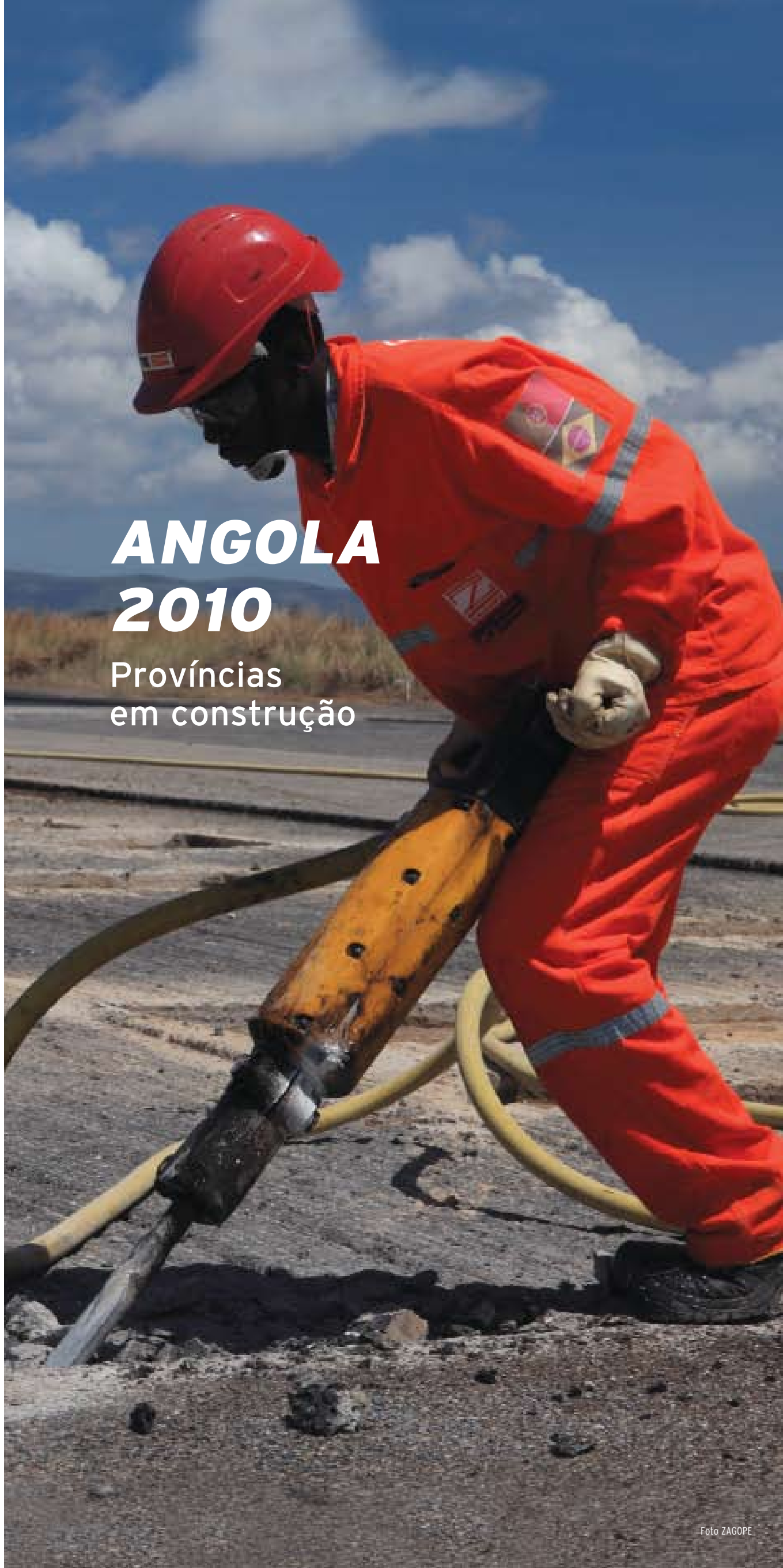


- 2** PROVÍNCIA DE HUÍLA
Território privilegiado para empreendedores ibéricos
- 7** ENTREVISTAS
Omatapalo
Grupo Socolil
- 8** PROVÍNCIA DE BENGUELA
Uma locomotiva económica a sul de Luanda
- 11** ENTREVISTAS
Emancil
Cacofil Lda
CCJ-Lda
ANGOLACA
Poliobra
- 14** PROVÍNCIA DE HUAMBO
A grande promessa do sul
- 16** ENTREVISTAS
AVM Advogados
Select-Vedior
Afonso Hussi & Filhos
- 18** CONSTRUÇÃO
Fórmulas para ganhar evitando riscos
- 21** ENTREVISTAS
Zagope
Ivepeças
Jaba Recordati
Inor Ibérica SA
Imexco

ANGOLA 2010

Províncias em construção



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

Território privilegiado para empreendedores 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 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.

Ao longo dos últimos anos a economia angolana tem crescido ao ritmo de dois dígitos, as infra-estruturas desenvolveram-se vertiginosamente e a Agência Nacional de Investimento Privado (ANIP) recebe uma média de cinco propostas por dia, só para os sectores financeiro e do petróleo.

Por isso, embora o país esteja num momento de grande oportunidade, a ideia dos seus dirigentes e empresários é aproveitá-lo ao máximo, apostando em investidores que ajudem a criar um maior sector industrial, que fortaleçam a economia interna e que tirem proveito do enorme potencial que ainda existe em sectores como o agro-pecuário. É o caso de regiões como o Huíla, no sul do país.

Com a capital Luanda no centro das atenções, Huíla, no sudoeste é um dos destinos mais atractivos para o investimento estrangeiro.

Futuro motor do país

Isaac Francisco Maria dos Anjos, Governador da Província de Huíla, está a par da grande procura de projectos de investimento que chegam ao país, e ao território que administra, e conhece as fraquezas de grande parte delas. Nos últimos anos a China tem-se assumido como um parceiro importante, embora a Alemanha, Portugal e Espanha sigam de perto os esforços do Governo para relançar o país.

“Um dos grandes problemas das empresas portuguesas é que querem concentrar-se na exportação, e Angola já não está tão interessada nessa faceta do comércio. Estamos interessados em gerar um tecido empresarial e desenvolver uma estrutura económica própria. Nesse sentido sim, estamos totalmente disponíveis para receber investidores. Já a importação não é uma opção prioritária, porque temos muito trabalho pela frente noutras áreas e por isso damos preferência a uma política de investimento directo, que é a grande aposta do futuro”, assegura o Governador.

Num país abençoado pela natureza, como é Angola, Huíla é uma região privilegiada.



Foto: Governo de Huíla

Isaac Francisco Maria dos Anjos, Governador da Província de Huíla



Foto: Governo de Huíla

A Sonangol expande as suas gasoleiras para todas as esquinas do país

Com um clima que se pode considerar tropical, o terreno oscila entre os 1100 e os 1750 metros de altitude, o que ameniza a temperatura e possibilita o cultivo de produtos mediterrânicos. Huíla dispõe de uma porção muito competitiva do total de oito milhões de hectares aráveis que se encontram em Angola.

A posição geográfica, perto da fronteira com a Namíbia, confere-lhe ainda

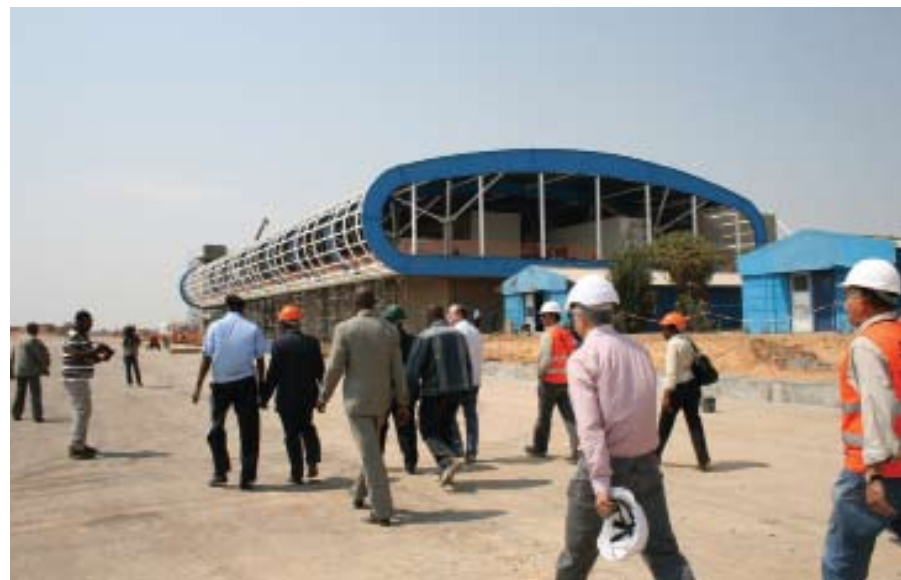


Foto: Governo de Huíla



Foto: Governo de Huíla

As obras do novo aeroporto de Lubango e do estádio desportivo dinamizaram fortemente a economia local e prepararam a região para futuros desafios

um grande potencial a nível comercial. Tirando proveito destes activos, o objectivo é impulsionar a actividade económica local nos diferentes sectores.

“Os nossos objectivos para os próximos anos passam por converter a região de Huíla num motor que seja responsável por pelo menos 22% do Produto Interno Bruto, que possa ser auto-suficiente, base-

“O nosso objectivo é que Huíla seja o motor de Angola, e que produza pelo menos 22% do PIB”

ando-se no seu forte potencial agrícola e recursos naturais, e que tenha uma dinâmica empresarial própria”, explica Isaac dos Anjos.

Dos projectos já em andamento, muitos se baseiam no desenvolvimento de novas infra-estruturas. A região está a reabilitar um caminho-de-ferro que será totalmente renovado, com a tecnologia mais avançada, de maneira a permitir as maiores cargas e velocidades possíveis, atravessando a região com paragens nas principais cidades. Por isso o Governo de Huíla espera, por exemplo, que a indústria de ferro esteja a trabalhar ao máximo do

seu rendimento no prazo de cinco anos. Também está previsto construir duas grandes barragens, para regular o caudal dos rios e assim poder obter uma capacidade de geração não poluente de 250 megawatts de electricidade por hora que, sendo insuficiente para satisfazer a procura energética, traria maior actividade.

Um dos negócios industriais que mais possibilidades teria de se instalar com êxito e o apoio da administração, seria a indústria do papel, um sector que conta com empresas destacadas, tanto em Espanha como em Portugal. “Interessa-nos uma indústria de pasta de papel, e acredito que poderíamos instalar cerca de quatro fábricas, com o objectivo de produzir papel acabado e exportá-lo para mercados preferenciais, como os Estados Unidos, Japão ou China, e assim introduzir a economia regional no mercado global”, assegura o Governador.

A ideia do Governo de Huíla é, desta forma, integrar-se nos planos de desenvolvimento económico da agricultura, um dos sectores que mais significativamente precisa de melhorar a sua produtividade, modernizando-se. O projecto passa pela industrialização da actividade, fazendo um maior uso da maquinaria e abandonando o trabalho manual. “Temos esse sonho, que se poderá tornar realidade, havendo



Foto: QMP



Foto: Socolil



Foto: QMP

políticas acertadas, recursos financeiros e sócios investidores adequados que possam chegar ao nosso país com todas as garantias. Poderíamos chegar a ser uma alternativa ao Brasil na exportação de citrinos para os Estados Unidos, por exemplo”.

Neste sentido, a presença de empresas da Península Ibérica não é vista apenas da perspectiva de que estão a tirar partido de um passado comum com o país africano. “No geral, Espanha não tem grandes relações com África, excepto com Angola e a Guiné Equatorial, e não posso deixar de dizer que gostaria muito de ver um aumento directo da presença espanhola. Com Portugal os laços têm raízes numa antiga relação colonial, mas o regresso de uma empresa portuguesa ou de um projecto de investimento português é visto com muito bons olhos. Até agora, é certo, estes projectos não têm passado de linhas de crédito e fornecimento de produtos, mas as oportunidades estão aí”.

Vocação Industrial

Neste sentido, é evidente que estar presente no terreno representa uma grande vantagem na hora de detectar oportunidades. É o caso do Grupo Socolil. Situado no Lubango, capital da Província de Huíla, este grupo comercial e industrial tem sabido crescer, diver-

Os novos pavilhões da Socolil, em construção, testemunham a vocação industrial do Grupo

sificando-se ao longo dos últimos 20 anos, e hoje é um potente conglomerado que abarca desde a construção civil e obras públicas às infra-estruturas, passando pela metalurgia, os plásticos ou a alimentação, tanto na pesca como nas farinhas de cereais.

