

Jueves , 17 de Junio de 2010

- 2** **PROVINCIA DE HUILA**
Territorio privilegiado para los emprendedores ibéricos

- 7** **ENTREVISTAS**
Omatapalo
Grupo Socolil

- 8** **PROVINCIA DE BENGUELA**
Una locomotora económica al sur de Luanda

- 11** **ENTREVISTAS**
Emancil
Cacofil Lda
CCJ-Lda
ANGOLACA
Poliobra

- 14** **PROVINCIA DE HUAMBO**
La gran promesa del sur

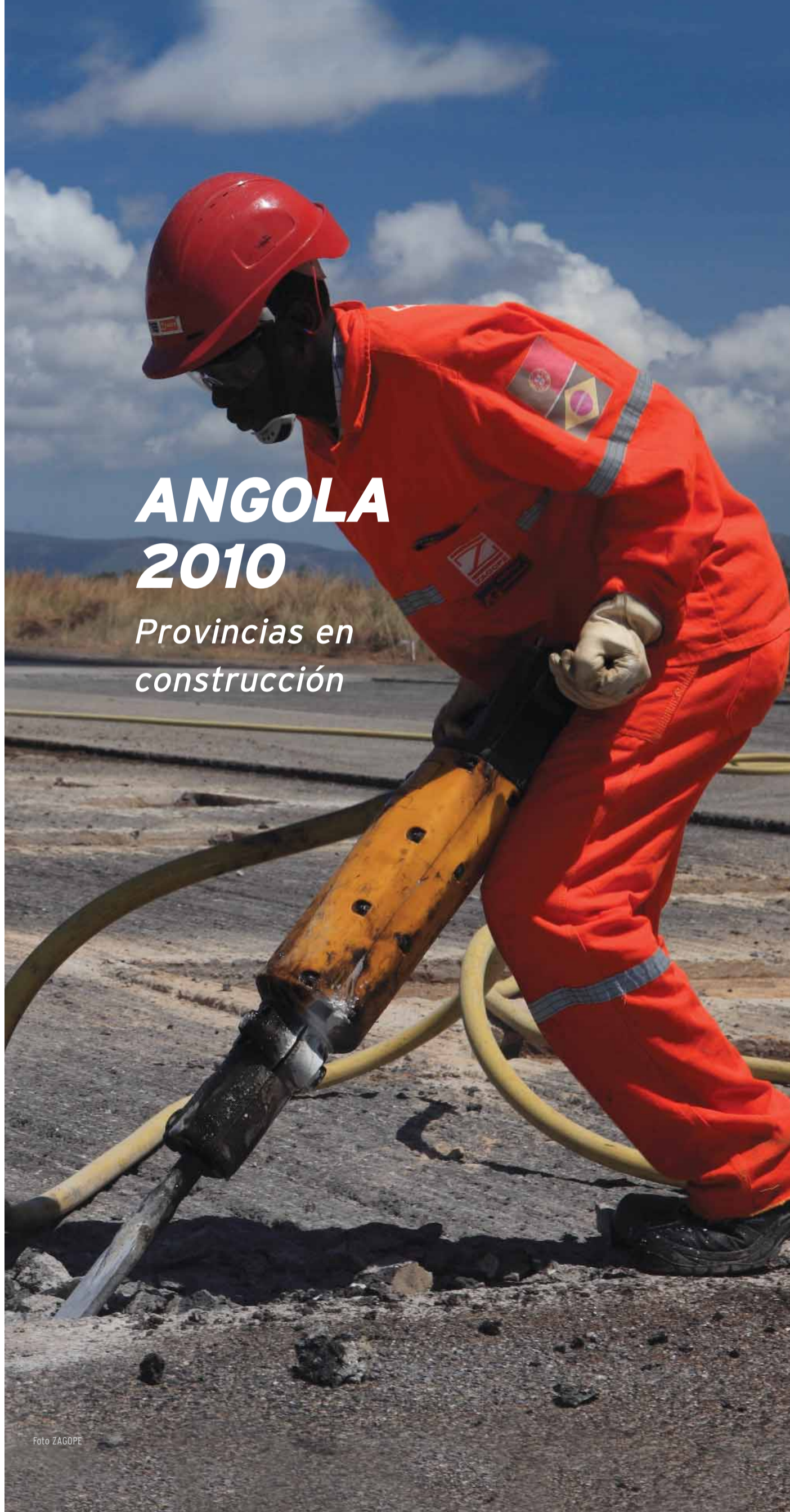
- 16** **ENTREVISTAS**
Afonso Hussi & Filhos
AVM Advogados
Select-Vedior

- 18** **CONSTRUCCIÓN**
Recetas para ganar evitando riesgos

- 21** **ENTREVISTAS**
Zagope
Ivepeças
Jaba Recordati
Inor Ibérica SA
Imexco

ANGOLA 2010

*Provincias en
construcción*



GRUPO SOCOLIL

*Al servicio de la Economía Nacional y
el Desarrollo del País*

SOCOLIL

Comercio al por mayor y por menor



OMATAPALO \ REVESCOR

Construcción Civil y Obras Públicas



EMADEL

Industria de Transformación de Madera



METALOSUL

Industria Metal-mecánica



SELA-GRUP

Captación de Agua y Redes Hidráulicas



PLANASUL

Construcción y Reparación de Carreteras



SEGURASUL

Seguridad Privada



FRIGOHUILA

Comercialización y Conservación de Pescado



SAPLÁS

Industria de Plásticos



GRANISUL

Construcción, Mármoles y Granitos



MOATRIMIL

Industria de Molido de Trigo y Maíz



Sede: Rua Deolinda Rodrigues, 14 - C.P. 708 - LUBANGO / ANGOLA

Tels.: +244 261 21 994 / 20 385 / Fax: +244 261 24 080

Filial: NAMIBE Tel.: +244 264 61 640 / Fax: +244 264 61 457

www.socolil.com

Territorio privilegiado para los emprendedores ibéricos

Angola es quizás hoy por hoy uno de los lugares del mundo donde una inversión pueda dar mayor rendimiento. El país ha dejado atrás su época más inestable, lo que ha sacado a la luz las oportunidades que ofrecen sus inmensos recursos naturales y su gran vocación comercial. El deterioro de las economías del primer mundo en los dos últimos años ha hecho el resto. Tanto la Administración como los empresarios conocen esta realidad y la revalorización de Angola como destino de capitales que en otro tiempo no lo hubieran barajado como una posibilidad y que hoy buscan proyectos en los que participar.

En los últimos años la economía del país ha crecido a ritmos de dos dígitos, las infraestructuras se desarrollan a ritmo de vértigo y la Agencia Nacional de Inversión Privada (ANIP) recibe una media de cinco propuestas ajenas al petróleo y el sector financiero cada día.

Por eso, aunque el país africano tiene delante una gran oportunidad, la idea de sus dirigentes y empresarios es sacarle partido apostando por inversores que ayuden a generar un mayor sector industrial, que fortalezcan la economía interna y que exploten el gran potencial que aún existe en sectores como el agropecuario. Es el caso de regiones como Huila, situada en el sur del país.

Con Luanda, la capital del país, en el centro del foco de atención, Huila, en el suroeste, es uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera.

Futuro motor del país

Isaac Francisco Maria dos Anjos, Gobernador de la Provincia de Huila, está al día de la gran demanda de proyectos de inversión que llegan al país y al territorio que administra y conoce los puntos débiles de buena parte de ellos. China se ha convertido en los últimos años en un potente socio, aunque Alemania, Portugal y España siguen de cerca los esfuerzos del Gobierno para relanzar el país.

«Uno de los grandes problemas de las empresas portuguesas es que quieren centrarse en la exportación y Angola no está ya tan interesada en esa faceta del comercio. Nuestro interés es la generación de un tejido empresarial, el desarrollo de una estructura económica propia. En ese sentido sí estamos totalmente dispuestos a recibir inversores. La importación ya no es una opción prioritaria porque tenemos mucha tarea por delante en otros ámbitos y por eso haremos una política clara de preferencia por la inversión directa, que es la gran apuesta del futuro», asegura dos Anjos.

En un país bendecido por la naturaleza como es Angola, Huila es una región privilegiada. Con un clima que se puede consi-



Isaac Francisco Maria dos Anjos, Gobernador de la Provincia de Huila



Sonangol expande sus estaciones de servicio a todas las esquinas del país

derar tropical, la altura oscila entre los 1100 metros y 1750 metros de altitud, lo que templará la temperatura y posibilita incluso cultivos mediterráneos. De los ocho millones de hectáreas cultivables que dispone Angola, Huila dispone de una porción muy competitiva.

La posición geográfica, próxima a la frontera con Namibia le otorga además un gran potencial en materia de comercio. Con estos mimbres, el objetivo es impulsar

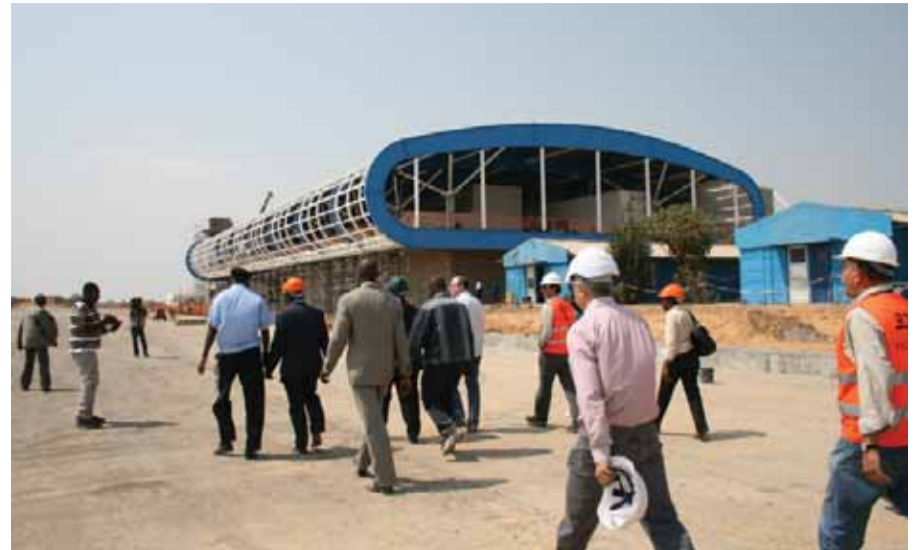


Foto: Gobierno de Huila



Foto: Gobierno de Huila

Las obras del nuevo Aeropuerto de Lubango y el estadio deportivo han dinamizado fuertemente la economía local y preparado la región para retos futuros

“Aspiramos a que Huila sea el motor de Angola, y que aporte al menos el 22% del PIB”

la actividad económica local en distintos sectores.

“Los objetivos a los que aspiramos para los próximos años es convertir la región de Huila en un motor que aporte por lo menos el 22% del Producto Interior Bruto, que pueda ser autosuficiente basándose en su fuerte potencial agrícola y de recursos naturales y que tenga una dinámica empresarial propia”, explica dos Anjos.

Entre los proyectos ya en marcha, muchos se basan en desarrollar nuevas infraestructuras. La región trabaja en la rehabilitación de una línea de ferrocarril que será totalmente nueva y con la tecnología más avanzada posible, de manera que permita la mayor carga y velocidad posible de los vagones y atraviese la provincia con estaciones en las ciudades principales. Por eso, por ejemplo, desde el Gobierno de Huila se espera que en el plazo de cinco años la industria del hierro trabaje a pleno rendimiento. También está previsto construir dos grandes presas para regular el caudal de ríos y obtener

así una capacidad de generación no contaminante de 250 megawattios hora de electricidad, lo que, aunque sería insuficiente para la demanda de energía, aportaría actividad.

Uno de los negocios industriales que más posibilidades tendría de instalarse con éxito y respaldo de la administración sería el de la transformación de celulosa, sector en el que tanto España como Portugal cuentan con empresas destacadas. “Nos interesaría contar con una industria de pasta de papel y creo que podríamos instalar hasta cuatro plantas con el objetivo de producir papel acabado y exportarlo a mercados preferentes como Estados Unidos, Japón o China y así introducir la economía regional en el mercado global”, asegura dos Anjos.

La idea del Gobierno de Huila sería que, de este modo, podría integrarse en los planes de desarrollo económico la agricultura, que es un sector que necesita mejorar significativamente su productividad modernizándose. El proyecto es que se industrialice la actividad haciendo un mayor uso de las máquinas, abandonando el trabajo manual. “Tenemos ese sueño que puede convertirse en realidad con políticas adecuadas, recursos financieros y socios e inversores adecuados que puedan venir



Foto: Socolil



Los nuevos pabellones en construcción de Socolil dan fé de la vocación industrial del Grupo

años, y hoy es un potente conglomerado que abarca desde la construcción civil y obras públicas a las infraestructuras pasando por el metal, los plásticos o la alimentación, tanto en pescados como en harinas de cereales.

Lo más curioso es que, en 1989, cuando fue fundada, Socolil contaba con sólo dos socios, Luis Nunes y su esposa, y seis trabajadores a nivel comercial. Ocho años más tarde entraba en el sector de la construcción civil, convirtiéndose en una de las mayores empresas del centro-sur del país. Ya en 2002 nació Planasul, dedicada a la construcción y mantenimiento de carreteras, con una cartera de proyectos valorada en 600 millones de dólares. Posteriormente, el negocio se amplió a otros sectores como el de las maderas y

“Huila es una gran región para trabajar y hacer negocios, si no, no estaríamos aquí”

como el crecimiento no se detiene, en 2008 Socolil compró el 50% del capital de Omatapalo, una fuerte empresa de construcción.

Hoy, con un volumen de facturación de cerca de 200 millones de dólares la estrategia se mantiene. Entre las últimas inversiones más fuertes llevadas a cabo últimamente destacan los 30 millones de dólares destinados a la exploración y tratamiento del granito.

“Huila es una gran región para trabajar y hacer negocios, si no, no estaríamos aquí”, asegura Nunes. Para un conocedor de este territorio, Huila es diferente del resto del país, un territorio donde la gente es trabajadora, humilde y con un número creciente de personas con un grado de formación medio alto. Al mismo tiempo, es cierto que la provincia no sufrió la guerra tanto como otras zonas del país y la clase empresarial es

fuerte y está unida, con objetivos comunes.

Nunes aconseja que los inversores que se fijen en Angola miren más allá de Luanda, la capital más cara del mundo. Huila es competitiva y tiene infraestructuras portuarias, ferroviarias y buenas carreteras, afirma el socio gerente de Socolil. “El Gobierno central definió una serie de áreas geográficas y las empresas que inviertan en el interior del país tienen más exenciones fiscales sobre sus beneficios que las que se localizan en Luanda. Yo creo que, en estos momentos, es preferible invertir fuera de Luanda. Allí casi no se consigue andar, ni el abastecimiento

de agua ni el de energía están a la altura de lo que hay en el sur, y hasta los terrenos son hoy mucho más baratos y la mano de obra más humilde”, opina.

En estas circunstancias, las perspectivas de crecimiento de Socolil son al menos tan positivas como los resultados de los últimos 20 años. “Comenzamos con seis trabajadores y actualmente somos uno de los mayores grupos del sur del país, invertimos en nuestra tierra y creo que en los próximos cinco años tendremos una empresa más sólida y con más recursos. En cinco años, Huila también será totalmente diferente”.

con todas las garantías a nuestro país. Podríamos llegar a ser una alternativa a Brasil en la exportación de cítricos a Estados Unidos, por ejemplo”.

En este sentido, la presencia de compañías de la península ibérica es contemplada con la perspectiva de que no acaban de aprovechar con mayor decisión la puerta abierta que supone un pasado en común con el país africano. “En general, España no tiene grandes relaciones en África aparte de Angola y Guinea Ecuatorial y no puedo dejar de decir que me gustaría que la presencia española aumentara de manera directa. Con Portugal, los lazos proceden de la antigua etapa colonial, pero el regreso de una empresa portuguesa o de un proyecto de inversión portugués es visto muy positivamente. Hasta el momento, es cierto que estos proyectos han sido básicamente líneas de crédito y suministro de productos pero las oportunidades están ahí”.

Vocación Industrial

En este sentido, resulta del todo lógico que estar sobre el terreno representa una gran ventaja a la hora de detectar oportunidades. Es el caso del Grupo Socolil. Situado en Lubango, capital de la provincia de Huila, este grupo comercial e industrial ha sabido crecer diversificándose a lo largo de los últimos 20

Atomos de confianza unidos a partículas de investigación.

