

Mercato e industria Alimentare



Luanda, città più cara del mondo? E' il dato che emerge dalla classifica sul costo della vita pubblicata da Mercer, una società statunitense specializzata nel recruitment e gestione di risorse umane. In realtà il dato vale solo per il personale espatriato (non residenti) ed è condizionato soprattutto dal costo degli alloggi e in generale dalla tipologia di consumi, che non coincidono con quelli della grande maggioranza degli angolani. L'indicazione è significativa quindi per chi intende rivolgersi a questa fascia di mercato che include, ovviamente anche una fascia ristretta di élite locale. Ma può essere fuorviante per chi intende insediarsi sul mercato angolano dei prodotti alimentari. Che sta cambiando. ***Nella tabella sono riportati i costi al dettaglio per diversi prodotti e servizi (ristoranti).*** Da rilevare che anche per alcuni (es uova e polli, formaggi) spesso i costi di approvvigionamento all'ingrosso sul mercato locale sono superiori a quelli di importazione dall'estero (Brasile, Portogallo, Usa ecc).

Perché l'Angola oggi

Prodotto/servizio	Prezzo in dollari USA
Latte fresco 1 litro	3,35
Pane bianco (500 gr)	1,34
Riso (1kg)	3,88
Uova (12)	5,00
Formaggio locale (1kg)	22,34
Formaggio olandese	14,2
Petti di pollo (1kg)	8,00
Mele(1kg)*	2,50
Arance (1kg)*	6,00
Pomodori (1kg)*	5,50
Conserva pomodoro in tubetto da 400gr	1,25
Broccoli surgelati	8,0
Patate (1kg)	3,35
Lattuga (1 testa)*	6,70
Spaghetti (400gr)	0,9
Acqua (1,5 litri)	1,00
Vino (3/4 litro)	21,08
Birra locale(0,5 litri)	1,34
Birra import (0,33 litri)	1,50
Coke/Pepsi (0,33 litri)	2,00
Cappuccino	3,17
Ristorante economico	22,55
Ristorante medio	62,50
McDonalds or analoghi	16,60

**Prodotti importati fuori stagione. Fonte: Numbeo, ottobre 2013*

Perché l'Angola oggi

Industria alimentare



In Angola il processo di creazione di un'industria agroalimentare si trova ancora in una fase iniziale ma l'attività è indubbiamente attraente per diversi motivi: margini elevati, assenza di un forte concorrenza locale, intenzione, ripetutamente dichiarata del Governo di Luanda di proteggere la produzione locale operando sia sui dazi doganali (che saranno ridefiniti del 2014) sia con campagne di promozione del “*feito in Angola*”.

Negli ultimi 4-5 anni sono comunque sorti diversi gruppi locali e stranieri come la **Induve** (mangimi, oli vegetali, farine) che fa capo a capitali libanesi. Nel settore delle bevande stanno crescendo **Refriango** che opera anche nella logistica e attività di importazione, **Mostratus** (acque minerali), il gruppo portoghese **Sumo Compal** (soft drink e succhi di frutta). Il gruppo sudafricano **SAB Miller** è il primo produttore di birra e gestisce anche l'imbottigliamento della Coca Cola.

Importatori/distributori



L'approccio al mercato per gli esportatori del settore è sostanzialmente analogo ad altri Paesi emergenti. **Il primo punto di riferimento sono gli importatori distributori locali** (molti operatori operano in entrambi i ruoli). Molte società sono di origine libanese ma anche indiana ed eritrea, oltre, naturalmente ai distributori angolani ed europei (soprattutto portoghesi). **Generalmente richiedono mandati in esclusiva** e si tratta di una richiesta ragionevole in quanto organizzare una presenza sul mercato richiede notevole impegno. In

cambio è opportuno richiedere che venga messo a disposizione un brand manager che effettui una regolare attività di reporting. Alcune (circa una ventina) sono di dimensioni consistenti e dotati di strutture logistiche adeguate: rete di magazzini sul territorio, mezzi di trasporto, centri refrigerati per lo stoccaggio. L'offerta a catalogo resta tutto sommato limitata per scelta e i margini elevati. Spesso gli importatori angolani dispongono anche di uffici/antenne all'estero che agevolano le procedure di acquisto, pagamento ecc.