O mais curioso é que, em 1989 quando foi fundada, a Socolil contava apenas com dois sócios, Luis Nunes e a sua mulher, e seis trabalhadores a nível comercial. Oito anos mais tarde entrava no sector da construção civil, tornando-se uma das maiores empresas do centro-sul do país. Já em 2002 nasceu a Planasul, dedicada à construção e manutenção de estradas, com uma carteira de projectos no valor de 600 milhões de dólares. Posteriormente o negócio expandiu-se para outros sectores como a madeira, e como o crescimento

“Huíla é uma grande região para trabalhar e fazer negócios, caso contrário não estaríamos aqui”

não dá sinais de parar, em 2008 a Socolil comprou 50% da capital de Omatapalo, uma importante empresa na área da construção.

Hoje, com um volume de facturação na ordem dos 200 milhões de dólares, a estratégia mantém-se. De entre os investimentos mais altos levados a cabo nos últimos tempos, destacam-se os 30 milhões de dólares destinados à exploração e tratamento de granito.

“Huíla é uma grande região para trabalhar e fazer negócios, caso contrário não estaríamos aqui”, assegura Nunes. Quem conhece sabe que Huíla é diferente do resto do país, um território de gente trabalhadora, humilde e com uma crescente população com formação média/alta. Simultaneamente, a província também não sofreu tanto como outras zonas com

a guerra e possui uma classe empresarial forte e unida, com objectivos comuns. Nunes aconselha os investidores que se fixam em Angola a olhar para além de Luanda, a capital mais cara do mundo. Huíla é competitiva e tem infra-estruturas portuárias, ferroviárias e boas estradas, explica o sócio gerente da Socolil. “O Governo central definiu uma série de áreas geográficas, e as empresas que investem no interior do país têm maiores isenções fiscais sobre os seus lucros do que as que se baseiam em Luanda. Acredito que, nesta altura, é preferível investir fora de Luanda. Lá quase nem se consegue andar, e o abastecimento

de água e de energia não estão à altura daquilo que se encontra mais a sul, onde até a terra e a mão-de-obra são muito mais baratas”, assegura.

Nestas circunstâncias, as perspectivas de crescimento da Socolil são pelo menos tão positivas como os resultados dos passados 20 anos. “Começámos com seis trabalhadores e neste momento somos um dos maiores grupos do sul do país. Investimos na nossa terra e acredito que nos próximos cinco anos teremos uma empresa mais sólida e com mais recursos. Em cinco anos, também Huíla será totalmente diferente”.

**Átomos de confiança unidos
a partículas de investigação.**

JABA – a sua marca de confiança há 82 anos – uniu-se à companhia internacional de investigação RECORDATI para lançar compostos inovadores em Portugal. JABA RECORDATI merece ainda mais a sua confiança.

JABA RECORDATI


 JABA RECORDATI, S.A.
 Avenida Paulo de Gusmão, 1000-110-1
 1700-000 Lisboa
 Tel: 21 424 9000
 Fax: 21 424 9001



Foto: Omatapalo



Foto: Omatapalo

Obras da Omatapalo na cidade de Lubango. Destruída na guerra que afectou Angola até 2002, Lubango conta agora com novos símbolos da pujança económica da província

“O sul tem a grande vantagem de ser estratégico para o desenvolvimento do resto do país, é um eixo que liga outras províncias, ou seja, é um território muito importante que, ainda por cima, está muito próximo da fronteira com a Namíbia. O país vizinho será essencial para Angola, tanto na área dos negócios como na do comércio, turismo ou imobiliário”, afirma o administrador de Omatapalo, Carlos Alves.

Trajectória meteórica

A Omatapalo, que é participada pela Socolil, é outra das grandes empresas da região, com cerca de dois mil funcionários. Fundada em 2003 para trabalhar nas obras públicas, com a participação da portuguesa Carlos José Fernandes & Cª, iniciou a sua actividade um ano mais tarde, e ao longo dos seus seis anos de vida tem feito um grande percurso apoiado, sem dúvida, no forte desenvolvimento que Huíla e todo o país têm vivido durante este período. Tanto do ponto de vista geográfico, como em termos de mercados e sectores, a Omatapalo está muito diversificada. A partir de Huíla, onde se encontra a sede e a estrutura principal da empresa, o negócio difundiu-se para outras províncias, como Luanda ou Cabinda. “Fomos pioneiros nalgumas áreas, como na produção de cubos e micro-cubos de granito. Como os granitos desta zona são de excelente qualidade, começámos a produzir e os nossos produtos tiveram uma excelente aceitação a

partir do momento em que os lançámos”, recorda Alves.

Parte do sucesso da Omatapalo deve-se também ao facto dos investidores serem

“Diversificando as actividades, conseguimos assegurar a execução de todas as obras a que nos propusémos”

portugueses, uma vez que a língua confere uma grande vantagem, considera Alves. Porém, a empresa enfrentou maiores dificuldades quando tentou contratar pessoal especializado. Foi preciso iniciar um processo de formação que se tem mantido, porque não existiam pedreiros nem carpinteiros, por exemplo. A falta de materiais e equipamentos para desenvolver a actividade foi outro problema, o que o forçou a criar estruturas de apoio ao negócio. De certa forma, superar estes desafios contribuiu para tornar a empresa mais forte e competitiva. Hoje a Omatapalo produz cubos, betão, químicos, alumínio, carpintaria e electricidade... “em todos os sectores fomos obrigados a diversificar as actividades da empresa, baseada na construção civil, e assim assegurámos a execução de todas as obras a que nos propusémos”, explica o gerente da empresa.

A experiência da Omatapalo é uma das lições que devem ter em conta os investidores interessados em penetrar em Angola. A exploração do grande potencial de províncias como Huíla para fazer crescer um projecto depende em boa medida da grande quantidade de coisas que há por fazer, começando pelas infra-estruturas, estradas, indústrias... “Hoje o país vive em grande parte de importações, quando devíamos ter uma indústria local. Há muitas empresas dedicadas ao comércio e muito poucas na área industrial. Nós investimos em diferentes indústrias, tornando-nos autosuficientes e assim diminuimos as importações”, adianta Alves. É evidente que Angola e as suas províncias mais ricas, como Huíla, só dão o melhor de si quando o investidor tem uma mentalidade empreendedora, capaz de se sobrepôr às dificuldades inerentes a um país rico, mas em desenvolvimento.

A América dos anos 50

Carlos Fernandes, do Grupo Primor, confirma esta opinião. “Angola é um país que tem tudo para poder se poder investir. O seu potencial é enorme, é como a América dos anos 50. Todos os entraves burocráticos que se encontram no caminho são normais para um país que sofreu uma situação de guerra, bem como as deficiências a nível de formação de pessoal, etc. Não se deve deixar vencer pelos primeiros obstáculos que se erguem, vale

a pena ultrapassá-los, pois encontra-se um arco-íris de oportunidades”, afirma.

A Primor actua em cinco áreas de negócio e trabalha em diferentes províncias do país, como Luanda, Benguela e, evidentemente, Huíla. Lá encontramos a Primor H2O, uma empresa que se dedica à venda de equipamentos e tratamento de águas, com representação exclusiva da marca americana Aquathin. O atraso que sofreu nos seus planos de expansão deve-se, essencialmente, à necessidade de formar pessoal antes de alargar a sua rede comercial, uma tarefa que em Angola leva o seu tempo.

Por outro lado, o grupo tem na Casa Campos Fernandes, que se dedica ao mercado das divisas, com a compra e venda de moeda local e internacional, um dos seus pilares. Para aproveitar o potencial da industrialização agrícola do país, outra área é a Primor Agrícola, que conta com a licença exclusiva de comercialização de diferentes marcas italianas e japonesas, no país. O grupo administrado por Fernandes também está presente no recém nascido negócio turístico, com um hotel acabado de construir e planos de entrar na produção de cereais como o trigo, milho e outros. “Huíla é uma província que, pelo seu clima, a sua tradição agro-pecuária e a sua localização... tem um grande potencial para fazer estes negócios”, destaca Fernandes, adiantando ainda que a cons-



Foto: Emanha

trução civil, pela necessidade que existe de construir grandes infra-estruturas, é outra área em que contempla entrar.

De facto, Angola e a província de Huíla apresentam casos de êxito empresarial em diferentes etapas e negócios. A história de Emanha está, por exemplo, ligada à de Henrique Carriço e, sobretudo, ao granito negro, um recurso natural tão abundante em Angola como escasso no resto do mundo. "O negro de Angola", como o chama Carriço, é único no mundo, e fora de Huíla é difícil de explorar.

Trabalho não falta

O sócio gerente da Emanha é um técnico português, a viver em Angola desde 1981 e desde 1991 em Huíla como director de um projecto da União Europeia. Carriço adivinhou o potencial do granito negro de Angola e decidiu extrair a pedra e transformá-la. Há sete anos que o faz e apesar de os planos terem sido de exportar 60% da produção e vender localmente 40%, acabou por destinar tudo ao merca-



Henrique Carriço
Sócio Gerente
da Emanha

do local. "As margens são muito maiores em Angola do que se o exportar e puser em concorrência com outras empresas que estão dispostas a vender ao preço de custo", explica.

A verdade é que o forte arranque económico do país tem obrigado a Emanha a trabalhar 24 horas por dia. A pressão é muito grande quando se tem de abastecer obras da dimensão do novo aeroporto de Luanda e também a de Lubango, para além de um crescente número de hotéis. Só no segundo semestre do ano passado, a procura ultrapassou a oferta e foi preciso importar 90 mil toneladas de granito.

Com uma força laboral de 72 trabalhadores, a facturação da Emanha ascende a quatro milhões de dólares.

Actualmente a empresa está a começar a explorar outras actividades para diversificar o seu negócio principal. Inclusivamente, está aberta à criação de empresas com sócios que tragam conhecimentos, uma vez que ela já possui pessoal formado, bom material, pedreiras por rentabilizar... "A dificuldade de investir em Angola não é tanto de encontrar capital estrangeiro para iniciar um negócio, mas sim encontrar um sócio local que conheça o terreno. Com um sócio local de confiança, os negócios em Angola tornam-se muito mais fáceis", assegura Carriço.

No fim de contas, a experiência de quem instalou as suas empresas há poucos anos parece espelhar - mas em circunstâncias políticas diferentes - o que outros já viveram há muito mais tempo. A ambição e os recursos do Governo talvez sirvam para, desta vez, aproveitar o caudal empreendedor de investidores que procuram uma oportunidade em Huíla e lutam para a converter num negócio.

Espírito empreendedor

Joaquim Gingeira chegou a Angola pela primeira vez em 1948, e depois de uma etapa em que voltou a Portugal, instalou-se definitivamente naquele país africano com a sua empresa Nova Cerâmica Gingeira. Poucos estrangeiros em Angola conhecem, como ele, a realidade económica. "Todo o país é interessante e há diferentes áreas onde investir. Há oportunidades industriais viáveis, porque actualmente Huíla depende muito das importações na área das cerâmicas. Nesta altura já há duas ou três fábricas planeadas, e mesmo assim o mercado de materiais de



Miguel Bruno Dias de Melo Gingeira e Joaquim Duarte da Silva Gingeira Administradores de Nova Cerâmica Gingeira

construção aguentará qualquer aumento de oferta na província. O outro sector com grande potencial é o agrícola, tanto aqui em Huíla como em Cunene. A indústria metal-mecânica, por outro lado, não acredito que ofereça as mesmas oportunidades", considera Gingeira.

A produção da Nova Cerâmica Gingeira pode atingir uma capacidade de 60 mil tijolos por dia o que, na actual conjuntura, é totalmente absorvido pelo mercado. Contudo, a fábrica teve que parar durante um mês inteiro porque o stock tinha sido completamente liquidado. Aos 71 anos, Joaquim Gingeira faz tensões de fazer uma pausa depois de toda uma vida a trabalhar, contudo não pode deixar de dar um conselho a quem o queira ouvir: Angola, e a terra onde se encontra instalado, têm os seus benefícios, mas exigem ao mesmo tempo um espírito empreendedor, forte e aberto.