Ref.: 06892009

JABA – su marca de confianza desde hace 82 años - se ha unido a la compañía internacional de investigación RECORDATI para lanzar compuestos innovadores en Portugal. JABA RECORDATI merece aún más su confianza.

Jaba Recordati, S.A.
Lagoas Park, Edifício 5, Torre C, Piso 3
2740 - 298 Porto Salvo
Tel: 21 432 9500
Fax: 21 915 1930

Capital Social de 2.000.000,00 Euros • Contribuinte nº 500492867 matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Cascais sob o mesmo número.



Foto: Omatapalo



Foto: Omatapalo

Construcciones de Omatapalo en la ciudad de Lubango. Apenas destruida por la guerra que afectó a Angola hasta 2002, Lubango cuenta con nuevos símbolos de la pujanza económica de la provincia

“El sur tiene la gran ventaja de que es estratégico en el desarrollo del resto del país, es un eje que vertebra otras provincias, o sea, es un territorio muy importante que además está muy próximo a la frontera con Namibia. El país vecino será esencial para Angola tanto en el área de los negocios como en la del comercio el turismo o el sector inmobiliario”, añade el administrador de Omatapalo, Carlos Alves.

“Diversificando las actividades conseguimos asegurar la puesta en ejecución de las obras”

Trayectoria meteórica

Precisamente Omatapalo, participada por Socolil, es otra de las grandes compañías de la región, con una plantilla de dos mil trabajadores. Fundada en 2003 para trabajar en las obras públicas con la participación de la portuguesa Carlos José Fernández&C^a, comenzó sus actividades un año después y en sus cinco años de vida ha hecho un gran recorrido, apoyado, sin duda por el fuerte desarrollo que ha vivido Huila y toda Angola en este periodo de tiempo. Tanto desde el punto de vista geográfico como desde el de mercados y sectores, Omatapalo está muy diversificada.

Desde Huila, donde está la sede y la estructura principal de la empresa, el negocio se ha extendido a otras provincias como Luanda o Cabinda. “En algunas áreas fuimos pioneros, como es el caso de la producción cubos y microcubos de granito. Gracias a que los granitos de esta zona son de excelente calidad, iniciamos la producción propia y nuestros productos tuvieron una excelente acogida desde el momento en el que los lanzamos”, recuerda Alves.

Parte del éxito de Omatapalo se debe también al hecho de que los inversores eran portugueses, ya que la lengua es toda una ventaja, en opinión de Alves. Con todo, la empresa se enfrentó a las mayores dificultades cuando quiso contratar personal especializado. Tuvo que iniciar un proceso de formación que ha mantenido porque no existían canteros o carpinteros. La falta de materiales y equipos para desarrollar su actividad fue otro problema, lo que forzó también a crear estructuras de apoyo al negocio. En cierto modo, superar esos retos convirtió a la empresa en más fuerte y competitiva porque hoy Omatapalo tiene producción de cubos, de betún, química, aluminios, carpintería, electricidad... “En todos los sectores fuimos obligados a diversificar las actividades de la empresa, que se basa en la construcción civil, y así pudimos asegurarnos de poner en ejecución todas las obras que nos propusimos”, explica el gerente de la empresa.

Lo que encierra la experiencia de Omatapalo es una de las lecciones que deben tener en cuenta los inversores interesados en entrar en el país. Explotar el gran potencial de provincias como Huila para hacer crecer un proyecto depende en buena medida de la gran cantidad de cosas que hay por hacer, empezando por infraestructuras, carreteras, industrias... “Hoy el país vive en gran parte de importaciones cuando ya deberíamos tener una industria local. Hay muchas empresas dedicadas al comercio y muy pocas en el área industrial. Nosotros hemos invertido en distintas industrias para ser autosuficientes y de esa manera disminuir la importación”, piensa Alves.

Está claro pues, que Angola y sus provincias más ricas, como Huila, sólo dan lo mejor de sí mismas cuando el inversor tiene una mentalidad emprendedora, capaz de sobreponerse a las dificultades lógicas de un país rico pero en desarrollo.

La América de los años 50

Carlos Fernández, confirma esta opinión desde Grupo Primor. “Angola es un país que tiene todo para poder invertir, su potencial es inmenso, es como la América de los años 50. Todas las trabas burocráticas que se encuentran en el camino son normales en un país que ha sufrido situaciones de guerra y lo negativo que pueda encontrar en cuanto a

formación del personal. etc también. No hay que dejarse vencer por los primeros obstáculos que se presentan, si se les da la vuelta a esos problemas vale la pena, porque aparece un arco iris de oportunidades”, afirma.

Primor actúa en cinco áreas de negocio y trabaja en distintas provincias del país como Luanda, Benguela y, por supuesto, Huila. Está Primor H2O. Una empresa que tiene como actividad la venta de equipos y tratamiento de aguas con la representación en exclusiva de la marca norteamericana Aquathin. El retraso que sufre en sus planes de expansión se debe básicamente a la necesidad de formar el personal antes de extender la red comercial, una tarea que en Angola requiere su tiempo.

Por otro lado, el grupo tiene uno de sus pilares en Casa Campos Fernandes, que se dedica al mercado de divisas con la compra venta de moneda local e internacional. Para aprovechar el potencial de industrialización agrícola del país, otra de las áreas es Primor Agrícola, que cuenta en exclusiva con la licencia de comercialización en el país de distintas marcas italianas y japonesas.

El grupo administrado por Fernandes también está presente en el recién nacido negocio turístico con un hotel acabado de construir y también se plantea entrar en la producción de cereales como el trigo, el mijo y otros. “Huila es una provincia que por su clima, su tradición

ANGOLA

Nuestro negocio es hacer crecer.
www.grupo-aca.com

ACA
GRUPO



Foto: Emanha

agropecuaria, su situación... tiene un gran potencial para hacer estos negocios", destaca Fernandes, al tiempo que apunta que la construcci3n civil, por la necesidad que existe de construir grandes infraestructuras, es otro de las áreas en las que estudia entrar.

Y es que Angola y la provincia de Huila presentan casos empresariales de éxito en distintas etapas y negocios. La historia de Emanha está, por ejemplo, ligada a la de Henrique Carrio y, sobre todo, al granito negro, un recurso natural tan abundante en Angola como escaso en el resto de países. "El negro de Angola", como lo llama Carrio, es único en el mundo, incluso fuera de Huila es más difícil de explotar.

Sin falta de trabajo

El socio gerente de Emanha es un técnico portugués radicado en Angola desde 1981 y en Huila desde una década después como director de un proyecto de la Uni3n Europea. Carrio adivin3 el potencial del granito negro de Angola y se decidi3 a extraer la piedra y transformarla. De aquello hace siete años y los planes de exportar el 60% de la producci3n y vender localmen-



Henrique Carrio
S3cio Gerente de
Emanha

te el 40% han acabado en destinar al mercado local todo. "Los márgenes son mucho mayores en Angola que si saco el producto al exterior y lo pongo a competir contra empresas que estn dispuestas a venderlo s3lo por el coste", explica.

Lo cierto es que el fuerte despegue econ3mico del país ha obligado a Emanha a trabajar 24 horas al día. La presi3n es muy grande cuando se tiene que abastecer obras de la dimensi3n del nuevo aeropuerto de Luanda y también del de Lubango, además del creciente número de hoteles. S3lo en el segundo semestre del año pasado, la demanda en el país sigui3 superando la oferta y tuvieron que importarse 90.000 toneladas de granito. Con una plantilla de 72 trabajadores, la facturaci3n asciende a cuatro millones de d3lares.

Actualmente, Emanha está en la fase de comenzar a explorar otras actividades con las que diversificar su negocio principal. Incluso está abierta a la creaci3n de empresas con socios que aporten conocimientos técnicos porque ellos aportan personal formado, buen material, canteras a rentabilizar... "La dificultad de invertir en Angola no es tanto encontrar capital extranjero con el que crear un negocio, sino más bien dar con un socio local que conozca el terreno. Con un socio local de confianza, los negocios en Angola son mucho más fáciles", asegura Carrio.

Al final, la experiencia de quienes instalaron sus empresas hace s3lo unos años parece repetir -aunque en circunstancias políticas diferentes- lo que hace mucho más tiempo vivieron otros. La ambici3n y los recursos del Gobierno quizás sirvan esta vez para aprovechar el caudal emprendedor de inversores que buscan una oportunidad en Huila y pelean para convertirla en un negocio.

Espíritu emprendedor

Joaquim Gingeira lleg3 por primera vez a Angola en 1948 y tras una etapa en la que volvi3 a Portugal, se instal3 definitivamente en el país africano con su empresa Nova Cerámica Gingeira. Pocos extranjeros radicados en Angola conocen como él su realidad econ3mica. "Todo el país es interesante y hay distintas áreas para invertir. Hay oportunidades industriales con viabilidad porque actualmente Huila depende mucho de las importaciones en las áreas de cerámica. De hecho ya hay dos o tres fábricas en proyecto y aún así, el mercado de materiales de construcci3n aguantar cualquier incremento de oferta en la provincia. El otro gran sector que puede ofrecer grandes oportu-



Miguel Bruno Dias de Melo Gingeira
y Joaquín Duarte da Silva Gingeira
Administradores de
Nova Cerámica Gingeira

nidades es el agrícola, tanto aquí en Huila como en Cunene. En el lado contrario, no creo que la industria metal-mecánica ofrezca las mismas oportunidades", opina Gingeira.

La producci3n de Nova Cerámica Gingeira puede alcanzar una capacidad de 60.000 unidades diarias de tejas lo que, en la actualidad, no es absorbido al 100% por el mercado. Con todo, la fábrica tuvo que parar durante un mes entero porque el stock había sido completamente liquidado. A sus 71 años, Joaquim Gingeira, tiene la intenci3n de tomarse un respiro tras toda una vida trabajando. Pero no puede dejar de dar un consejo a quien pretenda tomar el relevo: Angola y la tierra donde estn instalado tiene sus beneficios, pero al mismo tiempo exige un espíritu emprendedor fuerte y abierto.



BENGUELA CONSTRUC3ES Lda
CONSTRUC3O CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

- Benguela Construc3es es la mayor empresa de construcci3n civil de la Provincia de Benguela. Fue Creada en 2002
- 300 trabajadores
- Para 2010 la empresa cuenta con aproximadamente 18 millones de USD de proyectos en cartera, la mayor parte para el Gobierno Provincial
- Benguela Construc3es es actualmente propietaria de otras cinco empresas: una empresa de cocinas y carpintería, denominada Cozi Angola; Aluminios de Benguela, focalizada en el aluminio; Major, enfocada en la fiscalizaci3n y proyectos de arquitectura y tipografía; Cozi Angola Mobiliario y Decoraci3n; y por ultimo, Via Engo Lda., una empresa de terraplenes y carreteras
- Tenemos instalaciones en la zona industrial de Benguela

Tel.: (+244 272 231 127 / Fax.: (+244) 272 231 823
BENGUELA / ANGOLA




 gesto e recuperao de créditos, sa
 "one-step-away"
innovador sistema
SERVICIO TELEF3NICO
DE AUTO RESOLUCION





Cobranzas • **Compra de Cartera de Crédito**
 www.logicomer.pt • geral@logicomer.pt

Portugal Porto Lisboa  +351 226199260
 España Madrid Barcelona  +0034 902110395







Entrevista con Carlos Alves

Administrador de Omatapalo

P.- ¿Cuál ha sido la trayectoria de la empresa, que le ha llevado a ser una referencia en la región de Huila?

C.A.- Omatapalo fue creada en 2003 a través de una asociación entre la empresa Carlos José Fernandes & C^a Lda., empresa de capital portugués con más de 70 años en el mercado de la construcción y obras públicas, y CNS, una empresa de servicios.

Desde el inicio comenzamos a trabajar en el sector de las obras públicas y privadas, y en 2004 comenzamos nuestra actividad. Desde entonces hemos estado ampliando nuestras áreas de actuación.

P.- ¿Trabajan solo en la región de Huila?

C.A.- Ya estamos trabajando fuera de Huila, en este momento estamos en Huila, Namibe, Cunene y Huambo, el sur de Angola.

P.- Normalmente la mayoría de las empresas deciden entrar a través de Luanda. ¿A qué se debió la elección de Omatapalo por Huila?

C.A.- En la asociación que se hizo había personas que tenían relaciones personales con personas y entidades de esta región, ese fue el porqué de la decisión de instalarnos en esta región. Después, optamos por estabilizar la empresa en la región de Huila, que se convirtió en nuestra base, nuestra sede, y posteriormente decidimos crear aquí la estructura desde la que actuar en otras provincias, en particular Luanda y Cabinda. Nuestro trabajo se ha desarrollado a través de un crecimiento estructurado.

P.- ¿Qué ventajas competitivas tiene la región de Huila y su capital, Lubango?

C.A.- El sur tiene como ventaja el hecho de que tiene una importancia muy grande en el desarrollo del país. Huila es estratégico como eje de conexión con otras provincias, es decir es una provincia muy central y está muy próxima de la frontera con Namibia. Namibia va a ser siempre muy importante para Angola tanto en el área de los negocios, como en el comercio e incluso en el sector inmobiliario turístico, es siempre una frontera muy importante. Huila es un importante centro financiero del país, así como de capital humano.

P.- ¿Cómo describiría el futuro de Huila de aquí a cinco años?

C.A.- Espero que sea un futuro positivo. Nosotros nos hemos estado estructurando para acometer grandes obras, Omatapalo ha optado hasta ahora por la reinversión de sus beneficios. Desde el inicio de nuestra actividad hemos reinvertido todos los beneficios obtenidos, para así poder participar en grandes obras. Con ello conseguimos competir



“Huila es estratégico como eje de conexión con otras provincias”

con otras grandes empresas.

Omatapalo ha sufrido una alteración en su cuerpo accionarial. La empresa sigue participada por la empresa portuguesa Carlos José Fernandes & C^a Lda, y la cuota de CNS ha sido comprada por la empresa angoleña Socolil, un grupo local muy fuerte que ha estado invirtiendo mucho en el área industrial. Hoy, Omatapalo es una sociedad de derecho angoleño, con una accionista portuguesa y uno angoleño, lo que refuerza nuestra capacidad, ya que es importante que las empresas angoleñas estén también en este tipo de negocio. El futuro de Omatapalo pasa por estar presente en las grandes obras que son estratégicas para el país, y en particular las infraestructuras, la energía, el agua.

P.- ¿Tienen algún tipo de alianzas locales?

C.A.- Hemos tenido alianzas con empresas locales, brasileñas, portuguesas, estamos abiertos a todas las alianzas en tanto sean ventajosas para ambas partes. Hemos estructurado la empresa para poder siempre ir a las grandes obras. Hoy es una empresa de referencia en el sur, en toda Angola, y tiene una gran capacidad humana y de infraestructuras, en todas las áreas en que actuamos tenemos siempre grandes especialistas con un gran know-how.

P.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir?

C.A.- Todos los inversores son bienvenidos en tanto vengan con buenas intenciones y apuesten por el país, porque creo que el futuro es muy prometedor. Es una excelente oportunidad tanto para Angola como para los inversores para desarrollar la industria así como otras actividades tales como la agricultura, tenemos un potencial agrícola que es necesario desarrollar. Todo el país tiene que desarrollarse y que crecer, sé que es un país con mucho futuro y que tendrá trabajo para los próximos 30 o 40 años.

Entrevista con Luis Nunes

Socio Gerente del Grupo Socolil

P.- Cuéntenos los orígenes del Grupo Socolil ...

L.N.- La empresa tiene 20 años, comenzó en 1989, es una empresa que cuenta con dos únicos socios, mi esposa y yo. En un principio comenzamos con seis trabajadores a nivel comercial. En 1996 se creó una empresa de construcción civil, Planasul, que es una empresa de construcción de carreteras con una cartera de trabajo actual de 600 millones de dólares. Esta empresa debe de ser una de las mayores del país. Tenemos algunas industrias en el ramo de la madera, las harinas, etc. Actuamos en la zona centro-sur del país. El año pasado, compramos el 50 % de Omatapalo.

P.- ¿Qué actividades del grupo tienen un mayor potencial?

L.N.- Dejando aparte la construcción civil, el grupo apuesta por la actividad agroindustrial en la provincia de Huila. Además de eso, estamos invirtiendo 30 millones de dólares en la mayor industria de transformación de granitos, explorando y transformando el granito. También estamos trabajando en el sector de las aguas subterráneas.

P.- ¿En qué destaca la Provincia de Huila frente a otras como Luanda, Benguela y Huambo?