Le fiere all'estero più frequentate sono il Sial di Parigi, Anuga a Colonia, Gulfood a Dubai, ma anche la Fiera International de Luanda (FILDA) benchè 'multiprodotto' è un buon luogo di contatto

Mercato e Industria Alimentare

Perché l'Angola oggi

per gli operatori del settore food. E' previsto anche il rilancio di una fiera specializzata che era stata sospesa (*Alimenticia*) all'interno della Angola Tourism Fair. **I canali di promozione** su larga scala sono la televisione per le aree urbane, e la radio che copre anche quelle rurali, tra l'altro con costi degli spazi relativamente contenuti.

Angolissar Società a controllo libanese, è probabilmente il maggior distributore del Paese con 1.200 dipendenti e depositi oltre una quarantina di depositi in sei diverse città. Gestisce sia marchi propri che stranieri (inclusa Pepsi Cola).

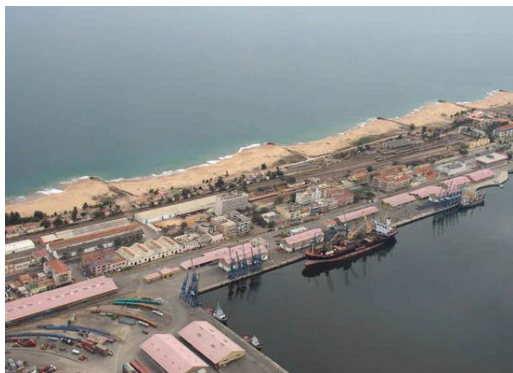
Atlas Group Società a controllo libanese copre 8 diverse città con 42 magazzini e si sta espandendo anche a Bie, Cunene e Soyo. Gestisce una flotta di una settantina di mezzi. Copre anche il mercato "informale" e può mettere a disposizione dei clienti anche un dipartimento specializzato di marketing. Gestisce il marchio Barilla.

Altri gruppi dotati di strutture adeguate inclusi depositi refrigerati sono **Distral Angola**, **Oxbow**, **Frescangol** (società a controllo statale), **Cabire**, specializzata in salumi (inclusa mortadella). Nel mercato "informale" hanno una buona capacità di copertura i gruppi a controllo eritreo come **Eriango**. Significativa anche la presenza indiana: l'importatore distributore più importante è **Sanzi Group**

<i>Principali prodotti importati (2011) in milioni di dollari</i>	
<i>Pollame (surgelato)</i>	<i>57</i>
<i>Farina</i>	<i>47,6</i>
<i>Birra</i>	<i>42,9</i>
<i>Riso</i>	<i>32,3</i>
<i>Latte condensato e in polvere</i>	<i>31,8</i>
<i>Carne bovina disossata</i>	<i>30,8</i>

Perché l'Angola oggi

Dogane



I dazi sui prodotti alimentari che erano relativamente contenuti (attorno al 7- 10%) sono destinati a mutare sulla base di un nuovo tariffario (Nova Pauta Aduaneira). L'obiettivo è di proteggere le nascenti produzioni locali dalla concorrenza estera con dazi più elevati annullando invece l'imposizione sui prodotti di prima necessità, macchinari e le attrezzature agricole. Per ortofrutta e succhi i dazi dovrebbero salire tra il 30-50 per cento. Ai dazi si aggiungono poi i ricarichi