BENGUELA CONSTRUÇÕES Lda
CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS

- A Benguela Construções é a maior empresa de construção civil da Província de Benguela. Foi criada em 1992
- 300 funcionários
- Para 2010 a empresa conta com aproximadamente US\$18 milhões de projectos em carteira, em maior parte para o Governo Provincial
- A Benguela Construções actualmente é proprietária de outras cinco empresas: uma empresa de cozinhas e carpintarias, denominada Cozi Angola; Alumínios de Benguela, focada em alumínios; Major, enfocada na fiscalização e projectos de arquitectura e tipografia; Cozi Angola Mobiliário e Decoração e por último, a Via Engo Lda., que é uma empresa de terraplanagens e estradas
- Tem estaleiro na zona industrial de Benguela

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



comer
gestão e recuperação de créditos, Lda

"one-step-away"

inovador sistema
SERVIÇO TELEFÓNICO
DE AUTO-RESOLUÇÃO

Cobranças • Compramos Carteiras de Créditos

www.logicomer.pt • geral@logicomer.pt

Portugal Porto Lisboa Espanha Madrid Barcelona

+351 226 195050 +0034 9021 10355

Entrevista com Carlos Alves

Administrador da Omatapalo

P.- Que trajecto é que a empresa percorreu para chegar a ser uma referência na região de Huíla?

C.A.- A Omatapalo foi criada em 2003 através de uma parceria entre a empresa Carlos José Fernandes & C.ª Lda., empresa de capital português, com mais de 70 anos de experiência no mercado da construção e obras públicas, e a CNS, uma empresa de serviços. Desde o início que começámos a trabalhar no sector das obras públicas e privadas, e em 2004 começámos a nossa actividade. A partir dessa data temos expandido as nossas áreas de actuação.

P.- Trabalham só na zona de Huíla?

C.A.- Já estamos a trabalhar fora de Huíla, neste momento estamos também em Namibe, Cunene, Huambo, o sul de Angola.

P.- A maioria das empresas optam por entrar em Angola via Luanda. Porque é que a Omatapalo escolheu Huíla?

C.A.- Na parceria que fizemos havia pessoas que tinham relações pessoais com pessoas e entidades desta região, foi por isso que optámos por nos localizarmos aqui. Huíla tornou-se a nossa sede e posteriormente decidimos criar aqui as estruturas a partir das quais actuamos noutras províncias, em particular Luanda e Cabinda. O nosso trabalho tem-se desenvolvido através de um crescimento estruturado.

P.- Que vantagens tem a região de Huíla, e a sua capital, Lubango, em termos competitivos?

C.A.- A vantagem do sul é o facto de ter um papel muito importante no desenvolvimento do país. Huíla é estratégica como eixo de ligação com outras províncias. É uma província muito central e está muito próxima da fronteira com a Namíbia. A Namíbia vai ser sempre muito importante para Angola, tanto na área dos negócios como no comércio e ainda o imobiliário turístico, será sempre uma fronteira muito importante. Huíla é importante para o país enquanto centro financeiro e de capital humano.

P.- Como vê Huíla daqui a cinco anos?

C.A.- Espero que seja um futuro positivo. Nós temo-nos estruturado para levar a cabo grandes obras. A Omatapalo tem optado por, até agora, reinvestir os seus lucros. Desde o início da nossa actividade temos reinvestido todos os lucros obtidos, para podermos participar em grandes obras. Desta forma conseguimos competir com grandes empresas. A Omatapalo sofreu ainda uma alteração a nível de accionistas. A empresa conti-



Foto: OMP

“Huíla é estratégica como eixo de ligação com outras províncias”

nua a ser participada pela Carlos José Fernandes & C.ª Lda., mas a quota da CNS foi comprada pela empresa Angolana Socolil, um grupo financeiro muito forte que tem estado a investir muito na área industrial. Hoje a Omatapalo é uma sociedade de direito angolano, com um accionista português e um angolano, o que reforça a nossa capacidade, uma vez que é importante que as empresas angolanas também estejam presentes neste tipo de negócio. O futuro da Omatapalo passa por estar presente nas grandes obras, as que são estratégicas para o país, e em particular nas infra-estruturas, a energia e a água.

P.- Têm algum tipo de parcerias locais?

C.A.- Temos tido alianças com empresas locais, brasileiras e portuguesas, estamos abertos a todas as alianças, desde que sejam vantajosas para ambas as partes. Temos estruturado a empresa para poder sempre concorrer às grandes obras. Hoje somos uma empresa de referência no sul e em todo o país, e temos uma grande capacidade humana e de infra-estrutura, em todas as áreas em que actuamos temos sempre grandes especialistas, com muito know-how.

P.- Que mensagem gostaria de transmitir?

C.A.- Todos os investidores são bem-vindos desde que venham com boas intenções e apostem no país, porque acredito que o futuro é muito promissor. É uma excelente oportunidade, tanto para Angola como para os investidores, este desenvolvimento da indústria, assim como outras actividades como a agricultura. Temos um potencial agrícola que é preciso desenvolver. Todo o país tem que se desenvolver e tem que crescer. Sei que este é um país com grande futuro e que terá trabalho para os próximos 30 ou 40 anos.

Entrevista com Luís Nunes

Sócio Gerente do Grupo Socolil

P.- Fale-nos das origens do Grupo Socolil...

L.N.- A empresa tem mais de 20 anos, começou em 1989. É uma empresa que conta apenas com dois sócios, a minha mulher e eu. No princípio começámos com dois trabalhadores a nível comercial. Em 1996 criou-se uma empresa de construção civil, a Planasul, que é uma empresa de construção de estradas e que tem neste momento uma carteira de projectos no valor de 600 milhões de dólares. Deve ser uma das maiores empresas do país. Temos algumas indústrias no ramo da madeira, farinhas, etc. Actuamos na zona centro-sul do país, e o ano passado comprámos 50% da Omatapalo.

P.- Que actividades do grupo têm maior potencial?

L.N.- Deixando de parte a construção civil, o grupo aposta na área agro-industrial na província de Huíla. Para além disto estamos a investir 30 milhões de dólares na maior indústria de transformação de granito, explorando e transformando o granito. Também estamos envolvidos no sector das águas subterrâneas.

P.- Em que é que Huíla se destaca, em comparação com Luanda, Benguela e Huambo?

L.N.- Huíla é por excelência uma província agro-pecuária, independentemente de ter outras riquezas como o granito, o ferro, os diamantes, etc. Nós apostamos na área agro-pecuária, temos um grande projecto de produção de milho e de feijão. Posso adiantar ainda, na qualidade de presidente da Cooperativa dos Criadores de Gado do Sul de Angola, a única cooperativa do país, que nesta parte do país temos cerca de 3,5 milhões de cabeças de gado.

P.- Quais são então as vantagens competitivas de Huíla?

L.N.- Huíla é um pouco diferente do resto do país. Somos um povo trabalhador, humilde, já temos um grande número de pessoas com grau de formação médio e alto, as classes sociais evoluem diariamente. É uma província que não sofreu tanto na guerra como outras zonas do país. A classe empresarial de Huíla é forte, coesa e que ainda por cima está muito unida. A diferença em relação a outras províncias é que lutamos todos pelo mesmo objectivo.

P.- Os empresários espanhóis e portugueses podem ser sócios nalgum dos seus negócios?

L.N.- Todos os investidores estrangeiros pensam em Luanda. o que é um erro se tivermos em conta que Huíla e outras



Foto: OMP

“A classe empresarial de Huíla é forte, coesa e muito unida”

províncias são quase virgens. Huíla, a nível de população só se encontra atrás de Luanda. Temos um porto a 200 quilómetros, com uma estrada espectacular. Temos uma ligação ferroviária e estradas para todo o país. Penso que as pessoas devem investir mais fora de Luanda. A nível do preço da terra, ainda somos baratos, e o nível de vida é muito mais barato.

P.- Os investimentos do grupo desenvolvem-se com parcerias?

L.N.- Nalgumas vertentes, na indústria temos sócios com know-how, só nos granitos é que estamos sozinhos.

P.- Em que sectores é que os sócios podem ser uma mais-valia?

L.N.- Os empresários que queiram investir num certo ramo da indústria podem procurar um sócio que tenha o know-how. Na indústria metalomecânica temos um sócio português. Neste momento estamos a procurar um sócio para os plásticos, queremos encontrar alguém idóneo, não queremos investir sozinhos. Comprámos uma indústria de plásticos que está parada, só precisamos do know-how. Outro sector muito forte, no qual o Estado está a apostar, é o agro-industrial.

P.- Pensa que o investidor ideal em Huíla possa ser português ou espanhol?

L.N.- Tem de ser uma pessoa de confiança, não nos interessa se é português ou espanhol. Qualquer dos dois países tem investidores capazes, o que interessa é conhecer o sócio ideal, não fazemos distinção. Este país continua a ser virgem. Tem um potencial enorme a todos os níveis, mas principalmente a nível industrial.

Uma locomotiva económica a sul de Luanda

Angola, o país que espanta o mundo com o seu sólido crescimento económico, tem na província de Benguela uma referência para o seu ambicioso projecto de construção. Com uma longa tradição comercial, esta região tem tudo para se converter na principal alternativa a Luanda, uma das cidades mais caras do planeta, por influência do capital estrangeiro.

Os dois pontos de referência de Benguela são o Porto de Lobitos e o Caminho-de-Ferro de Benguela, duas infra-estruturas de grande valor estratégico para o desenvolvimento de Angola nos próximos anos. Na verdade, ambos estão relacionados porque o primeiro é o ponto de partida do segundo, um caminho-de-ferro com mais de 1300 quilómetros que parte do Atlântico, mete pelo continente adentro, cruza todo o país e chega à República Democrática do Congo. A guerra que assolou o país durante 30 anos destruiu boa parte da linha e hoje o Governo quer reconstruí-lo para que Luanda, e o petróleo, deixem de ser os únicos dois motores da economia angolana.

As possibilidades decorrentes de juntar o porto ao caminho-de-ferro não são novas, já tinham sido exploradas na época colonial quando três potências, o Reino Unido, Bélgica e Portugal



Foto: Puerto de Lobito

“O porto de Lobito é um ponto-chave de fornecimento para o crescimento de Angola”

as puseram em marcha. Estas possibilidades não desapareceram, pelo contrário, e o Governo de Eduardo dos Santos está decidido a aproveitá-las.

“O Porto de Lobito e o caminho-de-ferro são tão importantes que não

dizem respeito só a Angola, mas a toda a África”, assegura o presidente da Câmara de Comércio e Indústria da província de Benguela (CCIAPB), Carlos Vasconcelos. A consolidação do desenvolvimento destas infra-estruturas mudaria o mapa do comércio a sul do continente. “Benguela está numa posição estratégica e podemos oferecer alternativas a nível de rotas marítimas, na reparação de navios e até enviar mercadorias para o Índico, porque fazendo as contas é mais barato o transporte ferroviário do que naval”, afirma Vasconcelos.

A CCIAPB é pioneira neste projecto. Foi criada há dois anos e meio e até agora não teve descanso, tanto na sua promoção internacional como na recepção de propostas de investimento estrangeiro. Benguela já se fez representar assim no Dubai, Itália e China e tem recebido delegações comerciais e diplomáticas da África do Sul, China e Vietname. A Câmara do Comércio tem plena noção do seu papel enquanto motor das relações entre a província e o resto do mundo.

Aquilo que as visitas podem encontrar neste território banhado pelo Atlântico é que a província de Benguela é a principal alternativa a Luanda. Descontando

a zona industrial de Viana - perto da capital do país - Benguela conta com a área de desenvolvimento industrial de Catumbela, um lugar atractivo que tem recebido importantes propostas de localização de empresas por parte de investidores estrangeiros e já tem projectada uma ampliação capaz de absorver a procura de mais espaço. Portugal, por razões históricas, e Espanha, mantêm relações fortes com a Administração de Benguela, sendo que a maior parte dos projectos se destinam aos sectores industrial e agrícola.

“São os sectores mais interessantes. Benguela tem um grande potencial agrícola, uma das maiores produtoras de banana em todo o mundo, a Chiquitita está muito interessada em instalar-se aqui. Penso que dentro de pouco tempo poderá começar a trabalhar”, adianta Vasconcelos. Casos como o da Chiquitita e outras multinacionais, animam a CCIAPB a continuar na aceleração dos projectos burocráticos. “O Governo está apostado em resolver tanto estes assuntos como as taxas aduaneiras para tornar as importações mais baratas”, conclui.

Um canteiro de obras

Pôr de pé um país que foi assolado pela guerra é uma tarefa que exige recursos



Foto: Governo de Benguela

Palácio do Governo de Benguela

e determinação. O Executivo angolano ilustrou esta situação quando o presidente Eduardo dos Santos afirmou que Angola “se transformou num canteiro de obras”. A imagem demonstra perfeitamente a mudança que está a decorrer no Porto de Lobito, a “boca” que alimentará boa parte do crescimento económico do país nos próximos anos. José Carlos Gomes, director-geral do Porto de Lobito, recorda que foi o próprio Eduardo dos Santos quem assumiu a responsabilidade de modernizar esta infra-estrutura, apresentando-a como um bem ao serviço dos países que podem dela tirar proveito, como a Zâmbia, Zimbabué, República Democrática do Congo entre outros, para além de Angola. “Todos eles têm no Porto de Lobito uma fonte de benefícios”, sustenta Gomes.