L.N.- Huila es una provincia por excelencia agropecuaria, independientemente de tener otras riquezas tales como el granito, el hierro, los diamantes, etc. Nosotros apostamos por el área agropecuaria, tenemos un gran proyecto de producción de maíz y alubias. Puedo decirlo pues soy presidente de la Cooperativa de Ganado del Sur de Angola, la única cooperativa del país, en el sur de Angola tenemos alrededor de 3,5 millones de cabezas de ganado.

P.- Por tanto, ¿Cuáles son las ventajas competitivas de Huila?

L.N.- Huila es un poco diferente del resto del país, somos un pueblo trabajador, humilde, ya tenemos un gran número de personas con un grado de formación medio y alto, las clases sociales van evolucionando diariamente. Es una provincia que en la guerra no sufrió tanto como otras zonas del país. La clase empresarial de Huila es una clase fuerte, cohesionada y que por encima de todo está muy unida, aquí a diferencia de otras provincias, todos luchamos por un objetivo único.

P.- ¿Pueden los empresarios españoles y portugueses ser socios en algunos de sus negocios?

L.N.- Todos los inversores que vienen



“La clase empresarial de Huila es fuerte, cohesionada y muy unida”

de fuera piensan en Luanda, mal hecho, si hablamos de Huila y de otras provincias son provincias casi vírgenes. Huila a nivel de población está en segunda posición tras Luanda, tenemos un puerto a 200 Km. con una carretera espectacular, tenemos conexión por ferrocarril, tenemos carreteras para todo el país. Creo que las personas deben de pensar en invertir un poco más fuera de Luanda. A nivel de precios de tierras aún somos baratos, y el coste de vida es mucho más barato.

P.- ¿Las inversiones del grupo se están desarrollando con alianzas?

L.N.- En algunas vertientes, en la industria tenemos socios con know-how, sólo en los granitos estamos solos.

P.- ¿En qué sectores es una plusvalía contar con socios?

L.N.- Todo empresario que quiera invertir en cierto ramo de la industria puede procurar un socio con know-how, así en la industria metalmeccánica tenemos un socio portugués. En este momento estamos buscando un socio para los plásticos, queremos encontrar el socio idóneo, no queremos invertir solos. Hemos comprado una industria de plásticos que está parada, solo necesitamos el know-how. Otro sector muy fuerte por el que el Estado está apostando es el sector agroindustrial.

P.- ¿Considera que el inversor ideal en Huila puede ser portugués o español?

L.N.- Tiene que ser la persona idónea, no discutimos si portugués o español. Cualquiera de los dos países tiene inversores capaces, lo que interesa es escoger el socio ideal, no hacemos diferencia. Este país sigue virgen, tiene un potencial muy grande a nivel de casi todo, pero principalmente a nivel industrial.

Una locomotora económica al sur de Luanda

Angola, el país que asombra al mundo por su sólido crecimiento económico, tiene en la provincia de Benguela una referencia hacia la que dirigir su ambicioso proyecto de reconstrucción. Con una larga tradición comercial, este territorio lo tiene todo para convertirse en la principal alternativa a Luanda, una de las ciudades más caras del planeta por la afluencia de capitales extranjeros en busca de negocios.

Los dos puntales de Benguela son el Puerto de Lobito y los Ferrocarriles de Benguela, dos infraestructuras de gran valor estratégico para el desarrollo de Angola en los próximos años. De hecho, ambas están relacionadas porque la primera es el punto de partida de la segunda, una línea de ferrocarril de más de 1.300 kilómetros de longitud que, partiendo desde el Atlántico se adentra en el continente, cruza todo el país y llega hasta la República Democrática de Congo. La guerra que asoló el país durante 30 años destruyó buena parte del ferrocarril y hoy, el Gobierno quiere reconstruirlo para que Luanda y el petróleo dejen de ser las únicas locomotoras económicas angoleñas.

Las posibilidades que ofrecería la combinación del puerto y la línea de ferrocarril no son nuevas porque ya habían sido explotadas en la época colonial del conti-



José Carlos Gomes
Director General
Puerto de Lobito

“El Puerto de Lobito es un punto de suministro clave para el crecimiento de Angola”

nente, cuando tres potencias como Gran Bretaña, Bélgica y Portugal las pusieron en marcha. Esas posibilidades no han desaparecido, todo lo contrario. Y el Gobierno de Eduardo Dos Santos está decidido a aprovecharlas.

“El Puerto de Lobito y Ferrocarril son

tan importantes que no sólo tienen que ver con Angola sino con toda África”, asegura el presidente de la Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Benguela (CCIAPB), Carlos Vasconcelos. Consolidar el desarrollo de estas dos infraestructuras cambiaría el mapa del comercio en el sur del continente. “Benguela está en una posición estratégica y podemos ofrecer alternativas en las rutas marítimas, en la reparación de barcos o incluso enviar las mercancía al Índico, porque haciendo cuentas, es más barato el transporte ferroviario que el naval”, afirma Vasconcelos.

La CCIAPB es pionera en este proyecto. Fue creada hace año y medio y en este periodo de tiempo no ha conocido descanso tanto en su promoción internacional como en la recepción de propuestas de inversión extranjeras. Benguela ya ha estado así representada en Dubai, Italia, China y ha sido anfitriona de delegaciones comerciales y diplomáticas de África del Sur, China y Vietnam. La Cámara de Comercio es muy consciente de su papel como motor de las relaciones de la provincia con el resto del mundo.

Lo que pueden apreciar los visitantes a este territorio bañado por el Atlántico es que la provincia de Benguela es la princi-

pal alternativa a Luanda. Descontando la zona industrial de Viana -próxima a la capital del país- Benguela cuenta con el área de desarrollo industrial de Catumbela, un lugar tan atractivo que ya ha recibido distintas propuestas de localización de empresas por parte de inversores foráneos y que ya tiene en proyecto una ampliación de capacidad para absorber la demanda de más espacio.

Portugal, por razones históricas, y España mantienen relaciones bastante fuertes con la Administración de Benguela, donde la mayor parte de los proyectos se orientan hacia los sectores industrial y agrícola.

“Son los sectores más interesantes. Benguela tiene un gran potencial agrícola, uno de los mayores productores mundiales de plátano, como es Chiquitita, está muy interesada en instalarse aquí para producir. Creo que dentro de poco tiempo podrá comenzar a trabajar”, adelanta Vasconcelos. Casos como el de Chiquitita y el de otras multinacionales animan a la CCIAPB a progresar en la aceleración de los procesos burocráticos. “El Gobierno está implicado en resolver tanto estos asuntos como el de las tasas arancelarias para abaratar las importaciones”, concluye.



El Puerto de Lobito es el segundo puerto de Angola por volumen de tráfico, y es considerado como el más eficiente y rápido de Angola

Foto: Puerto de Lobito



Foto: Gobierno de Benguela

Palacio de Gobierno de Benguela

Un cartel de obras

Poner en pie un país asolado por la guerra es una tarea que exige recursos y determinación. El Ejecutivo angoleño lo ilustró con una frase de su Presidente Eduardo dos Santos cuando afirmó que Angola “se ha transformado en un cartel de obras”. La imagen ilustra a la perfección el cambio que vive el Puerto de Lobito, la “boca” que alimentará buena parte del crecimiento económico del país en los próximos años. José Carlos Gomes, director general del Puerto de Lobito, recuerda que fue el propio presidente dos Santos quien asumió la responsabilidad de modernizar esta infraestructura y ofrecerlo como una infraestructura al servicio de los países que se pueden aprovechar de él como son, aparte de Angola, Zambia, Zimbabue, República Democrática de Congo y otros. “Todos ellos tienen una fuente de beneficios en el Puerto de Lobito”, sostiene Gomes.

Potenciando el Puerto de Lobito, Angola y los países vecinos darán una nueva dimensión al proyecto que hace más de un siglo trazaron las potencias coloniales que buscaban el camino más corto para exportar a Europa materias primas como el cobre. Aunque la infraestructura quedó después en desuso por las consecuencias de la descolonización, su valor permaneció intacto y ahora, con el despegue económico del país, cobra pujanza. “El Puerto de Lobito es el denominador común de las relaciones entre Europa y África. Las importaciones y exportaciones de los países vecinos pasan por aquí”, afirma su responsable.

El potencial de este punto será completado con las conexiones de ferrocarril que ya están en marcha pero, mientras tanto, trabaja a toda su capacidad para abastecer de materias primas la imparable actividad económica del país. De hecho, Gomes confiesa que su sueño es situar infraestructuras como el puerto y ferrocarril en posición de desempeñar su

papel histórico, uno de los puertos menores más importantes del mundo y un puerto seco con suficiente dimensión como para considerarse puerta de entrada y salida para otros países.

En este sentido, podría decirse que el Puerto de Lobito es un síntoma de Angola, un reflejo a escala pequeña de la transformación que ha vivido el país. “En el final de la guerra registrábamos un balance total a final de año de 1.200 toneladas y hoy estamos en tres millones. Todo el material de construcción de Angola pasa por aquí, todo el asfalto para la construcción de carreteras entra por aquí. ¿Por qué? Porque es el puerto que está centralizado a nivel nacional y cuenta con todas las conexiones para distribuir a otras provincias. Por eso hemos alcanzado grandes niveles de desarrollo, porque somos un punto de suministro clave para el crecimiento del país”, explica el director general del puerto.

“Las empresas locales quieren estar en contacto con las extranjeras, pues aún nos falta know-how y experiencia”

Polos industriales

Con el desarrollo de infraestructuras y las mejoras de las comunicaciones han llegado a la provincia de Benguela polos industriales fomentados por entidades públicas y privadas, tal y como hacen desde mucho tiempo los países desarrollados con el mismo objetivo de allanar el camino a inversores y emprendedores dispuestos a hacer andar sus negocios.

El Polo de Desarrollo Industrial de Catumbela (PDIC) cumple este papel en Benguela. En términos de ocupación del espacio que ofrece actualmente, la demanda ya ocupa el 90%, aunque aproximadamente sólo un 15%



Foto: Gobierno de Benguela

La distribución moderna ha sido una de las primeras señales del renacimiento económico de Benguela

de las empresas han iniciado sus actividades.

Con los Gobiernos de Angola y de la provincia de Benguela como principales accionistas el PDIC, que promueve la llegada e instalación de empresas extranjeras entre las que se encuentran numerosas portuguesas y alguna española. Su presidente, Samuel Orlando de Amaral, indica que el polo es un gran campo de prueba para ese ingrediente que todos los empresarios con cierta experiencia en el país consideran básico para tener éxito, que es la relación con las empresas angoleñas.

En realidad, la política del Gobierno en este sentido es promover la asociación entre empresas como hacen otros países emergentes y atractivos para las economías de los países ya desarrollados. Es una relación en la que ambas partes ganan. El inversor se integra y obtiene beneficios, el empresario local progresa de la mano de su socio. “Las empresas locales quieren estar en relación con las extranjeras, probablemente porque aún nos falta know-how y experiencia y es difícil para un negocio loca-

lizado en Luanda desarrollar este tipo de proyectos”, dice Orlando de Amaral.

El modelo del PDIC podría ser el Polo Industrial de Viana, el más desarrollado del país gracias a la cercanía de Luanda, que en los tiempos de la guerra ejerció un papel protector sobre esta zona. Hoy, acabada la guerra hace años, Catumbela aspira a mantenerse en segundo lugar. “Estamos cerca de convertir ese objetivo en una realidad y tenemos planes de ampliar nuestras áreas de implantación de industrias a Lobito”, afirma el responsable del PDIC.

Año de transición

A Fernando Vidinha, administrador de Benguela Construções, no le hubiera hecho falta la fase de aprendizaje sobre como hacer negocios en Angola porque antes de fundar su propia empresa, trabajó durante cinco años en Engil, en la provincia de Benguela. Después, en 2002 nació la constructora que dirige con apenas seis trabajadores angoleños. Hoy, cuenta con una plantilla de 300 trabajadores de los que sólo 26 son portugueses y la facturación asciende a unos 600.000 dólares al mes.

INOR
SOLUÇÕES METÁLICAS

Fachadas ventiladas:
Reynobond
Reynobond XXL - 2000mm

Arquitectura solar:
Reynolux
Brise Soleil

Coberturas/coberturas ventiladas:
Roofzip

INOR - Ibérica S. A.
R. Duque de Loulé, 2424
Apartado 103 - Calendário
4760 - 333 V. N. Famalicão
Portugal

Tel.: +351 252 300 290
Fax: +351 252 300 295
E-mail: geral@inor.pt
Site: www.inor.pt

La clave de este éxito, según Vidinha, ha sido venir de fuera y buscar asociaciones con empresas angoleñas, que es una forma de quedar crear empresas de derecho angoleño e integrarse.

“Angola ha tenido en los últimos años un crecimiento muy rápido. En 2002, en los 30 kilómetros que separan Benguela de Lobito apenas te cruzabas con dos coches y ahora hay filas enormes. El crecimiento fue de tal dimensión que creo que de ahora a media docena de años nadie reconocerá este país. Las empresas que vengan de Portugal, España o cualquier otro país y que trabajan con honestidad pueden participar con beneficios de este crecimiento y las que vienen con el único objetivo de hacer beneficios pronto y llevárselos lo tienen cada vez más complicado porque Angola está cada vez más organizada”, advierte.

En opinión del responsable de Benguela Construções, la explosiva economía angoleña vive actualmente un año de transición. La resaca de la celebración de la Copa Africana de Naciones (CAN) y todos los preparativos para su organización ha obligado a bajar el ritmo de contratación de obra pública, la locomotora del sector constructor en el país. Pero la tarea por hacer en el país exige una rápida reanudación.

“2010 no será un buen año como los anteriores pero creo que 2011 sí lo será”, añade Vidinha. “El objetivo de este empresario es que la empresa mantuviera en los próximos años un ritmo de crecimiento similar al de los últimos cuatro años.”

Una potencia pesquera

Otro ejemplo del potencial que tiene en Angola la alianza de empresas locales y foráneas es el de la industria pesquera, donde los recursos naturales del país están a la espera de inversores que deseen emplear su tecnología y conocimientos en la explotación de nuevos mercados.

“Angola es hoy una potencia. No tengo dudas de que las condiciones para inver-

tir están aquí y de que estamos sólo en el principio del camino. Si tuviéramos know-how haríamos ese camino más rápido”. Álvaro Pedrosa Eugénio, socio gerente de Alva-Fishing, es descendiente de pescadores de Algarve que después trabajaron con sus propias empresas en Angola y Namibia. Con la posguerra, el desarrollo económico fue determinante para impulsar una revolución tecnológica en la industria pesquera angoleña, que trabajaba la mayor parte del pescado desecándolo como 70 años atrás.

“Si tuviéramos know-how, haríamos el camino más rápido”

Con una flota de tres barcos que producen alrededor de tres o cuatro toneladas, cerca del 90% de las capturas son congeladas destinadas casi por completo al mercado nacional. La construcción de nuevas carreteras al Congo han permitido a Alva-Fishing obtener permisos de exportación y estudiar la creación de rutas para vender allí su producto. El negocio genera actualmente unos ingresos de 3 millones de dólares anuales.

“Se que los españoles son fuertes en la industria pesquera pero nunca les he visto interesados en buscar oportunidades en Angola”, comenta sorprendido Pedrosa Eugénio. A especies pelágicas como la sardina, las costas explotadas por esta empresa añaden otras como pulpos, chocos o langostas.

El pulpo, por ejemplo, no es un producto que se consuma en Angola. “El mar tiene muchas especies que tienen demanda fuera del país y a los que no se les da valor por eso hacen falta inversiones, iniciativa, agresividad comercial... Nosotros, para hacer pulpo necesitamos un túnel de congelación con capacidad para cuatro toneladas, una línea de embalaje y un laboratorio para que el producto obtenga los certificados para entrar en la UE”, cuenta el socio gerente de la empresa.



Foto: Gobierno de Benguela



Foto: Gobierno de Benguela

La costa de Benguela, bañada por la corriente del mismo nombre, es una de las más ricas del África austral en especies pelágicas, como la sardina y la caballa.



Europa Ar-Lindo SGPS S.A.

EUROPA AR-LINDO SGPS SA

SEDE | HEADQUARTERS
Parque Industrial de Celeirós
Lugar da Tainharinha - Vimieiro
4705-670 Braga
Portugal

T 00 (351) 253 605 110
F 00 (351) 253 605 119
@ geral@ar-lindo.pt
W www.ar-lindo.pt

SUCURSAIS | BRANCH OFFICES

- Lisboa
- Ponta Delgada
- Benguela - Angola

PARA O FUTURO

PARA EL FUTURO

MELHORES EMPRESAS 2010

emanha
EMPRESA TRANSFORMADORA DE GRANITOS, LDA

Granito de Angola

Zona Industrial do Aeroporto
Lubango, Angola
E-mail: emanha@nexus.ao
Tm: (+244) 923544513

Entrevista con Jorge Diniz M. Santos Director General de Emancil

P.- ¿Cómo nació la empresa?

