KA SANU / GUIA DE NEGÓCIOS SEGUROS EM ÁFRICA

Faça negócios em África com parceiros verificados, obrigações claras e pagamentos controlados.

Um percurso prático do primeiro contacto à decisão: conhecer as partes, validar as regras aplicáveis, proteger os pagamentos e conservar as provas.

01 / COMO COMEÇAR

Como começar

O método de diligência é comum, mas as regras, limites, licenças e autoridades dependem do país, sector e transação.

01

Definir a transação

Identifique comprador, vendedor, mercadoria ou serviço, origem, destino, valor, rota de entrega e beneficiários de pagamentos. Designe o responsável pelo contrato e pela decisão.

Defina os resultados: título comprovado, exportação lícita, quantidade e qualidade confirmadas, pagamento ao destinatário correcto e documentos recuperáveis.

02

Verificar as pessoas e empresas

Obtenha o registo da empresa e confirme-o por fonte oficial. Verifique os poderes dos signatários, as pessoas singulares beneficiárias efectivas e eventuais relações com pessoas politicamente expostas (PEP).

Verifique as partes, os proprietários, os bancos e os transportadores nas listas de sanções aplicáveis; registe origem, data, análise e revisor.

03

Confirmar licenças e regras locais

Identifique país, sector e licenças relativas a minas, exportação, alfândega, ambiente, terras, trabalho, conteúdo local, impostos e câmbios.

O direito OHADA aplica-se apenas aos seus Estados membros; as normas BCEAO/UMOA dependem da entidade e actividade. O comércio de ouro no Gana exige verificar o regime GoldBod.

04

Proteger o contrato e a entrega

Defina quantidade, qualidade, inspecção independente, entrega, regra Incoterms® 2020, transferência de risco e propriedade, preço, litígios e cessação.

Cruze contrato, encomenda, factura, transporte, análise, declaração aduaneira e conta bancária, mantendo versões e aprovações.

05

Controlar pagamentos e registos

Confirme a titularidade da conta por via independente, pague segundo marcos contratuais, exija dupla aprovação para alterações bancárias e concilie entregas, facturas e liquidações.

Recuse intermediários não identificados e pagamentos de facilitação; aplique as regras anticorrupção e de sanções relevantes.

06

Decidir ou escalar

Registe a decisão: avançar, avançar com condições, suspender para obter provas ou recusar. Atribua a cada excepção um responsável e prazo.

Entregue um dossier seguro e exportável com fontes, datas, fundamento, aprovação e plano de acção.

02 / KA SANU CLEAR

Pacotes de âmbito fixo

Valores em USD para o âmbito indicado. Pareceres legais, taxas, visitas, tradução, análises laboratoriais, auditoria estatutária e viagens exigem orçamento prévio. O prazo inicia-se com a recepção dos dados acordados.

FIRST CHECK

FIRST CHECK

Conheça a contraparte antes do compromisso.

USD 950

2 dias · 1 entidade · 5 documentos · 1 jurisdição

Identidade e poderes, alertas documentados, provas pendentes e decisão seguinte.

Registo oficial, poder de assinatura, listas relevantes e coerência documental.

Estado e fonte de cada um dos cinco documentos, com recomendação assinada.

BUSINESS PASSPORT

BUSINESS PASSPORT

Construa um dossier verificável da contraparte.

USD 2,450

5 dias · 1 empresa · até 3 beneficiários efectivos · 12 documentos

Estrutura de propriedade, registo de verificações, excepções e responsáveis.

Mapa de beneficiários efectivos, cruzamento de registos e rastreio.

Estado, revisor e prova de cada proprietário e documento incluído.

DEAL SHIELD

DEAL SHIELD

Controle uma operação antes de libertar fundos.

USD 5,900

7 dias · 1 transação · 2 contrapartes · até 25 documentos

Matriz contrato–factura–transporte, controlo de pagamento, excepções e dossier decisório.

Comparar contrato, factura, beneficiário, transporte e inspecção.

Cada documento ligado ao registo da transação; excepções e pagamentos documentados.

MARKET ENTRY

MARKET ENTRY CONTROL

Entre num país com as licenças e controlos certos.

