



INCONTRI D'AFFARI IN ANGOLA (Luanda, 9-12 luglio 2017)

Nell'ambito dei servizi di accompagnamento delle imprese all'estero, Promex – Azienda Speciale della CCIAA di Padova, in collaborazione con l'ufficio ICE di Luanda, organizza l'iniziativa "Export Entry Strategy: incontri d'affari in Angola (Luanda, 9-12 luglio 2017)

Perché l'Angola

L'Angola rappresenta il quinto mercato di destinazione dell'export italiano nell'Africa sub-sahariana, con una previsione di incremento potenziale di quasi € 800 milioni entro il 2019.

Le previsioni ad oggi disponibili sullo sviluppo economico del Paese, evidenziano la necessità di diversificazione dell'economia interna ad oggi basata principalmente sulle entrate derivanti dal petrolio. Una delle maggiori risorse dell'Angola è rappresentata dal suo potenziale agricolo: più di 50 milioni di ettari di terre coltivabili che, fra l'altro, beneficiano del passaggio di più di 40 fiumi e, negli altipiani situati nella zona centro-settentrionale, di piogge abbondanti. Ciò nonostante, ad oggi l'Angola importa una quota rilevante del suo fabbisogno alimentare interno. Il governo angolano ha già avviato un programma finalizzato ad organizzare non solo lo sviluppo agricolo, ma anche l'industria alimentare che, ad oggi, risulta praticamente allo stato embrionale.

Un altro settore dove il governo angolano ha manifestato di voler investire in modo prioritario è quel-

lo turistico. Dal punto di vista naturale, l'Angola può offrire molto al turista, ma, ad oggi, la carenza di infrastrutture ed anche di strutture alberghiere impediscono lo sviluppo di questo enorme potenziale. I progetti ad oggi esistenti indicano un piano di sviluppo che, fra l'altro, implica la costruzione di 200 nuovi hotel.

Come sarà organizzata l'iniziativa?

Per ogni azienda partecipante, con il supporto dell'ufficio ICE di Luanda, sarà fissata un'agenda personalizzata di business meetings con operatori locali preselezionati. Gli incontri saranno organizzati direttamente presso le sedi delle controparti locali; ogni azienda avrà a disposizione un servizio auto con autista.

In primis sarà effettuata una pre-indagine prodotto/mercato, per verificare se il prodotto/servizio offerto dall'azienda può essere di interesse per il mercato locale.

Se l'esito della pre-verifica è positivo, ovvero, se esistono controparti interessate ad approfondire la conoscenza dell'azienda e/o ad un incontro, si procederà all'organizzazione dei B2B.



Settori coinvolti: Filiera del settore agroalimentare (macchine ed attrezzature per la raccolta, trasformazione, conservazione e packaging del settore alimentare); filiera del canale HO.RE.CA. (prodotti ed attrezzature per hotel e ristoranti quali, ad esempio, cucine professionali, lavastoviglie professionali, banchi frigoriferi, fornitura chiavi in mano per hotel e ristoranti). Si potranno prendere in considerazione anche aziende di altri settori, previa verifica con i partner organizzativi in loco.

Programma generale

Domenica 9 luglio: Arrivo a Luanda e sistemazione in hotel. Serata a disposizione

Lunedì 10 luglio: Briefing con il direttore di ICE Luanda e consegna delle agende definitive. Segue la partenza per gli incontri individuali d'affari, secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le sedi delle ditte angolane selezionate. Serata a disposizione

Martedì 11 luglio: Proseguimento degli incontri individuali d'affari, secondo un'agenda pre-organizzata di appuntamenti, presso le sedi delle ditte angolane selezionate. Serata a disposizione.

Mercoledì 12 luglio: Proseguimento degli incontri individuali d'affari fino al primo pomeriggio. Rientro in Italia con volo del tardo pomeriggio/sera.

