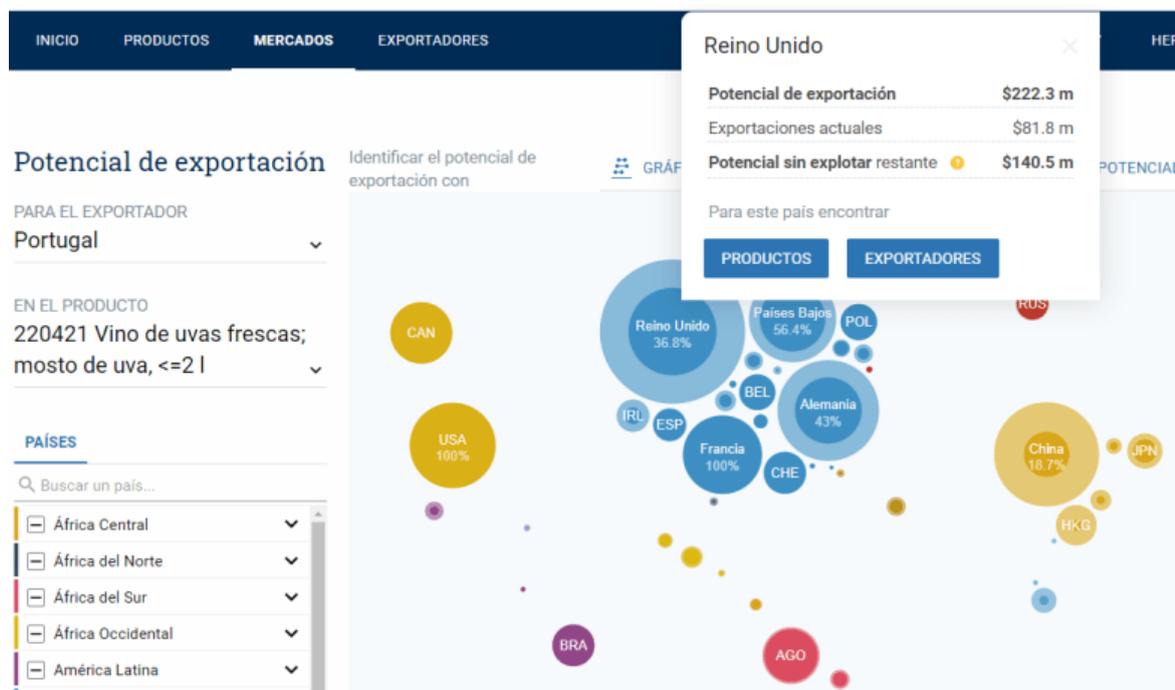


VINHO DA MADEIRA

O **vinho da Madeira** é um vinho extremamente versátil que também pode ser utilizado para cozinhar. O vinho da Madeira começou a ser produzido há, pelo menos, cinco séculos. As primeiras videiras foram introduzidas pelos ingleses durante a colonização. O solo vulcânico da ilha, o seu clima e as castas procedentes de muitas partes do mundo, por ser uma zona de trânsito, contribuem para a sua qualidade. A ilha tem 2.500 hectares de vinha e o Madeira é um vinho envelhecido reconhecido e apreciado internacionalmente.

Os **mercados com maior potencial** para as exportações de 220421 Vinho de uvas frescas; mosto de uva, <=2 l de Portugal são o Reino Unido, China e Alemanha. O Reino Unido tem a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que significa que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$140,5 m.

As exportações de vinho da Madeira 22042185 Madeira e Moscatel de Setúbal, em recipientes de capacidade <= 2 l e de teor alcoólico real registam um ligeiro crescimento acumulado em 2015-2019 e ligeiramente negativo em 2018-2019. Os 5 principais compradores deste vinho são os Estados Unidos da América, Reino Unido, França, Japão e Alemanha. Não há potencial dentro dos 4 países parceiros do projeto.





INDÚSTRIA

A **atividade industrial** na ilha da Madeira é cada vez mais diversificada, com as indústrias de flores, cana-de-açúcar, cestos e bordados a desempenharem um papel importante na economia madeirense.

Os diferentes tipos de bordados produzidos em Portugal e, por extensão, na Madeira, **não registam potencial de exportação** dentro da ferramenta do Centro Internacional de Comércio "[Mapa de Potencial de Exportação](#)". Tanto as **taxas de crescimento** das importações mundiais como das exportações de Portugal (2015-2019/2018-2019) são **negativas**, exceto para Portugal na rubrica **581099 Bordados** diferentes dos de algodão ou de fibras sintéticas ou artificiais, sobre material têxtil... onde há **crescimento** em valor.

No entanto, existem ainda indústrias menores que se concentram no consumo local (massas, açúcar, mel, rum e outras bebidas, etc.). A indústria está globalmente mais centralizada nos municípios do Funchal, Câmara de Lobos, Machico e Santa Cruz.

SERVIÇOS

O CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS

O centro internacional de negócios e o turismo da Madeira são os seus **dois principais pilares**.

O Centro Internacional de Negócios da Madeira é uma **zona de comércio exterior (ZFI)**, que proporciona vários benefícios fiscais e sociais dentro de três áreas de atividade: serviços internacionais, zona franca industrial e registo internacional de navios. O CINM - MADEIRA International Business Center é um dos principais instrumentos responsáveis pelo progresso económico do arquipélago. Foi formalmente criado em 1980 e é, essencialmente, um programa de desenvolvimento para atrair investimento estrangeiro e contribuir para a modernização, diversificação e internacionalização da economia madeirense. Nesse sentido, as sociedades autorizadas beneficiam de um **regime fiscal particularmente atrativo**; com uma taxa de imposto sobre as sociedades de 5% e sem outras deduções e dividendos significativos. É perfeito para empresas que procuram operações estáveis e eficientes para as suas necessidades comerciais: acesso aos mercados comerciais, financeiros e de pagamentos europeus através de bancos europeus e portugueses e uma boa estrutura empresarial. Um programa pré-aprovado pela União Europeia para uma das suas regiões ultraperiféricas.





Como resultado dos consideráveis investimentos feitos nos últimos anos, a Madeira orgulha-se das suas modernas e eficientes infraestruturas, que têm apoiado o seu desenvolvimento. Como exemplos, podemos mencionar a sua moderna rede viária ou o porto comercial junto à Zona Franca Industrial da Madeira e a moderna rede de comunicações, com uma **largura de banda e graus de conectividade de alto nível**. Devido à sua localização geográfica, a Madeira é um nó de vários cabos submarinos que ligam o continente europeu aos continentes americano e africano, o que garante a largura de banda e a conectividade necessárias com o resto do mundo.

O **Instituto de Tecnologias Interativas da Madeira (M-ITI)** esforça-se por atingir novos patamares que o tornem num centro de excelência reconhecido a nível internacional, graças ao apoio de diferentes projetos com financiamento público e privado. O projeto [LEAPFROG M-ITI](#) (Enhancing the Research and Innovation Potential of M-ITI through Human-Computer Interaction and Design Innovation), financiado pela Comissão Europeia, está a apoiar o M-ITI no seu objetivo de desenvolver o seu potencial em termos de investigação e inovação.

ECONOMIA AZUL

A iniciativa acima referida está a reforçar a transferência de conhecimento através da ligação de parceiros locais e internacionais com vista a vários campos de aplicação, tais como os **oceanos e o turismo**, bem como a tornar-se um importante motor das estratégias de investigação e inovação para a especialização inteligente (RIS3) na Madeira.

Portugal foi um dos primeiros países a ter uma estratégia de **Economia Azul**, de uma forma abrangente, e foi também um dos promotores na Europa da **Política Marítima Integrada**, iniciada sob a presidência do português Durão Barroso. Portugal ocupa uma área de 89.000 km² e tem uma área insular atlântica ultraperiférica (Madeira e Açores) de 3.000 km². Considerando esta dimensão marítima, Portugal é um país enorme e um dos maiores países marítimos do mundo. Além disso, constitui uma **ligação entre três continentes**, o que confere a Portugal uma posição geoestratégica única, reforçando assim a sua capacidade de intervenção internacional.

E-COMMERCE





Segundo dados do Instituto Nacional de Estatística português, 80,9% da população portuguesa tem acesso à Internet nas suas casas, sendo a Madeira uma das regiões com maior crescimento (7,6%). A Internet é utilizada, principalmente, para o consumo de notícias, música, vídeos e jogos e redes sociais em Portugal, com percentagens muito superiores à média europeia (80% da população entre os 16 e 74 anos de idade utilizou redes sociais).

Contudo, ainda não é muito comum fazer compras através de meios digitais e é ainda menos comum na Madeira, uma região no fundo da lista de compras digitais em Portugal: 36,8% da população fez compras online na Madeira, uma percentagem abaixo da média do país (38,7%). Entre as **principais razões** para isso contam-se a falta de hábito ou necessidade de fazer compras on-line, a preferência pelo contacto pessoal e a lealdade aos comerciantes e fornecedores habituais. Da mesma forma, a **falta de confiança** é um dos fatores que mais afetam a não realização de compras on-line, principalmente ao efetuar pagamentos on-line e ao receber encomendas.

Por isso, em 2019, os métodos de pagamento mais utilizados pelos portugueses nas suas compras online foram o **Paypal e o Multibanco**, devido à preocupação com a segurança no processo de compra on-line e à preferência pelo uso de métodos de pagamento que asseguram a confidencialidade dos dados dos compradores.

A infraestrutura logística de Portugal exige investimentos na modernização e transformação da **infraestrutura** postal, que as empresas de logística e distribuição terão de assumir para responder ao desafio de efetuar entregas no mais curto espaço de tempo possível, em resposta às exigências dos novos consumidores online. As principais empresas deste setor em Portugal são os **CTT e a DHL**. Além disso, conhecer a data e hora em que receberão as suas encomendas é um dos fatores mais valorizados pelos compradores digitais portugueses, que dão especial importância ao ponto de entrega, valorizando aspetos como a segurança e comodidade. A prática habitual é receber a encomenda em casa, mas a disponibilidade de outras alternativas de recolha é altamente valorizada.

O **smartphone** é o dispositivo mais utilizado para o acesso à Internet fora de casa ou do local de trabalho. O uso de laptops, tablets ou notebooks é maior entre pessoas com educação superior (66%) e estudantes (65%). Além disso, o smartphone consolidou-se como o dispositivo mais utilizado pelos compradores digitais portugueses em 2019 (8 em cada 10 compradores utilizam este dispositivo para fazer as suas compras online).

Quanto à origem das compras, muitos portugueses decidem **fazer compras online fora de Portugal** porque, em muitos casos, é mais barato comprar no estrangeiro e há uma maior oferta de bens e/ou





serviços. A China (46%), Espanha (17%) e o Reino Unido (10%) são os mercados preferidos para compras online transfronteiriças.

Entre os **produtos e serviços mais comprados** via Internet destacam-se Roupas e equipamento desportivo (61,4%), Viagens e Alojamento (55,2%), Bilhetes para Espetáculos e Eventos (29,6%).

Quanto aos portais preferidos para compras on-line, destacam-se os **sites** das empresas, que são também a preferência das marcas mais estabelecidas, que preferem manter os seus próprios sites.

Contudo, a utilização dos **marketplaces** continua a crescer, uma vez que os retalhistas estão a adotar cada vez mais uma estratégia **multicanal** para expandir o seu alcance, à medida que veem os seus consumidores locais confiar cada vez mais nos recursos online para fazer as suas compras (especialmente durante a pandemia global). Os retalhistas veem maiores oportunidades para alcançar mais pessoas e empresas através de portais como o [Aliexpress](#), [eBay](#) ou [Amazon](#). O marketplace nacional mais importante é o da [Worten](#), pertencente ao Grupo Sonae, líder no mercado português de produtos tecnológicos.

Principais empresas e marcas no mercado.

Este ranking é liderado pelo grupo empresarial português SONAE, com uma quota de mercado de 5,50% e um crescimento em relação ao ano anterior de 5,77%. Seguem-se grandes gigantes como o grupo asiático Alibaba, que teve o maior crescimento de quota de mercado em 2019, com um aumento de quase 20%, Inditex e eBay, ambos com uma quota de 3,40%, e Amazon, com 2,70%, cuja quota desceu ligeiramente.

Numa iniciativa sem precedentes, o serviço nacional de entrega postal CTT fez uma parceria com o [AliExpress](#) no Dia dos Solteiros, o que lhes permitiu quase duplicar o número e contribuindo para que a Alibaba fosse o marketplace que mais cresceu em quota de mercado em 2019.

A [Amazon](#) teve um desempenho misto em Portugal em 2019. Por um lado, experimentou um crescimento na comercialização de produtos de terceiros através do seu marketplace. No entanto, os produtos comercializados sob a marca 'Amazon' perderam quota no mesmo período. Além disso, a Amazon tem o problema de não ter um portal próprio para Portugal, com os consumidores a terem de aceder através da [Amazon Espanha](#), [Amazon Reino Unido](#) ou [Amazon Alemanha](#) e, portanto, suportando custos de envio mais elevados em comparação com outros marketplaces. Assim, a Amazon





está a investir em Portugal para ser mais competitiva: em 2018 instalou um escritório em Lisboa para ter presença física no mercado e um escritório AWS (Amazon Web Services) para apoiar as empresas no seu marketplace.

Esses investimentos estão a aumentar a competitividade dentro do canal, fazendo com que outras empresas inovem e se reinventem, como é o caso da [Worten](#), que lançou seu próprio marketplace no final de 2018, aumentando sua quota de participação em 2019, ou da [Kuantokusta](#), uma plataforma digital que surgiu inicialmente como um site de comparação de preços e, mais tarde, lançou seu próprio marketplace no final de 2018.

Os marketplaces mais utilizados são [AliExpress](#), [eBay](#), [Amazon](#), [Fnac](#), [Worten](#), [Continente](#), [La Redoute](#) ou [Wook](#). Em termos de marketplaces portugueses, os que registaram mais visitas entre janeiro e março de 2020 foram os seguintes, por ordem: [Worten](#), [CustoJusto](#), [Kuantokusta](#), [Dott](#), [Adegga](#) e [Minty Square](#).

Se as compras on-line pelos consumidores começam agora a arrancar em Portugal, espera-se que o canal B2B on-line o faça ao mesmo tempo, até agora com volumes de negócios muito pequenos. Entre os marketplaces B2B mais utilizados estão o [Grupo Alibaba](#) (multissetorial), [BuyinPortugal.pt](#) (multissetorial), [Mercachefe](#) (setor HORECA), [Betimber](#) (setor madeireiro e florestal) e [AgriMarketplace](#) (setor agroalimentar).

CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL

O **Governo da Madeira e as suas entidades dependentes** publicam e gerem todos os concursos públicos que são convocados na Madeira através da [PlataformaBASE. Contratos Públicos Online](#), permitindo assim o seu acompanhamento e monitorização. Este portal é gerido pelo Instituto de Mercados Públicos, Imobiliário e Construção (IMPIC).

Em Abril de 2020, foi publicado o relatório "[Contratação Pública em Portugal](#)" para o ano de 2018. Em 2018, os contratos públicos registados no portal BASE atingiram os 7.032 milhões de euros, como resultado dos 120.781 contratos celebrados. Mais de 90% dos contratos celebrados destinaram-se à aquisição de bens e serviços (5.000 M €), enquanto que 10% foram para concessões de obras públicas (2.100 M €).



Tanto as empresas da Madeira, como as das Ilhas Canárias, Mauritânia e Senegal podem **pesquisar e identificar oportunidades** dentro do sistema gratuitamente. No âmbito do Projeto DIGIMAC 2020, está prevista a **formação de consultores** na gestão da procura de concursos públicos abertos em Portugal e na Madeira que sejam de **interesse concreto para cada uma das 16 empresas seleccionadas** no âmbito do Programa.

The screenshot shows the 'base:' website interface. At the top left is the IMPIC logo with the text 'CONTRATOS PÚBLICOS ONLINE'. On the right, there is a 'Reserved Area' button with a lock icon and a flag icon. A navigation menu includes 'NEWS', 'PROCEDURES', 'FAQ', 'REPORTS', and 'ACCESSORY SANCTIONS'. A search bar contains the text 'madeira'. Below the search bar, there are tabs for 'Contracts', 'Notices', 'Entities', '10% Increment on contract price', and 'Orders and Deliberations'. The search results section shows 'Found 45691 registers for keyword "madeira"'. Below this, there is a table with three columns: 'Contract Object', 'Contract Value', and 'Published Date'. The table lists three contracts.

Contract Object	Contract Value	Published Date	Contracting Authority	Contracted Entity
AQUISIÇÃO DE SERVIÇOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E MANUTENÇÃO A PLATAFORMA...	18.815,04 €	23-11-2020	Município de Câmara de Lobos	Adin - Icloud Solutions, Lda
Aquisição de serviços de engenharia e arquitetura para a execução...	15.975,00 €	23-11-2020	Município da Ribeira Brava	Geometria Periférica - Unipessoal Lda
Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho...	29.100,00 €	23-11-2020	IVBAM - Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira, IP-RAM	Opal Publicidade, S.A.



Contract Details

 Print

Base publication date	23-11-2020
Contract Types	Aquisição de serviços
Procedure Type	Concurso público
Description	Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho Madeira, em meios "online", direcionada para os países terceiros: Japão e EUA
Fundamentation	Artigo 20.º, n.º 1, alínea b) do Código dos Contratos Públicos
Justification for need to use direct procedure (if applicable)	Não aplicável
Contracting Entity - Name, Corp. TAX No.	IVBAM - Instituto do Vinho, do Bordado e do Artesanato da Madeira, IP-RAM (511270305)
Contracted Entity - Name, Corp. TAX No.	Ch Business Consulting, SA. (504052241)
Contract object	Aquisição de serviços de marketing digital para promoção do Vinho Madeira, em meios "online", direcionada para os países terceiros: Japão e EUA
Centralized Procedure	-
CPV	79342000-3, Serviços de marketing
Date of signing of contract	20-11-2020
Contract Value	45.200,00 €
Term of Execution	15 dias
Place of Execution - Country, District, Municipality	Portugal
Competitors	Opal Publicidade, S.A. (500207569) Essência do Vinho - Promoção e Distribuição de Vinho Lda. (506844374) Ch Business Consulting, SA. (504052241) Be-Wide Online Solutions, Lda. (514441925)
Notices	Notice Detail
Increases of more than 15%	-
Documents	Contrato.pdf
Observations	



MAURITÂNIA

PRODUTOS

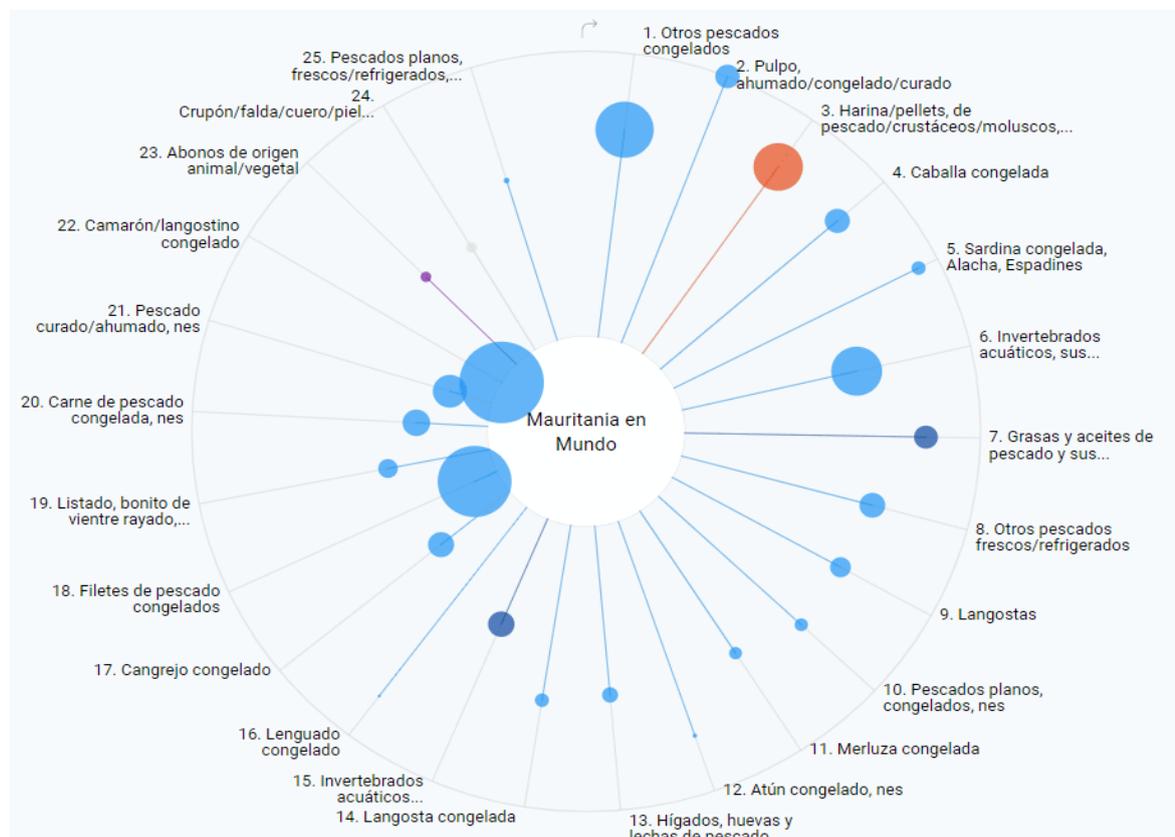
Potencial de exportação inexplorado



Potencial de exportação inexplorado \$736.5 m

O valor total do potencial de exportação inexplorado do exportador Mauritânia é de **\$736,5 m**. Descubra os [produtos](#) e [mercados](#) com o maior potencial de exportação inexplorado.

Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia para o mundo são Outros peixes congelados, Polvo, fumado/congelado/curado e Farinha/pellets de peixe / crustáceos / moluscos, não adequados para humanos. Outros peixes congelados apresenta a maior diferença entre as exportações potenciais e reais, o que significa que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$258,4 m.





As melhores opções de diversificação da Mauritânia no mercado mundial são Castanha-do-pará, fresca/seca, com casca, Carne de ovino sem osso, congelada e Cortes de ovinos, com osso, congelada, nes. A Mauritânia tem maior facilidade em chegar a Castanha-do-pará, fresca/seca, com casca. Carne de ovino sem osso, congelada é o produto que enfrenta o maior potencial de procura do mundo.

Os mercados com maior potencial para exportação de todos os produtos dos Camarões são a Espanha, Costa do Marfim e China. A China apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que significa que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$ 121,6 m.

Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia para Espanha são Polvo, fumado/congelado/curado, Invertebrados aquáticos, suas farinhas/pellets, nes, e Outros peixes congelados. Outros peixes congelados apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$26,6 m.

As melhores opções de diversificação da Mauritânia no mercado espanhol são Lagosta congelada, Cacau em grão e Cortes de ovino, com osso, congelados, nes. A Mauritânia tem maior facilidade em chegar a Castanha-do-pará, fresca/seca, com casca. Salmão fresco/refrigerado é o produto com maior potencial de procura em Espanha.

Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia para Portugal são Polvo, fumado/congelado/curado, Outros peixes congelados e Invertebrados aquáticos, suas farinhas/pellets, nes. Outros peixes congelados apresenta a maior diferença entre as exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$6,2 m.

As melhores opções de diversificação da Mauritânia no mercado português são Preparações e conservas de atum/albacora/bonito, Madeira em bruto, nes e Carne de ovino desossada, congelada. A Mauritânia tem maior facilidade em chegar a Castanha-do-pará, fresca/seca, com casca. Preparações e conservas de atum/albacora/bonito é o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Portugal.

Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia para o Senegal são Outros peixes congelados, Fígados, ovas e gónadas masculinas de peixe, congelados, e Atum congelado, nes. Outros peixes congelados apresentam a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$64,9 m.

As melhores opções de diversificação da Mauritânia no mercado senegalês são Trinca de arroz, Cortes de ovinos, com osso, congelados, nes e Bananas, frescas / secas. A Mauritânia tem maior





facilidade de acesso a Carne de ovino desossada, congelada. Trinca de arroz é o produto que enfrenta o maior potencial de procura no Senegal.

Ao identificar oportunidades, é importante ter em conta as **prioridades expressas pelas autoridades e instituições mauritanas**, assim como as linhas de trabalho iniciadas pelas empresas estrangeiras que desenvolvem projetos na Mauritânia. As mais interessantes, por serem **setores potenciais** nos quais as empresas estrangeiras podem tirar partido da sua experiência e know-how, serão:

- A agricultura.
- O comércio.
- A consultoria/construção.
- A economia azul.
- As energias renováveis.
- As atividades portuárias em geral e as relacionadas com campos de gás.
- O turismo.

Hidrocarbonetos

Neste sentido, destaca-se a **reserva de gás** encontrada em 2 de julho de 2019 pela empresa KOSMOS ENERGY no poço número 1 do depósito "Grand Tortue Ahmeyim", cuja exploração poderá durar 25 anos. Isto pode gerar **importantes oportunidades de negócio, entre outros, para o Porto de La Luz em Gran Canaria**. Em dezembro de 2018, foram assinados os dois últimos acordos com o Senegal para iniciar os trabalhos na jazida, cujas reservas estão estimadas em cerca de 500.000 milhões de metros cúbicos. Os lucros serão partilhados entre a BP, Kosmos Energy e as duas empresas nacionais de hidrocarbonetos do Senegal e da Mauritânia.

A perspetiva de reservas significativas de gás nos campos costeiros de Banda e Pélican levou várias multinacionais a lançarem-se na prospeção.

Destaca-se também o projeto de **produção de energia a gás "Banda Gas-to-Power"**, localizado a 70 km da costa da Mauritânia, com a ajuda do Banco Mundial. Este projeto inclui também a construção de 500 km de rede elétrica de média tensão e 1.000 km de rede de baixa tensão, cuja produção será parcialmente exportada para o Senegal e o Mali. O objetivo é compensar não só o défice de produção para consumo, mas também para projetos mineiros.





A **proximidade** e os **conhecimentos técnicos** desempenharão um papel decisivo na obtenção de contratos de serviços no novo campo de gás. As oportunidades para as empresas estão, principalmente, num grande número de serviços de nível 2 (serviços técnicos) e de nível 3 (serviços gerais).

Setor Agrícola - Agroalimentar

O setor agrícola também figura entre as prioridades do governo, dado o potencial agrícola por aproveitar do país. Neste campo, as necessidades de máquinas e equipamentos agrícolas e de irrigação são dignas de nota.

A Mauritânia continua a importar 70% das suas necessidades alimentares, pelo que o **setor agroalimentar** continua a ter interesse, em toda a sua gama de produtos (desde que estejam em conformidade com os princípios do Islão). O mercado alimentar mauritano caracteriza-se pela existência de grupos de interesse ligados a importantes agentes locais, que dominam a distribuição grossista de arroz e outros alimentos básicos. Por outro lado, as importações de leite e frango são vendidas a preços fixos subsidiados estipulados pelo Ministério do Comércio. Outro produto, o açúcar, também deve ser destacado, pois a Mauritânia é um dos maiores consumidores do mundo, com 200.000 toneladas por ano, segundo o relatório de 2018 do secretariado da OMC.

Setor Pesqueiro

A Mauritânia é um dos países mais dotados do mundo em termos de **recursos pesqueiros**. Ao longo dos 700 quilómetros de costa, tem classificadas cerca de 600 espécies de peixe, das quais mais de 200 podem ser comercializadas.

O setor pesqueiro, um dos eixos da economia mauritana (13% das exportações e 8,4% das receitas do Estado), exige equipamentos e maquinaria para o processamento do pescado, embora **ainda não exista uma indústria de processamento de** pescado poderosa.

Oportunidades para a **renovação da frota mauritana antiquada**, seja com barcos novos ou em segunda mão.

O Ministério das Pescas da Mauritânia está a submeter a consulta pública o documento **Gestão das**





Pescas 2020-2024, que dará continuidade à Estratégia Nacional de Gestão Responsável para o Desenvolvimento Sustentável das Pescas e da Economia Marítima 2015-2019 em termos de desenvolvimento, boa governação, luta contra a pobreza e preservação dos recursos haliêuticos e do seu ambiente.