Potenciando o Porto de Lobito, Angola e os países vizinhos darão uma nova dimensão ao projecto que há mais de um século traçaram as potências coloniais que procuravam o caminho mais curto para exportar para a Europa matérias-primas como o cobre. Apesar de o porto ter caído em desuso após a descolonização, o seu valor manteve-se intacto e agora, com o arranque económico do país, ganha mais força. “O Porto de Lobito é o denominador comum das relações entre Europa e África. As importações e exportações dos países vizinhos passam por aqui”, afirma o responsável.

O potencial deste porto será aumentado com as ligações ferroviárias que já estão a ser construídas mas, entretanto, já se trabalha a todo o gás para abastecer de matérias-primas a imparável actividade económica do país. Na verdade, Gomes confessa que o seu sonho passa por colocar estas infra-estruturas, como o porto e o caminho-de-ferro, em posição de desempenhar um papel histórico, um dos portos mineiros mais importantes do mundo e

um porto seco suficientemente grande para ser considerado a porta de entrada e saída para outros países.

Neste sentido, pode-se dizer que o Porto de Lobito reflecte, em pequena escala, as transformações que tem vivido o país. “No fim da guerra registámos um saldo total de 1200 toneladas ao fim do ano. Hoje estamos nos três milhões. Todo o material de construção de Angola passa por aqui, todo o asfalto para a construção de estradas entra por aqui. Porquê? Porque é o porto central a nível nacional e conta com todas as ligações para distribuir a outras províncias. Por isso temos tido um grande desenvolvimento, porque somos um ponto de fornecimento chave para o crescimento do país”, explica o director-geral do porto.

“As empresas locais querem parcerias com as estrangeiras, porque ainda nos falta know-how e experiência”

Pólos industriais

Com o desenvolvimento de infra-estruturas e a melhoria das comunicações, chegaram à província de Benguela pólos industriais, fomentados por entidades públicas e privadas, tal como fazem há muito tempo os países desenvolvidos com o mesmo objectivo de facilitar a entrada a investidores e empreendedores dispostos a avançar com os seus negócios.

O Pólo de Desenvolvimento Industrial de Catumbela (PDIC) cumpre este papel em Benguela. Apesar de apenas 15% das empresas terem iniciado as suas actividades, o Pólo já tem 90% do seu espaço ocupado. Tendo como principais accionistas os Governos de Angola e o provincial de Benguela, o



Foto: Governo de Benguela

A distribuição moderna foi um dos primeiros sinais do renascimento económico de Benguela

PDIC promove a chegada e instalação de empresas estrangeiras, entre as quais se encontram muitas portuguesas e espanholas. O seu presidente, Samuel Orlando de Amaral, indica que o pólo é um grande tubo de ensaio para esse factor que todos os empresários com uma certa experiência no país consideram essencial para ter êxito: a relação com as empresas angolanas.

Na realidade, a política do Governo neste sentido é de promover parcerias entre empresas, como se faz noutros países emergentes e atraentes para as economias dos países desenvolvidos. É uma relação em que todos ficam a ganhar. O investidor que integra e obtém benefícios e o empresário local que progride ao lado do seu sócio. “As empresas locais querem parcerias com as estrangeiras, provavelmente porque ainda nos falta know-how e experiência e é difícil para uma empresa localizada em Luanda desenvolver este tipo de projectos”, explica Orlando de Amaral.

O modelo a seguir pelo PDIC poderia ser o Pólo Industrial de Viana, o mais desenvolvido do país, graças à pro-

ximidade com Luanda, que durante a guerra serviu de escudo para toda esta zona. Hoje, com a guerra finda há anos, Catumbela aspira ao segundo lugar. “Estamos perto de tornar realidade esse objectivo e temos planos para expandir as nossas áreas de implantação de indústrias para Lobito”, afirma o responsável do PDIC.

Ano de transição

Fernando Vidinha, administrador da Benguela Construções, não sentiu falta da fase de aprendizagem de como fazer negócios em Angola, porque antes de fundar a sua própria empresa trabalhou durante cinco anos na Engil, na província de Benguela. Depois, em 2002, fundou a construtora que dirige, na altura com apenas seis trabalhadores angolanos. Hoje conta com uma força laboral de 300 funcionários, dos quais apenas 26 são portugueses e factura cerca de 600 mil dólares por mês.

Para Vidinha, a chave do êxito foi vir de fora e procurar parcerias com empresas angolanas, uma forma de conseguir criar empresas de direito angolano e integrar-se.



O Porto de Lobito é o segundo porto de Angola em termos de volume de tráfego, e é considerado o mais eficiente e rápido do país.

Foto: Porto de Lobito

INOR
SOLUÇÕES METÁLICAS

Fachadas ventiladas:
Reynobond
Reynobond XXL - 2000mm

Arquitetura solar:
Reynolux
Brise Soleil

Coberturas/coberturas ventiladas:
Roofzip

INOR - Ibérica S. A.
R. Duque de Loulé, 2424
Apartado 183 - 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

“Nos últimos anos Angola cresceu muito depressa. Em 2002, ao longo dos 30 quilómetros que separam Benguela de Lobito, apenas nos cruzávamos com dois carros, e agora há filas enormes. O crescimento foi de tal forma grande que acredito que daqui a meia dúzia de anos o país estará irreconhecível. As empresas que vêm de Portugal, Espanha ou qualquer outro país e que trabalham honestamente podem beneficiar deste crescimento, mas as que vêm com o único objectivo de conseguir lucro e partir terão vida difícil, porque Angola está cada vez mais organizada”, avisa.

Na opinião deste responsável da Benguela Construções, a explosiva economia angolana vive actualmente um ano de transição. A ressaca das celebrações da Taça das Nações Africanas (CAN) e todos os preparativos para a sua organização obrigaram a baixar o ritmo de contratação nas obras públicas, o motor do sector de construção do país. Mas aquilo que está por fazer no país exige um rápido recomeço. “2010 não será um ano tão bom como os anteriores, mas acredito que 2011 já será”, considera Vidinha. O objectivo deste empresário é de que a sua empresa continue a crescer nos próximos anos a um ritmo semelhante ao dos últimos quatro.

Uma potência pesqueira

Outro exemplo do potencial que tem em Angola a aliança de empresas locais e estrangeiras é a indústria pesqueira, onde os recursos naturais do país estão simplesmente à espera de investidores que queiram pôr a sua tecnologia e conhecimentos ao serviço da exploração de novos mercados. “Angola é hoje uma potência. Não tenho dúvidas de que as condições para investir estão aqui e que estamos ainda no princípio do caminho. Se tivéssemos o know-how percorreríamos esse caminho mais depressa”. Álvaro Pedrosa Eugénio, sócio-gerente da Alva-Fishing, é descendente de pescadores algarvios que fundaram as

suas próprias empresas, trabalhando em Angola e na Namíbia. Com o fim da guerra, o desenvolvimento económico foi determinante para impulsionar uma revolução tecnológica na indústria pesqueira angolana, que ainda secava o peixe da mesma forma como se fazia há 70 anos.

Com uma frota de três barcos, que produzem cerca de três ou quatro toneladas, cerca de 90% das capturas são congeladas e destinam-se quase por completo ao mercado nacional. A construção de novas estradas para o

“Se tivéssemos o know-how, percorreríamos esse caminho mais depressa”

Congo permitiram à Alva-Fishing obter autorizações de exportação e estudar a criação de novas rotas para lá vender o seu produto. O negócio gera actualmente cerca de três milhões de dólares.

“Sei que os espanhóis são fortes na indústria pesqueira, mas nunca vi neles qualquer interesse em procurar oportunidades em Angola”, comenta Pedrosa Eugénio. Para além das espécies pelágicas como a sardinha, as costas exploradas por esta empresa ainda rendem outras como polvos, chocos e lagosta.

O polvo, por exemplo, não é um produto que se consuma em Angola. “O mar tem muitas espécies que têm procura fora do país, e aos quais não é dado qualquer valor aqui. Por isso fazem falta investimentos, iniciativas, agressividade comercial... Nós, para comercializar o polvo, precisamos de um túnel de congelação com capacidade para quatro toneladas, uma linha de embalagem e um laboratório para que o produto obtenha os certificados de entrada na União Europeia”, explica o gerente.



Foto: Governo de Benguela



Foto: Governo de Benguela

A costa de Benguela, banhada pela corrente do mesmo nome, é uma das mais ricas da África Austral em termos de espécies pelágicas como a sardinha e a cavala.



Europa Ar-Lindo SGPS S.A.
// PARA O FUTURO

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

SUCURSAIS | BRANCH OFFICES
Lisboa
Ponta Delgada
Benguela - Angola

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

MELORES 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 com Jorge Diniz M. Santos Director-Geral de Emancil

P.- Como nasceu a empresa?

J.D.M.S.- A Emancil foi criada em 1993 em Benguela. É uma empresa vocacionada para a área energética. Na altura o país estava em guerra e começámos a trabalhar na reparação de máquinas eléctricas, bobines de motores, reparação de transformadores, etc. Quando chegou a paz começámos a fazer trabalhos no exterior, em 2002 começámos a fazer instalação eléctrica rural e entrámos na área das águas. Depois do tratado de paz começámos a implantar água e luz, de forma rudimentar, em todos os municípios de Benguela, inseridos num programa do governo para melhorar as condições de vida da população, um trabalho quase de emergência. Em 2002 expandimo-nos para Huambo, onde abrimos uma filial. Actualmente estamos a trabalhar nas províncias de Benguela, Huambo, Kuanza Sul, Bié, Namibe e Kuando-Kubango, embora já tenhamos trabalhado pontualmente noutras províncias. Continuamos a trabalhar na instalação eléctrica rural, mas para o futuro prevemos outros tipos de actuações.

P.- Como vê o crescimento futuro da Emancil?

J.D.M.S.- Acredito que dentro de dois ou três anos vamos ter um boom industrial, por dois factores. Um é político: o Ministério da Indústria anunciou que os Pólos de Desenvolvimento Industrial vão-se expandir para as 18 províncias do país. Nesta altura só existem aqui em Catumbela e em Viana, em Luanda. Por outro lado tenho seguido com atenção todas as obras que se estão a fazer a nível de reparação das barragens para a produção de energia. A barragem de Huambo estará a produzir em Fevereiro de 2011 uns 60 Mw., e há outros casos. Tudo isto nos leva a prever que em poucos anos vamos ter acesso a mais energia viável, e do meu ponto de vista este é o primeiro factor necessário para o desenvolvimento industrial.

P.- Considera então que está perante uma oportunidade de negócio?

J.D.M.S.- A Emancil já tem uma área de bobines nesse sector que pode dar apoio à indústria, na reparação de maquinaria eléctrica. Também pretendemos lançar novos serviços de manutenção industrial.

P.- Onde é que gostaria de ver a Emancil daqui a quatro anos?

J.D.M.S.- Vejo-a a apoiar a indústria. Quando digo indústria, esta pode ser pública, como a Empresa Nacional de Energia (ENE), há muito trabalho por fazer nas zonas urbanas, hoje estamos a trabalhar com um sistema energético

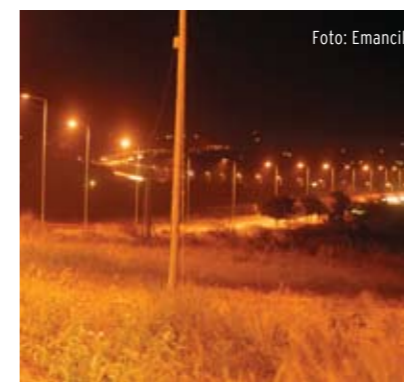


Foto: Emancil

“O factor número um para o desenvolvimento industrial é a presença de energia viável”

baseado na tensão média, que já tem 40 anos. Se esta zona vai ser industrializada vai ter de se fazer melhoramentos, especialmente nas redes de média e baixa tensão.

Antes recebia pedidos para a instalação de um posto de transformação umas duas ou três vezes por ano. Agora recebo pedidos para dez ou doze postos por mês. Este é um indicador muito importante de que é necessário trabalhar a rede de média e baixa tensão, e por outro lado esses postos servem para futuras indústrias. Essas indústrias vão ter máquinas a trabalhar, e os directores técnicos vão precisar de alguém que perceba de engenharia de manutenção, que saiba dar apoio e tenha os equipamentos adequados.