Costi

La quota di partecipazione per ogni delegato aziendale è pari ad € 2.400,00 + IVA e comprende:

- organizzazione generale dei business meetings e di tutti gli aspetti logistici connessi;
- verifica di pre-fattibilità (rapporto profilo aziendale/mercato angolano) anche attraverso appuntamento telefonico/skype con ICE Luanda;
- ricerca e selezione partner;
- preparazione e realizzazione delle agende individuali degli incontri;
- assistenza di personale per tutta la durata dell'iniziativa;
- trasferimento in auto presso le aziende locali nelle 3 giornate dedicate ai business meetings;
- n. 3 pernottamenti in camera singola con servizio di prima colazione

Tutto ciò che non è espressamente previsto nelle suddette voci sarà a carico dei partecipanti.

Promex può organizzare (su preventivo) per le aziende interessate altri servizi integrativi (voli, interprete, ecc.) su richiesta.

Come partecipare

Per partecipare, **entro il 19 maggio 2017**, è necessario trasmettere a Promex attraverso e-mail (info@pd-promex.it) la seguente documentazione:

- A. Il **modulo di adesione** allegato, debitamente compilato e controfirmato per accettazione.
- B. **Attestazione dell'avvenuto pagamento** relativo all'anticipo del 50% della quota di partecipazione, pari quindi ad € 1.200,00 + IVA. Il pagamento dovrà essere effettuato a mezzo bonifico bancario intestato a: PROMEX, Azienda Speciale CCIAA Padova, presso CASSA DI RISPARMIO DI PADOVA E ROVIGO – Ag. 1400, Corso Garibaldi, 22/26 - IT 61 A 062251218310000008970
- C. Il **modulo company profile** allegato, necessario per la ricerca e selezione controparti in loco.
- D. **Scansione delle prime due pagine del passaporto**, necessario per richiedere la lettera di invito (si veda a tale proposito la sezione "documenti di viaggio")

L'indagine prodotto/mercato sarà effettuata solamente quando perverrà tutta la documentazione richiesta unitamente all'attestazione dell'avvenuto pagamento pagamento relativo all'anticipo pari ad €1.200,00 + IVA.

Si richiama l'attenzione su quanto segue:

Una volta effettuata l'indagine prodotto/mercato da parte dei referenti in loco, sarà comunicato l'esito relativo a ciascuna ditta.

- ⇒ In caso di esito negativo dell'indagine, invieremo comunicazione relativa e provvederemo a restituire l'anticipo versato
- ⇒ In caso di esito positivo dell'indagine, inoltreremo conferma della Vostra partecipazione con richiesta del saldo della quota di partecipazione.

L'adesione alla missione è vincolante nella misura in cui la verifica preventiva dell'indagine prodotto/mercato effettuata dal referente organizzativo in loco dia esito positivo (cfr. punto n. 3 del modulo di adesione).



DOCUMENTI DI VIAGGIO

- Passaporto con validità residua di almeno sei mesi e con almeno una pagina bianca fronte e retro;
- Lettera di invito: fornita da Promex, in collaborazione con ICE Luanda, Per l'ottenimento del visto cliccare [QUI](#) e scaricare il modulo "visto ordinario". La documentazione ai punti n. 2, 3 e 4 sarà trasmessa da Promex ai partecipanti.
- Vaccinazione obbligatoria contro la febbre gialla.

NB: Per la richiesta del visto è necessaria la rilevazione dei dati biometrici per le quali si deve prendere appuntamento presso l'Ambasciata di Angola a Roma secondo i giorni e gli orari indicati nel suddetto link.

Per tutte le informazioni di preparazione al viaggio, potete consultare il link seguente:

<http://www.viaggiasesicuri.it/paesi/dettaqlio/angola.html>

ATTENZIONE

Si fa presente che l'iniziativa rientra nel campo di applicazione del regime de minimis il cui valore sarà quantificato e comunicato a chiusura delle adesioni.

Vi segnaliamo che la missione è limitata ad un numero massimo totale di 8 aziende.

Nell'accettazione delle richieste si terrà conto dell'ordine cronologico di arrivo delle adesioni.

INFO

Per qualsiasi ulteriore informazione in merito, siete pregati di contattare la dr.ssa Lynda Bonaguro (tel. 049 8208324 – e-mail: l.bonaguro@pd-promex.it).