J.D.M.S.- Emancil fue creada en 1993 en Benguela. Es una empresa con vocación en el área energética, por entonces el país estaba en guerra y comenzamos trabajando en la reparación de máquinas eléctricas, rebobinado de motores, reparación de transformadores, etc. Cuando llegó la paz comenzamos a hacer trabajos "on-site", y en 2002 comenzamos con la electrificación rural y entramos en el área de las aguas. Tras la firma del tratado de paz, comenzamos a implantar en todos los municipios de Benguela agua y luz de forma muy rudimentaria, inseridos en un programa del gobierno para la mejora de las condiciones de vida de la población, un trabajo que era casi de emergencia. En 2002 nos expandimos a Huambo, donde abrimos una filial. En la actualidad estamos trabajando en las provincias de Benguela, Huambo, Kuanza Sul, Bié, Namibe y Cuando-Kubango, aunque ya hemos trabajado en otras provincias de forma puntual. Continuamos trabajando en la electrificación rural aunque para el futuro prevemos otro tipo de actuaciones.

P.- ¿Dónde ve el futuro crecimiento de Emancil?

J.D.M.S.- Yo creo que en un horizonte de dos o tres años a vamos a tener un boom industrial debido a dos factores. Uno político, el Ministerio de Industria ha anunciado que los Polos de Desarrollo Industrial van a expandirse a las 18 provincias del país, de momento solo existen aquí en Catumbela y en Viana, en Luanda. Por otro lado hago un seguimiento cercano a todas las actuaciones que se están haciendo a nivel de las reparaciones de las presas para la producción de energía. La presa de Huambo estará produciendo en febrero de 2011 unos 60 Mw., y hay otros casos. Todo esto nos hace prever que dentro pocos años vamos a disfrutar de más disponibilidad de energía. Y en mi forma de ver en factor número uno para el desarrollo industrial es la presencia de energía viable.

P.- ¿Lo considera pues una oportunidad de negocio?

J.D.M.S.- Emancil en esos sectores ya tiene un área de bobinado que puede dar apoyo a las industrias, en la reparación de máquinas eléctricas, ya que pretendemos lanzar nuevos servicios de mantenimiento industrial.

P.- ¿En que lugar querría ver a Emancil en 4 años?

J.D.M.S.- El horizonte en el que veo a Emancil en 4 años es en el apoyo a la industria. Cuando digo industria, esta puede ser pública, como la Empresa Nacional de



Foto: Emancil

“El factor número uno para el desarrollo industrial es la presencia de energía viable”

Energía (ENE), existe la necesidad de hacer mucho trabajo ya en las zonas urbanas, hoy estamos trabajando en un sistema energético basado en la media tensión, que tiene 40 años de existencia. Si esta zona va a ser industrializada, va a tener que haber ampliaciones, especialmente en el área de media y baja tensión.

Así, antes recibía un pedido para la instalación de un puesto de transformación unas dos o tres veces por año, ahora recibo consultas para diez o doce puestos al mes. Esto es un indicativo muy importante de que existe la necesidad de trabajar en la red de media y baja tensión, y por otro lado esos puestos son para futuras industrias. Esas industrias van a tener máquinas trabajando, y los directores técnicos van a necesitar de alguien de entienda de ingeniería de mantenimiento, que sepa dar apoyo y tenga los equipos adecuados.

Con esto, Emancil va a tener una alternativa al cliente estado. Este año estamos teniendo atrasos en los pagos, el año pasado prácticamente no hubo pagos, todo esto va a afectar a nuestras empresas. Una de las responsabilidades que Emancil tiene es la mantenimiento y reparación de todo el sistema de iluminación pública de las ciudades de Benguela, Lobito y Huambo, quien enciende y apaga las luces en esas ciudades todos los días es Emancil. La iluminación pública en una ciudad como Benguela no puede quedar a oscuras, aquí hay otros factores que Emancil como empresa responsable tiene que tener la sensibilidad de apreciar.

P.- ¿Le gustaría dejar algún mensaje final?

J.D.M.S.- Hay que tener confianza. Angola es un país en el que hay mucho trabajo, que necesita de mucho cuadros externos, porque aquí no los hay. Es un país que necesita de gente con ganas de trabajar, no mercenarios.

Entrevista con Gonçalves Aníbal Rodrigues Director General de Cacofil Lda.

P.- ¿En que sectores se desarrollan las actividades de Cacofil?

G.A.R.- Cacofil comienza en un periodo en que dejamos las fuerzas armadas, en esa altura en 1992 había una necesidad de reducir el número de personas en las fuerzas armadas, y entendimos que sería una buena idea dedicarse al área empresarial. En este momento Cacofil es un grupo de empresas, yo soy presidente de tres empresas, Cacofil, Lanfranco y Garfan. Estamos trabajando en dos ramos en los que Cacofil ejerce la función de empresa madre, Marfranco trabaja en las obras públicas y otras cosas y Garfan en la fabricación de aluminio. Después de todo esos años complicados, las cosas están comenzando a mejorar.

P.- ¿En dónde tienen representación?

G.A.R.- Principalmente en Benguela, Lobito, Kuanza Sul, Huambo, Luanda y recientemente hemos abierto oficinas en China en la que estamos representados con una oficina y un almacén.

P.- ¿Benguela continúa siendo, tras Luanda, el mejor lugar para hacer negocios en Angola?

G.A.R.- Yo creo que sí, sin desmerecer el potencial que supone Huambo, en este momento las condiciones están mejorando en la ciudad de Benguela. Huambo siempre estuvo detrás de Benguela en cuestión de infraestructuras, sufrió más los efectos de la guerra. Después de Luanda, en el segundo plano se sitúa Benguela, creo que es visible para todo el mundo que las visita.

P.- ¿Qué puntos interesantes destacaría de Benguela?

G.A.R.- El potencial en el ramo de la pesca es indiscutible, así como en el ramo de la agricultura. Benguela tiene una serie de infraestructuras y estructuras que dan la posibilidad de hacer de todo, pero esos dos ramos son los más prometedores y que pueden ser el futuro desarrollo del país.

P.- Cuando decidieron instalarse en Luanda ¿Qué objetivo perseguían?

G.A.R.- Como es sabido Luanda es el centro de decisiones de país, feliz o infelizmente. Tenemos que tener una representación en Luanda para entrar en este mercado, que no es fácil. Queremos decir que ya estamos en el ramo de la construcción aquí en Luanda, como referencia le diré que estamos en la construcción



Foto: Gobierno de Benguela

“Benguela tiene una serie de infraestructuras que dan las posibilidades de hacer de todo”

de la Universidad Jean Piaget. Todo eso hace que, con humildad, la empresa crezca.

P.- ¿Cree en las alianzas con empresas portuguesas y españolas?

G.A.R.- Ya intentamos algunas asociaciones pero no tuvimos mucho éxito. Intentamos con tres empresas en Portugal y no salieron bien, intentamos con dos empresas africanas y tampoco salieron bien. Afortunadamente, ahora ya estamos en China, y hasta ahora todo está avanzando con normalidad. Siempre lo intentamos con Portugal, por la facilidad del idioma, pero las cosas no fueron posibles.

P.- ¿Continúan disponible para ese tipo de acercamiento?

G.A.R.- Sin duda, pero en unas condiciones distintas, las reglas del juego tienen que ser otras para evitar los problemas que tuvimos en el pasado.

P.- ¿Piensan continuar con su expansión por el resto de Angola?

G.A.R.- Sin duda. No queremos ir mucho más allá, nuestra estrategia es para una determinada parte del país, es lo que siempre fue mi sueño. Después de estar en Luanda, Huambo, Benguela y Lubango, no queremos "dar un paso más largo que la pierna". Queremos en una primera fase establecernos y después estudiar para donde queremos seguir. En este momento ya tenemos una invitación para ir a Lunda Sul, esta mañana estuvimos reunidos para ver la posibilidad o no de ir para allá. De acuerdo con las circunstancias que van surgiendo las oportunidades serán analizadas y después seguiremos o no en función de las necesidades y de los proyectos que tengamos.

Entrevista con Carlos Cardoso

Administrador de CCJ-Lda.

P.- ¿Cómo surgió la empresa CCJ-Lda?
C.C.- CCJ-Lda es una empresa que tiene una ramificación portuguesa, CCJ SA, y nosotros como angoleños que somos, tanto yo como mi hijo, decidimos aceptar la invitación del gobierno de este país, y como no podía ser menos, modificamos el nombre a CCJ-Lda.

CCJ-Lda. se dedica a la construcción civil, las obras públicas y las infraestructuras. Ya hemos comenzado a construir, tenemos construcciones en la provincia de Benguela, como la pensión-restaurante "A Sombra", y una fábrica de aluminio, entre otras. Acabamos de ganar una concesión para construir una escuela en Catumbela, tenemos edificaciones en Lobito, tenemos varias recuperaciones conseguidos a través del gobernador Eusébio. Es una empresa implantada en el centro de Angola, felizmente de angoleños para angoleños.

P.- ¿Cómo encontró el país cuando llegó?
C.C.- Cuando llegué aquí encontré una evolución increíble a nivel de la construcción. Pasados tres o cuatro meses, tras la elección, esta decayó un poco por cuestiones políticas, pues Angola tenía asumidos una serie de compromisos a nivel internacional como el CAN y las obras se centraron y vocacionaron exclusivamente para la Copa Africana de Naciones. A través del gobernador Armando Cruz Neves he sabido que en los próximos meses se van a abrir nuevos concursos y las cosas van a volver al nivel de tres años atrás. Tenemos confianza, somos una empresa de aquí, y tenemos responsabilidades. De hecho las cosas están avanzando a buen ritmo.

P.- ¿En que tipo de obras tiene más confianza para el futuro?
C.C.- A nivel de la construcción, las remodelaciones de edificios públicos, escuelas, universidades, centros de salud, y a nivel de vías públicas principalmente las carreteras, sin olvidar el

“Cuando llegué aquí encontré una evolución increíble a nivel de la construcción”

sistema de irrigación e hidroeléctrico.

P.- ¿Qué tipo de Angola le gustaría tener en cuatro o cinco años?
C.C.- Somos como una empresa recién nacida, tenemos ya aquí el presente y no sabemos el futuro. Cuando llegamos a este país facturábamos entre 600 y 700 mil dólares al año, en la actualidad ya estamos por encima de los cuatro millones y la tendencia es a crecer. Hasta ahora sólo hemos hecho construcción civil pero vamos a comenzar a trabajar en infraestructuras y en carreteras, todo eso sumado va a dar un crecimiento a la empresa.

P.- Dénos algún ejemplo.
C.C.- Yo he llegado hasta a recibir llamadas telefónicas de futuros socios portugueses que me decían "¿Como vamos a invertir en Angola cuando esto ha tenido una regresión total y todo está parado?" No es verdad. La verdad es que se ha reducido la cantidad de trabajo debido a las responsabilidades que el gobierno asumió internacionalmente por causa del CAN. La recesión se ha dado a nivel mundial, Angola no ha sufrido como los países europeos debido a nuestros recursos como el petróleo, el hierro los diamantes, lo tenemos todo y Europa no tiene nada de eso. Es obvio que si Europa sufre una caída del 40% nosotros sufriremos un 5%, pero el 5% de nuestro PIB son millones de dólares. Ese es problema actual, que se encuentra resuelto, y con las medidas tomadas por su excelencia el presidente de la República con el nombramiento del nuevo gobierno las cosas mejoraron, y están organizándose de una forma que hasta ahora no existía.

Entrevista con Alberto Couto Alves y Hugo Gonçalves

Presidente y Director General de Producción de ANGOLACA



Foto: ANGOLACA



Foto: ANGOLACA

P.- En el momento en que comenzó a pensar en entrar en Angola, ¿Cuáles eran los objetivos?
A.C.A.- Comenzamos por el área de redes de comunicaciones, que por entonces era el área que la empresa dominaba más. Llevamos siete años en Angola, compramos una empresa angoleña y constituimos ANGOLACA al abrigo de la ley de inversión extranjera. En los primeros dos años nos encontramos con algún problema de integración, sobre todo en lo que respecta a diferencias de gestión con la anterior administración, lo que, en última instancia, nos llevó a adquirir su participación. A partir de ese año comenzó a desarrollarse el proyecto en el área de carreteras, surgiendo problemas de logística, en particular con las materias primas, lo que nos obligó a avanzar con una estrategia de creación de centros industriales. Esta estrategia nos permitió una capacidad instalada para el volumen de construcción previsto, permitiendo el aprovisionamiento de las obras, así como la venta a terceros, lo que a su vez se tradujo en un reforzamiento de la tesorería.

P.- ¿Cuándo inició el proyecto, ¿Tenía una idea de la dimensión que podría llegar a alcanzar siete años después?
A.C.A.- Fui sorprendido. Cuando llegamos aquí, comprendimos que el país necesitaba de grandes proyectos a nivel de obras públicas, dada su dimensión. Obviamente la estructura de la empresa tuvo que redimensionarse a la escala del país, lo que provocó un crecimiento posibilitado por las fuertes inversiones humanas y materiales.

P.- ¿La empresa tiene potencial para seguir creciendo?
A.C.A.- Todavía puede crecer mucho. El país todavía ofrece mucho potencial para avanzar en varios negocios: medio ambiente, deportes, ramo alimentario, industria... Hay muchas cosas que el grupo puede hacer para ganar una mayor dimensión.

P.- ¿Por qué están trabajando en la integración vertical? ¿Les ha motivado la situación del mercado de Angola?

“Fui sorprendido, cuando llegamos aquí comprendimos que el país necesitaba de grandes proyectos de obras públicas”

H.G.- Consideramos muy importante ser autosuficientes. Para evitar los costes inherentes a la importación de bienes optamos por reunir, tanto las condiciones humanas como los equipamientos que nos permitan ser independientes en todas las áreas en que la empresa trabaja. Es por ello por lo que creamos nuestros centros industriales. Somos completamente independientes, tanto en términos mecánicos como de asistencia a la maquinaria, somos completamente autónomos.

P.- ¿Las oportunidades que ofrecen Angola justifican las inversiones que se están haciendo?
H.G.- En nuestra forma de ver se justifica. Cualquiera que de una vuelta por el país se da cuenta de su dimensión, se comprende que lo que hace falta hacer y lo que tiene que crecer para desarrollarse.

P.- ¿El hecho que haya retrasos en los pagos del estado está poniendo en dificultades al sector?
H.G.- A pesar de las dificultades causadas por la crisis mundial, ANGOLACA, de alguna forma, ha conseguido hacer frente a la situación, a través de ajustes constantes y mucha contención. Creemos que la situación tenderá a normalizarse, de modo que las empresas puedan proseguir sus políticas de crecimiento.

P.- ¿El mercado angoleño es ya receptivo a la calidad?
H.G.- Es muy receptivo a la calidad, porque las diferencias son muy evidentes, es muy fácil darse cuenta de quien trabaja bien y quien trabaja mal. El mercado ya ha comenzado a distinguir a las empresas dotadas de calidad de aquellas que no la tienen. La calidad es, y será, un factor de primacía para ANGOLACA.

GRUPO vikap

Grupo Vikap

Apuesta por el desarrollo de Angola, actuando en los sectores de Comercio General, Industria Ligera, Materiales de Construcción, Transporte, Consultoría, Agro-turismo y Prestación de Servicios.

OK INVESTMENT

POK Invest

HUAMBO - ANGOLA

Entrevista con José Eduardo Neves de Oliveira Administrador de Poliobra

P.- ¿Desde un principio la empresa decidió instalarse en Benguela?

J.E.N.O. - Si, especialmente por la localización del Puerto de Lobito, que al no estar asfixiado con cargas y aduanas como ocurre en Luanda sistemáticamente, ésto pesó mucho en la decisión de instalarnos aquí. Prácticamente no conocíamos a nadie y los primeros contactos no tuvieron ningún anclaje específico.



Foto: Poliobra

P.- ¿Qué encontró cuando llegó a Benguela en 2003?