Com isto a Emancil vai ter uma alternativa ao cliente Estado. Este ano estamos a notar atrasos nos pagamentos, o ano passado praticamente não foram feitos pagamentos. Tudo isto vai afectar as nossas empresas. Uma das responsabilidades que a Emancil tem é a manutenção e reparação de todo o sistema de iluminação pública das cidades de Benguela, Lobito e Huambo. Quem acende e apaga as luzes dessas cidades todos os dias é a Emancil. Uma cidade como Benguela não pode de repente ficar às escuras, há aqui outros factores que a Emancil, enquanto empresa responsável, tem de ter a sensibilidade de apreciar.

P.- Gostaria de deixar alguma mensagem final?

J.D.M.S.- Há que ter confiança. Angola é um país onde há muito trabalho, que precisa de muitos quadros externos, porque aqui não existem. É um país que precisa de gente com vontade de trabalhar, e não de mercenários.

Entrevista com Gonçalves Aníbal Rodrigues Director-Geral de Cacofil Lda.

PP.- Em que sectores trabalha a Cacofil?

G.A.R.- A Cacofil começou quando deixámos as forças armadas. Nessa altura, em 1992, havia a necessidade de reduzir o pessoal nas forças armadas e decidimos que seria uma boa ideia dedicarmo-nos à área empresarial. Neste momento a Cacofil é um grupo de empresas, eu sou o presidente de três delas, a Cacofil, a Lanfranco e a Garfan. Estamos a trabalhar em dois ramos nos quais a Cacofil desempenha o papel de empresa mãe, a Marfranco trabalha nas obras públicas, entre outras coisas, e a Garfan no fabrico de alumínio. Depois destes anos complicados as coisas estão a começar a melhorar.

P.- Estão representados onde?

G.A.R.- Principalmente em Benguela, Lobito, Kuanza Sul, Huambo, Luanda e recentemente fomos para a China, onde temos um escritório e um armazém.

P.- Benguela continua a ser, depois de Luanda, o melhor lugar para fazer negócios em Angola?

G.A.R.- Penso que sim, sem menosprezar o potencial que tem Huambo, neste momento as condições estão a melhorar em Benguela. Huambo sempre esteve atrás de Benguela no que diz respeito a infra-estruturas, sofreu mais os efeitos da guerra. Depois de Luanda, em segundo lugar está Benguela, penso que isso é evidente para qualquer pessoa que nos visite.

P.- Que pontos de interesse destacaria em Benguela?

G.A.R.- O potencial no ramo das pescas é indiscutível, assim como no ramo da agricultura. Benguela tem uma série de infra-estruturas e estruturas que permitem fazer de tudo, mas esses ramos são os mais promissores e o desenvolvimento do país poderá passar por eles.

P.- Que objectivos procuravam quando decidiram instalar-se em Angola?

G.A.R.- Como é sabido, feliz ou infelizmente, Luanda é o centro das decisões do país. Temos que estar representados em Luanda para entrar neste mercado, que não é fácil. Podemos dizer que já estamos no ramo da construção aqui em Luanda, nomeadamente na constru-



Foto: Governo de Benguela

“Benguela tem uma série de infra-estruturas que permitem fazer tudo”

ção da Universidade Jean Piaget. Tudo isso contribui para que, com humildade, a empresa cresça.

P.- Acredita nas parcerias com empresas portuguesas ou espanholas?

G.A.R.- Já tentámos algumas parcerias mas sem grande sucesso. Tentámos com três empresas portuguesas mas não correu muito bem, tentámos com duas empresas africanas e o resultado foi o mesmo. Felizmente, agora já estamos na China e até agora está tudo a correr normalmente. Tentámos com Portugal, devido à facilidade da língua, mas não foi possível.

P.- Mantém disponibilidade para esse tipo de projecto?

G.A.R.- Sem dúvida, mas em condições distintas. As regras do jogo devem ser outras, para evitar os problemas que tivemos no passado.

P.- Pensam continuar a expandir para o resto de Angola?

G.A.R.- Sem dúvida. Não queremos ir para muito longe, a nossa estratégia é para uma determinada parte do país, foi sempre esse o meu sonho. Depois de estar em Luanda, Huambo, Benguela e Lubango, não queremos dar um passo maior que a perna. Queremos, numa primeira fase, estabilizar e depois estudar para onde devemos seguir. Neste momento já temos um convite para ir para Lunda Sul. Esta manhã estivemos reunidos para analisar essa possibilidade. De acordo com as circunstâncias que vão surgindo, as oportunidades serão analisadas e depois avançaremos, ou não, em função das necessidades e dos projectos que tenhamos.

Entrevista com Carlos Cardoso

Administrador da CCJ Lda.

P.- Como surgiu a empresa CCJ-Lda?

C.C.- A CCJ-Lda é uma empresa que tem um ramo português, a CCJ SA. Nós, como angolanos que somos, tanto eu como o meu filho, decidimos aceitar o convite do Governo deste país, e como era preciso, mudámos o nome para CCJ-Lda. A CCJ-Lda. dedica-se à construção civil, às obras públicas e às infra-estruturas. Já começámos a construir, temos obras na província de Benguela, como a pensão-restaurante "A Sombra", e temos uma fábrica de alumínio, entre outros. Acabámos de ganhar um concurso para construir uma escola em Catumbela, temos edifícios em Lobito e temos várias restaurações, conseguidas através do Governador Eusébio. É uma empresa implantada no centro de Angola, felizmente formada por angolanos, para angolanos.

P.- Como encontrou o país, quando chegou?

C.C.- Quando cheguei aqui deparei-me com um crescimento incrível a nível da construção. Três ou quatro meses depois das eleições houve um abrandamento, por questões políticas. Depois, Angola tinha assumido uma série de compromissos internacionais, como a organização da Taça das Nações Africanas e havia todas as obras decorrentes daí. Através do governador Armando Cruz Neves soube que nos próximos meses vão abrir concursos e as coisas vão voltar ao nível de há três anos. Temos confiança, somos uma empresa de cá e temos responsabilidades. De facto, as coisas estão a avançar a bom ritmo.

P.- Em que tipo de obras tem mais confiança para o futuro?

C.C.- Em termos de construção, remodelações de edifícios públicos, escolas, universidades e centros de saúde e a nível de

“Quando cá cheguei deparei-me com um crescimento incrível a nível da construção”

vias públicas, principalmente as estradas, sem esquecer o sistema de irrigação e o hidroeléctrico.

P.- Que país gostaria de ter daqui a quatro ou cinco anos?

C.C.- Somos uma empresa recém nascida. Temos o presente diante de nós e não sabemos o futuro. Quando chegámos a Angola facturávamos entre 600 e 700 mil dólares por ano. Actualmente estamos acima dos quatro milhões e a tendência é para crescer. Até agora só nos envolvemos na construção civil, mas vamos começar a trabalhar nas infra-estruturas e nas estradas. Tudo somado, vai proporcionar um crescimento à empresa.

P.- Dê-nos um exemplo.

C.C.- Cheguei até a receber chamadas de futuros sócios portugueses que me diziam “Como é que vamos investir em Angola se houve um retrocesso total e está tudo parado?” Não é verdade. A verdade é que houve uma redução na quantidade de trabalho devido às responsabilidades que o Governo assumiu internacionalmente por causa da CAN. A recessão deu-se a nível mundial, mas por causa dos nossos recursos, como o petróleo, o ferro e os diamantes, Angola não sofreu tanto como os países europeus, nós temos todos esses recursos e a Europa não. É evidente que se a Europa sofre uma queda de 40%, nós sofreremos de 5%, mas 5% do nosso PIB são milhões de dólares. Esse é o problema actual, que está resolvido, e com as medidas tomadas por sua excelência o Presidente da República, com a nomeação do novo Governo, as coisas melhoraram.

Entrevista com Alberto Couto Alves e Hugo Gonçalves

Presidente e Director-geral de Produção da Angolaca



Foto: ANGOLACA



Foto: ANGOLACA

“Fui surpreendido, quando aqui chegámos compreendemos que o país necessitava de grandes projectos de obras públicas”

P.- No momento em que começou a pensar em Angola qual era o objectivo?

A.C.A.- Na altura começámos na área das redes de comunicação, que era a área que a empresa, na altura, mais dominava. Estamos há sete anos em Angola: comprámos uma empresa angolana e constituímos a ANGOLACA ao abrigo do investimento estrangeiro. Nos primeiros dois anos deparámo-nos com alguns problemas de integração, sobretudo no respeitante a divergências de gestão com a anterior administração, o que, em última instância, conduziu-nos a adquirir a sua quota. A partir de então, começou a desenvolver-se o projecto na área rodoviária, surgindo problemas de logística, nomeadamente com as matérias-primas, obrigando-nos a avançar com uma estratégia de criação de centros industriais. Esta estratégia possibilitou-nos uma capacidade instalada a montante da construção, permitindo o fornecimento para as obras, bem como a venda a terceiros, o que se traduziu num reforço da tesouraria.

P.- Quando iniciou o projecto tinha uma ideia da dimensão que poderia atingir sete anos depois?

A.C.A.- Fui surpreendido. Quando aqui chegámos compreendemos que o país necessitava de grandes projectos a nível de obras públicas, face à sua dimensão. Obviamente que a estrutura da empresa teve de redimensionar-se à escala do país, o que provocou um crescimento sustentado em fortes investimentos humanos e materiais.

P.- A empresa tem potencial para continuar a crescer ou tem que estabilizar?

A.C.A.- Ainda há muito para crescer. O país tem ainda muito potencial para avan-

çarmos nos vários negócios: ambiente, desporto, ramo alimentar, indústria... Há muita coisa que o Grupo pode fazer para ganhar uma maior dimensão.

P.- Porque estão a trabalhar na integração vertical? O que os tem motivado no mercado de Angola?

H.G.- Consideramos muito importante sermos auto-suficientes. Para evitarmos os custos inerentes à importação de bens, optámos por reunir quer condições humanas quer equipamentos, que nos permitam ser independentes em todas as áreas em que a empresa trabalha. Foi nesse sentido que criámos os centros industriais. Somos completamente independentes. Mesmo em termos mecânicos e assistências a máquinas, somos completamente autónomos.

P.- As oportunidades em Angola são assim tão grandes que justifique o investimento que estão a fazer?

H.G.- Na nossa óptica justifica-se. Quem dá uma volta pelo país percebe a sua dimensão, compreende o que falta fazer e o que tem para crescer e evoluir.

P.- O facto de existirem atrasos nos pagamentos por parte do Governo está a criar algumas dificuldades no sector...

H.G.- Não obstante as dificuldades causadas pela crise mundial, a ANGOLACA, de algum modo, tem conseguido fazer face à situação, através de ajustes constantes e muita contenção. Acreditamos que a situação tenderá a normalizar, de modo a que as empresas possam prosseguir com as suas políticas de crescimento.

P.- O mercado angolano já é receptivo à qualidade?

H.G.- Está muito receptivo à qualidade, porque as diferenças são muito evidentes. É muito fácil perceber quem trabalha bem e quem trabalha mal. O mercado já começa a distinguir as empresas dotadas de qualidade daquelas que a não têm. A qualidade é, e será, um factor de primazia para a ANGOLACA.

Entrevista com José Eduardo Neves de Oliveira

Administrador da Poliobra

P.- A empresa decidiu instalar-se em Benguela desde o início?

J.E.N.O.- Sim, a localização do Porto de Lobito, que por não estar asfestado com cargas e alfândega, como ocorre sistematicamente em Luanda, pesou muito na decisão de nos instalarmos aqui. Praticamente não conhecíamos ninguém, e os primeiros contactos que tivemos não serviram propriamente de âncora.

P.- O que é que encontrou quando chegou a Benguela em 2003?

J.E.N.O.- Encontrámos cidades e um país atrasados, não muito deteriorados, mas com estruturas ultrapassadas. Faltava saneamento básico, abastecimento de água e de energia eléctrica. Nessa altura não tínhamos indicações de quando se iriam começar a restaurar as estradas, as pontes, o abastecimento de água ou de energia. Não era fácil ir de Benguela para outros sítios. Não estávamos vocacionados para grandes trabalhos no sector público, nem tínhamos a experiência ou o know-how. De facto, até hoje não fizemos praticamente nada para o sector público. Foi uma opção que residuiu no facto de querermos continuar com a



Foto: Poliobra

“Começámos por pensar num empreendimento que nos pudesse dar visibilidade e prestígio”

experiência que tínhamos, e não estar a inventar coisas novas.