USD 8,900

12 dias · 1 país · 1 percurso sectorial · até 3 contrapartes

Matriz de licenças, parceiros locais, rota aduaneira e financeira, passos de entrada.

Mapear licenças, alfândega e pagamentos, validando os mandatos dos parceiros.

Cada requisito de licença tem autoridade competente, fonte e responsável.

CONTROL DESK

CONTROL DESK

Mantenha em dia a fila de conformidade e conciliação.

USD 5,200/mo

30 dias · 10 processos mensais · mínimo 3 meses

Fila mensal revista, responsáveis por excepções, provas exportáveis, painel e relatório.

Fila mensal supervisionada com excepções e validação sénior.

Estado, revisão e registo exportável dos dez processos mensais.

SOVEREIGN LEVERAGE

SOVEREIGN LEVERAGE

Reforce direitos contratuais, valor local e opções negociais.

USD 24,000

20 dias · 1 cadeia estratégica · até 4 contratos · 1 instituição

Mapa de direitos e exposição, valor local, dependências, opções negociais e plano de 90 dias.

Rastrear direitos contratuais, custos, receitas, dependências e alternativas negociais.

Cada opção negocial ligada a prova contratual, responsável e marco de 90 dias.

FIRST CHECK e BUSINESS PASSPORT: 50% na adjudicação e 50% na aceitação. DEAL SHIELD, MARKET ENTRY CONTROL e SOVEREIGN LEVERAGE: 30% na mobilização, 40% no marco intermédio e 30% na aceitação. CONTROL DESK: mensalidade antecipada. Impostos e custos externos previamente aprovados são discriminados.

03 / STANDARD

Compromissos mínimos

- Âmbito, preço e responsáveis aprovados por escrito antes do acesso a documentos sensíveis.
- Revisor identificado, supervisão sénior e verificação das qualificações AML/KYC relevantes.
- Canal seguro após a definição do âmbito; minimização de dados e prazo de conservação previsto.
- Cada item tem estado: verificado, excepção, prova insuficiente ou não aplicável, com fonte e data.
- Entrega de registo de provas, dossier de decisão e acções exportáveis, propriedade do cliente.
- Critérios de aceitação acordados; correcção sem honorários adicionais de entregáveis que não cumpram esses critérios.
- Uma revisão operacional não substitui licenças, aprovação bancária ou auditoria estatutária.
- Fornecedores e comunidades locais devem ter termos claros, interlocutores autorizados, direitos de pagamento documentados e salvaguardas fundiárias e de partilha de benefícios exigidas para o projecto.

04 / EVIDENCE

Documentos a preparar

- Registo comercial e autorização de assinatura
- Estrutura de propriedade e beneficiários efectivos
- Licenças do país e do sector
- Contrato, encomenda, factura e conta de pagamento confirmada
- Transporte, armazenagem, inspecção e ensaios quando aplicável
- Origem, alfândega e impostos devidos
- Declarações de conflitos, agentes e comissões
- Registo de sanções, PEP e informação adversa

05 / JURISDICTIONS

Regras por país e sector

Os países africanos têm sistemas distintos de registo, licenciamento, alfândega, tributação e câmbio. Confirme os requisitos específicos de cada país, mercadoria e trajecto financeiro.

> O método de diligência é comum, mas as regras, limites, licenças e autoridades dependem do país, sector e transação.

06 / EXAMPLE

Exemplo de transação

Exemplo de uma compra de USD 250.000: a conta na factura difere da do contrato e um certificado de transporte não é confirmado pelo emissor. O comprador suspende o adiantamento de USD 75.000 e valida os dados. O valor sob controlo é USD 75.000, não uma poupança realizada.

Ka Sanu · Mali / Senegal · Trading and services across Africa · 2026-11-01

07 / REFERENCES

Fontes oficiais

FATF — Recommendations, June 2026

OHADA — Official general overview

BCEAO — AML/CFT regulations and instructions

ICC — Incoterms® rules

WCO — AfCFTA Rules of Origin guide

EU — Sanctions resources

US Treasury — OFAC sanctions search

Ghana GoldBod — Licensing

China MOFCOM — Overseas integrity compliance guidance

UK — Anti-bribery and corruption guidance