J.E.N.O.- Encontramos ciudades y un país atrasado, no muy deteriorado pero con estructuras enfermas. Había ausencia de saneamiento básico, de abastecimiento de agua y de energía eléctrica. Por entonces no teníamos indicaciones de cuando se iría a comenzar la rehabilitación de las carreteras, los puentes, el abastecimiento de agua o de energía. No se podía ir con facilidad desde la ciudad de Benguela ningún sitio. Nuestra vocación no era para grandes trabajos en el área pública, y no teníamos mucho know-how ni mucha experiencia en ella, de hecho hasta el día de hoy prácticamente no hemos hecho nada en el área pública. Fue una opción que residió en el hecho que quería-

“Comenzamos por pensar en un emprendimiento que nos pudiese dar visibilidad y prestigio”

mos continuar con la experiencia que teníamos, y no estar inventando cosas nuevas.

P.- ¿A partir de que momento sintieron que estaban preparados para hacer obras con cierta dimensión?

J.E.N.O.- Comenzamos a pensar seriamente en dar algunos pasos con otra dimensión pero con mucha seguridad. Al no haber prácticamente ninguna actividad inmobiliaria ni en Benguela ni en Lobito, comenzamos a ponderar la posibilidad de adquirir solos o como socios algunos terrenos que

nos permitiesen dimensionar nuestras propias capacidades. Trabajamos siempre en la provincia de Benguela y de Lobito.

P.- ¿Cuál fue la razón por la que se escogió Benguela para la promoción Acácias-Place?

J.E.N.O.- Comenzamos a pensar en algún tipo de promoción que nos diese visibilidad, prestigio y naturalmente algún rendimiento. Después de establecer una alianza hicimos una consulta al mercado con un proyecto ya preparado para eventualmente poder ser promotores inmobiliarios y dueños de la obra y no constructores, utilizando para ello empresas que ya estaban instaladas aquí con estructuras propias, en particular empresas de origen brasileño, portugués y chino. Consultamos con cinco empresas y tras esas consulta nos dimos cuenta de que el momento podía ser el adecuado, es decir, había empresas que se justificaban diciendo que si tenían que trasladarse a Luanda a Benguela sus costes aumentarían y con ello justificaban los presupuestos que pedían.

Para no hablar de ninguna empresa en concreto, los números que nos presentaron eran a nuestro entender hasta un 70% más elevado de lo que considerába-

mos razonable para este tipo de obra. Apartamos esa posibilidad, contratamos más cuadros que ya pertenecían a la empresa en Portugal, algunos de ellos originales de Angola. En este obra tenemos muchos angoleños que trabajaban con nosotros en Portugal y aceptaron fácilmente trabajar con nosotros en Angola. Se inició la obra, que estaba prevista para 24 meses de trabajos desde el inicio al final, y pronto entendimos que al trabajar con técnicos portugueses, que dan apoyo y conocimientos a los angoleños, se consiguen plazo de finalización y calendarios de ejecución al nivel de lo que se hace en Portugal, es una cuestión de organización y gestión de tiempos. Esta obra se llama Acácias-Place, tiene un total de 80 apartamentos, un piso de estacionamiento, 14 tiendas y 20 oficinas. Esta obra nos ha dado una mayor responsabilidad pero también mayor visibilidad, ita vez por ella consigamos conquistar otras!

P.- ¿Cuál es el coste total de la obra?

J.E.N.O.- Fijándonos en lo que está en el contrato, y no creo que haya ningún deslizamiento, hablamos de 30 millones y 190 mil dólares.

www.zagope.es

(Tramo de la carretera Tchibemba – Lubango, ANGOLA)

EL PROYECTO DE RECONSTRUCCIÓN DE ANGOLA
NO ES UN DESAFÍO. ES UNA PASIÓN.

Con una experiencia de más de 40 años, Zagope se afirma, cada vez más, como especialista en la realización de grandes obras públicas. Ya sea en Portugal, en Angola, así como en cualquier otro lugar en el mundo, nuestro trabajo es desarrollado con total dedicación, rigor, innovación, calidad, seguridad y respeto por el medio ambiente, y se concretiza en proyectos estructurantes que promueven una mejora en la calidad de vida de millones de personas. Es una pasión presente en todo lo que hacemos.

Portugal / Angola / Argelia / Camerún / Emiratos Árabes Unidos / España / Grecia / Guinea Conalery / Guinea Ecuatorial / Libia / Mauritania / Mozambique / República del Congo



Desde hace más de 40 años construyendo con arte.

La gran promesa del Sur

Con un potencial agrícola formidable, Angola tiene en la provincia de Huambo su territorio más prometedor en el área de los cultivos y la ganadería. No es sólo que cuente con la mayor población campesina y, al mismo tiempo, con los mejores centros de investigación agrónomas del país. El círculo se completa con un clima moderado, recursos hídricos más que suficientes y la convicción por parte de las administraciones públicas de que explotar el campo y dar después un decidido apoyo a la comercialización de sus productos es un camino que debe emprender el país para mantener su ritmo de desarrollo.

Lo paradójico de todo lo anterior es que Angola no ha sido capaz hasta ahora de sacar rendimiento a su potencial agrícola y comercial o a su posición en el mapa, con grandes clientes como Congo o Namibia al otro lado de sus fronteras. La producción angoleña no basta hoy por hoy para alimentar a su población ya que se trata fundamentalmente de una agricultura de subsistencia caracterizada por la ausencia de las herramientas adecuadas y técnicas de cultivo modernas.

“Este hecho sumado a las deficientes redes de comercialización existentes conducen a un gran número de importaciones de diversos alimentos que podrían perfectamente ser cultivados en Angola si las condiciones necesarias estuvieran reunidas”, asegura en un informe la Fundación Fesa sobre el país hace tres años. Maíz, yuca y alubias siguen siendo los principales cultivos.

Pero Angola evoluciona a tal ritmo que ya apenas es reconocible respecto a hace una década. Víctor Kavinokeka, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Huambo desde 2007, recuerda que desde su llegada tanto la agricultura como el comercio han conocido un notable impulso gracias a la iniciativa privada y a los incentivos del Gobierno al desarrollo económico de las provincias.

Kavinokeka considera que la capacidad de la población de Huambo para dedicarse a la recuperación del potencial de su territorio es la base del despegue. Pero, además, espera un fuerte apoyo por parte del Gobierno de Eduardo dos Santos para el desarrollo de infraestructuras. Se trata en cierto modo de recuperar el esplendor que alcanzó la región en la etapa colonial.

En las primeras décadas del siglo XX, Huambo ya era uno de los principales motores económicos de los portugueses en Angola. Había entonces algunas plantas importantes de procesamiento de alimentos, servidas por la inagotable riqueza agrícola de la provincia. También era conocida por sus numerosos servicios educativos, especialmente el Instituto de Investigación Agrícola. Hoy, la capital cuenta además con una facultad de Ciencias Agrarias con especializaciones en Ingeniería Agrónoma y Medicina veterinaria, un Instituto de Investigaciones Veterinarias, un Centro de Formación Técnico. No hay duda de que la formación profesional para el sector agropecuario es en Huambo la mejor del país.

Las infraestructuras juegan un papel fundamental en este proceso de recuperación. “El transporte es un vehículo importante para la evolución de las regiones. La recuperación del ferrocarril será clave para el desarrollo de Huambo. ¿Porqué?



“La recuperación del ferrocarril será clave para el desarrollo de Huambo, al ofrecer un acceso directo al mercado”

Comunicar Huambo con el resto de provincias y los países vecinos por carretera y ferrocarril es, por lo tanto, prioritario. La próxima creación de dos líneas ferroviarias, una presa y un parque industrial próximo a la capital, la base está sentada. «En este momento hay una gran necesidad de crear sinergias con otros países más desarrollados desde el punto de vista industrial para fomentar el intercambio de experiencias».

Kavinokeka conoce bien el terreno que pisa porque dirige el grupo empresarial Vikap, que ha evolucionado desde la venta de máquinas fotocopiantes al suministro de material informático y todo lo relacionado con material de oficina,





Toda África a su alcance

Esta necesidad de socios foráneos está en la mente de la mayoría de los empresarios de la región. Alfonso Hussi, director de la firma Alfonso Hussi e Filhos, explica que Angola es toda ella un mercado con gran potencial pero, sobre todo, las mayores posibilidades en el terreno agropecuario están en Huambo.

«Tenemos mucha agua, mucha tierra, buen clima, grandes trabajadores que solo necesitan formación... Podemos aprovechar la tecnología española, especialmente en lo referido a seguridad alimentaria, sobre todo en maíz y alubias. Necesitamos una alianza fuerte no una a medias porque eso es tirar el dinero. Un proyecto fuerte supone invertir también en tecnología y formación», dice Hussi.

La hacienda de 2.250 hectáreas de esta compañía cuenta actualmente con 175 trabajadores y necesita más equipos técnicos para incrementar la eficiencia y la producción. El interés en contactar con empresarios españoles se refiere también al trigo, concretamente a poner en marcha una industria de transformación de este cereal que permita ser autónomos en un producto como la harina de trigo. La producción de cebada también entra en los planes, que incluyen la compra de más terreno.

Como otras grandes empresas ubicadas en Angola, el grupo está presente en distintas actividades. Además de la agricultura y la ganadería trabaja en el sector industrial, el del transporte, la importación y la exportación. No obstante, el área de transporte ha perdido atractivo respecto a otras como la industria o el agropecuario por la apertura de rutas tanto en el interior como a otros países.

El puerto de Lobito, el mejor puerto natural del país está conectado al ferrocarril y sigue una ruta hacia el interior del país, en la que Huambo es la parada más importante. «Ese puerto facilita la compra de todo lo que queremos de Europa,

América y Asia. Con el ferrocarril tenemos acceso a toda la región austral y Puerto de Lobito hace esta zona estratégica desde un punto de vista geográfico. Cualquier empresario que se plantee invertir en Huambo puede encontrar grandes ventajas porque tiene toda África a su alcance», asegura Hussi.

De hecho, según Hussi, la reconstrucción de las carreteras y la capital, que pasa por ser una de las ciudades más limpias del país ha hecho despertar nuevos proyectos de negocio en áreas hasta ahora insospechadas. «Necesitamos inversiones y formación profesional en sector como el turismo, la hostelería, las cadenas hoteleras... Hoy las oportunidades en Huambo están muy demandadas por extranjeros porque el número de visitantes ha crecido mucho en la región, algo que se nota mucho en los días festivos y fines de semana. Nos gustaría tomar posiciones en estos negocios como una manera más de diversificarnos», concluye.

Formula de exito

Las condiciones para que la economía regional despegue ya están produciendo los primeros resultados con emprendedores que, paso a paso, amplían su base de negocio y la orientan hacia lo que consideran más prometedor.



Foto: David Trading

Domingos David
Socio Gerente de
David Trading

“Huambo tiene una gran oportunidad en el negocio de la ganadería”

Domingos David creó en 2002 David Trading, compañía que se dedica al comercio internacional y cada vez más, a la cría de ganado bovino. En este momento, la empresa cuenta con una potente actividad como suministrador de fertilizantes, con 10.500 toneladas vendidas en 2008.

Ese mismo año se decidió a entrar en la cría de ganado con la compra de 34 vacas, que al año siguiente habían ofrecido un rendimiento del 58% en términos de producción de terneros. «procuramos comprar ganado regional, más resistente a las enfermedades y a partir de ahí lograr una raza mejorada. Contamos ya con 130 unidades y este



incluidos los muebles. Su grupo cuenta con una plantilla cercana a 100 trabajadores de los que la mayoría tienen menos de 30 años. En este sentido, subraya el interés de los empresarios angoleños por entrar en contacto con inversores extranjeros y las posibilidades que existen de formar asociaciones.

«La única forma que tenemos de desarrollarnos es a través de asociaciones que vayan más allá de las prioridades que marca el Gobierno y que se abran a las pequeñas y medianas empresas. Es algo que merece la pena ser explorado por los inversores», dice Kavanikeka.

IVEPEÇAS
COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO, LDA.

Rua de Barbeitos 90/92
4400-377 Vila Nova de Gaia - Portugal
T: (+351) 227727280
F: (+351) 227727281
E: geral@ivepecas.com
www.ivepecas.com

Emancil, Lda. es una empresa con vocación para la ejecución de trabajos de energía, desde la reparación de máquinas eléctricas al montaje "on site" de electrificación rural y urbana, redes de media y baja tensión, así como la ejecución de mantenimiento industrial, dando asistencia técnica a la industria angoleña, con la realización de ensayos no destructivos.

EMANCIL
engenharia de manutenção e civil

EMANCIL
Rua Social dos Combatentes, Bairro do Calombotão
Zona Industrial II, Benguela - ANGOLA
Tel: (+244) 272 236 494 / Fax: (+244) 272 236 495
E-mail: emancil@ebonet.net



El ganado bovino está perfectamente adaptado al clima fresco y húmedo de Huambo

año lo aumentaremos al menos en 50 más", explica David.

Su experiencia es la prueba de que el ganado bovino puede reproducirse sin ninguna dificultad. "Podemos hablar también de cría caprina porque, existiendo condiciones naturales y recursos financieros con todos los equipos que se incluyen en un proyecto de este tipo, Huambo es una gran oportunidad en el negocio de la ganadería", asegura. El apoyo que pueden dar las facultades e institutos de la capital potenciaría aún más esta posibilidad, según David.

La tecnología y la capacidad de los empresarios españoles para sacar el máximo rendimiento productivo y comercial de una actividad agrícola y ganadero es bien conocida en Angola. Y como en cualquier otro sector, la suma de esos valores y el conocimiento del terreno que tienen los empresarios locales es lo que puede entenderse como la fórmula de éxito. El primer mercado en demandar

estos productos es el angoleño, pero la mejora de conexiones que ha conocido Huambo permite acceder a los otros grandes países como República Democrática de Congo y Namibia.

Quizás por esa razón, la agricultura es el otro ámbito donde ha dado sus primeros pasos esta empresa. En sus comienzos, hace dos años, comenzó a trabajar únicamente maíz y alubias sobre una superficie de 30 hectáreas y una plantilla de 20 personas. Hoy, la superficie de cultivo es el doble con semillas mejoradas genéticamente y procedentes de Sudáfrica. Con todo, el proyecto más ambicioso gira en torno al cultivo de patata a gran escala. En proyecto, está producir este tubérculo en 200 hectáreas, pero existen posibilidades de comprar terrenos de hasta 1.000 hectáreas. "Queremos apostar por un negocio de gran rendimiento en productos como la patata y a partir de ahí diversificar en otras especies como el maíz o la cría de ganado bovino y caprino", concluye David.

Entrevista con Afonso Hossi

Director General de Afonso Hussi & Filhos

P.- ¿Cuáles son los ramos de actividad de la empresa?

A.H.- La empresa trabaja en el comercio general, en la actividad agropecuaria, la industria, el transporte, la importación y la exportación.

P.- ¿Desde que año lleva funcionando?

A.H.- La empresa lleva funcionando desde 1991.

P.- En el sector agropecuario, ¿A que productos se dedica?

A.H.- En agricultura producimos maíz, alubias, soja y patata. En la actividad pecuaria estamos en la cría de ganado bovino, caprino, porcino, tenemos gallinas ponedoras así como pollos y patos para alimentación.

P.- La producción se destina solo a Huambo?

A.H.- El comercio de estos productos va a otras provincias de Angola.

P.- ¿Que tipo de comercio están haciendo con Namibia?

A.H.- A Namibia exportamos caballa congelada. En Angola no podemos consumir caballa porque el ministerio aun no permite la pesca en nuestro océano, así que estamos haciéndolo en Namibia donde sí está autorizado.

P.- ¿En que áreas van a diversificar sus actividades?

A.H.- Estamos pensando en la industria. La falta de energía en la provincia tiene que mejorar, por ello vamos a poner un central mini-hídrica en la hacienda que tenemos, para dar energía a las empresas transformadoras de los productos de esta.

P.- ¿Tiene ya alguna alianza con Portugal o con España?

A.H.- Tengo más con Portugal. Para la alimentación aviar, la fabrica de raciones es de Portugal. Tengo relaciones con Brasil, pero me falta España.

P.- ¿En que tipo de alianzas está pensando?

A.H.- Hablamos de la actividad agropecuaria e industrial. Necesito alianzas con España para conseguir líneas de crédito. Angola es muy potente, sobre todo Huambo, tenemos mucho agua, mucha tierra, buen clima, buenos cuadros, solo es necesario formarlos, y en eso podemos aprovechar la tecnología de España, especialmente en lo que se refiere a la seguridad alimentar. Queremos un alianza fuerte, no débil, que invierta en la tecnología y en la formación.



“ En Huambo tenemos mucha agua, tierra, buen clima, buenos cuadros, sólo es preciso formarlos ”

P.- ¿Dónde ve las principales oportunidades para los próximos años?