P.- A partir de que momento sentiram que estavam preparados para fazer obras de uma certa dimensão?

J.E.N.O.- Começamos seriamente a pensar dar alguns passos maiores, mas com muita segurança. Como não há praticamente actividade imobiliária em Benguela nem em Lobito, começámos a ponderar a possibilidade de comprar,

sozinhos ou com sócios, alguns terrenos que nos permitem aumentar as nossas capacidades. Mas trabalhamos sempre na Província de Benguela e de Lobito.

P.- Porque é que escolheram Benguela para promover o Acacias-Place?

J.E.N.O.- Começámos por pensar nalgum tipo de promoção que nos desse visibilidade, prestígio e naturalmente algum rendimento. Depois de estabelecer uma parceria, fizemos uma consulta ao mercado com um projecto, já preparados para eventualmente podermos ser promotores imobiliários e donos de uma obra, não construtores, utilizando para tal empresas que já estavam instaladas aqui, com estruturas próprias, em particular empresas de origem brasileira, portuguesa e chinesa. Consultámos cinco empresas e depois dessas consultas percebemos que era o momento certo, ou seja, havia empresas que nos diziam que teriam que se mudar de Luanda para Benguela e que os seus custos aumentariam, e justificavam com isso os valores que nos pediam. Sem falar de nenhuma empresa em concreto, entendemos que os valores que nos pediam eram cerca de 70% mais elevados do que

considerávamos razoável para este tipo de obra. Pusemos então de parte essa possibilidade e contratámos mais quadros que já pertenciam à empresa em Portugal, alguns deles de origem angolana. Nesta obra temos muitos angolanos que trabalham connosco em Portugal e que aceitaram facilmente trabalhar connosco em Angola. Iniciámos a obra, prevista para durar 24 meses do começo até à conclusão, e rapidamente percebemos que ao trabalhar com técnicos portugueses, que dão apoio e conhecimentos aos angolanos, conseguiríamos prazos de finalização e calendários de execução ao nível do que se faz em Portugal, é uma questão de organização e de gestão de tempo. Esta obra chama-se Acacias-Place, tem um total de 80 apartamentos, um piso de estacionamento, 14 lojas e 20 escritórios. Deu-nos uma maior responsabilidade mas também maior visibilidade, talvez daqui consigamos conquistar outras!

P.- Qual o custo total da obra?

J.E.N.O.- Fixando-nos no que está contratado, e não acredito que haja deslizamentos, estamos a falar de 30 milhões e 190 mil dólares.

GRUPO **vikap**

Grupo Vikap
Aposta no desenvolvimento de Angola, atuando nos sectores do Comercio Geral, Industria ligeira, Materiais de construção, Transporte, Consultoria, Agro-turismo e Prestação de Serviço.

OK INVESTMENT

delkacorporation

POK Invest

HUAMBO - ANGOLA

www.zagope.pt
(Troço da Estrada Lubango - Tchibemba, ANGOLA)

O PROJECTO DE RECONSTRUÇÃO DE ANGOLA NÃO É UM DESAFIO. É UMA PAIXÃO.

Com uma experiência de mais de 40 anos, a Zagope afirma-se, cada vez mais, como especialista na realização de grandes obras públicas. Seja em Portugal, em Angola ou qualquer parte do mundo, o nosso trabalho desenvolve-se com total dedicação, rigor, inovação, qualidade, segurança e no respeito pelo meio ambiente, concretizando projectos estruturantes que promovem a melhoria da qualidade de vida de milhões de pessoas. É a Paixão presente em tudo o que fazemos.

Portugal / Angola / Argélia / Camarões / Emiratos Árabes Unidos / Espanha / Grécia / Guiné Equatorial / Guiné Conacri / Líbia / Mauritânia / Moçambique / República do Congo

ZAGOPE
GRUPO ANDRADE GUTIERREZ

Há mais de 40 anos a construir com arte.

A grande promessa do Sul

Com um formidável potencial agrícola, Angola tem na província de Huambo o seu território mais promissor na área do cultivo e na criação de gado. Não é só por contar com a maior população camponesa e, ao mesmo tempo, os melhores centros de investigação agrónoma do país. O círculo completa-se com um clima moderado, recursos hídricos mais do que suficientes e a convicção por parte das administrações públicas de que explorar a terra e, depois, dar um apoio na comercialização dos produtos é o caminho a tomar para o país manter este ritmo de desenvolvimento.

O paradoxo de toda esta situação é que Angola não tem sido capaz, até agora, de fazer render o seu potencial agrícola e comercial, nem a sua posição no mapa, com grandes clientes como o Congo ou Namíbia como países vizinhos. A produção angolana hoje não chega para alimentar a sua própria população, tratando-se fundamentalmente de uma agricultura de subsistência, caracterizada pela ausência de ferramentas adequadas e técnicas modernas de cultivo.

“Este facto, somado às deficientes redes de comercialização existentes, conduz a um grande número de importações de diversos alimentos que poderiam perfeitamente ser cultivados em Angola se estivessem reunidas as condições necessárias”, assegurava, há já três anos, a Fundação Fesa. O milho, mandioca e feijão continuam a ser os principais produtos.

Mas Angola cresce de tal forma que se tornou irreconhecível durante a última década. Victor Kavinokeka, presidente da Câmara de Comércio e Indústria de Huambo desde 2007, recorda que desde a sua chegada tanto a agricultura como o comércio sofreram um notável impulso, graças à iniciativa privada e aos incentivos do Governo para o desenvolvimento

e económico das províncias. Kavinokeka considera que a capacidade da população de Huambo para se dedicar à recuperação do potencial do seu território está na base desta descolagem. Mas, sobretudo, espera um forte apoio por parte do Governo de Eduardo dos Santos para o desenvolvimento das infra-estruturas. Trata-se, de certa forma, de recuperar o esplendor que a região alcançou na etapa colonial.

Nas primeiras décadas do século XX, Huambo era já um dos principais motores económicos dos portugueses em Angola. Havia então algumas fábricas importantes de processamento de alimentos, servidos pela inesgotável riqueza agrícola da província. Era também conhecida pelos seus numerosos serviços educativos, especialmente o Instituto de Investigação Agrícola. Hoje, a capital conta ainda com uma faculdade de Ciências Agrárias com especializações em Engenharia Agrónoma e Medicina Veterinária, um Instituto de Investigação Veterinária e um Centro de Formação Técnica. Não há dúvidas de que a formação profissional para o sector agro-pecuário no Huambo é a maior do país.

As infra-estruturas desempenham um papel fundamental neste processo de



Foto: OMP



recuperação. “O transporte é um factor importante para a evolução das regiões. A recuperação do caminho-de-ferro será fundamental para o desenvolvimento de Huambo. Porquê? Porque permitirá que o cultivo de produtos seja cada vez mais eficiente, e possibilitará ainda fazer uma selecção mais eficaz e oferecer

“A recuperação do caminho-de-ferro é fundamental para o desenvolvimento de Huambo, ao oferecer um acesso directo ao mercado”

um acesso directo ao mercado. Estas medidas melhorariam a economia da província e a sua capacidade de transporte, e os investidores estrangeiros avançariam com projectos no interior do país”, explica o presidente da Câmara de Comércio e Indústria. Ligar Huambo às restantes províncias e aos países vizinhos por estrada e caminho-de-ferro é, por isso, prioritário. A construção para breve de duas linhas de comboio, uma barragem e um parque industrial perto da capital servirá de base. “Neste momento há uma grande necessidade de criar sinergias com outros países mais desenvolvidos do ponto de vista industrial, para fomentar o intercâmbio de experiências”.



O trigo, a cevada e o feijão são três dos principais produtos da província de Huambo

Kavinokeka conhece bem o terreno que pisa, porque dirige o grupo empresarial Vikap, que cresceu desde a venda de máquinas fotocopiadoras até ao fornecimento de material informático e tudo relacionado com material de escritórios, incluindo móveis. O seu grupo conta com uma força laboral de cerca de 100 trabalhadores, na sua maioria com menos de 30 anos. Neste sentido sobressai o interesse dos empresários angolanos para entrar

em contacto com investidores estrangeiros e as possibilidades que existem para formar parcerias.

“A única forma que temos de desenvolver-nos é através de parcerias que vão para além das prioridades que o Governo assinala e que se abram às pequenas e médias empresas. É algo que deve ser explorado pelos investidores”, diz Kavinokeka.

O Continente ao seu alcance

Esta necessidade de sócios estrangeiros é partilhada pela maioria dos empresários da região. Afonso Hossi, director da empresa Afonso Hossi e Filhos, explica que Angola é toda ela um mercado com grande potencial mas as maiores possibilidades no campo agro-pecuário estão no Huambo.

“Temos muita água, muita terra, bom clima, grandes trabalhadores que só precisam de formação... Podemos aproveitar a tecnologia espanhola, especialmente no que diz respeito à segurança alimentar e sobretudo para o milho e feijão. Precisamos de uma parceria forte, menos que isso será um desperdício de dinheiro. Um projecto forte supõe um investimento em tecnologia e formação”, explica Hossi.

A fazenda de 2250 hectares desta empresa conta actualmente com 175 trabalhadores e precisa de mais equipamentos técnicos para aumentar a eficiência e a produção. O interesse em contactar com empresários espanhóis refere-se ainda ao trigo, concretamente a pôr em marcha uma indústria de transformação deste cereal que permita uma autonomia na produção de farinha de trigo. A produção de cevada também entra nos planos, que incluem a compra de mais terreno.

Como outras grandes empresas localizadas em Angola, o grupo está presente em diferentes actividades. Para além da agricultura e criação de gado, trabalha no sector industrial, do transporte e ainda importação e exportação.

Contudo, a área de transporte perdeu algum interesse em relação a outras como a indústria ou a agro-pecuária, com a abertura de rotas tanto no interior como para outros países.

O porto de Lobito, o maior porto natural do país, está ligado por caminho-de-ferro e tem assim acesso ao interior do país, sendo Huambo a paragem mais importante. “Esse porto facilita a compra de tudo o que precisamos da Europa, América e Ásia. Com o caminho-de-ferro temos acesso a toda a região austral e o Porto de Lobito torna esta zona estratégica do ponto de vista geográfico. Qualquer empresário que pretenda investir no Huambo encontrará grandes vantagens porque tem toda a África ao seu alcance”, assegura Hossi.

De facto, segundo Hossi, a reconstrução das estradas e da capital, que ambiciona ser uma das cidades mais limpas do país, despertou novos projectos de negócio em áreas novas. “Precisamos de investimentos e formação profissional em sectores como o turismo, a hotelaria as cadeias de hotéis... Hoje as oportunidades no Huambo são muito procuradas por estrangeiros porque o número de visitas tem crescido muito na região, algo que se nota muito nos dias festivos e fins-de-semana. Gostaríamos de participar nestes negócios, como forma de diversificarmos”, conclui.



Foto: David Trading

Domingos David
Sócio Gerente de
David Trading

“Huambo apresenta uma grande oportunidade de negócio na área da criação de gado”

Fórmula de êxito

As condições para que a economia regional descole já estão a produzir os primeiros resultados com empresários que, passo a passo, ampliam a sua base de negócio e orientam-na para o que consideram mais promissor.

Domingos David criou em 2002 a David Trading, uma empresa que se dedica ao comércio internacional e, cada vez mais, cria gado bovino. Neste momento, a empresa desempenha uma importante actividade como fornecedora de fertilizantes, com 10500 toneladas vendidas em 2008. Nesse mesmo ano decidiu entrar na criação de gado, comprando 34 vacas, que

primus vitoria
ceramics

www.primusvitoria.com

NOVA CERÂMICA
GINGEIRA, LDA.

Indústria de Cerâmica / Caixa Postal, 178 - Lubango - ANGOLA / T: 00244261+20564 / F: 00244261+20998

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
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



O gado bovino está perfeitamente adaptado ao clima fresco e húmido de Huambo

no ano seguinte renderam 58% em termos de produção de bezerras. "Procurámos comprar gado regional, mais resistente às doenças, e a partir daí melhorar a raça. Contamos já com cerca de 130 unidades e este ano vamos aumentar em pelo menos 50", explica David.

A sua experiência é uma prova de que o gado bovino pode reproduzir-se sem qualquer dificuldade. "Podemos falar também de gado caprino porque, existindo condições naturais e recursos financeiros, com todos os equipamentos necessários para um projecto deste tipo, Huambo apresenta uma grande oportunidade em termos de criação de gado", assegura. O apoio que podem dar as faculdades e institutos da capital potencia ainda mais esta possibilidade, assegura.