dell'amministrazione doganale (2%) e dei broker in Dogana (1%-4%) e le tasse sui consumi (dal 2% al 30% a seconda dei prodotti). La gestione dei pagamenti è piuttosto complessa a causa delle regolamentazioni valutarie. Le norme sull'etichettatura dei prodotti prevedono l'impiego della lingua portoghese. La documentazione richiesta (oltre alla licenza dell'importatore) è quella usuale: Bill of Lading o AWB, certificato di ispezione (CSD) rilasciato da organismi autorizzati (Sgs, Cotecna, Bivac), loading certificate del vettore con numero di registrazione presso Autorità angolane, fattura commerciale dettagliata in lingua portoghese (denominazione HST, descrizione, quantità, valori monetari, termini di pagamento ecc), dichiarazione doganale (Documento Unico). Le procedure di importazione richiedono in alcuni casi un'analisi di conformità dei prodotti (Pre Shipment Inspection) effettuata da un laboratorio o un Ente autorizzato (Bromangol).

Import alimentare dell'Angola in milioni di dollari

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Portogallo	480	643	598	594	863	718
Brasile	397	559	494	487	663	620
USA	110	172	91	189	234	245
Sudafrica	142	167	152	157	225	222
Argentina	129	167	145	125	201	156

Perché l'Angola oggi

Logistica



In graduale miglioramento la disponibilità di strutture logistiche nei porti (inclusi alcuni depositi refrigerati). Resta inadeguata invece negli aeroporti (disponibili solo container refrigerati e non sempre funzionanti) ma nel 2014 dovrebbe diventare operativo un **nuovo scalo di Viana**, a 40 chilometri da Luanda. Destinazioni servite direttamente dalla capitale: Francoforte, Parigi, Londra, Lisbona, Mosca. I carichi su ruota da Johannesburg impiegano circa due

settimane (lunghe attese al confine con la Namibia). In questo caso il costo (con ritorno vuoto) è di circa 15mila dollari. Spazi refrigerati in container parcheggiati lungo la circonvallazione e in strutture apposite affittate ai distributori locali sono disponibili a Viana. Ma le migliori catene GDO e *le società di importazione distribuzione più organizzate dispongono di celle refrigerate a Luanda e anche in altre città*. Da rilevare la presenza in Angola di *Inalca*, controllata dal gruppo Cremonini gestisce depositi a Luanda e Lobito per 7.500m2 incluse aree per prodotti surgelati.

Canali commerciali 1



La quota preponderante della distribuzione alimentare transita ancora per canali cosiddetti 'informali': mercati all'aperto, negozi di quartiere. Particolarmente attivi su questi canali (per quanto riguarda i prodotti importati) sono distributori indiani e libanesi. I dettaglianti in questo settore si approvvigionano generalmente presso i magazzini dei distributori, o i centri cash and carry . Ma sono diffusi anche i cosiddetti *"cash vans"*, *un sistema analogo alla nostra "tentata vendita"* gestita dai distributori o dai loro

rappresentanti locali, con pagamento per pronta cassa. Una figura caratteristica del mercato sono le cosiddette *"Donnas"*, cioè una figura di rivenditrice/grossista che spesso funge da ponte tra distributori locali e gestori di chioschi, negozi e delle cosiddette *"cantinas"* cioè micronegozi che vendono prodotti di prima necessità. Alcuni distributori come la eritrea Erango e anche diversi intermediari senegalesi, mauritani e del Mali dispongono di reti molto efficaci in questo mondo. Il Governo angolano sta cercando di regolamentare/organizzare questi mercati se non altro dal punto di vista del collocamento nelle aree urbane ed extraurbane.

Mercato e Industria Alimentare

Perché l'Angola oggi

Canali commerciali 2

In forte crescita, comunque (incoraggiata dalle Autorità di Luanda) la crescita del **canale GDO** con supermercati di vari formati (dai mini agli ipermercati) e quella di negozi specializzati localizzati nei nuovi *shopping center* come quelli che *stanno proliferando a Luanda* (*Ginga, Kinaxixi, Fortaleza, Muxima Plaza, Viana Park, Luanda Park, Luanda Shopping ecc*), Lobito e in altre città. Da rilevare anche l'importanza del **canale HORECA**. Il 90% degli approvvigionamenti in questo settore (incluso approvvigionamento delle società



petrolifere che operano nel Paese) è importato. In questo segmento operano alcune società specializzate tra cui le francesi Sodexo e Newrest, i gruppi locali Novagest, Ess Angola, la britannica ICS e la messicana Cetermar.