A.H.- En el sector agropecuario, en la industria, el transporte ya no es un problema, ya tenemos buenas carreteras en el interior y del exterior a los puertos. Nuestra preocupación es incentivar la industria como una factor decisivo y la agricultura como un factor básico.

P.- ¿Cuántas personas están trabajando en su hacienda?

A.H.- En la hacienda trabajan ahora unas 175 personas, pero precisamos de más equipamientos. Lo que nos gustaría con España es trabajar con trigo para conseguir tener autonomía para elaborar harina de trigo. Esa es una relación que preciso rápidamente. Queremos también llegar a plantar cebada.

P.- ¿Qué tiene que mejorar en la región de Huambo?

A.H.- La energía, con energía podríamos hacer de todo.

P.- ¿Es fácil conseguir tierras para sus nuevos planes?

A.H.- Sí, es muy fácil, una vez haya dinero, por eso hablo de la líneas de crédito. En esta región voy a conseguir un terreno de muchas hectáreas, para dedicarla a la producción de trigo.

P.- ¿Cuál sería su mensaje a los inversores con interés en Angola?

A.H.- Me gustaría decir que Angola es una país muy rico, pero que precisamos de tecnología europea. Angola no solo produce petróleo y diamantes conforme creen la mayoría de los europeos, Angola tiene otras riquezas mineras y riquezas renovables, así como la explotación de madera.

www.missing-element.com

corporate identity
identidad corporativa

brand building
creación de marcas

all for web
todo para la web

advertising
publicidad

production
producción

MISSING ELEMENT

Imagine a face without personality... and personality without a face... you could be missing something.
We provide your brand with face and personality required to fulfill clear business objectives.

Entrevista con Mário Costa

Director General de Select-Vedior

P.- ¿Como se ha desarrollado el mercado angoleño desde su entrada en 2005?

M.C.- Las necesidades del mercado son siempre cambiantes porque el crecimiento es constante. Ahora hemos tenido un año y medio de recesión, pero la demanda de personas y cuadros en todos los sectores es cada día mayor. Veo un mercado en gran crecimiento, la prioridad tiene que darse a los angoleños, pero creo que ahí es donde está el gran problema. Para crecer mucho Angola va a necesitar mano de obra, y esa mano de obra tiene que estar formada, porque debe de haber un término medio para facilitar el desarrollo. Yo estoy viajando para allá dos o tres veces por año, y en cada viaje veo cosas nuevas, nuevas empresas, nuevos proyectos.

P.- ¿El mercado de Angola continúa creciendo más rápido que el portugués?

M.C.- Sí, está creciendo muy rápidamente. Ahora hemos conseguido un socio local y podemos crecer todavía más rápido. Desde hace un año y medio para acá, cuando se dio la fusión de Randstad con Vedior quisimos analizar como estaban las cosas y tuvimos que parar, pero continuamos creciendo en Mozambique. Yo diría que para Angola es como comenzar de nuevo, se acabaron los problemas financieros que ha habido, la restricciones, pero aún no son fáciles los visados y esto debería de ser visto por el gobierno del país. La economía está creciendo a un ritmo que no se da en ningún otro país, por tanto con la burocracia que existe se tienen que hacer las cosas con calma y encontrar un equilibrio para que se pueda avanzar por los dos lados.

Creo mucho en Angola, creo en Mozambique, y creo que en dos o tres años nada va a ser como era antes, porque las cosas están cambiando muy rápidamente. Veo a Angola y Mozambique como grandes socios de Portugal, los jóvenes portugueses con la crisis financiera que ha habido no tienen grandes posibilidades. ¿Dónde se crea hoy mucho empleo? Es en las pequeñas y medianas empresas, y ahora están paradas porque la banca no presta dinero, prefieren prestar dinero a los grandes proyectos.

P.- ¿Portugal está reaccionando bien al desafío de Angola?

M.C.- Yo creo que Portugal está reaccionando como debe de reaccionar. Hoy los portugueses van a Angola y ya conocen las dificultades a las que se van a enfrentar. Yo siempre digo a mis amigos que tengo en Angola que entiendo la prisa que se tiene en desarrollar Angola, y con las burocracias del FMI, del Banco Central Europeo, Angola hizo muy bien en aprovechar la grandes líneas de crédito de la parte china, que tienen como condición tener obras y así han ganado casi



Foto: Select-Vedior

“La economía está creciendo a un ritmo que no se da en ningún otro país”

todas las obras. Vamos a ser prácticos, las grandes constructoras portuguesas tampoco tenían una estructura financiera adecuada para hacer proyectos de una dimensión como la de Angola. Yo creo que estamos reaccionando bien, una cosa es el precio y otra cosa es la calidad, y en la primera fase es normal que los angoleños eligieran por el precio, como es normal que ahora también vean que no siempre tiene el mejor resultado, por eso los portugueses están volviendo a crecer allí.

¿Porqué? Porque no es preciso solo precio sin también calidad. Y es en ese término en el que yo diría que si Portugal fuese inteligente y el gobierno tuviera visión, África podría ser nuestra puerta de salida de la crisis. Es mucho más fácil hablar con un angoleño o con un Mozambiqueño que con brasileño o un chino. Si Portugal tuviese la capacidad de para un poco y ver que se está haciendo en otros países como en España, que ha invertido fuertemente en América del Sur, y Angola y Mozambique no quieren más guerra, quieren progreso. ¿Y el progreso se hace con qué? El progreso se hace con formación, con proyectos.

P.- ¿Es necesario tener socios locales para entrar en Angola?

M.C.- Voy a darle un ejemplo muy claro. Cuando entré en Angola la idea era encontrar un socio local, y lo tenía, pero vi que no era necesario, pedían demasiado, siendo una multinacional fui honesto y vi que no debía hacerlo, volví al principio, me llevó un año y medio más montar la empresa y comenzar a trabajar. Demora mucho más tiempo pero creo que con ello ganamos respeto. ¿Es ahora más fácil? Lo es a corto plazo. Prefiero hacerlo como lo estamos haciendo. Posiblemente dentro de seis meses o un año vamos a tener el socio adecuado en Angola, después de cuatro o cinco años, pero es la persona adecuada con credibilidad y sin prisa por invertir.

Entrevista con António Vicente Marques

Managing Partner de AVM Advogados

P.- Cuéntenos su experiencia en el mercado de Angola.

A.V.M.- Vine por primera vez a Angola en 1992, por entonces se vivía una cierta euforia en relación a las oportunidades que Angola podía ofrecer, con una cultura afro-europea, con un gran potencial en términos de recursos naturales y con una cierta necesidad de cuadros e inversión extranjera. Esa fue la percepción que tuve en conversaciones con diversas entidades extranjeras. Desafortunadamente ese clima duró poco, la no aceptación de los resultados electorales por los entonces dirigentes de UNITA y el consecuente reinicio de la guerra hizo retroceder a mucha gente en su estrategia de establecimiento en Angola. A partir de ahí la guerra se intensificó como nunca.

Yo estaba ligado a diversas instituciones de enseñanza superior en Portugal, y en el marco de un protocolo de colaboración que existía entre la Universidad de Coimbra y la Universidad Agostinho Neto en el año 2000, me apunté a un concurso público para dar clases de derecho en Angola. Fue una experiencia muy gratificante, incluso durante la guerra, cuyo alto el fuego llegó en Febrero de 2002. Yo sentía que la guerra iba a acabar algún día, como acaban todas las guerras, y quería estar presente cuando esto ocurriese para formar parte de la nueva Angola, para dar mi contribución, aunque fuese modesta, para la reconstrucción del país.

Después de iniciar mi actividad docente en Angola colaboré como consultor de varios bufetes, participé en proyectos de elaboración de legislación, y una vez que reuní todos los requisitos opté por inscribirme en la Orden de los Abogados en Angola y comencé a ejercer la abogacía - mi gran pasión. Las cosas se desarrollaron bien profesionalmente. Aquello que hago en mi vida es el resultado de mucho empeño y mucha dedicación, y así ha sido con la abogacía. Nuestra actividad se centra, desde el inicio en el derecho empresarial en general, sobre todo en el área de recursos naturales, diamantes y petróleo, en el sector financiero, en el inmobiliario, en la telecomunicaciones, etc.

P.- ¿Con que tipo de clientes trabaja en la actualidad?

A.V.M.- Muchos de nuestros clientes entran en Angola a través de procesos de inversión extranjera a los que damos apoyo. En gran parte de las ocasiones somos como una puerta de entrada para esos inversores, a los que explicamos el encuadramiento legal del país para el ejercicio de la actividad que pretenden



Foto: AVM

“Se comienza a sentir una deslocalización de la segunda línea de inversiones”

desarrollar, les prestamos asesoramiento que va desde el régimen jurídico de los bienes inmobiliarios, el arrendamiento de casas, adquisición de derechos sobre inmuebles, régimen fiscal, etc.

P.- ¿No cree que se está ha dado un exceso de inversión en la zona de Luanda y una cierta falta en provincias?

A.V.M.- Tal vez, pero eso es natural, porque es en Luanda donde están instaladas la mayoría de las empresas y donde existen la mayor parte de las infraestructuras, aunque comienza a verse una deslocalización de la línea de inversiones. Es decir, por regla general las empresas se instalan inicialmente en Luanda y algunas de éstas, en una segunda fase de inversiones, se desplazan a otras provincias. Algunos de nuestros clientes se establecieron en Luanda, en una primera fase, por que es mas fácil y después, ya con una estructura local, se instalaron en otras provincias.

Algunas de estas empresas no hacen más inversiones en otras provincias lejanas de Luanda por la falta de recursos humanos. Como sabe, uno de los problemas que Angola tiene en esta fase de desarrollo, que se siente más en las provincia más distantes. Por otro lado, no se puede tener cuadros operativos de un día para otro. Yo acostumbro a decir que el gran problema de cualquier empresa es la materia gris, porque el resto se compra. Yo creo que ese es uno de los grandes frenos al desarrollo regional, porque las carreteras ya están, en gran medida, en buenas condiciones de circulación. Creo que es una cuestión de tiempo, no nos olvidemos que Angola, en paz, solo tiene media docena de años. El futuro de esta tierra solo puede ser prometedor, porque, los angoleños así lo quieren, esta región necesita de una Angola fuerte y los agentes económicos internacionales creen en Angola.

Recetas para ganar evitando riesgos

Que Angola destaque hoy en la lista de los países más receptivos para la inversión extranjera y, al mismo tiempo, sea también de los más generosos en términos de rentabilidad, ha tenido un efecto llamada para empresas de todo el mundo. El año pasado, el país del suroeste africano lanzó un plan de reconstrucción que contempla inversiones de 40.000 millones de dólares en infraestructuras y obra civil, financiados en buena parte por capital extranjero.

El dinero y los proyectos fluyen pues hacia Angola mientras evitan otras regiones. La riqueza petrolífera y la consolidación de las circunstancias políticas son el puente para la regeneración del país, cuya economía brilla con luz propia al menos en lo que se refiere a los grandes números que valoran instituciones como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial.

Atendiendo a estas cifras, el crecimiento de Angola ha sido espectacular. Desde 2006, el PIB ha crecido a una media del 15% anual y para este año -en lo más crudo de la crisis económica mundial- se espera un aumento de la actividad del 8%. El despegue económico ha sido acompañado por una política de contención de precios que ha evitado un recalentamiento: la tasa de inflación ha caído del 325% al 14% el año pasado.

La construcción -sector en el que España y Portugal cuentan con campeones de talla mundial-, es la estrella invitada en el guión de esta historia de éxito. Pero conviene señalar que, a pesar de la fuerte actividad, las constructoras deben conocer bien el terreno que pisan antes de lanzarse a hacer negocios. Lo dicen las mismas compañías que cogieron la ola hace unos años y ahora ven el panorama desde la cresta.

ACA, grupo ligado a la construcción con origen en el norte de Portugal, entró en Angola hace seis años con la vista puesta en la construcción de redes de comunicación. Un año antes había comprado una empresa de capital angoleño y poco tiempo después amplió su participación hasta hacerse con el total y a partir de ese momento comenzaron a desarrollarse nuevos proyectos. Con el fin de evitar problemas de logística propios del sector en el país, la compañía diversificó su negocio hacia centros industriales en distintas provincias.

“ En pocos años, ANGOLACA triplicó el tamaño de la empresa original en Portugal ”

La decisión fue acertada. Alberto Couto Alves, presidente de consejo de administración, había quedado sorprendido por la dimensión del país y las obras de reconstrucción que necesitaba. “Hicimos la apuesta y vimos que era un mercado que debía mostrar un gran crecimiento. En pocos años, la empresa triplicó en tamaño a la original en Portugal. En este momento, contamos con una estructura muy fuerte y, de hecho, estamos considerados una de las mayores empresas de Angola”, afirma.

18 Socios locales

Para empezar, la legislación angoleña no exige contar con un socio local para emprender un proyecto, pero la realidad en muchos casos lo aconseja.

Para Couto Alves, el camino seguido por ANGOLACA es el más eficaz para sacar rendimiento al potencial de Angola. Se resume en tres puntos: entrar en el mercado y apre-



Foto: ANGOLACA



Foto: ANGOLACA

Obras de construcción de carreteras de la empresa ANGOLACA en Angola



David Trading. Lda
Comércio Geral, Importação e Exportação

Sede Huambo:
Rua Mariano Machado nº 51/53
Huambo / ANGOLA
Telefax: (+244) 41 20059

Filial Lobito:
Rua Bartolomeu Dias nº 21, Zona Comercial
Lobito / ANGOLA
Tel.: (+244) 722 3282 / Fax.: (+244) 722 1199

¡Todo el apoyo en la gestión de sus Recursos Humanos!

Reclutamiento y Selección

Evaluación Psicológica

Assessment Center

Formación y Consultoría

Contact Centers

sêlect/Vedior
Angola

Edifício Torres Imporáfrica
Rua Kuamme N'Krumah, r/c loja 4, Malanga - Luanda
Tel.: (+244) 9177 50595/6/7/8
email: geral@selectvediorangola.com
site: www.selectvediorangola.com

ciar su dimensión; salir al encuentro de las necesidades y, por último, reforzar la empresa con una buena plantilla. "Hay un gran componente de recursos humanos y departamentos de formación. Sólo así se puede crecer y planear un buen futuro".

Hugo Gonçalves, director general de producción de ANGOLACA, confirma esta opinión y subraya la conveniencia de ser lo más independiente posible de los suministradores. "Ser autónomo es algo vital". ANGOLACA trató desde el primer momento de reunir equipos humanos y recursos en todas las áreas de ingeniería y construcción en las que trabaja, desde las más básicas como es una cantera a las más especializadas, como es la de señalización vertical para abastecer al área de construcción de carreteras.

Gonçalves asegura que el potencial del país para las empresas constructoras sigue siendo enorme, pero aprecia una evolución en la exigencia de calidad por parte de la demanda. Con grandes proyectos de infraestructura ya en marcha, el negocio de la rehabilitación urbanística y la promoción residencial comienza a asomar en el horizonte.

Es algo lógico si se piensa que el rápido crecimiento económico del país debe traducirse antes o después en un desarrollo social. Los empresarios consideran que, poco a poco, la población va a repartirse más por el país y va a querer casas con un mínimo de habitabilidad, querrán tiendas en las que comprar y, en fin, aspirar al bienestar que les prometen las fuertes inversiones que se están creando.

"El mercado comienza ya a distinguir entre las empresas buenas y las malas, con lo que los clientes son mucho más receptivos a una oferta de calidad", dice. "Angola, Portugal y China son tres competidores, cada uno con sus propias especificidades. El mercado ya comienza a distinguir a las empresas dotadas de calidad de aquellas que no la tienen. La calidad es, y será, un factor de primacía para ANGOLACA".

La apuesta es mucho más ambiciosa de lo que parece porque, dadas las perspectivas económicas del país, los beneficios que puede aportar una gran imagen están lejos de ser pequeños. "Estamos entre las cinco mayores constructoras de Angola, en los próximos cuatro años queremos ser la primera", promete Gonçalves.

Viento a favor

Nada de lo anterior sorprende a ZAGOPE, empresa ligada al grupo brasileño Andrade Gutierrez con más de 25 años de experiencia en África. En la filosofía de esta empresa está contratar empresas locales y formar empleados locales, hasta el punto de que sólo el 20% de su plantilla en Angola es foránea. Esta integración fue clave para



José Nicomedes Moreira
Director
Internacional
ZAGOPE

Foto: ZAGOPE

"Angola volverá a tener un crecimiento muy importante este año y aún más en 2011"

aprovechar el viento a favor de la economía angoleña y dar mucho más que buenas noticias los años pasados. Con un volumen de negocio más de 300 millones de euros, ZAGOPE generó el 50% de los ingresos del grupo de origen brasileño y se convirtió en la mayor del grupo en 2009.