A tecnologia e a capacidade dos empresários espanhóis de tirar o máximo rendimento produtivo e comercial de uma actividade agrícola e de criação são bem conhecidas em Angola. Como em qualquer outro sector, a soma desses valores e o conhecimento do terreno que possuem

os empresários locais, é o que pode ser descrito como a fórmula do êxito. O principal mercado para estes produtos é o angolano, mas a melhoria das ligações que Huambo tem conhecido permite o acesso a outros países como a República Democrática do Congo e a Namíbia.

Talvez por isso, a agricultura é a outra área na qual esta empresa está a dar os seus primeiros passos. No início, há dois anos, começou a trabalhar unicamente com milho e feijão, numa superfície de 30 hectares e uma força laboral de 20 pessoas. Hoje, a superfície de cultivo é o dobro, com sementes geneticamente melhoradas, oriundas da África do Sul. Contudo, o projecto mais ambicioso gira em torno do cultivo em larga escala de batata. Há planos para aumentar a produção até 200 hectares, mas existem possibilidades ainda de comprar terrenos até 1000 hectares. "Queremos apostar num negócio de grande rendimento em produtos como a batata, e a partir daí diversificar para outras espécies como o milho, ou a criação de gado bovino ou caprino", conclui David.

Entrevista com Afonso Hossi

Director-Geral da Afonso Hossi & Filhos

P.- Em que ramos trabalha a empresa?

A.H.- Trabalhamos no comércio em geral, na actividade agro-pecuária, na indústria, no transporte e importação e exportação.

P.- Em que ano deram início à actividade?

A.H.- A empresa está em actividade desde 1991.

P.- No sector agro-pecuário a que produtos se dedicam?

A.H.- Na agricultura produzimos milho, feijão, soja e batata. Na actividade pecuária estamos na criação de gado bovino, caprino e suíno. Temos também galinhas poedeiras, frangos e patos para alimentação.

P.- O produto destina-se só ao Huambo?

A.H.- Não, comercializamos também noutras províncias de Angola.

P.- Que tipo de comércio têm com a Namíbia?

A.H.- Para a Namíbia exportamos cavala congelada. Não podemos consumir cavala em Angola, porque o ministério não permite a sua pesca nos nossos mares, por isso fazemo-lo na Namíbia, onde está autorizada.

P.- Em que áreas tencionam entrar para diversificar as actividades?

A.H.- Estamos a pensar na indústria. A escassez de energia na província tem de ser resolvida, por isso vamos criar uma central mini-hídrica na fazenda que temos, para fornecer as empresas transformadoras dos produtos ali criados.

P.- Têm parcerias com Portugal ou com a Espanha?

A.H.- Tenho mais com Portugal, é de lá a fábrica de rações das aves. Tenho ainda parcerias com o Brasil, mas não com a Espanha.

P.- Que parcerias têm planeadas?

A.H.- Estamos a falar da actividade agro-pecuária e industrial. Preciso de parcerias com a Espanha para conseguir linhas de crédito. Angola tem muito potencial. Sobre tudo no Huambo, temos muita água, muita terra, bom clima, bons quadros, só nos falta dar-lhes formação, e para isso podemos aproveitar a tecnologia espanhola, especialmente no que se refere à segurança alimentar. Queremos uma parceria forte, que invista na tecnologia e na formação.



Foto: OMP

"No Huambo temos muita água, muita terra, bom clima, bons quadros, só é preciso capacita-los"

P.- Onde estão as principais oportunidades para os próximos anos?

A.H.- No sector agro-pecuário e na indústria. Os transportes já não são um problema, já temos boas estradas no interior e do litoral aos portos. A nossa preocupação é incentivar a indústria como factor decisivo e a agricultura como um factor básico.

P.- Quantas pessoas trabalham na vossa fazenda?

A.H.- Na fazenda trabalham agora umas 175 pessoas, mas precisamos de mais equipamentos. O que gostaríamos de fazer com a ajuda espanhola é trabalhar com trigo, para conseguir autonomia para fazer farinha de trigo. Essa é uma parceria que urge fazer. Queremos também cultivar cevada.

P.- O que é que é preciso melhorar na região do Huambo?

A.H.- A energia. Com energia podemos fazer tudo.

P.- É fácil conseguir terreno para estes planos?

A.H.- Havendo dinheiro é muito fácil. Por isso é que falo nas linhas de crédito. Nesta região vou conseguir um terreno muito grande para dedicar à produção de trigo.

P.- Que mensagem tem para os empresários interessados em investir?

A.H.- Gostaria de dizer que Angola é um país muito rico, mas precisamos de tecnologia europeia. Angola não produz só petróleo e diamantes, como pensa a maioria dos europeus. Angola tem outras riquezas minerais e renováveis, assim como a exploração de madeira.

Entrevista com Mário Costa

Director-geral da Select-Vedior

P.- Como se tem desenvolvido o mercado angolano desde que entrou, em 2005?

M.C.- As necessidades do mercado estão sempre a mudar, porque o crescimento é constante. Agora temos tido um ano e meio de recessão, mas a procura de pessoas e quadros, em todos os sectores, é cada vez maior. Vejo um mercado em grande crescimento, tem de ser dar prioridade aos angolanos, mas acredito que é aí que reside o grande problema. Para crescer, Angola vai precisar de mão-de-obra, e essa mão-de-obra tem de ter formação, porque deve ser um meio para facilitar o desenvolvimento. Tenho viajado para lá duas ou três vezes por ano, e cada vez que vou vejo coisas novas, empresas novas, novos projectos.

P.- O mercado angolano continua a crescer mais depressa que o português?

M.C.- Sim, está a crescer muito depressa. Agora conseguimos um sócio local e podemos crescer ainda mais rápido. De há um ano e meio para cá, quando se deu a fusão da Randstad com a Vedior, quisemos analisar como estavam as coisas e tivemos que parar, mas continuámos a crescer em Moçambique. Diria que para Angola é como começar de novo, acabaram os problemas financeiros que havia, as restrições, mas ainda há dificuldade para os vistos, uma coisa que deveria ser vista pelo Governo. A economia está a crescer a um ritmo que não se verifica em mais nenhum país, por isso com a burocracia que existe é preciso fazer as coisas com calma e encontrar equilíbrio para que se possa avançar pelos dois lados.

Acredito profundamente em Angola, acredito em Moçambique e acredito que em dois ou três anos nada vai ser como antes, porque as coisas estão a mudar muito rapidamente. Vejo Angola e Moçambique como grandes parceiros de Portugal, os jovens portugueses, com a crise financeira que se instalou, não têm grandes possibilidades. Onde é que hoje se cria muito emprego? É nas pequenas e médias empresas, e agora estão paradas porque a banca não empresta dinheiro, preferem emprestar dinheiro aos grandes projectos.

P.- Portugal está a reagir bem ao desafio de Angola?

M.C.- Penso que Portugal está a reagir como devia. Hoje os portugueses vão a Angola e sabem das dificuldades que vão enfrentar. Digo sempre aos amigos que tenho em Angola que compreendo a pressa que há para desenvolver o país, e com as burocracias do FMI e do Banco Central Europeu, Angola fez muito bem em aproveitar as grandes linhas de crédito por parte da China, que têm como con-



Foto: Select-Vedior

"A economia está a crescer a um ritmo que não se verifica em mais nenhum país"

trapartida as obras, e assim têm ganho quase todas as grandes projectos. Vamos ser práticos, as grandes construtoras portuguesas não teriam uma estrutura financeira adequada para fazer projectos de uma dimensão como a de Angola. Penso que estamos a reagir bem, uma coisa é o preço, outra é a qualidade, e na primeira fase é natural que os angolanos optem pelo preço, como é normal que agora também vejam que isso nem sempre dê os melhores resultados, por isso os portugueses estão a voltar a crescer lá.

Porquê? Porque não é preciso só preços baratos, é preciso também haver qualidade. E é nesses termos que eu diria que se Portugal fosse inteligente, e se o Governo tivesse visão, África poderia ser a nossa porta de saída da crise. É muito mais fácil falar com um angolano ou com um chinês. Era preciso que Portugal tivesse capacidade de parar um pouco e ver o que se está a fazer noutros países, como Espanha, que investiu fortemente na América do Sul. Angola e Moçambique não querem mais guerra, querem progresso. E o progresso faz-se como? Com formação, com projectos.

P.- É preciso ter sócios locais para entrar em Angola?

M.C.- Dou-lhe um exemplo muito claro. Quando entrei em Angola a ideia era encontrar um sócio local, e eu tinha, mas percebi que não era preciso, pediam muito. Sendo uma multinacional, fui honesto e vi que não era preciso, voltei ao princípio, levou-me mais um ano meio a montar a empresa e começar a trabalhar. Demora muito mais tempo, mas penso que com isso ganhámos respeito. É mais fácil agora? A curto prazo sim. Prefiro fazer como estamos a fazer. Possivelmente dentro de seis meses a um ano vamos ter o sócio de que precisamos em Angola, depois de quatro ou cinco anos, mas será a pessoa adequada, credível e sem pressa para investir.

Entrevista com António Vicente Marques

Administrador da AVM Advogados

P.- Fale-nos da sua experiência com o mercado angolano.

A.V.M.- Eu vim a primeira vez a Angola em 1992, na altura vivia-se uma certa euforia relativamente as potencialidades que Angola poderia oferecer, com uma cultura afro-europeia, com um grande potencial em termos de recursos naturais e com uma certa afeição por novos quadros e investimentos estrangeiros. Foi essa a percepção que tive e que decorria das conversas que tinha com entidades estrangeiras. Infelizmente esse clima durou pouco tempo, a não-aceitação dos resultados das eleições em 1992 pelo então dirigentes da UNITA e o consequente reinício da guerra fez recuar muita gente na estratégia de estabelecimento em Angola. A partir daí a guerra civil intensificou-se como nunca tinha acontecido até esse momento. Eu estava ligado a diversas instituições de ensino superior em Portugal e, no âmbito de um protocolo de cooperação que existia entre a Universidade de Coimbra e a Universidade Agostinho Neto (Angola), no ano 2000, concorri a um concurso público para vir leccionar direito em Luanda. Foi uma experiência muito gratificante, ainda durante a guerra, cujo cessar-fogo veio a acontecer em Fevereiro de 2002. Eu sentia que a guerra haveria de acabar um dia, como todas as guerras no mundo acabam, e eu desejava estar presente quando isso acontecesse para fazer parte da nova Angola, para dar o meu contributo, ainda que modesto, para a reconstrução do país.

"Começa a sentir-se uma deslocalização da segunda linha de investimento"

aconselhamentos que vão desde o regime jurídico de bens mobiliários, arrendamento de casas, aquisição de direitos sobre imóveis, regime fiscal, etc.

P.- Não se está a verificar um excesso de investimento em Luanda em detrimento das províncias?

A.V.M.- Talvez, mas isso é natural, porque é em Luanda que estão instaladas a maioria das empresas e onde existe a maior parte das infra-estruturas, todavia, começa a sentir-se uma deslocalização da segunda linha de investimento. Ou seja, as empresas, em regra, instalam-se inicialmente em Luanda mas algumas dessas empresas, numa segunda fase de investimento, já se deslocam para as diversas províncias. Alguns dos nossos clientes estabeleceram-se em Luanda, numa primeira fase, porque é mais fácil e depois, já com uma estrutura local, deslocaram-se para outras províncias. Algumas destas empresas não fazem mais investimentos noutras províncias longe de Luanda, alegadamente, pela falta de recursos humanos. Como sabe, um dos problemas que Angola tem nesta fase é a carência de recursos humanos, mais sentida ainda nas províncias mais distantes. Por outro lado, não é de um dia para o outro que se tem quadros prontos a operar. Eu costumo dizer que o grande problema de qualquer empresa é a massa cinzenta (recursos humanos) porque o resto compra-se. Eu penso que esse é um dos grandes entraves ao nosso desenvolvimento, porque as estradas já estão, em grande medida, em boas condições de circulação. Acredito que é uma questão de tempo, não nos esqueçamos que Angola, com paz, tem meia dúzia de anos. O futuro desta terra só poderá ser auspicioso, porque: 1.º os angolanos assim o desejam, 2.º esta região precisa de uma Angola forte e 3.º os agentes económicos internacionais acreditam.

P.- Que tipo de clientes tem actualmente?