Esta estratégia visou explorar o potencial pesqueiro do país e, de forma sustentável, maximizar os benefícios e participar mais ativamente nos esforços para desenvolver uma **economia azul** inclusiva, uma fonte de riqueza e de emprego. Os resultados, indica o Governo, são satisfatórios em termos do sistema de gestão, do desenvolvimento de grandes projetos de **infraestruturas portuárias** (Porto Nouadhibou Artisanal, Tanit, N'Diago, PK 28 em curso) e de uma melhoria substancial da contribuição do setor para os vários agregados macroeconómicos, mas também da sua contribuição para o emprego e a segurança alimentar. O porto de Nouadhibou é a sede do Instituto Mauritano de Investigação Oceanográfica e Pesca (IMROP). Este porto de pesca também será comercial, pois pode tornar-se o **porto do grande Saara**, permitindo aos países que não têm acesso ao mar beneficiarem de uma plataforma de intercâmbio e trânsito.

Água

No âmbito do projeto **DESAL+** (Programa de Cooperação Territorial Interreg MAC 2014-2020, no âmbito do eixo estratégico de investigação e inovação). O Instituto Tecnológico de Canarias (ITC) e a Agência para a Promoção do Acesso Universal aos Serviços (APAUS) da Mauritânia assinaram um **Acordo de Colaboração em matéria de água**, através do qual o centro público de I+D+i do Governo das Canárias oferece assistência técnica à entidade africana em processos de abastecimento, saneamento, tratamento e reutilização de água.

SERVIÇOS

Setor da saúde

Desde Abril de 2017, a Medicusmundi Sur, em colaboração com o Ministério da Saúde da Mauritânia através da Direção Regional de Saúde (DRAS) da região de Brakna, tem vindo a implementar o projeto





Apoio à prevenção e tratamento integrado da Desnutrição Aguda Grave (MAS) e doenças associadas na região de Brakna, tirando partido da experiência, organização e infraestruturas já disponíveis no terreno. O projeto é cofinanciado pela Direção-Geral de Ajuda Humanitária e Proteção Civil da União Europeia (ECHO), a própria ONGD e entidades andaluzas, como a Fundação Unicaja Banco Group, também participam no projeto.

Há uma grande oportunidade para o resto das regiões abrangidas por este estudo como plataformas de **serviços de saúde** entre os países africanos vizinhos.

Energias Renováveis

A Mauritânia é o país do mundo que destina a parte maior do seu PIB às **energias renováveis**. E a central eólica de 100 MW em Boulenouar é a maior da África Ocidental. Em 2016, 38% da energia procedia de fontes renováveis; a Mauritânia espera alcançar 50% de energia renovável através dos 157.000 painéis solares da fábrica de Nouakchott. As necessidades do país ascendem a 120 MW e foram triplicadas em termos de potência, permitindo-lhe exportar eletricidade excedentária para os países vizinhos, o Senegal e o Mali.

Turismo

A Mauritânia possui extensos sítios naturais que são Património Mundial da Humanidade, assim como grandes extensões de dunas e oásis onde existem vestígios de pinturas rupestres pré-históricas, além de cidades que foram influentes na cultura e religião islâmica. No entanto, atualmente, na Mauritânia, o impacto do **setor do turismo é residual**. Quanto ao país de origem dos turistas que visitam o país africano, é de notar que a maioria deles são turistas procedentes de França.

Se analisarmos as causas para estes números, que podem ser francamente melhorados, destacam-se, principalmente, a instabilidade do país nos últimos anos e, além disso, a inexistência de uma extensa **conectividade aérea** ou as **infraestruturas necessárias** para desenvolver o potencial turístico que poderia ter.

Em termos de **investimento turístico**, de acordo com o *Africa Investment Report*, registou-se apenas um investimento no setor do turismo no período de janeiro de 2013 a maio de 2015, que gerou 250





empregos com um investimento estimado em 28 milhões de dólares e foi feito pela cadeia hoteleira AZALAI Group, de origem maliana.

Por enquanto, a Mauritânia empreendeu uma série de **reformas** que abrangem vários aspetos, tais como os seguintes:

- Redução de 70-80% nas taxas de vistos turísticos, pelas quais americanos e europeus pagam 55 euros e os africanos pagam 40 euros, em comparação com 120 euros até 2016.
- Criação do plano de ação com o projeto "Escola de formação turística", para o qual foi solicitada a colaboração do governo espanhol.
- Melhorar o sistema de informação com uma estratégia nacional de desenvolvimento turístico: o Gabinete Nacional de Turismo tem um website e canais no Facebook e Twitter.
- Criação de suportes promocionais para o turismo que podem ser utilizados em feiras internacionais de turismo e transferidos da internet.
- Criação de produtos e serviços para os mercados nacionais e regionais através da promoção do turismo intra-africano. A União Africana está a promover o passaporte pan-africano que irá encorajar os africanos a viajar dentro do continente sem pagar vistos turísticos.
- Revisão da legislação para incentivar o investimento no setor do turismo.
- Investimento em infraestruturas turísticas nas duas principais cidades do país e na região de Adrar, onde as melhorias realizadas no aeroporto de Atar permitem que os voos provenientes da França cheguem diretamente a esta zona, que é a preferida por estes turistas.





Setor da Construção

- Por sua vez, o setor da construção civil cresceu muito nos últimos anos, mas agora também tem sido abrandado, devido à queda do investimento público.

Setor da Distribuição

Cinquenta por cento dos bens importados da Mauritânia entram pelo **porto de Nouakchott ou Nouadhibou**. Daí, são transportados por camião para grossistas, distribuidores e retalhistas, que os distribuem diretamente aos utilizadores finais.

A Mauritânia **melhorou o comércio transfronteiriço através de** uma série de iniciativas no porto de Nouakchott, tais como a eliminação da exigência de pesagem de todos os contentores de importação, o investimento em infraestruturas, a aceleração do movimento de carga e a consolidação dos pagamentos tarifários.

Os **grandes grossistas**, especialmente aqueles envolvidos nos grandes conglomerados familiares que dominam grande parte da economia da Mauritânia, são responsáveis pela maior parte do comércio de importação do país. Os **agentes** que operam em regime de comissão negociam principalmente em componentes eletrónicos ou maquinaria pesada e peças sobressalentes.

A maioria dos produtos é vendida no retalho através de pequenas lojas, boutiques ou por vendedores nos grandes mercados ao ar livre predominantes em Nouakchott e outras cidades.

O **setor informal** permanece omnipresente, envolvido em tudo, desde a venda de gado e veículos a peças sobressalentes, roupas usadas e legumes.

As **lojas de média extensão e pequenos supermercados** estão a tornar-se cada vez mais populares, especialmente em Nouakchott e Nouadibou.

O uso de um **distribuidor** não é um requisito legal, embora seja necessário um **agente local** nos setores da pesca, agricultura e telecomunicações. Os empresários locais manifestam interesse frequentemente em representar empresas estrangeiras, e o número daqueles que o fazem está a aumentar.

Encontram-se agentes comerciais em muitos setores, incluindo, entre outros, veículos novos e usados,





pesca, equipamento pesado, distribuição de produtos petrolíferos, mineração e exploração de petróleo, agricultura, equipamentos médicos e farmacêuticos, telecomunicações e ferramentas eletrônicas. Geralmente, estes agentes têm um contrato escrito e negociam vendas e compras em nome dos produtores, fabricantes e distribuidores. O distribuidor opera de forma independente e está sujeito apenas às disposições escritas do contrato de distribuição.

E-COMMERCE

O apoio governamental ao setor empresarial online está pouco desenvolvido. Nos últimos 15 anos, o Governo, juntamente com os operadores de telecomunicações, tem feito esforços para melhorar as taxas de conectividade no país. Tanto o governo, como os operadores têm planos para desenvolver redes de alta velocidade em todo o país, concessionando serviços, expandindo a cobertura de banda larga via satélite e implantando uma infraestrutura de Internet de fibra na capital e nas principais cidades, com áreas rurais cobertas por serviços de banda larga via satélite.

Os três principais fornecedores de Internet (Matel, Mauritel e Chinguitel) estão bem posicionados para fornecer mais recursos de apoio ao comércio eletrônico na Mauritânia.

O acesso à Internet não é restrito na Mauritânia, mas a **sua penetração permanece baixa** (17,8%). Os serviços de telefonia móvel, por outro lado, têm uma taxa de penetração de mais de 110%. Em 2017, 41% da população tinha acesso à cobertura 3G, enquanto a 4G era inexistente. Além disso, 11,2% dos lares tinham acesso à Internet, enquanto apenas 5% dos lares tinham um computador.

O Banco Mundial tem apoiado o país na definição de uma estratégia global baseada no desenvolvimento do acesso de todos os cidadãos, estimulando o investimento privado na Internet de banda larga. Através do seu financiamento, as operadoras móveis e fixas sem fio também estão a fornecer serviços fixos em áreas rurais. O acesso à Internet é possível em qualquer cidade de tamanho razoável, embora as velocidades de ligação fora de Nouakchott, muitas vezes, possam ser fracas. Nos últimos 15 anos, o Governo, juntamente com as operadoras de telecomunicações, tem feito esforços para melhorar as taxas de conectividade no país e para reduzir o **fosso digital**, o que tem dado resultado.

O **comércio eletrônico não está desenvolvido no país** e não há dados atualizados disponíveis. Os utilizadores de Internet compram, principalmente, eletrónica de consumo através de adorama.com e





woocommerce.com.

CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL

A contratação pública divide-se em três categorias distintas:

- a) Aquisições relacionadas com grandes projetos de desenvolvimento no valor de mais de 10 milhões de dólares. Estes projetos são, geralmente, financiados por instituições multilaterais (Banco Mundial, Fundo Árabe, Banco Islâmico de Desenvolvimento, Banco Africano de Desenvolvimento, Banco Europeu de Investimento, etc.).
- b) Aquisições relacionadas com projetos de média e pequena escala financiados conjuntamente pelo Governo da Mauritânia e um ou mais parceiros de desenvolvimento.
- c) Aquisições relacionadas com pequenos projetos avaliados em menos de 1 milhão de dólares e financiados exclusivamente pelo Governo da Mauritânia.

Para as categorias (a) e (b), as aquisições realizam-se através de concursos públicos internacionais. Para a categoria (c), as aquisições realizam-se por mútuo acordo, sem concurso público.

A **Central de Compras do governo ("Commission Centrale des Marchés")**, que reporta ao Primeiro Ministro, é responsável por supervisionar o cumprimento das regras de aquisição e conduzir a maioria das negociações governamentais com fornecedores estrangeiros.

O **Governo da Mauritânia e as suas entidades dependentes** publicam e gerem todos os concursos públicos que se convocam na Mauritânia através da **Plataforma "Autorité de Regulation des Marchés Publics"**.

Tanto as empresas da Mauritânia, como as das Canárias, Madeira e Senegal podem **pesquisar e identificar oportunidades** dentro do sistema gratuitamente. No âmbito do Projeto DIGIMAC 2020, está prevista a **formação de consultores** na gestão da procura de concursos públicos convocados na Mauritânia que sejam de **interesse concreto para cada uma das 16 empresas selecionadas** no âmbito do Programa.







AVIS CRD

AVIS CRD N° 49-2020

16 octobre 2020

Levée de suspension de la procédure de passation du marché relatif à la réalisation 23 poulaillers dans la zone...

Voir plus

Mot du Président



Chers visiteurs,
Depuis sa mise en place en 2012, l'Autorité de Régulation des Marchés Publics (ARMP) s'est affirmée comme un organe central des marchés publics...

Ahmed Baba OULD MOULAYE ZEINE

[Lire plus](#)

AVIS D'APPEL PUBLICS - AVIS D'ATTRIBUTION - PLANS ET AVIS GENERAUX - AUTRES

Filter: Catégories Afficher 20 éléments

Rechercher:

Image	Origine	Titre	Objet	Date de publication
	Société Nationale pour le Développement	Réalisation des études d'aménagement ou de réhabilitation de 1000 HA de BUI	Attribution publique	11 novembre 2020

Para projetos grandes ou complexos, o governo exige frequentemente que os concorrentes enviem cartas de interesse, para serem pré-selecionados antes da emissão de um concurso público limitado. Este sistema de concurso público limitado tem sido amplamente utilizado em planos de privatização na Mauritânia. Portanto, é muito importante enviar uma "declaração de interesse" antes do concurso publicado. O **Banco Mundial** apoia a Central de Compras a melhorar os seus procedimentos, a transparência das suas operações e a implementação dos regulamentos existentes. Os regulamentos que regem o Conselho de Compras estão disponíveis no Gabinete do Primeiro Ministro.

As oportunidades de vendas governamentais incluem **serviços de petróleo e gás, produtos farmacêuticos, transporte, cereais, equipamento de perfuração, equipamento agrícola e de rega, e equipamento e materiais de saúde e educação.**

A legislação da Mauritânia sobre contratos públicos, atualmente em vigor, está contida no [Código de Contratação Pública e na Lei n.º 2010-044, de 22 de julho](#), alterada pelo [Decreto 2017-126, de 2 de novembro de 2017.](#)

Para participar num concurso, a empresa deve estar **sediada na Mauritânia e inscrita no registo comercial.** Contudo, está prevista uma exceção a esta disposição no caso de concursos abertos à **concorrência internacional**, quando as empresas sediadas na Mauritânia não possam utilizar as obras,



efetuar os fornecimentos ou prestar os serviços.

Consideramos interessante que as empresas participantes no DIGIMAC 2020 valorizem os **projetos desenvolvidos pelas empresas canárias na Mauritânia** através do **PROGRAMA DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA** desenvolvido durante os anos 2018, 2019 e 2020, financiado pelo Governo espanhol e pelas Ilhas Canárias em diferentes países da África e da América Latina.

Os serviços de assistência técnica e consultoria **destinam-se** à

- Elaboração de estudos de viabilidade e exequibilidade económica, técnica ou operacional.
- Desenvolvimento de planos-quadro de desenvolvimento setorial, geográfico ou regional.
- Desenho de regulação ou planeamento setorial.
- Modernização e fortalecimento institucional de natureza económica e administrativa
- Projetos de consultoria, engenharia e arquitetura.

Procedimento de Trabalho do Governo das Ilhas Canárias:

- Envio de convite a entidades de países terceiros: 60. Instituições: 11
- Receção de propostas: 60. Projetos recebidos: 9

Projetos Aprovados:

criação de um Parque Tecnológico e Industrial no Novo Porto Polivalente de N'Diago.