José Nicomedes Moreira, administrador de la compañía, recuerda que el actual volumen de negocios comenzó en 2005 "con muy poca operación", pero que, después, creció de manera exponencial. "El año pasado hubo una disminución de contrataciones, de manera que nuestras expectativas en 2010 pasan por desacelerar un poco en el volumen de negocios, que ahora calculamos en 180 millones de euros", indica.



Foto: ZAGOPE



Foto: ZAGOPE

Nuevo aeropuerto internacional de Lubango (Huila), inaugurado para el CAN 2010 y construido por ZAGOPE

Nicomedes Moreira, gran conocedor de la realidad que vive Angola, cuenta que en buena parte el impulso al negocio se debió a la celebración el año pasado de la Copa Africana de Naciones (CAN), pero reconoce que Angola no ha quedado al margen de la crisis económica internacional que asola otros países. "Los grandes eventos como la CAN traen después una resaca en forma de desaceleración, pero Angola ha tomado la iniciativa y en el segundo semestre del año es muy posible que retome la senda de la inversión pública", afirma.

ZAGOPE está así preparada para subirse a esta segunda ola de fuerte actividad en infraestructuras y obras públicas que continuará la reconstrucción de la red de carreteras, aeropuertos, puertos, energía, vivienda... y se extenderá más allá de la capital, Luanda, que hasta ahora ha concentrado el grueso de las inversiones.

"Angola volverá a tener un crecimiento muy importante este año y aún más en 2011. Nuestra idea es mantenernos muy presentes

en el negocio de las infraestructuras, que es nuestra principal fuente de ingresos. Pero vamos a estar muy atentos al sector eléctrico, los puertos y la vivienda, que será muy importante en los próximos años".

Riesgos controlados

Las oportunidades no deben tapan los riesgos que, como cualquier mercado, tiene Angola. Otra constructora con experiencia en el mercado ibérico como es Europa ArLindo, estudió con detenimiento sus posibilidades en el país desde 2002. Fue una idea acertada a tenor de cómo se ha desarrollado el mercado. Con los años, los esfuerzos para crecer en Portugal y hacerse sitio en el bullicioso sector español sirvieron de experiencia, pero lo cierto es que incluso ahora hay que ajustar los negocios a la baja y hay dificultades para cobrar de algunos clientes.

Cuando se decidió, lo hizo con un presupuesto de cinco millones de dólares. Siguió el canal oficial, esto es, el mercado por la Agencia Nacional de Inversión Privada (ANIP). Domingos Correia, administrador de

P.D.I.C.
Polo de desarrollo Industrial
de Catumbela

Promover acciones y obtener sinergias que aseguren:

- Competitividad sostenible
- Representatividad junto al Estado y Órganos Reguladores
- Mejores prácticas de seguridad, salud y medio ambiente
- Comunicación transparente e imagen junto a la sociedad
- Capacidad y cualificación de las personas

www.pdicarl.com

Su constructora en Benguela

Sede:
Rua Domingos do Ó nº 72
Benguela - ANGOLA

Filial:
Rua Sagrada Esperança
Edifício Embala 1.º Andar Kuit
Bié - ANGOLA

Tel./Fax.:
(+244) 272 237 573
(+244) 248 270 094
E-mail: ccilda@hotmail.com

la compañía, recuerda que la burocracia y los trámites administrativos supusieron unas dificultades añadidas.

“Trabajar a través de ANIP debería facilitar los trámites y permisos para trabajadores y también los administradores. Ahora, sin permiso para todos, tenemos que seguir adelante porque no podemos esperar a resolver todos los trámites para trabajar”, afirma Correia.

Europa Ar-Lindo tiene ahora en marcha dos obras para el Grupo Ferpinta en la provincia de Benguela, bañada por el Atlántico. Una de ellas es una fábrica que supondrá una inversión de cinco millones de dólares, el otro es una promoción residencial por 600.000 dólares.

El administrador de la compañía conoció Luanda, Maria Teresa, al este de la capital, y después se dirigió a Benguela. “Creo que las empresas que lleguen a Angola deben crear primero una estructura propia y después probar en una ciudad muy grande. En Luanda es complicado porque hay un gran movimiento de personas y no se consigue sacar provecho de la administración. Como estrategia, decidí ir a Benguela, que es un territorio con mucho potencial y atractivo”, cuenta Correia.

Benguela es, en opinión de este empresario, la región angoleña con mayor potencial.

Tiene la ciudad de Lobito a tan sólo 20 kilómetros y por esta razón la previsión es que su economía crezca de forma exponencial. Eso sí, asegura, como sus colegas de otras empresas, que el mercado ha evolucionado y que las autoridades son ahora más selectivas a la hora de seleccionar proyectos.

La vía ibérica

Aunque la economía global parece no dejar ningún mercado del mundo fuera de foco, lo cierto es que el proceso por el que una empresa como Kerakoll acaba haciendo negocios en Angola se debe a algo tan aparentemente manido como es la relación del país surafricano con la Península Ibérica.

Kerakoll, de origen italiano, ya estaba instalada en España cuando decidió extenderse a Portugal. Una vez allí, la opción de los países de habla portuguesa fue una de las primeras que se barajó como estrategia de crecimiento. Era 2006 y Angola fue el mercado al que se dedicó mayor atención. La empresa se plantó allí solo un año después y aunque obtuvo frutos, fue una cosecha inferior a la esperada. “No hubo grandes sorpresas. De hecho, en Portugal el negocio creció de dos a seis millones de euros en tres años y en Angola, aunque comenzamos de cero, llegamos a algo más de un millón de euros, que es el 15% de nuestra facturación, pero es algo menos de lo que esperábamos”, sostiene Luís Salgado,



Foto: Kerakoll



Kerakoll invierte una gran parte de facturación en I+D para proporcionar soluciones avanzadas

administrador de Kerakoll.

Esta empresa es consciente de que ha llegado a Angola por detrás de las más veteranas, pero se ha puesto rápidamente en movimiento asociándose con empresas locales y foráneas para todo tipo de negocios relacionados con su actividad.

Kerakoll, especializada en materiales técnicos para la construcción, aspira a replicar el modelo de negocio que le permitió crecer tanto en los años en que el sector vivía en la Península

Ibérica una etapa efervescente como desenvolverse ahora en el mismo mercado bajo una atmósfera completamente diferente. La estrategia, eso sí, deberá adaptarse a las particularidades del mercado angoleño.

Los mismos problemas logísticos y de abastecimiento de materiales que otras compañías han resuelto diversificándose o asumiendo nuevos negocios, son difíciles de resolver en el momento actual para los productos para pegar piedra y cerámica que comercializa Kerakoll, que ha emprendido una profunda transformación del negocio para encajarlo en la vanguardia de la economía sostenible. Antes de poder pensar en producir localmente se tiene que garantizar la calidad y disponibilidad del cemento, arenas y carbonatos de calcio, que son las materia primas fundamentales para estos productos, y en este aspecto las condiciones actuales todavía no reúnen todos los requisitos necesarios, pero también es cierto que en esta área de negocio el futuro pasa inevitablemente por ese camino.

“No entramos en Angola para trabajar solamente como empresa proveedora de productos químicos ni tenemos esa política, pretendemos ocupar un espacio como proveedores de soluciones para la construcción contemporánea sostenible y de calidad, comercializando nuestros productos a través de una red de revendedores especializados”, explica Salgado.

Puerto de Lobito

82 años por Angola






Un puerto natural de aguas profundas, balizado internacional, autonomía energética, atraque simultáneo de (8) embarcaciones de altura, silos para cereales a granel, más de 100.000 m² de terraplenes y almacenes, para perecederos y congelados, un moderno terminal de contenedores frigoríficos, y para el abastecimiento de agua potable a la navegación, y un moderno complejo de desalinización




Arte Marítima
Competencia
Brio Profesional
Simpatía y mucho
"Empuje en el momento"
son los principios
de nuestro trabajo






Avenida da Independência, n.º 16 Telef.: +244 27222 27 11/ 27 18 Fax: 244 27222 27 19
Lobito—Angola e-mail: eplobito@ebonet.net, eplobito@yahoo.com.br site: www.portodolobito.com
Rua Egrácia Fragoso, n.º 49, 1.º andar Edifício da Agenang. Telef.: +244 222 330390
Fax: 244 222 330390 Luanda—Angola



FIRMA AFONSO HOSSI & FILHOS LDA
A FILHOS LDA
Comércio Geral Grosso e a retalho, Agro-pecuária Industrial e Transportes, Importação e Exportação.



"Su socio ideal en la Agropecuaria de Huambo"

FIRMA AFONSO HOSSI & FILHOS LDA
Comercio General al por mayor y por menor,
Agropecuaria Industrial y Transporte,
Importación y Exportación.

Rua Eduardo Costa, Cidade Alta n.º 23
Huambo - Angola
Tel: +244 2412 2231
E-mail: firmahossi@yahoo.com.br

Entrevista con José Nicomedes Moreira

Director Internacional de ZAGOPE - Construções e Engenharia, S.A.

P.- ¿En qué momento comenzaron a interesarse por el mercado africano?

J.N.M.- El grupo Andrade Gutierrez, (empresa brasileña detentora de ZAGOPE) tiene presencia en África desde 1983. Esta presencia comenzó con una obra en Congo Brazaville, desde entonces hemos estado trabajando en África. ZAGOPE inició sus actividades en África en Mauritania en 2000, trabajando en la construcción de carreteras, volviendo nuevamente en 2005 para la construcción de una nueva carretera. En 2005 iniciamos en ZAGOPE un proceso de internacionalización centrado en África.

P.- ¿Qué les llevó a entrar en esos mercados?

J.N.M.- El año de 2004 y 2005 se presentaba una buena oportunidad en algunos países, principalmente en los productores de petróleo. Son países que tenían y tienen unas necesidades de construcción y dinamización de infraestructuras, que es nuestro core-business, estaban en un buen momento financiero, el precio del petróleo estaba llegando a niveles bastante interesantes, por eso se dieron las circunstancias para invertir. Optamos por países como Angola y Argelia en el sentido de hacer un primer avance internacional para ZAGOPE. Las operaciones en Angola tomaron un buen rumbo, en 2005 ya teníamos un contrato e iniciamos los trabajos.

P.- ¿Tiene ya una buena cartera de clientes en el mercado angoleño?

J.N.M.- Sí. El mercado de Angola en el año 2009 fue el mercado más importante para ZAGOPE. Llegamos a tener un volumen de negocios de 300 millones de euros sólo en Angola, lo que es importante ya que representó casi un 50% de nuestra facturación.

P.- La reducción en volumen de obras en 2009 ¿se debe a la finalización del CAN?

J.N.M.- Sí, a la finalización del CAN, y a los efectos de la crisis internacional. La crisis internacional obviamente ha tenido efectos

“ Angola sale de esta crisis bastante reforzada, el país ha hecho ajustes importantes en el área económica ”

importantes en países como Angola. Fue el momento en el que el país aprovechó para hacer una reflexión, una reingeniería de la forma en que estaba encaminado el proceso de reconstrucción nacional. En mi opinión Angola sale de esta crisis bastante reforzada, es decir, el país hizo un ajuste importante en el área política, económica y financiera y ahora se está preparando para relanzarse. Nuestra perspectiva es que para el segundo semestre de 2010 el país va a retomar nuevamente de forma acentuada las inversiones públicas.

P.- ¿En qué sectores espera esa retoma?

J.N.M.- El país es muy grande en términos de extensión y tiene un déficit de infraestructuras muy fuerte. Desde lo que hemos acompañado, entendemos que la inversión en carreteras va a continuar, así como también en aeropuertos, y va a haber una inversión acentuada en el área de vivienda, energía así como en el área portuaria.

P.- ¿Las inversiones espera que sigan centradas en el área de Luanda?

J.N.M.- Yo creo que desde un punto de vista de las infraestructuras las inversiones no van a estar concentradas exclusivamente en Luanda. En el caso de la vivienda Luanda es la provincia que recibe mayor inversión, pero la inversión está diseñada para cubrir todo el país. Todas las provincias van a recibir una fuerte inversión en el área de la vivienda, incluso porque las provincias del interior son las que más lo necesitan. En el área de los puertos existe una obra portuaria importantísima para hacerse en Luanda, pero existen otros polos como Cabinda que tienen infraestructuras portuarias que precisan de inversiones. En el área de la energía



Foto: ZAGOPE

y la inversión en energía hidroeléctrica va a estar distribuida por el interior del país, son inversiones importantes en la construcción de presas y otras fuentes de energía que están siendo estudiadas, como la termoeléctrica y las energías renovables, y que deberán recibir una gran inversión.

P.- ¿En el futuro espera tener algún tipo de alianzas o prefieren trabajar solos?

J.N.M.- Nosotros no hemos trabajado solos, hemos tenido algunas asociaciones locales en algunos emprendimientos. Ya hemos trabajado con algunas empresas locales como Planasul, del grupo Socolil, y Metroeuropa. Para el programa de energía, que hemos seguido de cerca, estamos trabajando con una asociación local en el sentido de poder desarrollar proyectos en esta área. Estamos siempre disponibles para trabajar con socios locales para nuevos programas de inversión.

P.- ¿Cómo le gustaría ver a ZAGOPE en cinco años?

J.N.M.- Lo que esperamos y lo que estamos viendo es que Angola va a retomar un nivel de crecimiento muy importante. En 2010 se prevé un crecimiento del orden del 8 al 10 % y a partir de 2011 es posible que veamos crecimientos de dos dígitos. Nuestra perspectiva es la de estar instalados en Angola y mantenernos presentes. Estamos muy enfocados en el área de infraestructura pues es nuestro principal

segmento de negocio. Vamos a desarrollar el sector eléctrico, los puertos, la vivienda. Vamos a seguir de cerca el programa de la vivienda que es muy importante para estos próximos años.

P.- ¿Qué mensaje le gustaría dejar a nuestros lectores?

J.N.M.- ZAGOPE tiene una forma de trabajar en el exterior que favorece tanto la asociación con empresas locales como la obra local. Desde que comenzamos en Angola empezamos con un gran porcentaje de personal expatriado, y actualmente trabajamos con solo un 20 % de personal expatriado. Procuramos invertir en la formación de cuadros básicos y técnicos especializados, esto hace que nuestra integración con la comunidad sea más fuerte y, obviamente, tiene una repercusión económica muy importante, es más ventajoso para la empresa trabajar con cuadros locales. En el caso específico de Angola, hemos puesto una atención especial en la formación, hoy ya tenemos un efectivo de personas bastante capacitadas. Nuestra perspectiva es hacer un trabajo con asociaciones con empresas locales, en nuestra visión es un camino natural que ha de seguirse. Estamos muy satisfechos de trabajar en Angola, tienen sus dificultades como las tienen todos los mercados, principalmente en un escenario de crisis, pero tenemos confianza en el futuro y estamos preparados para la recuperación.



CACOFIL Lda
Camutangre Comercial & Filhos Lda

ANGOLA
Telef.: (+244) 272221100
Fax.: (+244) 272226419
Sede - BENGUELA
Escritorios - LOBITO
Cx.P. 224 Rua Eng.º Vicente Ferrelran 20R/C
E-mail: camutra59@live.com

Comercio General
Importación y Exportación
Construcción en Aluminio
Vidrio, Techo Falso
Piso flotante y Pladur
Telecomunicaciones
Construcción Civil y Obras Públicas
Exploración Minera

CHINA
Telef.: (+86) 20 87621221
Fax.: (+86) 20 87302183
Room 1305, North Tower
World Trade Center N° 371-375
HuanShi Dong Road YueXiu Guangzhou
E-mail: cacofilchina@hotmail.com



Entrevista con Rui Tavares

Socio Gerente de Ivepeças

P.- Hablenos del origen de la compañía.
R.T.- Ivepeças nació en 1989, dedicada al comercio de equipos para camiones y autobuses. La sede ha estado siempre en Vila Nova de Gaia, al lado de Oporto. Comenzamos trabajando con una sola marca, con la cual teníamos mucha experiencia, y con el pasar del tiempo fuimos aumentando los productos. Pasamos entonces a otras marcas y a la importación, sin importación directa no teníamos posibilidad de continuar. Tenemos 20 años de experiencia en Portugal, y en 2005 comenzamos a exportar para Angola.

