



Financiado pela
União Europeia



Facilidade de
DIÁLOGO
UE • Angola

Abordagem da AIPEX as missões empresariais



GOVERNO DE
ANGOLA



AGÊNCIA DE INVESTIMENTO PRIVADO
E PROMOÇÃO DAS EXPORTAÇÕES

ÍNDICE

- O papel da AIPEX
- Janela Única do Investimento
- Departamento de Promoção e Captação de Investimentos
- Preparação de missões empresariais
- Estratégia do executivo para promover as exportações através da AIPEX
- Área de Marketing e Comunicação

O papel da AIPEX

Sobre a AIPEX

Aos 19 de Março de 2018, o Decreto presidencial nº 81/18 extingue a UTIP, APIEX, as UTAIPs e cria a AIPEX.

A criação da AIPEX tem como objectivo principal a necessidade de acelerar e facilitar a realização de Investimento Privado no país, assim como promover as exportações e os negócios internacionais de parcerias empresariais capazes de aumentar a competitividade da economia nacional, através de um quadro institucional dinâmico e adequado.

Atribuições

- Promoção e atracção de investimentos
- Promoção das exportações e internacionalização de empresas nacionais
- Registrar e acompanhar a implementação de propostas de investimento privado
- Coordenar o apoio institucional aos investidores



Janela Única do Investimento (JUI)

Dec. Pres. 176/20 de 15 de Junho

Mecanismo de facilitação através do qual a AIPEX coordena e apoia a implementação dos projectos de investimento

- Concentração num único ponto todas as operações de investimentos;
- Redução da burocracia da Administração Pública;
- Promoção e alinhamento dos processos dos Órgãos da Administração Pública;
- Redução dos prazos e tornar os processos mais céleres;
- Assegurar a boa execução dos projectos de investimento;

ATRIBUIÇÕES DO DEPARTAMENTO DE PROMOÇÃO E CAPTAÇÃO DE INVESTIMENTO

- Divulgar a política de investimento privado a nível interno e externo, bem como do desenvolvimento das acções de promoção e captação de investimento privado, incluindo o investimento directo estrangeiro.
- Catalogar e divulgar, no país e no estrangeiro, as potencialidades económicas de Angola e as correspondentes oportunidades de negócios e domínios prioritários de investimento, em articulação com instituições dos sectores público e privado nacionais
- Assegurar o acesso dos potenciais investidores à informação sobre as normas reguladoras do investimento privado, dos procedimentos e requisitos para a realização de investimentos e das facilidades e incentivos oferecidos aos investidores;
- Desenvolver acções, no país e no estrangeiro, de captação de investimento com a realização de actividades específicas

PREPARAÇÃO DE MISSÕES EMPRESARIAIS

Elaboração de um mapa de tarefas: neste mapa apresentamos todas as necessidades para o evento, as responsabilidades específicas para os técnicos indicados a trabalhar no evento, cronograma e prazos e responsabilidades dos outros departamentos

Nota conceptual / Termo de referência: visa realizar uma caracterização geral do evento, objectivos, programa e actividades paralelas (visitas de campo, reuniões bilaterais etc)

Memorando: visa caracterizar o país onde irá realizar-se a missão empresarial, para identificar as potencialidades do mesmo, analisar a balança comercial, tendências de investimento em África ou Angola, acordos assinados com o país de destino (APPRI ou MOU com congénere etc)

Convite as empresas e instituições públicas: os convites são enviados via email ou expedidos, seguido de contactos por telefone para confirmar a participação

Agendamento de reuniões: paralelamente ao evento, a AIPEX agenda encontros de negócios com empresas previamente indentificadas

Logística (local do evento, B2Bs, tradução simultânea etc): identificação da sala de conferências e de todo material necessário para a boa execução do evento.



ESTRATÉGIA DO EXECUTIVO PARA PROMOVER AS EXPORTAÇÕES ATRAVÉS DA AIPEX

Melhoria do Ambiente de Negócios e Concorrência

Melhoria da Competitividade e Produtividade

Apoio à Produção, Substituição das Importações e Diversificação das Exportações

Fomento e desenvolvimento de sectores estratégicos e estruturantes

Promoção da Empregabilidade



Promover o incremento e diversificação das exportações de produtos e serviços do país

Executar as políticas e programas de substituição das importações e aumento das exportações

Assegurar o desenvolvimento da competitividade das empresas nacionais e a sua inserção nos mercados internacionais

Alinhamento na estratégia de exportação

INICIATIVAS:

1. Identificação dos potenciais mercados para exportação;
2. Desenvolvimento de estratégia regional (curto/médio prazo) para promoção das exportações;
3. Desenvolvimento de estratégia global (médio/longo prazo) para promoção das exportações;
4. Definir sectores produtivos e produtos a promover;
5. Estabelecer metas anuais de exportação por sector.

Com base em 4 dos Pilares do PROEXPORT



Coordenação
Institucional



Capacitação
Técnica e
Empresarial



Promoção
Comercial
Internacional



Aceleração da
capacidade de
exportação



Indicadores de Performance

- i. Aumento do Volume (\$US) exportações/ano non-oil;
- ii. # Novos projectos captados por ano;
- iii. # Novos projectos registados por ano;
- iv. # Novos projectos realizado por ano.



OPORTUNIDADES

A globalização e a necessidade de exportar / internacionalizar

- A abertura e alargamento dos mercados;
- O crescimento do comércio internacional;
- O aumento da concorrência;
- O aumento da inovação;

A Exportação como motor de crescimento económico

- Tendência para o aumento das exportação mundiais;
- Países com fortes taxas de exportação têm PIB mais alto;
- Empresas exportadoras são mais competitivas e rentáveis;
- Empresas exportadoras têm volumes de negócios mais altos
- As empresas exportadoras são mas propensas a criação de empregos.

Canais de Internacionalização e de Exportação das Empresas Angolanas



Participação em :

Feiras, fóruns, seminários, exposições, roadshows / viagens comerciais



Parceiros Comerciais

Camaras de comercio, representantes de negócios e distribuidores



Agências Congéneres

Seções comerciais de embaixadas, organizações internacionais



Publicidade Impressa

Revista, Jornal, Flyer, Quadro de avisos, adesivas



Publicidade Digital

Email, Website, Facebook, Instagram, LinkedIn, WhatsApp

DESAFIOS

- 1 Promover a resolução dos constrangimentos do exportador através da coordenação institucional
- 2 Contribuir para a capacitação técnica e empresarial dos produtores e exportadores
- 3 Promover o reforço do financiamento e dos incentivos aos exportadores
- 4 Contribuir para a promoção comercial dos produtos e empresas angolanas a nível internacional

- 5 Promoção das exportações por via do E-commerce

Área de Marketing e Comunicação

A Área de Marketing e Comunicação, é responsável:

- Missões e produção de colaterais da AIPEX
- Comunicações externas e internas,
- Relações com os media,
- Produção e gestão de conteúdos
- Angariação de fundos de patrocínio para os eventos
- Estabelece e gere relações óptimas com todas as partes interessadas externas e internas
- Gere a base de dados de investimentos e o acompanhamento dos resultados em coordenação com o DPCI, DPENI, DAAI, DASGSI e o DEANI.



OBRIGADO