Entidade requerente: Estado-Maior General do Exército da Mauritânia (État-major Général des Armées, EMGA), o Estado-Maior General da Marinha será a autoridade responsável pelo novo Porto. A importância do papel do Exército (e, em particular, do EMGA) na vida política do país. **Empresa contratada: HS Ingeniería.**

A construção do novo Porto Polivalente de N'Diago já é uma realidade, sendo o investimento feito com fundos próprios do Estado mauritano. Desta forma, os vários cais e o estaleiro entrarão ao serviço durante o primeiro semestre de 2020.

Sem dúvida, tendo em conta a proximidade geográfica e os estreitos laços históricos, económicos e comerciais entre as Canárias e a Mauritânia, a criação de um parque tecnológico e industrial na região oferecerá muitas oportunidades às empresas das Canárias para se associarem a projetos existentes entre instituições das duas regiões, entre os quais se destaca a formação em reparação naval. Consequentemente, não se procura concorrência com os portos das Ilhas Canárias, mas sim a complementaridade com os mesmos e a procura de oportunidades para as empresas canárias,





contribuindo, ao mesmo tempo, para o desenvolvimento dos portos mauritanos e atividades afins, uma vez que estes possuem a experiência e o know-how necessários. É por isso que o projeto representa uma situação vantajosa para ambas as partes, para que as empresas das Canárias possam ser as primeiras a estar presentes neste grande porto.

Também se considera interessante que as empresas participantes no DIGIMAC 2020 valorizem os **projetos desenvolvidos pelas empresas das Canárias no Senegal** no âmbito do "**Programa de Internacionalização de Empresas de Engenharia, Arquitetura e Consultoria**" dentro do programa **INTERREG VA-MAC 2014-2020**", "**INGENIA 2**" financiado pela União Europeia e o Governo das Canárias.

Os serviços de assistência técnica e consultoria **destinam-se** ao Planeamento do território. Turismo. Infraestruturas. Engenharia e Serviços profissionais (Engenharia, Arquitetura, Energias Renováveis e Tratamento de Águas, Tratamento de Resíduos). Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). Setor Primário, Indústria e Comércio. Saúde e Formação. Atividade marinho-marítima. Transporte e Logística.

M. SADVY SIDI MOHAMED SAMBA, Secretário-Geral do Ministério do Equipamento e Transportes (MET), República Islâmica da Mauritânia. Parceiro do Projeto INGENIA 2:

Projetos Aprovados:

- Estudo para promover o uso de mini redes no ambiente rural mauritano com a ajuda de tecnologias híbridas (MINIGRIDS) Empresa contratada: Henríquez Sánchez e Ingeniería, S. L.
- Estudo para a instalação de uma central solar em Chinguetti. Empresa contratada: VGDC Energía, S. L.

Atualmente, as Ilhas Canárias estão a negociar na União Europeia o **novo Regulamento de Cooperação Territorial Europeia**, que entrará em vigor a partir de 2021 e cujo projeto inclui um eixo específico para as regiões ultraperiféricas, o que abrirá portas a uma melhoria das condições de aplicação do programa e a uma maior participação financeira de países terceiros que, além da Mauritânia, incluem também Cabo Verde e o Senegal.

A Direção Geral de Promoção do Setor Privado (DGPS) tem um website que fornece informações para o investidor estrangeiro, incluindo textos legais, novos projetos de investimento e informações práticas: www.investinmauritania.gov.mr. A Câmara de Comércio da Mauritânia também dispõe de um site com informações gerais: www.chambrecommerce.mr.



SENEGAL

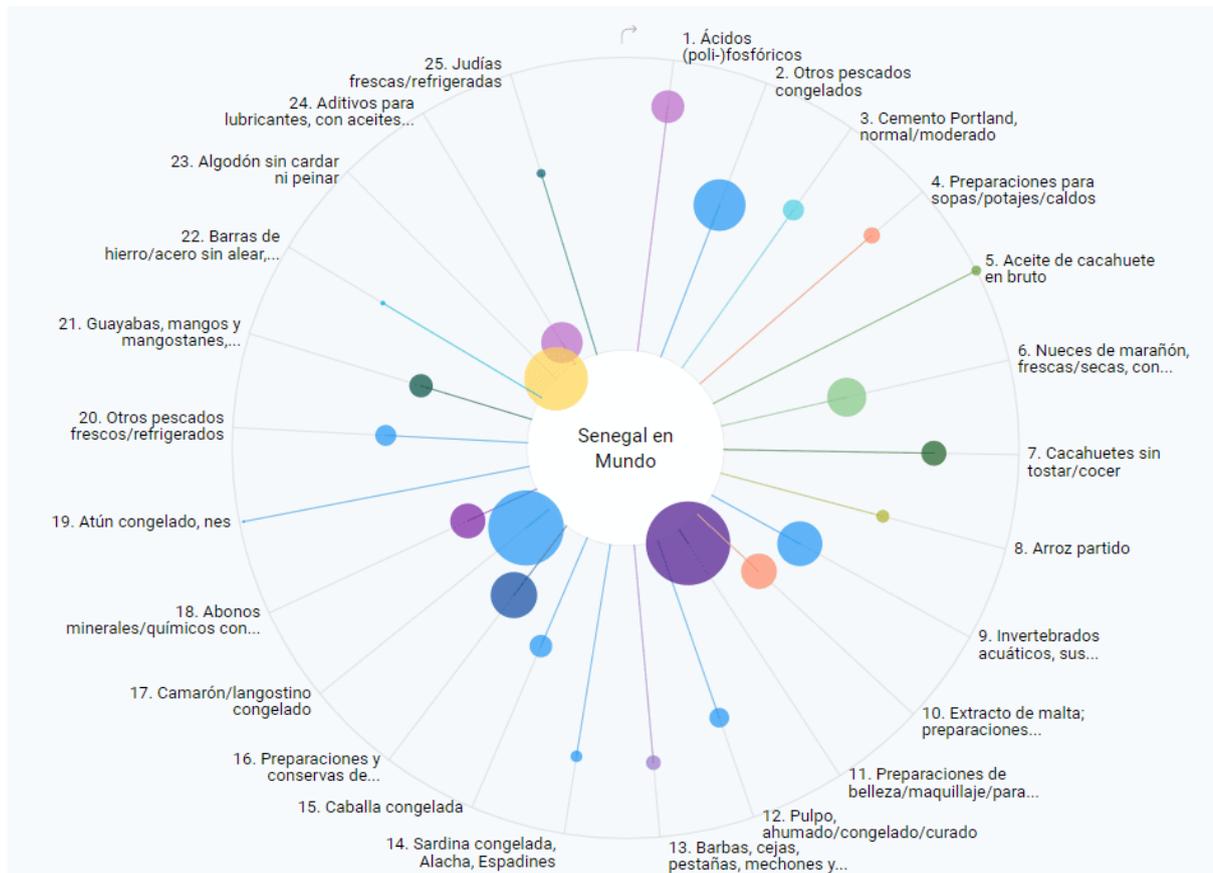
PRODUTOS



Potencial de exportação inexplorado*\$2,3 mm

O valor total do potencial de exportação inexplorado do Senegal é de \$2,3 mm. Descubra os [produtos](#) e [mercados](#) com o maior potencial de exportação inexplorado.

Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal para o mundo são Ácidos (poli)fosfóricos, Outros peixes congelados e Cimento Portland, corrente/moderado. Ácidos (poli)fosfóricos apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$368,0 m.





As melhores opções de diversificação do Senegal no mercado mundial são Óleo de palma em bruto, Cobre não refinado; ânodos de cobre para refinação eletrolítica e Lagosta congelada. O Senegal tem maior facilidade para chegar a Lagosta congelada. Carne de galo/galinha, congelados é o produto que enfrenta o maior potencial de procura no mundo.

Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal para Espanha são Invertebrados aquáticos, suas farinhas/pellets, nes, Outros peixes congelados e Polvo, fumado/congelado/curado. Invertebrados aquáticos, suas farinhas/pellets, nes apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$18,0 m.

As melhores opções de diversificação do Senegal no mercado espanhol são Óleo de palma em bruto, Lagosta congelada e Sumo de ananás, não fermentado/sem álcool, Brix >20 a 20 °C. O Senegal tem maior facilidade para chegar a Lagosta congelada. T-shirts e camisetas, de malha, de algodão é o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Espanha.

Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal para Portugal são Outros peixes congelados, Invertebrados aquáticos, suas farinhas/pellets, nes e Polvo, fumado/congelado/curado. Outros peixes congelados apresenta a maior diferença entre as exportações potenciais e reais, o que significa que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$8,5 m.

As melhores opções de diversificação do Senegal no mercado português são Óleo de palma em bruto, Lagosta congelada e alumínio não ligado, em bruto. O Senegal tem maior facilidade para chegar a Lagosta congelada. Camisolas, coletes e similares, de malha, fibras sintéticas, é o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Portugal.

As melhores opções de diversificação no mercado mauritano são Cimento não pulverizado, clínquer, Óleo de soja e suas frações e Alumínio não ligado, em bruto. O Senegal tem maior facilidade em chegar a Sumo de ananás, não fermentado/sem álcool, Brix >20 a 20 °C. Cimento não pulverizado, clínquer, é o produto que enfrenta o maior potencial de procura na Mauritânia.

Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal para a Mauritânia são Preparações para sopas/cremes/caldos, Cimento Portland, corrente/moderado e Extrato de malte; preparações alimentares de baixo teor de cacau. Preparações de sopas/cremes/caldos apresenta a maior diferença entre exportações potenciais e reais, o que implica que podem ser feitas exportações adicionais por um valor de \$8,6 m.





O Senegal tem uma **estrutura produtiva fraca e pouco diversificada**, sendo muito dependente do mercado externo em praticamente todos os setores produtivos e, inclusivamente, uma boa parte das suas necessidades em produtos alimentares. O mercado é muito restrito, pelo que só podem obter-se lucros em **mercados com nicho inexplorado**. Por outro lado, é um mercado muito ligado ao **preço** e há relativamente pouca procura de bens de gama média-alta e alta e/ou componentes tecnológicos. A **concorrência dos produtos franceses**, por tradição e imagem, e dos **produtos asiáticos**, pelo preço, deve ser tida em conta, nomeadamente em termos de consumíveis.

Setor Agroalimentar

Tem potencial devido ao rápido crescimento populacional e à excelente imagem do produto espanhol e português, embora existam limitações no acesso ao mercado, devido à concentração de importadores e à utilização de centrais de compras na Europa pelas principais cadeias de supermercados.

A **agricultura fora de época, destinada à exportação**, é um setor com potencial, devido às excelentes condições climáticas, e que já está a ser explorado, sobretudo por empresas senegalesas, libanesas, inglesas, francesas e, em menor medida, espanholas. O setor arroseiro é um dos mais interessantes do ponto de vista do seu potencial, e no qual estão a ser feitos importantes investimentos estrangeiros. O governo desenvolveu planos para modernizar o setor, incentivando o investimento através de subsídios para equipamentos e consumíveis. A plantação de pinheiro-manso e outras oleaginosas para a produção de biodiesel tem suscitado um considerável interesse comercial.

A **pesca**, por outro lado, não parece tanto um setor para novos investimentos, devido à sobre-exploração dos bancos de pesca, mas mais para manter a presença atual, ou investir na indústria transformadora.

Superalimentos

Os **'superalimentos'** são uma tendência que cresce todos os dias nos mercados europeus, incluindo Espanha e Portugal. Cada vez mais pessoas estão a descobrir os benefícios para a sua dieta do consumo





destes alimentos com capacidades nutricionais superiores, uma vez que têm um elevado teor de vitaminas, minerais, antioxidantes, ácidos gordos essenciais, fibras, etc. Exemplos de superalimentos são o abacate, couve-kalé, romã, bagas de goji, sementes de chia, algas marinhas, bimi e quinoa. Cada um deles contém um ou vários nutrientes que se destacam, tanto pela qualidade do nutriente, como pela quantidade. Atualmente, 50% dos alemães analisam os benefícios para a saúde dos produtos que compram. De acordo com um estudo da Nielsen, publicado na edição impressa da revista "*Lebensmittel Zeitung*", os 'superalimentos' - e outras referências saudáveis, como as sementes de chia, o chá matcha, bagas de goji, moringa etc. - continuarão a atrair a atenção dos consumidores nos próximos anos. Segundo esta pesquisa, um em cada oito alemães já mostra interesse em "superalimentos" (13% da população alemã) e um em cada quatro (25%) admite cozinhar com alimentos naturais. Por outro lado, um terço dos **consumidores europeus, também em França, Itália e Espanha**, estão dispostos a mudar os seus estilos de vida para se tornarem mais saudáveis, o que inclui os produtos naturais.

Cosméticos Naturais

Os preparados de beleza, maquilhagem e cuidados da pele são o produto com maior potencial de procura no mundo.

Atualmente, o **Senegal** exporta, sob a rubrica 330499 **cosméticos**, \$36.6 m, deixando espaço para exportações de até \$72.2 m de um remanescente de \$53,1 m..

A Europa será o maior consumidor de cosméticos naturais e espera-se que a Ásia Pacífico e a América do Norte sigam o exemplo. No entanto, o continente europeu tem um quadro legislativo sofisticado.

A **preferência da Europa** por ingredientes naturais à base de plantas, combinada com os esforços da região para promover a sustentabilidade, aumenta a procura de ingredientes naturais. Na Europa, a procura continua concentrada nos países da UE que incluem a Alemanha, França, Itália, Espanha e Reino Unido, onde existe uma extensa rede de distribuição com vários canais de venda, atraindo novos consumidores para o mercado de cosméticos naturais.

O peso em Espanha deste tipo de cosméticos é 10% inferior ao observado noutros países como a Alemanha, França ou Reino Unido, possivelmente devido às características dos produtos nos diferentes mercados e ao diferente peso dos produtos de higiene e cuidados pessoais básicos. O perfil da utilizador de cosméticos naturais é uma mulher urbana entre 30-45 anos de idade com um poder





de compra médio-alto que segue um estilo de vida saudável e declara estar interessada num tipo muito específico de regime alimentar (vegetariana-vegetariana). Usam as redes sociais, fóruns e blogs de mulheres para se manterem informadas sobre beleza, cosmética, nutrição, crianças, etc. Os produtos mais procurados são os de limpeza e higiene (cremes para as mãos, pés e corpo, sabonetes, géis, depilatórios e barbear) e cuidados capilares.