P.- ¿Continúan trabajando en Angola?
R.T.- Sí, continuamos trabajando en Angola y estamos en el mercado, creo que bien, hemos aumentado nuestro número de clientes en Angola. Desde entonces hasta ahora las cosas han ido bien, podríamos hacer más pero pienso que la mejor actitud es estar presentes en Angola. En este momento no veo que esa posibilidad de crecer se realice, necesitaría socio locales competentes, porque la legislación angolense así lo exige y no es muy fácil encontrar profesionales en nuestro sector.

P.- ¿Tanto en España como en Angola se hace necesaria la presencia de un socio local?
R.T.- Sí, en mi modesta opinión, pienso que si un país como Portugal no consiguiera andar solo, nos tenemos que apoyar. No hay duda porque vemos a nivel europeo y más allá, la formación de grupos para hacerse más competitivos, más fuertes en diversas vertientes, en diversos sectores. En nuestro sector también pasa esto un poco, las marcas son cada día más fuertes, ya están en el mercado con una presencia muy fuerte y con otro tipo de músculo financiero de manera que las pequeñas empresas no consiguen implantarse en el mercado solas.

“Tanto los españoles como los portugueses sólo tenemos que ganar con las alianzas ibéricas”

P.- ¿Las alianzas ibéricas pueden abrir las puertas de los mercados africanos?
R.T.- Yo creo que sí, y tiene todo el sentido, en tanto en cuanto todas las cuestiones sean debidamente abordadas y sean proyectos creíbles, y que haya confianza mutua. Tanto los españoles como los portugueses tienen mucho que ganar con eso, tanto si queremos como si no tenemos que trabajar con nuestros socios europeos y con España, que está aquí al lado, es con certeza el futuro. Solos no lo vamos a conseguir, a no ser el caso de empresas bastante grandes que tengan esa capacidad, e incluso éstas tienen alianzas para atacar determinados negocios.

P.- ¿El mercado angolense es importante para el futuro de la empresa?
R.T.- Sí, en mi perspectiva y atendiendo a lo que está pasando en el mercado portugués, en el que tenemos muchos clientes que tienen la mitad de la flota parada, porque no hay ningún trabajo. Tenemos que intentar hacer algo junto con Angola, porque hemos crecido allí desde 2007, y este año si no conseguimos subir por lo menos nos mantendremos, y eso es importante para nosotros. Vamos a ver como se desarrolla el año porque de acuerdo con lo que sé, el ritmo de crecimiento ha bajado, y también tiene algunos problemas, porque las autoridades angolenses han impuesto nuevas reglas para la transferencia de divisas para el pago de las facturas. El tiempo de pago es ya muy dilatado, y con los márgenes con que se trabaja y la valorización del euro respecto al dólar, no es muy viable que las cosas continúen así.

Entrevista con Nelson Pires

Director General de Jaba Recordati

P.- ¿Cuándo comenzó a trabajar Jaba Recordati en Angola?
N.P.- Yo diría que Jaba está desde siempre en Angola, primero con Jaba Angola, cuando Angola era una colonia portuguesa. Jaba ya creó una filial antes de 25 de Abril, lo que hizo que las relaciones con ese país fueran muy fuertes. En este momento Jaba Angola es una compañía separada de Jaba Recordati y del Grupo Recordati, no es parte de nuestra estructura empresarial. Ésto significa que dejamos de tener una representación local durante algunas decenas de años, y pasamos a hacer una intervención directa de Portugal para Angola.

Para nosotros el mercado de Angola es un mercado importante en el que ya tuvimos una forma de trabajar distinta de que la tenemos hoy. Primero era un mercado como destino exclusivo de exportación: un proceso con poca intervención, prácticamente el proceso logístico del envío de la mercancía. En este momento y más en particular en este año más que exportar productos farmacéuticos, lo que queremos es contribuir a aumentar el valor de este proceso; la forma más obvia de hacerlo es a través de la formación de técnicos en salud, farmacéuticos y enfermeros, ya que sabemos que aumentando el valor, nuestros productos serán más consumidos.

Insisto que hasta hoy existía una dicotomía en nuestra postura: hasta el año pasado Angola era visto como un mercado importante, exclusivamente de exportación, con una vertiente logística muy desarrollada, y con el precio como principal variable diferenciadora; esta distribución era siempre hecha a través de un socio local (hemos tenido tres, de los cuales FHC Farmacéutica ha sido el más importante). Actualmente estamos estudiando un nuevo modelo de exportación, en el que consideramos la cuestión logística como una commodity, por lo que el valor añadido que vamos a proporcionar vendrá de otras razones.

P.- ¿Cuál es el volumen de negocios de sus actividades en Angola?
N.P.- Nuestra exportación a Angola puede ser caracterizada como un iceberg, es decir, hay una parte visible que es la que hacemos a través de estos socios, y después hay una parte que no es visible y que es hecha a través de almacenistas y farmacias que exportan directamente, siendo está más representativa que la anterior. Tenemos una estimación de lo que es nuestro mercado potencial, entre un millón y medio y dos millones de euros en productos que existen actualmente en Jaba Recordati. Directamente, a través de peticiones de presupuestos, vendemos medio millón de euros.



Foto: JABA RECORDATI

“El mercado angolense comienza a tener las patologías típicas de los países desarrollados”

Q. ¿Cuáles son sus objetivos a medio plazo para el mercado de Angola?
N.P.- En Angola, un millón de euros de facturación para este año, ya sea a través de Jaba Recordati como proveedor directo, y de otros canales de distribución. A Grosso Modo representa un 2,4 % del volumen total de Jaba Recordati. Con nuestra inversión continua en el mercado angolense, ya sea a través del establecimiento de asociaciones locales o a través de la promoción de la marca Jaba Recordati, a medio plazo (3 años) esperamos doblar esa facturación, como resultado de la estrategia que estamos siguiendo. ¿Cómo lo haremos? Lo que pretendemos es mantener el negocio en nuestra área de genéricos (que se asienta básicamente en los factores de precio y accesibilidad logística) y por otro lado a través de la creación de una fuerte imagen en el segmento de la innovación, a través de los tratamientos innovadores de los que disponemos.

La mayor parte del crecimiento vendrá del portafolio de productos Recordati, ya que tenemos un conjunto de productos nuevos con mayores beneficios para enfermos de color, y porque se comienzan a sentir la necesidad de terapias innovadoras en este mercado, que comienza ya a tener patologías de los países desarrollados, como la hipertensión, dislipidemias, HBP, entre otras.

Queremos crecer en volumen de negocio pero queremos también invertir, y la inversión va a hacer que los márgenes se reduzcan, pero que el negocio se convierta en sostenible y se perpetúe a largo plazo.

POLIOBRA
Construções Cívicas, Lda

Donde Angola verdaderamente florece

PolioBRA, Lda - Construções Cívicas / Rua Infante D. Henrique - Edifício PolioBRA RIC - BENGUELA - ANGOLA / Telf.: (244) 924 139 470

Entrevista con António Costa

Administrador de INOR Ibérica SA

P.- ¿El mercado portugués es prometedor?

A.C.- El mercado portugués de la construcción civil ha conocido, en estos últimos años, una constante y continua evolución. A pesar de la crisis mundial y de sus efectos, uno de los cuales es un cierto estancamiento en el volumen de obras, es un mercado en crecimiento y transformación, factores estos que han posibilitado a Inor Ibérica el alcanzar y exceder sus objetivos en este mercado. Hoy tenemos una gama de soluciones metálicas para la construcción más amplia y de mayor calidad, y un conjunto de buenos clientes satisfechos con nuestro desempeño.

P.- ¿Cómo se han desarrollado en el mercado ibérico?

A.C.- Inor Ibérica ha venido consolidando su presencia en el mercado español, cuyo volumen de obras se aproxima al del mercado portugués. La gran apuesta ha sido la reconstrucción y remodelación de las fachadas de los edificios de las principales ciudades gallegas, como Vigo y La Coruña. Para ello, tenemos un acuerdo en exclusividad con Alcoa.

P.- ¿Han entrado en el resto del mercado español?

A.C.- Se trata de un mercado con condiciones muy propias, en la que dominan los acuerdos de exclusividad, lo que provoca algunos problemas de penetración. Nuestra estrategia es, en este momento, la promoción a través de importantes ferias de construcción civil.

P.- ¿Qué porcentaje de su facturación proviene del mercado gallego?

A.C.- Es un mercado con un volumen de negocios importante. En términos prácticos, corresponde al 31 % de nuestra facturación.

P.- ¿Qué diferencias encuentra entre los dos mercados?

A.C.- Cada mercado tiene sus propias particularidades. Lo importante es la forma como encaramos y nos adaptamos a lo mismos.

P.- ¿Existe mucha competencia?

A.C.- En la perspectiva de nuestras soluciones no tenemos competencia. Eso solo sería posible si reconociésemos como tal a otras empresas que tienen una gama de productos semejante y proveen servicios de calidad como los nuestros. Además de eso, en el mercado español nuestro core-business es apenas la fabricación y entrega del producto.

P.- ¿Cómo está la crisis actual afectando a sus objetivos?

A.C.- Contrariamente a los indicadores mundiales, nuestros planes de negocio no están siendo afectados por la crisis. Creo que es por la calidad de nuestro trabajo.



“ Nuestros planes de negocio no están afectados por la crisis ”

P.- ¿La demanda ha caído?

A.C.- En términos cuantitativos, sí. En estos momentos se verifica una mayor procura de la calidad. La tendencia es semejante en Portugal y en España.

P.- ¿La calidad es por tanto el punto fuerte de la empresa?

A.C.- La calidad es un imperativo de la empresa, así como el rigor. Cuando hablamos de la calidad nos referimos a los productos y los servicios, así como a los recursos humanos y la relación con nuestros clientes.

P.- ¿En que otros mercados están?

A.C.- Los grandes mercados de la construcción son todos posibles mercados objetivo. Estamos en este momento muy atentos al mercado de Angola, ya hemos realizado algunos proyectos en Luanda y tenemos proyectos para otras ciudades.

P.- ¿Es un país en el que posible tener beneficios?

A.C.- No es nuestro objetivo una incursión directa en Angola, tendrá que ser a través de socios que ya actúen en ese mercado y quieran nuestros servicios.

P.- ¿Para cuando espera una recuperación?

A.C.- La tendencia mundial es de recuperación, y Portugal, por regla general, sigue esta tendencia. Creo que ha habido la inteligencia en los líderes mundiales para darse cuenta que la recuperación de la economía mundial depende fundamentalmente de las obras públicas, de la construcción civil y de otros sectores secundarios.

P.- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa para los próximos cuatro años?

A.C.- Inor Ibérica ha crecido de forma sostenida. En los últimos tres años hemos colocado nuevos productos en el mercado, aumentado nuestras instalaciones, comprado nuevos equipos, y apostado en el capital humano. El futuro pasa, cada vez más, por la inversión en la calidad e innovación, y en la introducción continua de nuevos productos en el mercado, sin olvidar nunca nuestro compromiso por la responsabilidad social.

Entrevista con Faizal Ussene

Director General de Imexco

P.- ¿Cómo fueron los comienzos de Imexco?

F.U.- Vinimos a Angola en 1993, en asociación con otros empresarios, y en 1994 creamos Imexco. El mercado de Angola estaba creciendo a ritmos extremadamente elevados, y nos inscribimos plenamente en un contexto de oportunidades de negocio de un país que transitaba de una economía socialista a una economía de mercado capitalista.

El país vivió el drama de la guerra hasta 2002, pero en Luanda sus efectos nos se hicieron sentir tanto como en otras provincias. Durante la transición de una economía a otra, teníamos unas tasas de inflación superiores al 5.000 %, y pasar de una economía como la europea con unas tasas del seis al nueve al 5.000 % en Angola fue un desafío muy interesante. Fue una oportunidad única, vivir esta experiencia que vale por cinco o seis generaciones enteras de experiencia acumulada, es un fenómeno poco usual y ahora mucho más difícil de vivir.

Dentro de este escenario, crecimos aprovechando todas las oportunidades. Nosotros ya operábamos en las áreas de hotelería y mobiliario en Portugal, y en Angola comenzamos por el área de los medicamentos hospitalares, una año después entramos en el área de la logística como proveedores de arroz y alubias a las fuerzas armadas, así como otros bienes de primera necesidad.

A continuación entramos en el área inmobiliaria, área que hoy en día mantenemos con algunas promociones de importancia, como la Central Logística de Viana, en asociación con un fondo de inversión angoleño, compuesto por 88 almacenes con 72.000 m² de área cubierta en un proyecto de 170.000 m² totales, es el mayor proyecto de logística de iniciativa privada del país. Este proyecto ha sido muy bien acogido a pesar de la contracción de la economía que se ha sentido en Angola, a nivel de los mercados de divisas y los tipos de interés, ya que las empresas sienten la necesidad de centralizar su logística, de reducir sus costes operacionales y así aumentar los niveles de eficiencia y productividad.

P.- ¿Qué empresas se están instalando?

F.U.- Empresas angoleñas del sector bancario, de seguros, de servicios y restauración, así como algunas multinacionales de los ramos alimentar y logístico. Es un concepto importado de Europa y adaptado a las necesidades locales, pues en Europa la logística tiene como base una infraestructura de transportes que permite la reposición de



“ Se cometieron algunos excesos, Angola quiso crecer a un ritmo muy elevado ”

productos en 24/48 horas, aquí la realidad es diferente, por ejemplo, cualquier individuo que quiera montar una empresa importadora tiene que tener un stock mínimo de seis meses. ¿Porqué? En el caso de los muebles, se hacen los pedidos y los materiales son producidos y embarcados dos meses después. Un mes más para el transporte y retirada del puerto, ya han pasado tres meses, y otros tres meses de reserva de stock. Por ello para tener una cosa para vender ya hace seis meses que hice la inversión y pagué en cash, pues los bancos dan poco apoyo para la importación de bienes de consumo.

P.- ¿Y el retraso de pagos públicos?

F.U.- Se han cometido algunos excesos. Angola quiso crecer a un ritmo muy elevado. Por ejemplo, se arreglaron 5.000 km de carretera en 6 años, es un cifra que asusta, es un ritmo demasiado elevado para que la economía lo pueda soportar sólo con los ingresos del petróleo. Cuando cayó su precio, las consecuencias no se hicieron esperar. Se dio también una coyuntura mundial muy adversa. Sabemos que en los países que crecen muy deprisa, las consecuencias de la ralentización son más violentas, pero hay fuerza suficiente para recuperarse, Angola tiene recursos para ello, esta ralentización ha corregido y adaptado las políticas para los nuevos desafíos.

P.- ¿Cuándo cree que se va a llegar a punto de sostenibilidad del crecimiento?

F.U.- Cuando las empresas comiencen a trabajar en función de la capacidad del mercado privado. Se da un exceso de dependencia del Estado, las empresas que tienen futuro son aquellas que van a trabajar para el mercado privado. El Estado naturalmente tiene sus necesidades, pero no puede tener toda la iniciativa centralizada, y ya está en estos momentos adoptando algunas medidas para transmitir a la iniciativa privada determinadas inversiones que pueden ser afrontados por ésta en colaboración con el Estado.



OMATAPALO

Construimos el Futuro...



Omatapalo es una empresa angoleña creada para hacer frente a los nuevos desafíos que el país enfrenta en su reconstrucción y en la calidad de vida de sus ciudadanos, siendo hoy una empresa con una fuerte proyección nacional, presente en algunos de los proyectos más importantes de reconstrucción de Angola. El empeño de sobrepasar las expectativas de sus clientes es para nosotros una norma, desarrollando diariamente esfuerzos en la constante mejora de la modernización, profesionalismo, calidad y seguridad de nuestros trabajadores y proyectos.



REVESCOR
CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

Construcción: Ingeniería hidráulica-fluvial, vías de comunicación (carreteras, puentes, viaductos); construcción civil, industrial y urbanística; infraestructuras de ocio, deportivas, hospitalares y ambientales; casas sociales y particulares; rehabilitación de edificios y monumentos; infraestructuras de gas, electricidad, agua, saneamiento y telecomunicaciones.

Ambiente y Energía: Espacios verdes, transporte y tratamiento de residuos sólidos, captación de agua y energías renovables.

Inmobiliario: Implantación, ejecución y desarrollo; realización de proyectos; promotor inmobiliario.



OMATAPALO - Engenharia e Construção, SA

Bairro do Tchioco, Zona Industrial II - Lubango - Huíla - ANGOLA / Telf. 00244 261 228 021 / Fax. 00244 261 228 020 / e-mail: geral@omatapalo.com

www.omatapalo.com