



## FICHA TÉCNICA

### REALIZAÇÃO

Dias 13, 14, 15, 16 de abril

### LOCAL

Madrid em IFEMA – Feria de Madrid  
Parque Ferial Juan Carlos I

### ENTIDADE RESPONSÁVEL PELA PARTICIPAÇÃO DOS AÇORES

CCIA / SDEA

### ITINERÁRIO PREVISTO

#### **Dia 12 de abril**

PDL / LIS –10h15 (13h25)

LIS / Madrid – 16h10 (18h25)

#### **Dia 16 de abril**

Madrid / LIS – 19h10 (19h25)

#### **Dia 17 de abril**

LIS / PDL –08h00 (09h25)

### RESERVAS

Da responsabilidade da CCIA  
Qualquer alteração e/ou cancelamento posterior à aceitação será da responsabilidade da empresa participante

### CUSTO ESTIMADO

De 500 a 650,00€ (\*) – Inclui despesas de:  
- Viagem (Açores / Lisboa / Madrid / Lisboa / Açores)  
- Taxas de aeroporto  
- Alojamento (regime de pequeno almoço) em hotel de 3 \* (a indicar)  
- Transfere em Madrid - aeroporto/hotel/aeroporto  
(\*) valor correspondente a 50% do total da despesa

### CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Após a aceitação da inscrição, o pagamento deverá ser efetuado anteriormente ao envio dos respetivos bilhetes de avião e voucher do hotel

### HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

Dias 13 a 15 de abril – das 10h00 às 19h00  
Dia 16 de abril – das 10h00 às 17h00



Perfil dos visitantes	
Restauração	21,8%
Comércio A presença da área comercial distribui da seguinte forma: 55% retalhistas, 27% grandes superfícies, 14% cadeias de alimentação e 3,8% comércio eletrónico.	18,3%
Distribuição agroalimentar	10,8%
Indústria agroalimentar	7,9%
Hotéis	7,0%
Bares	5,9%
Catering	4,4%
Comunicação Social	4,4%
Estabelecimentos de ensino	3,8%
Profissionais de hotelaria	3,3%
Outro pessoal de gestão	1,4%
Outros (indústria, consultoras, agências de publicidade, profissionais de outros sectores, empresas de serviços....)	9,9%



## Dos inquéritos realizados pela organização do certame aos visitantes, conclui-se:

Das **994 entrevistas realizadas**, aleatoriamente, aos visitantes profissionais, durante quatro dias da última edição:

- **93,3%** dos inquiridos declaram-se satisfeitos ou muito satisfeitos com a feira e as razões apontadas são a qualidade e a variedade dos produtos expostos, ao sucesso dos contactos efetuados e a perspectiva de novos negócios.
- **42%** dos visitantes reconhece que vem ao Sálon Gourmets com disposição de comprar e **51,6%** declara que vem obter informações.