Moda Africana

A moda africana atravessa um momento importante e um dos países onde a indústria têxtil se destaca é o Senegal. Wax e Bazin são dois estilos de tecidos feitos por fabricantes senegaleses tradicionais muito apreciados, porque são feitos da forma tradicional. Estes tecidos são a base de uma indústria que cresce diariamente no país. Os empresários de moda fazem peças únicas feitas à medida e também grandes produções que são enviadas, principalmente, para a Europa, Estados Unidos e Canadá.

A moda africana é **bem recebida nas Ilhas Canárias**, onde surgiram estilistas de fusão da moda africana e europeia. A maioria dos tecidos com que as peças de vestuário são desenhadas e feitas são 100% algodão do tipo Wax. Este nome refere-se à técnica de estamparia utilizada para dar cor aos desenhos. Apesar de serem fabricados, principalmente, na Holanda (sob a marca popular Vlisco) e noutros países, estes tecidos são um símbolo da cultura africana. Um fator de diferenciação e oportunidade é o design e fabrico com **tecidos africanos 100% algodão**. Um exemplo de comercialização online é a **loja online Mabuda** que facilita a compra destes maravilhosos tecidos a todas as pessoas que adoram costura, coisas feitas à mão e com tranquilidade. Outros exemplos de diferenciação de tecidos por origem e qualidade podem ser vistos no [Aliexpress dentro do seu blog "African Fabrics"](#), com diferenças de qualidade e preço: [Vlisco](#) - [Tecidos africanos de alta qualidade](#).

Nos **Estados Unidos**, aproximadamente uma em cada três transações é realizada online. Esta taxa de penetração nos Estados Unidos é maior do que a taxa de penetração global de 27%. A Amazon detém uma quota de mercado de 24,3% e, nos próximos dez anos, espera-se que se torne a maior retalhista de moda (incluindo off-line) dos Estados Unidos. Do ponto de vista da procura, os Estados Unidos têm um mercado potencial de 204,5 milhões de consumidores, dos quais 38,9% (79,5 milhões de consumidores) compram moda on-line.





Mineração

O setor da **mineração** também apresenta oportunidades interessantes (tanto do lado do investimento, quanto do lado do fornecimento de equipamentos) nos subsectores dos fosfatos, atapulgita, ouro, ferro, mercúrio, mármore, agregados ou zircónio (embora, de momento, ainda não se tenham concretizado fora dos subsectores dos fosfatos e atapulgita). Ambos os setores continuam a concentrar a maior parte do **IDE espanhol** no Senegal.

Sector da Construção

Destacam-se também os **materiais e equipamentos para a construção civil**, em produtos de qualidade que podem competir em preço, de modo a abastecer tanto o mercado imobiliário, como o mercado de obras públicas, que o Governo está a promover e pretende potenciar nos próximos anos. Neste último caso, o principal concorrente é a indústria chinesa, que, em muitos casos, pode oferecer financiamento, escapando aos procedimentos concursais.

SERVIÇOS

Turismo

O turismo tem **potencial**, tanto pelo clima e proximidade, como pela experiência das empresas espanholas, mas levanta questões relacionadas com a precariedade das infraestruturas e, em geral, com a relação qualidade/preço do destino Senegal. Embora tenha havido progressos, como a eliminação de vistos de entrada para os viajantes europeus, outros fatores, como a manutenção das taxas aeroportuárias mais elevadas em África, continuam a afetar a viabilidade do setor. Além disso, é possível que o visto para residentes de determinados países seja reintroduzido. De qualquer modo, até que se torne exequível e fácil lidar com a covid-19, este sector continuará congelado, apesar de 70% do turismo ser de negócios no país.

Energia

Na energia, a regulação do setor elétrico de 2012 oferece possibilidades de investimento às empresas





privadas de duas formas: (1) a implementação de centrais de produção de eletricidade (carvão, energias renováveis, ciclo combinado) e a assinatura de contratos de compra de energia com a empresa nacional de eletricidade (SENELEC); e (2) a exploração de algumas das áreas de eletrificação rural nas quais o país foi dividido (4 áreas disponíveis de um total de 10). É esperado um aumento na produção de eletricidade, especialmente em baixa tensão para um número crescente de clientes, devido ao rápido crescimento urbano e aos esforços da SENELEC para reforçar a sua produção, minimizando as perdas na rede de distribuição. Além disso, a produção de eletricidade foi reforçada com a entrada em funcionamento de novas centrais solares. Este setor recebe apoio financeiro através do programa Millennium Challenge Corporation (MCC) 2019-2023 para diversificar as fontes de produção, otimizar o parque e gerir a procura. O subsector de eletricidade e gás cresceu 3,5% em 2019. É também de salientar o firme compromisso do governo senegalês em investir na criação de centrais elétricas que utilizem hidrocarbonetos como principal fonte de energia e reduzir o custo do kW/hora para 8 kW/hora, tudo isto incluído na segunda fase do Plano Senegal Emergente para o período de 2019-2023.

Distribuição Comercial

O canal informal, como nos outros mercados de baixos rendimentos, tem um peso enorme na economia senegalesa. Está estruturado em torno dos mercados tradicionais (Sandaga, Kermel, Malien, Tilène, Soumbédioune, Castor, etc.), da rede de lojas de conveniência (propriedade de senegaleses, mauritanos, malianos ou guineenses) e dos vendedores ambulantes. Representa até três quartos do comércio, especialmente em produtos agroalimentares, têxteis e pequenos eletrodomésticos. O mercado de Sandaga em Dakar continua a ser um dos maiores centros de distribuição de produtos manufacturados do país.

Este modelo está a dar lugar a sistemas de comercialização mais modernos, com shopping centers de pequena e média dimensão, que abrigam comerciantes de todos os tipos de produtos. Nos últimos anos, o país também assistiu ao aparecimento de modernas redes de supermercados, geralmente franquizadas por empresas europeias como Casino, Carrefour, Citydia (Grupo Dia) ou Atac (Auchan), que continuam a abrir novos pontos de venda tanto em Dakar, como noutros centros urbanos do país, como Mbour, Saly ou Thiès. A maior parte das suas importações é feita através dos seus centros de compras na Europa.

Em geral, o canal de comercialização é curto e direto. O setor alimentar é dominado por um grupo de





4-5 empresas, geralmente propriedade de empresários de origem libanesa, que controlam a maior parte do mercado de importação (não existem estudos quantitativos que definam uma percentagem exata) e, depois, vendem a pequenos distribuidores, lojas ou ao canal HORECA. Os restantes são pequenos comerciantes, sem capacidade de importação, ou que, se necessário, importam um ou dois contentores para os distribuir eles próprios nos seus estabelecimentos. Seguindo um esquema semelhante, e novamente nas mãos de famílias libanesas, estão aparecendo franquias e grandes lojas para artigos importados, desde produtos tecnológicos até artigos de desporto (Decathlon) e móveis.

E-COMMERCE

A infraestrutura de telecomunicações relativamente boa do Senegal e o mercado crescente da Internet lançaram as bases para o desenvolvimento do comércio eletrónico, e o setor está a crescer no Senegal. Anteriormente dominado pela [Expat-Dakar](#), o setor cresceu com o surgimento do [Cdiscount](#) (que fechou, desde então) e do [Jumia](#) para o retalho on-line, com outras empresas de comércio eletrónico a lutar para entrar no mercado.

É, também, importante notar o baixo nível de sofisticação no que diz respeito aos **métodos de pagamento**. Apenas 19% da população senegalesa tem uma conta bancária e 1% tem um cartão de crédito. Seis por cento faz ou recebe pagamentos móveis e apenas um por cento paga compras ou contas on-line. Isto afeta grandemente os métodos de pagamento, que são, na sua maioria, pagamentos em dinheiro. Embora a baixa taxa de penetração das contas bancárias seja um obstáculo ao desenvolvimento do comércio eletrónico, o Senegal está, no entanto, a dar grandes passos no sentido da inclusão financeira. Através do Banco Central BCEAO, o Governo comprometeu-se a reforçar uma série de serviços financeiros. Além disso, a introdução dos serviços especiais **Visa e MasterCard** por alguns bancos locais tem facilitado muito a inclusão financeira no país. O **dinheiro móvel** também desempenha um papel cada vez mais importante nas transações financeiras em todo o país.

A alta taxa de penetração dos smartphones, combinada com a baixa taxa de penetração bancária, fez com que as empresas senegalesas se reinventassem, como é o caso de uma das principais empresas do agronegócio do país, o Groupe PATISEN, que concebeu uma aplicação para a realização de pagamentos móveis: [Adja Money](#).

Vários fatores contribuíram para o desenvolvimento do comércio eletrónico no Senegal: a internet de



banda larga (principalmente nas grandes cidades), um quadro legal estabelecido em 2008, meios de pagamento eletrónicos através de telemóveis e pessoas formadas em tecnologias de informação e comunicação. O país também está a fazer esforços visíveis para se tornar uma referência no comércio eletrónico: a administração está em processo de digitalização através da [Estratégia Digital Senegal 2025](#), que visa aumentar a contribuição da economia digital para o PIB dos atuais 6% para 10%. Dentro da SNN 2025, [a Estratégia de Exportação de TI](#) visa posicionar o Senegal como um líder africano no comércio de serviços digitais.

No entanto, ainda há desafios importantes a serem considerados. Os obstáculos atuais incluem dificuldades logísticas, leis aduaneiras difíceis, pouca regulamentação da atividade, poucas opções de pagamento eletrónico internacional e uma particular falta de confiança entre consumidores e vendedores. Do lado da entrega, uma infraestrutura fraca e cara, juntamente com serviços logísticos mal integrados, tornam **"a última milha" extremamente difícil**. A entrega fora de Dakar é dificultada pela falta de um sistema nacional de rotas e o baixo volume de transações não incentiva os operadores de transporte a estabelecerem uma infraestrutura integrada.

Além disso, a capital **Dakar** tornou-se um laboratório para start-ups e jovens empresas que fizeram das TIC um ativo chave para o seu desenvolvimento. A economia digital está, portanto, a desenvolver-se principalmente nesta cidade, impulsionada por empresas emergentes, fintech, telesserviços e agentes ativos no comércio eletrónico. O Senegal controla a internet através da telefonia móvel, mas o **fosso digital** permanece significativo entre Dakar e o resto do país.

Esta realidade faz com que, à exceção de um pequeno número de operadores, o comércio eletrónico que está a desenvolver-se no país esteja especialmente na economia informal, através de anúncios classificados de indivíduos, bem como em redes sociais.

O importante uso das **redes sociais** no comércio eletrónico com plataformas como Facebook, Whatsapp ou Instagram é uma ferramenta-chave para o desenvolvimento do comércio eletrónico. Com mais de 3,1 milhões de utilizadores ativos nas redes sociais (equivalendo a 19% da população), o potencial deste canal é evidente. Os consumidores acedem frequentemente a estas páginas para encontrar anúncios com fotos, preços e o endereço e número de contacto do vendedor.

Deve-se destacar que, embora o uso de **smartphones** seja a forma mais comum de acesso à internet, a maioria das compras (80%) é feita a partir de computadores desktop e laptop. As estatísticas mostram que os visitantes usam dispositivos móveis e tablets para recolher informações de produtos, pesquisar as suas características e comparar preços, mas que lhes é mais conveniente usar



computadores desktop e laptop para, por fim, fazerem uma compra on-line. No entanto, o [relatório de](#) atividade de Jumia de 2018 mostra que as vendas on-line através de telemóveis estão a aumentar.

A idade média no Senegal é de 19 anos, sendo a população de **25-34 anos** o grupo etário mais interessado no comércio eletrónico. Vale a pena mencionar que o Senegal é considerado um país de alta emigração, com uma **diáspora** de cerca de 2,5 milhões de pessoas com uma forte influência no comércio eletrónico senegalês.

Os **setores** com maior atividade no comércio on-line são: Comércio em geral (24%); Setor alimentar (4%); Beleza e Saúde (2%); Moda e Têxtil (2%) e Eletrónica (2%). A grande maioria da quota de mercado dos websites é coberta por websites agregadores, também conhecidos como websites de **publicidade** (66%).

No caso dos **sites de publicidade**, a modalidade de serviço web que mais se destaca no Senegal, com 66% de quota de mercado, é o [Expat-Dakar](#), que lidera a lista com 355.100 utilizadores, seguido de longe também por outras plataformas como [Afribaba](#) (53.200 utilizadores), [Dorgoo](#) (36.600 utilizadores) e [Deals.jumia.sn](#) (26.400 utilizadores).

Em relação aos **sites de comércio eletrónico** mais visitados, a plataforma generalista [Jumia](#) destaca-se claramente como líder no setor, graças aos seus curtos prazos de entrega, às facilidades de pagamento contra reembolso e ao elevado investimento. Outras plataformas generalistas são [Promo](#) e [Dakarwebstore](#).

No **setor de e-food**, estão a começar a ser comercializados produtos frescos com entrega ao domicílio em diferentes plataformas, entre as quais se destacam a [Sakanal](#) e [Food.Jumia](#), cujas condições de entrega e eficiência - especialmente para a cidade de Dakar - são bastante interessantes.

Por outro lado, no setor da **moda e têxtil**, após a retirada do líder do setor, a Africashop, a plataforma [Airplum-shop](#), especializada no nicho dos produtos domésticos, é a mais visitada. Além disso, no setor da **saúde e dos produtos de beleza**, existe a plataforma [Fabellashop](#).

CONCURSO PÚBLICO INTERNACIONAL

O **Governo do Senegal e as suas entidades dependentes** publicam e gerem todos os concursos públicos no Senegal através da **plataforma "Marchés Publics"**.



Tanto as empresas do Senegal, como das Ilhas Canárias, Madeira e Mauritânia podem **pesquisar e identificar oportunidades** dentro do sistema gratuitamente. No âmbito do Projeto DIGIMAC 2020, está prevista a **formação de consultores na gestão da procura de concursos públicos** convocados no Senegal que sejam de **interesse concreto para cada uma das 16 empresas selecionadas** no âmbito do Programa.

As principais oportunidades no Senegal provêm de concursos internacionais financiados por doadores bilaterais e multilaterais, especialmente nos setores da água e saneamento, das infraestruturas de transporte e da energia. Neste sentido, o Plano Trienal de Investimentos Públicos (PTIP) 2019-2021 ascende a 6.754 milhões de CFA (10.296 M€), mais 7,9% do que o plano trienal anterior. Este novo plano divide o financiamento em três áreas estratégicas: 1) transformação estrutural da economia (62% dos recursos); 2) capital humano, proteção social e desenvolvimento humano (25%), e 3) governação, instituições e segurança (13%). Cerca de 42,5% dos fundos são obtidos a partir de financiamentos externos (subvenção/concessão de crédito) enquanto o restante provém dos cofres do Estado senegalês.