Di seguito sono indicate le principali catene GDO (inclusi cash&carry) che operano nel settore alimentare, ma altri arrivi sono annunciati. Tra questi il gruppo spagnolo El Corte e la statunitense Wal-Mart che ha recentemente acquisito la catena sudafricana Massmart. SPAR, altro gruppo sudafricano, ha annunciato invece l'apertura di un primo negozio a Luanda (ma il programma prevede la creazione di una catena in tutto il Paese supportata da una base logistica locale) specializzato nella commercializzazione di alcolici.

Maxi Gestisce dieci negozi a Luanda, Lobito, Porto Amboim e Sumbe. Con il marchio Bompreço copre il segmento low cost.

Kero Gestisce 4 ipermercati di cui uno a Lobito e uno a Viana e 3 supermercati, tutti a Luanda.

Sophrite Gestito dall'omonimo gruppo sudafricano che è anche il primo gruppo commerciale del Continente è presente con 3 supermercati a Luanda e a Lobito, Benguela, Huambo e Lubango. Inoltre controlla l'insegna Usave (formato: negozi di vicinato) con 6 negozi.

Jumbo E' controllato al 30% da Auchan dopo aver rilevato nel 1996 un gruppo della grande distribuzione portoghese che aveva in portafoglio tra l'altro, uno dei primi ipermercati di Luanda . Gli altri partner sono locali.

Casa dos Frescos Controlla sei negozi a Luanda puntando a una fascia più alta di pubblico con commercializzazione di specialità alimentari. Gestisce il marchio Bom Gusto.

Perché l'Angola oggi

Pomobel Controlla quattro negozi a Luanda e 2 a Huambo di medio formato (da 350 a 800m2) inclusa area per take away. Anche questa catena si colloca in una fascia medio alta.

Sonae Nel 2014 dovrebbe aprire quattro centri la catena portoghese Sonae in joint venture con la Condis di Isabela dos Santos, figlia del presidente Neto. **Intermarket** Con due negozi a Luanda distribuisce molti prodotti italiani.

Presild E' una catena statale creata nel 2005 con l'obiettivo di modernizzare il settore della grande distribuzione nel Paese con una presenza in attività di retail, distribuzione all'ingrosso e anche di formazione. La missione assegnata è di concentrarsi sui prodotti di prima necessità privilegiando anche, dove possibile, il made in Angola. Gestisce diverse insegne: i supermercati Nosso Super (29 negozi) e i negozi di vicinato Poupa Là. E' attualmente in fase di ristrutturazione e i negozi sono chiusi. La società brasiliana Oberecht è stata incaricata della ricerca di una società a cui affidare la gestione.

Mega Cash & Carry Ha aperto il suo primo cash& carry nel 2010 nel quartiere di Palanca a Luanda. E' controllato da capitali locali in joint venture con due gruppi portoghesi (Refriango e Wayfield che è soprattutto un grossista di generi alimentari). Il gruppo intende aprire nuovi negozi a Lobito e Luanda e in altre città del Paese.

Alimenta Cash&Carry Inaugurato nel 2009 (4.500m2, un catalogo con oltre 6mila referenze) prevede di aprire altri due centri a Luanda e 7 nel resto del Paese



Un eccellente rapporto sulla distribuzione alimentare in Angola ricco di indicazioni e riferimenti è stato realizzato dal ministero dell'Agricoltura dei Paesi Bassi

<http://www.greenporthollandinternational.nl/wp-content/uploads/Retail-and-Food-in-Angola1.pdf>