Entre os projetos mais interessantes contidos neste PTIP 2019-2021 estão o **comboio Dakar-Bamako**, a elaboração dos planos diretores de gestão das águas, o programa de desenvolvimento de sistemas

de rega local (PNDIL) ou a repotenciação da central elétrica de Malicounda.

Em outubro de 2018, a **Millennium Challenge Corporation** aprovou o novo " Senegal Power Compact" de cinco anos no valor de \$550 m. O compact foi concebido para aumentar a fiabilidade e o acesso à eletricidade, apoiar o crescimento económico e reduzir a pobreza. O Governo do Senegal contribuirá com outros 50 milhões de dólares para o pacto para impulsionar o progresso e o crescimento económico, elevando o programa para 600 milhões de dólares.

A iniciativa global "SE4ALL" do Grupo Banco Mundial visa o acesso universal à eletricidade. O Senegal está a implementá-lo através do programa de Eletrificação Rural Universal 2025, gerido pelo Ministério do Petróleo e da Energia em conjunto com a SENELEC (La Société Nationale d'Électricité du Sénégal) e a ASER. Para isso, está a ser implementado um plano para coordenar agentes e atrair investimentos.

Com a estreita colaboração do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional e de parceiros técnicos e financeiros, o Governo do Senegal elaborou a segunda fase do **Plano do Senegal Emergente (PSE) para 2019-2023**. A implementação da primeira fase do PSE durante o período de 2014-2018 deu uma nova dinâmica ao crescimento económico e contribuiu para a consolidação do quadro macroeconómico. A segunda fase do PSE (2019-2023) é baseada nos mesmos eixos.

O **Plano de Ações Prioritárias de 2019-2023** (PAP-II) é o documento que dá forma ao PESI neste período. Identifica mais de 500 ações, incluindo 20 em PPP e 92 puramente privadas. De acordo com o relatório estratégico da fase II do Plano do Senegal Emergente, o PAP atinge um montante total de 14.098 mil milhões de FCFA.

Entre os financiadores mais destacados da segunda fase do PES estão o **Banco Mundial**, que anunciou um plano de ação para o período de 2019-2023 no valor de 3,5 M\$; a França, que o fez por 1.500 M€; o **Banco Africano de Desenvolvimento**, por 2.000 M€; o **Banco Islâmico de Desenvolvimento**, por 1.250 M€; e a **União Europeia**, através do Fundo Europeu de Desenvolvimento, por 137 M€.

O PAP 2019-2023 identifica um total de 20 projetos a serem realizados em formato PPP dentro dos setores da **construção e infraestruturas**:

(1) Projeto de nivelamento de obras hidráulicas na zona norte; (2) Infraestruturas e serviços básicos de três Polos agrícolas (Sul, Centro e Norte) do Senegal; (3) Porto de Ndayane; (4) Ponto de transformação industrial de produtos do mar; (5) Segundo parque industrial; (6) Instalação de estruturas de armazenamento para terminais de petróleo e gás; (7) Reforço da produção local de óleo de amendoim; (8) Projeto de cultivo de 12.000 ha de terrenos agrícolas em Medina Yero Foula (Agri-beta); (9) Parque



empresarial; (10) Parque industrial integrado; (11) Gasoduto; (12) Projeto de desenvolvimento urbano privado (Daga Kholpa); (13) Projeto de desenvolvimento de infraestruturas comerciais; (14) Projecto de criação de centros de desenvolvimento artesanal (15) Projeto de centro de mineração regional; (16) Projeto de criação de centros de serviços partilhados; (17) Scaling Solar (Fase 2) (central solar); (18) Armazenamento de energia e extensão do suporte de frequência Senelec; (19) Solarys; (20) Estabilização do parque solar OMVS.

Consideramos interessante que as empresas participantes no DIGIMAC 2020 valorizem os **projetos desenvolvidos pelas empresas canárias no Senegal** através do **PROGRAMA DE ASSISTÊNCIAS TÉCNICAS** desenvolvido durante os anos 2018, 2019 e 2020 e financiado pelo Governo espanhol e as Ilhas Canárias em diferentes países da África e da América Latina.

As assistências técnicas e consultorias **destinam-se** à

- Elaboração de estudos de viabilidade e exequibilidade económica, técnica ou operacional.
- Desenvolvimento de planos-quadro de desenvolvimento setorial, geográfico ou regional.
- Desenho de regulação ou planeamento setorial.
- Modernização e reforço institucional de natureza económica e administrativa
- Projetos de consultoria, engenharia e arquitetura.

Procedimento de Trabalho do Governo das Ilhas Canárias:

- Envio de convite a entidades de países terceiros: 60. Instituições: 11
- Receção de propostas: 60. Projetos recebidos: 9

Projetos Aprovados:

ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA O DESENVOLVIMENTO DE UM CENTRO DE INCUBAÇÃO DE EMPRESAS SENEGALESAS

Requerente: Agência para o Desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas do Senegal (**ADEPME**). Encontra-se sob supervisão do Ministério do Comércio e das Pequenas e Médias Empresas do Senegal e é responsável pelas políticas de promoção das PME, em coordenação com outros agentes do sistema económico do Senegal. **Empresa contratada:** **Consulta Europa**

Objetivos:





- Situação de referência, estudo de oportunidades, definição do modelo organizacional e funcionamento da incubadora de empresas, modelo de governação, definição dos serviços de incubação de empresas, metodologia, custo global do projeto.
- Repercussões e oportunidades para as Ilhas Canárias e suas empresas: Empresas de consultoria que tenham experiência na criação de modelos de negócio para PMEs.

ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA O DIAGNÓSTICO DAS CAPACIDADES DE RECEÇÃO, ARMAZENAMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS PETROLÍFEROS E DE GÁS EM PORTOS SECUNDÁRIOS DO SENEGAL-ANAM

Organismo requerente: **Agence Nationale Maritime de Sénégal (ANAM)** Sob a tutela do ministério responsável pela marinha mercante e a tutela financeira do Ministério das Finanças. **Empresa contratada:** **Estudio 7.**

Estratégia pública em que o projeto está enquadrado: Implementação do programa nacional de modernização dos portos secundários entre 2019-2022, na sequência do desenvolvimento da indústria petrolífera e do gás no Senegal.

Objetivo geral da assistência técnica: Instrumento de apoio necessário para os problemas de receção, armazenamento e distribuição de produtos. Os portos secundários devem desenvolver instalações para acolher atividades logísticas de petróleo e gás, tais como receção, armazenamento e preparação e operações de embarque.

Objetivos específicos:

1. Estudo da situação atual e dos problemas existentes
2. Analisar os meios necessários para o desempenho das funções mencionadas (receção, armazenamento e distribuição)
3. Mapeamento dos agentes que devem ser envolvidos (públicos e privados)
4. Plano de ação

Resultados: Análise do posicionamento estratégico dos portos secundários, estado atual, objetivos a atingir com esta intervenção e elaboração de um plano de ação.

Repercussões e oportunidades para as Ilhas Canárias: Empresas de engenharia com experiência no sector da indústria petrolífera e do gás.





ASSISTÊNCIA TÉCNICA PARA O DESENVOLVIMENTO DE UMA ESTRATÉGIA NACIONAL PARA O SETOR DOS TRANSPORTES URBANOS E RURAIS NO SENEGAL.

Organismo requerente: **Direção Geral de Estratégias de Transporte - Ministério das Infraestruturas, Transporte Terrestre e Comunicação.** Preparação e implementação de políticas e estratégias de infraestruturas terrestres. **Empresa contratada:** **AVALON.**

- **Contexto:** Contribuir para a definição da política de infraestruturas e serviços de transporte no âmbito da assistência técnica sobre o estado de acessibilidade entre as zonas urbanas e rurais do Senegal. 2014, conceção do Plano Senegal Emergente (PES)
- **Objetivos:** Melhoria do quadro institucional e regulamentar, coerência nos processos de planeamento e implementação de um acompanhamento da avaliação de projetos e de um programa específico.
- **Repercussões e oportunidades para as Ilhas Canárias e suas empresas:** empresas canárias com experiência em consultoria de transportes e comunicações.

Também se considera interessante que as empresas participantes no DIGIMAC 2020 valorizem os **projetos desenvolvidos pelas empresas canárias no Senegal** no âmbito do "**Programa de Internacionalização das Empresas de Engenharia, Arquitetura e Consultoria**" do programa **INTERREG VA-MAC 2014-2020**", "**INGENIA 2**" financiado pela União Europeia e pelo Governo das Canárias.

Os serviços de assistência técnica e consultoria **destinam-se** ao Planeamento do território. Turismo. Infraestruturas. Engenharia e Serviços Profissionais (Engenharia, Arquitetura, Energias Renováveis e Tratamento de Águas, Tratamento de Resíduos). Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). Setor Primário, Indústria e Comércio. Saúde e Formação. Atividade marinho-marítima. Transporte e Logística.

M. Ibrahim Bocar SOW. Diretor de Estratégia de Interação Territorial, Ministério das Infraestruturas, Transportes Terrestres e Integração.

Parceiro do Projeto INGENIA 2:

Projetos Aprovados:

- Solicitação de assistência técnica para a integração territorial da área de Niakhne e seus arredores. Empresa contratada: Real Consultores y Proyectos, S. L.
- Assistência Técnica à Société Anonyme des Grands Trains de Sénégal (GTS SA.). Empresa contratada: Trazas Ingeniería, S. L.
- A gestão do território da região de Sedhiou. Empresa contratada: Jorge Luís Duque Arimany.





- Gestão paisagística da Baía de Koundam. Empresa contratada: Atlantic Blue Economic Consortium.



MATRIZ DE SINERGIAS

PRODUTO OU SERVIÇO	SENEGAL	MAURITÂNIA	MADEIRA	ILHAS CANÁRIAS
Atividade industrial			✓	
Águas		✓		
Centro Internacional de Negócios			✓	✓
Construção e reparação de navios				✓
Cosméticos Naturais	✓			✓
Dessalinização				✓
Economia Azul			✓	✓
Empresas de TIC			✓	✓
Energia				
Energias azuis				✓
Energias renováveis	✓	✓	✓	
Hidrocarbonetos	✓	✓		
Logística portuária e marítima	✓	✓	✓	✓
Mineração	✓	✓		
Moda Africana	✓			✓
Pesca e Aquicultura	✓	✓	✓	✓
Setor agrícola	✓	✓		
Vinhos			✓	✓
Superalimentos	✓			
Setor Audiovisual			✓	✓
Setor da Construção	✓	✓		
Setor da Distribuição	✓	✓		
Setor da Saúde	✓	✓		
Transporte de Passageiros e Portos	✓	✓	✓	✓
Turismo	✓	✓	✓	✓



BIBLIOGRAFIA

- Centro de Comércio Internacional (ITC). Ferramentas de Inteligência Comercial: [TradeMap](#) e [Export Potential Map](#) (EPM).
- DigiMac2020
- [Proexca Canarias](#)
- [CEIM - Centro de Empresas e Inovação da Madeira | BIC Madeira](#)
- [Portal Mauritano do Comércio. Ministério do Comércio e Turismo](#)
- [Agência para o Desenvolvimento e Supervisão das Pequenas e Médias Empresas.](#)
- [Agência Senegalesa de Promoção das Exportações \(ASEPEX\)](#)
- [Agências Económicas e Comerciais de Espanha no estrangeiro](#)
- [AICEP Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal](#)
- [Export Business France](#)
- [Doing Business 2020. Grupo Banco Mundial](#)
- [Plataforma de Contratação do Setor Público \(doravante PLCSP\) de ESPANHA](#)
- [Base Contratos Públicos Online PORTUGAL](#)
- Senegal [Marché Publics](#)
- Mauritânia [Autorité de Regulation des Marchés Publics](#)
- [eMarket Services](#)





ANEXOS

ANEXO 1. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PARTICIPANTES NO PROJETO DIGIMAC

RESUMO INICIAL

SENEGAL

- **O potencial total de exportação inexplorado para o Senegal é de 2,2 mil milhões de dólares.**
- **Os produtos** com maior potencial de exportação do Senegal para o Mundo são Ácido fosfórico; ácidos polifosfóricos, Peixe, inteiro, congelado e Cimento Portland. Ácido fosfórico; ácidos polifosfóricos mostra a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$393,7 mn. As melhores opções de diversificação das exportações do Senegal no mundo são Cobre não refinado, Óleo de palma em bruto e Extrato de acácia. O Senegal acha o extrato de acácia mais fácil de alcançar. Aves, cortes e miudezas, congelados é o produto que enfrenta o potencial de procura mais forte do mundo.
- Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal **para Espanha** são Moluscos e outros invertebrados aquáticos, Peixe, inteiro, congelado, e Peixe, inteiro, fresco. Moluscos e outros invertebrados aquáticos mostram a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$18,1 mn. As melhores opções do Senegal para a diversificação das exportações em Espanha são Lagosta e lagostim, congelados, Óleo de palma em bruto e Sumo de ananás, não fermentado. O Senegal acha





o extrato de acácia mais fácil de alcançar. As calças e calções de algodão para homem são o produto que enfrenta o potencial de procura mais forte em Espanha.

- Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal **para Portugal** são Peixe, inteiro, congelado, Moluscos e outros invertebrados aquáticos, e Polvo, congelado, fumado, seco, salgado ou em salmoura. Peixe, inteiro, congelado mostra a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$8.5 mn. As melhores opções do Senegal para a diversificação das exportações em Portugal são Lagosta e lagostim, congelados, o Bagaço de nozes ou de amêndoa de palmiste e Óleo de palma em bruto. O Senegal acha o extracto de acácia mais fácil de alcançar. T-shirts e coletes, malha/croché, é o produto que enfrenta o potencial de procura mais forte em Portugal.
- As melhores opções de diversificação das exportações do Senegal na **Mauritânia** são Clínqueres de cimento, Pastilhas elásticas e Alumínio, não ligado, não forjado. O Senegal encontra o Chá preto, embalagens >3 kg mais fácil de alcançar. Clínqueres de cimento são o produto que enfrenta o potencial de procura mais forte na Mauritânia. Os produtos com maior potencial de exportação do Senegal para a Mauritânia são Sopas, caldos e preparações para os mesmos, Cimento Portland e Extrato de malte. Sopas e caldos e preparações para os mesmos mostram a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$9.5 mn.
- O **sector agroalimentar** tem um potencial de exportação, devido ao rápido crescimento populacional, embora existam limitações de acesso ao mercado devido à concentração de importadores e à utilização de centros de compras na Europa pelas principais cadeias de supermercados.
- Os **materiais e equipamentos para a construção** destacam-se, em produtos de qualidade que podem competir em preço, de modo a abastecer tanto o mercado imobiliário como o de obras públicas, que o Governo promove e deseja promover nos próximos anos. Neste último caso, o principal concorrente é a indústria chinesa, que, em muitos casos, pode oferecer financiamento, escapando aos procedimentos de licitação. O setor mineiro também apresenta oportunidades interessantes (tanto em termos de investimento, como de fornecimento de equipamento) nos subsectores dos fosfatos, atapulgita, ouro, ferro, mercúrio, mármore, agregados ou zircónio (embora sem a força com que se materializaram fora do subsector dos fosfatos e atapulgita).
- O **turismo** tem potencial mas apresenta questões relacionadas com a precariedade das infraestruturas e, em geral, com a relação qualidade/preço do destino Senegal. Embora tenham sido feitos progressos, como a eliminação do visto de entrada para os viajantes europeus, outros fatores, como a manutenção das taxas aeroportuárias mais elevadas em África, continuam a afetar





a viabilidade do setor. Além disso, o visto pode ser reintroduzido para os residentes de certos países. Até que seja exequível e fácil de lidar com a covid-19, este setor continuará congelado, apesar de 70% do turismo ser de negócios no país.

- **Canais de distribuição:** O canal informal, como no resto dos mercados de baixos rendimentos, tem um grande peso na economia senegalesa. Está estruturado em torno dos mercados tradicionais (Sandaga, Kermel, Malien, Tilène, Soumbédioune, Castor, etc.), da rede de lojas de conveniência (pertencentes a senegaleses, mauritanos, malianos ou guineenses) e de vendedores ambulantes. Representa até três quartos do comércio, especialmente em produtos agroalimentares, têxteis e pequenos eletrodomésticos. O mercado de Sandaga em Dakar continua a ser um dos maiores centros de distribuição de produtos manufaturados do país. Nos últimos anos, o país também viu surgir redes de supermercados modernos, geralmente sob o regime de franchising de empresas europeias como Casino, Carrefour, Citydia (Grupo Dia) ou Atac (Auchan), que continuam a abrir novos pontos de venda tanto em Dakar, como noutros centros urbanos do país, como Mbour, Saly ou Thiès.
- **Investimento:** O Senegal goza de estabilidade política e instituições de sucesso desde que se tornou independente, em 1960, o que o tornou um país de investimento estrangeiro. As Ações Prioritárias para 2019-2023 identificam um total de 20 projetos a realizar na modalidade de PPP dentro dos setores da construção e infraestruturas. A agricultura fora de época, destinada à exportação, é um setor com potencial, devido às excelentes condições climáticas, e que já está a ser explorado, especialmente por empresas senegaleso-libanesas, inglesas, francesas e, em menor medida, espanholas. O setor do arroz é um dos mais interessantes do ponto de vista do seu potencial, no qual estão a ser realizados investimentos estrangeiros significativos. O governo tem desenvolvido planos para modernizar o setor, incentivando investimentos através de subsídios para equipamentos e consumíveis. A plantação de pinheiro-manso e outras oleaginosas para a produção de biodiesel tem suscitado grande interesse empresarial. A pesca, por outro lado, não parece tanto um setor para novos investimentos, devido à exploração excessiva dos bancos de pesca, mas mais para manter a presença atual, ou investir numa indústria de processamento. O setor energético recebe apoio financeiro através do programa Millennium Challenge Corporation (MCC) 2019-2023 para diversificar as fontes de produção, otimizar o parque e gerir a procura. É também de salientar o forte empenho do Governo do Senegal em investir na criação de centrais elétricas que utilizam hidrocarbonetos como principal fonte de energia e reduzir o custo de kW/hora para 8 kW/hora, tudo incluído na segunda fase do Plano Senegal Emergente para o período de 2019-2023.





- **Negócios transfronteiriços:** O Senegal tornou o comércio transfronteiriço menos oneroso, ao abrir o mercado de transporte, o que aumentou a concorrência.
- **E-commerce:** garantirá até 2025 um impacto de 10% nas vendas a retalho das maiores economias africanas. Vários fatores contribuíram para o desenvolvimento do comércio eletrónico: a internet de banda larga (principalmente nas grandes cidades), um quadro legal estabelecido em 2008, meios de pagamento eletrónicos através da telefonia móvel e pessoas formadas em tecnologias de informação e comunicação. O país está também a fazer esforços visíveis para ser uma referência no comércio eletrónico através da Estratégia Digital para o Senegal 2025, cujo objetivo é aumentar a contribuição da economia digital para o PIB dos atuais 6% para 10%. Dentro da SNN 2025, a Estratégia de Exportação de Tecnologias de Informação visa posicionar o Senegal como um líder africano no comércio de serviços digitais. Existem atualmente pelo menos 70 websites de comércio on-line, de entre as quais as mais conhecidas são Jumia e Expat-Dakar. Os obstáculos atuais incluem dificuldades logísticas, leis aduaneiras difíceis, pouca regulamentação da atividade, poucas opções de pagamento eletrónico internacional e uma particular falta de confiança entre consumidores e vendedores. Apenas 15% da população senegalesa tem uma conta bancária e 1% tem um cartão de crédito. 6% fazem ou recebem pagamentos por telemóvel e apenas 1% pagam as suas compras ou recibos on-line. Por último, destaca-se a modalidade particular de comércio eletrónico em que os serviços são orientados para a diáspora. Esta modalidade representa os senegaleses residentes no estrangeiro, que utilizam o canal online para fazer compras ou contratar serviços para os seus amigos ou familiares residentes no Senegal.
- **Contratações para o Setor Público:** As principais oportunidades vêm de concursos internacionais financiados por doadores bilaterais e multilaterais, especialmente nos setores da água e saneamento, infraestruturas de transporte e energia. O Plano Trienal de Investimento Público (PTIP) para 2019-2021 ascende a 6.754 biliões de CFA (10.296 milhões de euros), o que é 7,9% superior ao plano trienal anterior. Entre os projetos considerados estão o comboio Dakar-Bamako, a elaboração dos planos diretores de gestão das águas, o programa de desenvolvimento local de sistemas de rega (PNDIL) ou a repotenciação da central elétrica de Malicounda. A iniciativa global do grupo do Banco Mundial "SE4ALL" tem como objetivo o acesso universal à eletricidade. O Senegal implementa-o através do programa de Eletrificação Rural Universal 2025, sob a tutela do Ministério do Petróleo e da Energia, em conjunto com a SENELEC (La Société Nationale d'Électricité du Sénégal) e a ASER. Para tal, está a ser finalizado um plano de coordenação de agentes e de atração de investimentos.





MAURITÂNIA

- O **potencial total de exportação** inexplorado **para a Mauritânia** é de \$775,4 mn.
- Os **mercados** com maior potencial para as exportações da Mauritânia de Todos os produtos são "Japão", "Espanha" e "Costa do Marfim".
- As **melhores opções** de diversificação das exportações da Mauritânia no mundo são Castanha-de-caju com casca, Caranguejos congelados e Cortes de ovinos sem osso, congelados. Camarões, congelados é o produto que enfrenta o potencial de procura mais forte do mundo.
- Os produtos com maior potencial de exportação da MAURITÂNIA **para Espanha** são Polvo, congelado, fumado, congelado, seco, salgado ou em salmoura, Peixe, inteiro, congelado e Moluscos e outros invertebrados aquáticos. Peixe inteiro congelado mostra a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$38,1 mn. Camarões & gambas, congelados é o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Espanha.
- Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia **para o Senegal** são Peixe, inteiro, congelado, Cavala, congelada e Moluscos e outros invertebrados aquáticos. Peixe inteiro congelado mostra a maior diferença absoluta entre exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$18,2 m. As melhores opções da Mauritânia para a diversificação das exportações no Senegal são os Cortes de ovinos com osso, congelados, Cortes de ovinos sem osso, congelados e Trinca de arroz. A Mauritânia considera os Cortes de ovinos sem osso, congelados, mais fáceis de alcançar. A Trinca de arroz é o produto que enfrenta o mais forte potencial de procura no Senegal.
- Os produtos com maior potencial de exportação da Mauritânia **para Portugal** são Peixe, inteiro, congelado, Polvo, congelado, fumado, seco, salgado ou em salmoura, e Moluscos e outros invertebrados aquáticos. Peixe inteiro congelado mostra a maior diferença absoluta entre as exportações potenciais e reais em termos de valor, deixando espaço para realizar exportações adicionais no valor de \$10.1 mn. As melhores opções da Mauritânia para diversificação das exportações em Portugal são Camarões e gambas, congelados, Cortes de ovinos sem osso, congelados e Cortes de ovinos com osso, congelados. A Mauritânia considera Castanhas-decaju, com casca mais fácil de alcançar. Camarões e gambas, congelados é o produto que enfrenta o maior potencial de procura em Portugal.



- As melhores **oportunidades de mercado** para os investidores estão nos setores de **energia** (exploração e produção de petróleo e gás, refinaria e armazenamento de hidrocarbonetos e geração e transmissão de energia), **pesca** e **turismo**. As oportunidades são encontradas principalmente no novo campo de gás GTA, muitos serviços de nível 2 (serviços técnicos) e nível 3 (serviços gerais). Oportunidades de negócios importantes para o Porto de La Luz de Gran Canaria.
- Estão a ser criadas mais oportunidades nos setores dos serviços e, em particular, na **hotelaria**, que está significativamente subdesenvolvida na Mauritânia.
- O **Setor Agrícola**. Destacam-se as necessidades de máquinas e equipamentos agrícolas e de rega. Existem condições vantajosas para o investimento em pecuária e outros produtos de origem animal. A Mauritânia continua a importar 70% das suas necessidades alimentares, pelo que o setor agroalimentar continua a ter interesse, em toda a sua gama de produtos (desde que estes estejam de acordo com os princípios do Islão). O açúcar, também deve ser destacado, já que a Mauritânia é um dos maiores consumidores do mundo, com 200.000 toneladas por ano, segundo o relatório de 2018 do secretariado da OMC.
- A Mauritânia facilitou o **comércio transfronteiriço** através de uma série de iniciativas no Porto de Nouakchott, como as de eliminar a exigência de pesagem de todos os contentores de importação, investir em infraestruturas, racionalizar a circulação de carga e consolidar o pagamento de taxas.
- **E-commerce**: Nos últimos 15 anos, o Governo, juntamente com os operadores de telecomunicações, tem feito esforços para melhorar as taxas de conectividade no país. Tanto o Governo, como os operadores têm planos para continuar a desenvolver redes de alta velocidade em todo o país, licenciando serviços, expandindo a cobertura de banda larga via satélite e implementando uma infraestrutura de internet de fibra na capital e nas principais cidades, com áreas rurais cobertas por serviços de banda larga via satélite. Os três principais fornecedores de internet (Matel, Mauritel e Chinguitel) estão bem posicionados para fornecer mais recursos em apoio ao comércio eletrónico na Mauritânia.
- **Contratação no Sector Público**: A Comissão Central de Compras do Governo ("Commission Centrale des Marchés"), que está sob a autoridade do Primeiro Ministro, é responsável por monitorar o cumprimento das normas de compras e conduzir a maioria das negociações governamentais com fornecedores estrangeiros. Para projetos grandes ou complexos, o governo muitas vezes exige que os concorrentes apresentem cartas de interesse, para que possam ser incluídos numa lista restrita antes da emissão de um concurso público limitado. Este sistema fechado de concurso público tem sido amplamente utilizado em planos de privatização na Mauritânia. Portanto, é muito importante enviar uma "declaração de interesse" antes da publicação do concurso. O Banco Mundial está a ajudar o Conselho Central de Compras a melhorar



os seus procedimentos, a transparência das suas operações e a implementação dos regulamentos existentes. Os regulamentos que regem o Conselho de Compras estão disponíveis no Gabinete do Primeiro Ministro. As oportunidades de vendas governamentais incluem serviços de petróleo e gás, produtos farmacêuticos, meios de transporte, grãos, equipamento de perfuração, equipamento agrícola e de rega, e equipamento e materiais de saúde e educação.

MADEIRA

- A sua economia baseia-se, fundamentalmente, em **serviços** com vocação internacional, e o turismo e o Centro Internacional de Negócios constituem as maiores fontes de rendimento para a economia regional.
- No pequeno setor **agrícola**, torna-se relevante a produção de banana, principalmente destinada ao consumo local e a Portugal Continental, e o famoso e internacionalmente conhecido Vinho Madeira.
- No setor **industrial**, coexistem atividades artesanais orientadas para a exportação, como bordados, tapeçarias e artigos de vime, com outras especialmente orientadas para o mercado regional, como atividades antes e depois da construção civil, moagem e padaria e pastelaria, laticínios, cerveja, tabaco e vinho.
- De um antigo arquipélago agrícola e orientado para o comércio, a Madeira é também uma zona de comércio livre que beneficia de um estatuto especial e de privilégios fiscais, como é o caso de um centro financeiro offshore. Isto colocou a Madeira no mapa económico e financeiro global como um **local interessante para o investimento**.
- Em resultado dos investimentos significativos realizados nos últimos anos, a Madeira orgulha-se das suas **modernas e eficientes infraestruturas**, que têm apoiado o seu desenvolvimento. Como exemplos, podemos citar a sua moderna rede viária ou o porto comercial junto à Zona Franca Industrial da Madeira e a moderna rede de comunicações, com uma largura de banda e graus de conectividade de alto nível. Devido à sua localização geográfica, a Madeira é um nó de vários cabos submarinos que ligam o continente europeu aos continentes americano e africano, o que garante a necessária largura de banda e conectividade com o resto do mundo.
- **O centro internacional de negócios da Madeira e o turismo são os seus dois principais pilares.**
- O Centro Internacional de Negócios da Madeira é uma **zona de comércio exterior** (ZFI) que proporciona vários benefícios fiscais e sociais dentro de três áreas de atividade: serviços internacionais, zona franca industrial e registo internacional de navios. O CINM - MADEIRA





International Business Center é um dos principais instrumentos responsáveis pelo progresso económico do arquipélago. Este regime foi formalmente criado em 1980 e é, essencialmente, um programa de desenvolvimento para atrair investimento estrangeiro e contribuir para a modernização, diversificação e internacionalização da economia madeirense. Neste sentido, as empresas autorizadas beneficiam de um regime fiscal particularmente atrativo, um programa pré-aprovado pela União Europeia para uma das suas regiões ultraperiféricas.

- A Madeira é uma das poucas zonas económicas livres verdadeiramente vantajosas na Europa, com 5% de imposto sobre o rendimento das pessoas coletivas e nenhuma outra grande retenção na fonte e impostos sobre dividendos. **Perfeita para empresas** que procuram uma empresa estável e eficaz para as suas necessidades de negócio: acesso aos mercados comerciais, financeiros e de pagamentos europeus através de bancos europeus e portugueses com todos os requisitos essenciais e uma estrutura empresarial devidamente licenciada na Madeira. Taxas fiscais mais baixas do que em muitas jurisdições midshore e até offshore, sem listas negras ou outras penalizações, permitindo negociar e investir grandes volumes de capital com total liberdade. Mão de obra incrivelmente barata e eficaz. Se fizer um investimento mínimo de 75.000 euros, só precisa de ter um empregado e, se tiver pelo menos seis empregados, não tem nenhum requisito mínimo de investimento. Uma jurisdição perfeitamente aceite pela OCDE como uma zona de livre comércio onshore e compatível com a UE, o que significa que as entradas e saídas de pagamentos não serão escrutinadas como outras jurisdições da lista negra ou offshore.
- A **Connecting Software** continua a florescer na ilha, contratando talentos do exterior, desenvolvendo novos produtos e demonstrando a sua maior receita nos últimos 5 anos.

ILHAS CANÁRIAS

- **Atividade marinho-marítima, transporte e logística:** Este macro setor tem uma vasta gama de atividades, que incluem reparação naval, transporte marítimo, infraestruturas e serviços portuários, desporto náutico e recreio, pesca e aquicultura, e investigação / economia marítima. Estas atividades têm múltiplos canais de internacionalização, sendo os principais a presença nos países de destino (com filiais, por exemplo) e a atração de clientes internacionais. Este setor está organizado e bem coordenado, o que se reflete na constituição do "Cluster Marítimo das Ilhas Canárias". Além disso, alguns subsectores têm o seu próprio website, pelo que é facilitada a ligação com campanhas de marketing digital (através do website principal do Hub das Canárias). A





conectividade com outros territórios, especialmente com o continente africano (Cabo Verde, Mauritânia, Senegal, etc.) melhorou significativamente nos últimos anos, graças à introdução de novas ligações.

- O **setor audiovisual** nas Canárias está a viver uma ótima situação, com um dos seus melhores momentos, graças à realidade fiscal que existe nas Canárias, o que colocou a região no mapa internacional, beneficiando o desenvolvimento deste setor. A estrutura da ferramenta fiscal corresponde aos dois principais processos de internacionalização presentes no sector: Atração de investimento estrangeiro para o Arquipélago, para realizar produções e criar conteúdos próprios, com um incentivo fiscal ainda maior, realmente competitivo internacionalmente.
- Em geral, o **setor das TIC nas** Canárias está fragmentado em pequenas empresas que enfrentam individualmente os obstáculos que surgem ao empreender processos de internacionalização e os grandes concorrentes que prevalecem nos mercados internacionais.

Os setores das Energias Renováveis, Engenharia, Tratamento de Águas e Arquitetura partilham o caminho da internacionalização preferencial: concursos. Todos estes sectores, compostos, principalmente, por pequenas empresas, apresentam algumas empresas líderes de notável sucesso, alcançaram prémios e reconhecimento pelos seus projetos. Estas empresas têm uma boa parte do seu foco nos países da América Latina.

- **Os setores primário e de indústria e comércio** partilham, como forma fundamental de internacionalização, a exportação de mercadorias. Estes setores representam a grande maioria das exportações de bens das Ilhas, embora, por exemplo, o setor primário esteja a ver os seus números a diminuir, representando um terço das exportações de há duas décadas.
- Quando o **setor da Saúde** das Canárias decidiu abrir-se internacionalmente, vários destinos tinham já sido fortemente posicionados em várias especialidades (por exemplo, a Turquia para implantações capilares). Contudo, existem casos notáveis de internacionalização bem sucedida das grandes empresas do setor (tendo em conta o elevado nível de concorrência para os mesmos mercados). Os clientes africanos que vêm às Canárias para consumir serviços de saúde fazem-no porque nos seus países não dispõem dos meios necessários mas, dentro de 10 anos, começarão a dispor deles, pelo que necessitam considerar as Canárias pela sua excelência.
- O **setor do Ensino Superior** das Canárias é, fundamentalmente, composto por uma parte pública, cujo expoente máximo são as universidades públicas, e por outra, de formação privada. No caso das primeiras, que dão continuidade à estratégia de internacionalização definida pelo Ministério da Educação, baseada no acolhimento de estudantes em mobilidade de programas de intercâmbio (como o Erasmus), o acesso dos estudantes a cursos internacionais às carreiras curriculares é muito





complicado, devido ao sistema regulado e à falta de homologações existentes com os países africanos. A formação privada é mais internacionalizada, com centros que chegam a 30% de estudantes da América Latina, assim como estudantes de outros países da África Ocidental que escolhem o setor canário por oferecer boas condições de vida numa região pertencente à União Europeia. As oportunidades do setor passam por transformar as Ilhas Canárias numa referência mundial para o estudo em língua espanhola de certos aspetos "líderes" onde exista uma marca ou um ativo diferencial (turismo, ciências marinhas, etc.). Com foco nos países da África Ocidental, a formação de empresas poderá representar uma oportunidade, sendo capaz de oferecer programas de formação "para fins de semana" para os seus gestores, executivos, funcionários, etc., dada a vantagem competitiva que assume a proximidade geográfica.

- **Turismo.** Nas empresas que operam neste sector podemos diferenciar, por um lado, as empresas de serviços de alojamento (hotéis, apartamentos, etc.) e, por outro, empresas de consultoria ou serviços relacionados com o turismo. Há também uma oportunidade positiva em atrair clientes estrangeiros de África, o que, para além dos benefícios *per se* neste setor, permitirá forjar laços com os cidadãos destes mercados africanos, a fim de avançar na conversão das Ilhas Canárias num polo de negócios para a África Ocidental. Estes laços gerarão uma "sinergia de efeitos" sobre os restantes setores das Ilhas, na medida em que os seus produtos e serviços começam a ser mais consumidos por este tipo de clientes.
- **Construção.** Este setor foi uma das principais vítimas da crise financeira que começou em 2008. Esta circunstância leva a que as construtoras estejam relutantes em se lançarem no exterior, com pouco vigor financeiro e as construtoras que em tempos realizaram um processo de internacionalização, estão a reduzir os seus investimentos para reverter os projetos.
- Os **países-alvo** prioritários para promover lançamento no estrangeiro das empresas canárias pertencem ao continente africano: Marrocos, Cabo Verde, Senegal e Mauritânia. A França está presente nos países africanos, principalmente Marrocos e Senegal, dada a sua estreita relação cultural e económica, por terem sido colónias francesas.
- O **Senegal** destaca-se pelo seu crescimento médio positivo das importações de 11,9% e porque 0,7% da população pertence à classe alta ou média-alta. Embora estas percentagens pareçam baixas, elas representam 105.903 pessoas. O país possui 4 aeroportos internacionais, sendo o principal localizado em Dakar, que opera com voos internacionais para vários destinos na Europa, no Médio Oriente e nos Estados Unidos. O porto marítimo de Dakar goza de uma posição favorável, localizado no extremo mais ocidental da costa africana, na intersecção de numerosas rotas marítimas que ligam a África à Europa e à América. O Senegal apresenta, *a priori*, boas taxas de crescimento ao nível macro e um nível de risco aceitável para fazer negócios e, a um nível mais





micro, oportunidades atractivas relacionadas con la importación de bienes de consumo e productos alimentares; medidas proteccionistas promovidas por el gobierno del país, así como la volatilidad de los precios, hacen con que estas oportunidades deban ser estudiadas con cautela, lo que, una vez más, refuerza la necesidad de una fuerte presencia canaria en el terreno.

- Na **Mauritânia**, o crescimento das importações é de 26,1% e 1,6% da população pertence à classe média alta ou alta: 65.088 pessoas. Debido à sua proximidade, à elevada taxa de crescimento atual e potencial e ao grau de conhecimento das Ilhas Canárias pela elite do país, a Mauritânia é um destino inalienável que as Ilhas Canárias não devem perder de vista.





ANEXO 2. VIDEOCONFERÊNCIAS REALIZADAS COM OS PARCEIROS DO PROJETO DIGIMAC 2020

Mensagem de comunicação da primeira análise realizada:

De: Adolfo Romani Fernández <adolfo@fulp.es>

Enviado: 25 de Setembro de 2020 11:11

Para: Márcio Gouveia <marcio.gouveia@startupmadeira.eu>; Nádia Lemos <nadia.lemos@startupmadeira.eu>; Fernando Óliver Guisado (foguisado@fg.ull.es) <foguisado@fg.ull.es>; Eduardo Alejandro Dávila Pérez (eadavila@fg.ull.es) <eadavila@fg.ull.es>; mndiaye@adepme.sn; louis.sarr@adepme.sn; mlsalihi@mesrstic.gov.mr; Mensour Corera <mcorera@mesrstic.gov.mr>; Mohamed Ould Boba Mohamed Saleck (Mboba@mesrstic.gov.mr) <mboba@mesrstic.gov.mr>; carla.velayos@proexca.es

Cc: Rodrigo Saldaña - S&B Consultores <sbconsultores@sbconsultores.es>; Teresa Guillén <teresa.guillen@sbconsultores.es>

Assunto: DIGIMAC2020 - estudo de oportunidades de internacionalização (tarefa 2.1.3)

Olá a todos,

Este e-mail serve para vos apresentar Rodrigo Saldaña e Teresa Guillén; ambos fazem parte da equipa que vai desenvolver o estudo das oportunidades de internacionalização (tarefa 2.1.3).

Nos próximos dias, eles entrarão em contato com todos vocês para agendar entrevistas.

Com os melhores cumprimentos,

Adolfo Romani Fernandez

Director de Operações

Fundação Universitária Las Palmas

C/ Juan de Quesada, 10.

Las Palmas de Gran Canaria (35001)

Tel: (34) 928 45 80 07 - Fax. (34) 928 45 80 09

www.fulp.es

Re: DIGIMAC2020 - estudo de oportunidades de internacionalização (tarefa 2.1.3)



DeTeresa Guillén Zulueta - S&B Consultores <teresa.guillen@sbconsultores.es>

Destinatariomndiaye@adepme.sn, louis.sarr@adepme.sn

Ccadolfo@fulp.es, CARLA VELAYOS <carla.velayos@proexca.es>, Rodrigo Saldaña - S&B Consultores <sbconsultores@sbconsultores.es>

Data 28-09-2020 10:58

IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES_SUMMARY.docx

Corpo da mensagem

Caro Senhor ou Senhora,

Em anexo encontra a lista de oportunidades que preparámos para começar, pois os setores considerados na DIGIMAC são demasiado vastos:

1. Turismo.
2. Tecnologias de informação e comunicação.
3. Marketing.
4. Setor primário (agricultura, pesca, aquicultura...).
5. Setor industrial

Portanto, ficaríamos muito gratos se, com base no seu conhecimento do tipo de empresas de exportação com as quais trabalha e as potenciais para aderir ao programa DIGIMAC no seu país Senegal, nos pudesse aconselhar sobre os setores mais apropriados para investigar, a fim de nos concentrarmos nas suas oportunidades de internacionalização dos seus produtos ou serviços.

Agradecendo antecipadamente a sua colaboração,

Cumprimentos,

Teresa Guillen

MADEIRA

Videoconferência 06-10-2020

Márcio Gouveia. Assistente de Projetos | Project Assistant. Startup Madeira

ILHAS CANÁRIAS

Videoconferência 06-10-2020

Carla Velayos. A Sociedade para o Desenvolvimento Económico das Canárias. PROEXCA



MAURITÂNIA

Videoconferência

Ministério do Emprego, Formação Profissional e Tecnologias de Informação e Comunicação da Mauritânia. A VIDEOCONFERÊNCIA PREVISTA NÃO TEVE LUGAR.

Também foram realizadas reuniões por videoconferência com os delegados do Governo das Ilhas Canárias na Mauritânia: Mar Naranjo Suárez. Representante na Mauritânia Fundación Canaria para la Acción Exterior (FUCAEX) - Gobierno de Canarias.

Videoconferências 01-10-2020 - 13-10-2020

Assunto: Re: Estudio de Oportunidades DIGIMAC

DeMar Naranjo Suarez <mnarsua@fucaex.org>

DestinatárioRodrigo Saldaña - S&B Consultores <sbconsultores@sbconsultores.es>

CcCARLA CANDLES <carla.velayos@proexca.es>

Data29-10-2020 19:57

RELATÓRIO SECTORES Mauritânia DigiMAC2020.pdf

Boa tarde, Rodrigo:

Estou a enviar-vos a proposta e potenciais setores na Mauritânia.

Saudações cordiais e uma boa tarde,

Mar Naranjo Suarez

Representante na Mauritânia

Canary Islands Foundation for External Action (FUCAEX) - Governo das Ilhas Canárias

Embaixada da Espanha na Mauritânia. Rue Mamadou Konate, BP 232, Nouakchott.

Telefone: +222 45 24 54 05 (bureau)

Móvel: +222 42 42 46 58 74 (portátil)

mnarsua@fucaex.org

SENEGAL

Videoconferência 08-10-2020

Mariane Ndiaye. Técnica da Directrice de l'assistance. Coordonnateur du Fonds à Frais Partagés. Agência para o Desenvolvimento e Supervisão das Pequenas e Médias Empresas do Senegal.

Também foram realizadas reuniões por videoconferência com os delegados do Governo das Ilhas Canárias no Senegal.



Videoconferência 16-10-2020

José Antonio Delgado Guanche, José Antonio Delgado Guanche - Desenvolvedor de Negócios Internacionais Representante da PROEXCA no Senegal, Gana e Costa do Marfim. Sociedad Canaria de Fomento Económico S.A. - PROEXCA