A.V.M.- Muitos dos nossos clientes entram em Angola através de processos de investimento estrangeiro, aos quais damos apoio. Uma grande parte das vezes somos como que uma porta de entrada para esses investidores, a quem explicamos o enquadramento legal do país para o exercício da actividade que cá pretendem desenvolver, prestamos-lhes



Foto: AVM

"Começa a sentir-se uma deslocalização da segunda linha de investimento"

aconselhamentos que vão desde o regime jurídico de bens mobiliários, arrendamento de casas, aquisição de direitos sobre imóveis, regime fiscal, etc.

P.- Não se está a verificar um excesso de investimento em Luanda em detrimento das províncias?

A.V.M.- Talvez, mas isso é natural, porque é em Luanda que estão instaladas a maioria das empresas e onde existe a maior parte das infra-estruturas, todavia, começa a sentir-se uma deslocalização da segunda linha de investimento. Ou seja, as empresas, em regra, instalam-se inicialmente em Luanda mas algumas dessas empresas, numa segunda fase de investimento, já se deslocam para as diversas províncias. Alguns dos nossos clientes estabeleceram-se em Luanda, numa primeira fase, porque é mais fácil e depois, já com uma estrutura local, deslocaram-se para outras províncias. Algumas destas empresas não fazem mais investimentos noutras províncias longe de Luanda, alegadamente, pela falta de recursos humanos. Como sabe, um dos problemas que Angola tem nesta fase é a carência de recursos humanos, mais sentida ainda nas províncias mais distantes. Por outro lado, não é de um dia para o outro que se tem quadros prontos a operar. Eu costumo dizer que o grande problema de qualquer empresa é a massa cinzenta (recursos humanos) porque o resto compra-se. Eu penso que esse é um dos grandes entraves ao nosso desenvolvimento, porque as estradas já estão, em grande medida, em boas condições de circulação. Acredito que é uma questão de tempo, não nos esqueçamos que Angola, com paz, tem meia dúzia de anos. O futuro desta terra só poderá ser auspicioso, porque: 1.º os angolanos assim o desejam, 2.º esta região precisa de uma Angola forte e 3.º os agentes económicos internacionais acreditam.

P.- Que tipo de clientes tem actualmente?

A.V.M.- Muitos dos nossos clientes entram em Angola através de processos de investimento estrangeiro, aos quais damos apoio. Uma grande parte das vezes somos como que uma porta de entrada para esses investidores, a quem explicamos o enquadramento legal do país para o exercício da actividade que cá pretendem desenvolver, prestamos-lhes

Slc Oil-Deck HPX

Óleo-resina para o tratamento de pavimentos em madeira no exterior. Elevada protecção contra raios UV.

KERAKOLL PORTUGAL S.A.
Tel 219 862 491 Fax 219 862 492
info@kerakoll.pt www.kerakoll.com

KERAKOLL
the innovative group

Fórmulas para ganhar evitando riscos

O facto de Angola se ter destacado na lista dos países mais receptivos à ajuda estrangeira, e que ao mesmo tempo seja também dos mais rentáveis, chamou a atenção das empresas de todo o mundo. O ano passado, o país do sudeste africano lançou um plano de reconstrução, que contempla investimentos de 40 mil milhões de dólares em infra-estruturas e construção civil, financiados em boa parte por capital estrangeiro.

O dinheiro e os projectos fluem, por isso, para Angola, ao mesmo tempo que evitam outras regiões. A riqueza petrolífera e a consolidação da situação política são a ponte para a regeneração do país, cuja economia brilha com uma luz própria, pelo menos no que se refere aos números mais valorizados pelas instituições como o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial. Atendendo a estes valores, o crescimento de Angola tem sido espectacular. Desde 2006, o PIB cresceu uma média de 15% por ano e para este ano - o mais grave da crise económica mundial - espera-se um aumento da actividade na ordem dos 8%. A descolagem económica tem sido acompanhado por uma política de contenção de preços que evitou um sobreaquecimento: a taxa de inflação caiu de 325% para 14% o ano passado.

A construção, sector no qual Portugal e Espanha se destacam a nível mundial, é a estrela do guião desta história de sucesso. Mas convém recordar que, apesar da forte actividade, as construtoras devem conhecer bem o terreno antes de se lançarem no negócio. Quem o diz são precisamente as empresas que apanharam esta onda há alguns anos e agora vêem o panorama a partir da crista.

Parceiros locais

Para começar, a legislação angolana não obriga a arranjar um parceiro local antes de dar início a um projecto, mas a realidade, em muitos casos, aconselha-o.

ACA, um grupo ligado à construção e com origens no norte de Portugal, entrou em Angola há seis anos, com o objectivo de trabalhar na construção de redes de comunicações. Um ano antes tinha comprado uma empresa de capital angolano e pouco depois aumentou a sua participação até obter a totalidade e foi a partir desse momento que começaram a desenvolver-se novos projectos. De forma a evitar problemas logísticos próprios do sector naquele país, a empresa diversificou o seu negócio apostando em centros industriais de diferentes províncias.

“Em poucos anos a ANGOLACA tornou-se três vezes maior que a empresa original portuguesa”

Foi a decisão certa. Alberto Couto Alves, presidente do Conselho de Administração, tinha ficado surpreendido com a dimensão do país e as obras que precisava. “Fizemos a aposta e vimos que era um mercado que ainda tinha muito para crescer. Em poucos anos a empresa ficou três vezes maior que a original portuguesa. Neste momento contamos com uma estrutura muito forte e, de facto, somos considerados uma das maiores empresas de Angola”, afirma.

Para Couto Alves, o caminho seguido pela ANGOLACA é o mais eficaz para tornar rentáveis os investimentos em Angola, e resume-se a três pontos: entrar no mercado e apreciar a sua dimensão; ir ao



Foto: ANGOLACA



Foto: ANGOLACA

Obras de construção de estradas da empresa ANGOLACA em Angola.

encontro das necessidades e, por último, reforçar a empresa com uma boa equipa. “Os recursos humanos e os departamentos de formação são uma componente importante. Só assim é que se pode crescer e planear bem o futuro”.

Hugo Gonçalves, director-geral de produção da ANGOLACA, confirma esta opinião e salienta a importância de haver independência em relação aos fornecedores. “A autonomia é crucial”. A Angolaca tratou desde logo de reunir pessoal e recursos de todas as áreas de engenharia e construção em que opera, das mais básicas, como a pedreira, às mais especializadas, como a sinalização vertical com que abastecem o sector de construção de estradas.

Gonçalves assegura que o potencial do país para as empresas de construção continua a ser enorme, mas tem notado uma evolução na exigência de qualidade por parte dos clientes. Com grandes projectos de infra-estrutura a decorrer, o negócio da reabilitação urbanística e a promoção residencial começa a surgir no horizonte.

Logicamente, espera-se que o rápido crescimento económico do país venha a traduzir-se, mais cedo ou mais tarde, num desenvolvimento social. Os empresários consideram que, pouco a pouco, as populações vão espalhar-se mais pelo país e haverá maior procura de casas com um mínimo de habitabilidade, lojas onde fazer compras e, por fim, um desejo do bem-estar que os grandes investimentos actuais prometem. “O mercado já começa a distinguir entre as empresas boas e as más, pelo que os clientes estão muito mais receptivos a oferta de qualidade”, explica. “Angola, Portugal e China são três concorrentes, cada um com as suas próprias especificidades. O mercado já começa a distinguir as empresas com qualidade das que não a têm. A qualidade é, e será, um factor essencial para a ANGOLACA”.

A aposta é muito mais ambiciosa do que parece porque, dadas as perspectivas económicas do país, os lucros que poderão advir de uma boa imagem são tudo menos pequenos. “De momento estamos entre

as cinco maiores construtoras de Angola, daqui a quatro anos queremos ser a primeira”, promete Gonçalves.

Ventos favoráveis

Nada disto surpreende a ZAGOPE, uma empresa ligada ao grupo brasileiro Andrade Gutierrez, com mais de 25 anos de experiência em África. A filosofia desta empresa passa por contratar empresas locais e formar empregados locais, ao ponto de apenas 20% do seu pessoal em Angola ser estrangeiro. Esta integração foi essencial para aproveitar o vento favorável da economia angolana e dar muito mais que bons resultados nos últimos anos. Com um volume de negócios de 300 milhões de euros, a ZAGOPE gerou 50% dos rendimentos do grupo brasileiro e tornou-se a maior integrante deste em 2009.



José Nicomedes Moreira, Director Internacional da ZAGOPE

Foto: ZAGOPE

“Angola voltará a ter um crescimento muito importante este ano, e mais ainda em 2011”

José Nicomedes Moreira, administrador da empresa, recorda que o actual volume de negócios começou em 2005, “com muito poucas operações”, mas que depois cresceu de forma exponencial. “O ano passado houve uma diminuição de contratos, de maneira que as nossas expectativas para 2010 passam por abrandar um pouco o volume de negócios, que agora calculamos em 180 milhões de euros”, indica.

Nicomedes Moreira, grande conhecedor da realidade angolana, conta que boa parte do impulso económico se deveu à organiza-



Foto: ZAGOPE



Foto: ZAGOPE

Novo aeroporto internacional de Lubango (Huila), inaugurado para o CAN 2010 e construído pela ZAGOPE

ção da Taça das Nações Africanas (CAN), mas reconhece que Angola não ficou à margem da crise económica internacional que assola outros países. “Os grandes eventos, como a CAN, são acompanhados sempre de uma ressaca que toma a forma de um abrandamento, mas Angola tomou a iniciativa e no segundo semestre do ano é muito possível que retome o caminho do investimento público”, afirma.

A ZAGOPE está, assim, preparada para apanhar esta segunda onda de forte actividade a nível de infra-estruturas e obras públicas que dará sequência à reconstrução de estradas, aeroportos, portos, energia, habitação... e irá para além da capital, Luanda, que até agora tem concentrado o grosso dos investimentos. “Angola voltará a ter um crescimento muito importante este ano, e mais ainda em 2011. A nossa ideia passa por nos mantermos muito

presentes no negócio de infra-estruturas, que é a nossa principal fonte de receitas. Mas vamos estar muito atentos ao sector eléctrico, aos portos e à habitação, que ganhará muita importância nos próximos anos”.

Riscos controlados

As oportunidades não devem ofuscar os riscos que, como qualquer mercado, Angola também tem. A Europa Ar-Lindo, outra construtora com experiência no mercado ibérico, estudou cuidadosamente as suas hipóteses no país desde 2002. Ficou com uma boa ideia de como se tem desenvolvido o mercado. Com o passar dos anos, os esforços para crescer em Portugal, e ganhar um lugar no movimentado sector espanhol, serviram de experiência, mas o certo é que mesmo agora torna-se necessário ajustar os negócios à crise, e tem sentido dificuldade a nível de

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 o apoio na gestão dos seus Recursos Humanos!

Recrutamento & Seleção
Avaliação Psicológica
Assessment Center
Formação & Consultoria
Contact Centers

select/vedior Angola

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

P.D.I.C. Polo de Desenvolvimento Industrial da Catumbela

Promover ações e obter sinergias que assegurem:

- Competitividade Sustentável.
- Representatividade junto ao Estado e órgãos reguladores.
- Melhores práticas em segurança, saúde e meio ambiente.
- Comunicação transparente e imagem junto à sociedade.
- Capacitação e qualificação de pessoas.

www.pdicarl.com

CCJ LDA

A sua construtora em Benguela

Sede:
Rua Domingos do Ó nº 72
Benguela - ANGOLA

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

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

pagamentos com alguns clientes. Quando a decisão foi tomada, foi com base em cinco milhões de dólares. Seguiu-se o canal oficial, isto é, marcado pela Agência Nacional de Investimento Privado (ANIP). Domingos Correia, administrador da empresa, lembra que a burocracia e os procedimentos administrativos acarretam umas dificuldades adicionais.

“Trabalhar através da ANIP deve facilitar os procedimentos e as autorizações para os trabalhadores e também para os administradores. Agora, sem autorização para todos, temos que avançar porque não podemos esperar para resolver tudo para poder trabalhar”, afirma Correia.

A Europa Ar-Lindo tem agora duas obras a decorrer para o Grupo Ferpinta, na província de Benguela, na costa do Atlântico. Uma delas é uma fábrica que implica um investimento de cinco milhões de dólares, outro é uma construção residencial no valor de 600 mil dólares.

O administrador da empresa conheceu Luanda, Maria Teresa - a leste da capital -, e depois seguiu para Benguela. “Acho que as empresas que chegam a Angola devem primeiro criar uma estrutura própria e depois tentar uma cidade muito grande. Em Luanda é complicado porque há um grande movimento de pessoas e não se consegue tirar grande vantagem da administração. Decidi então que a estratégia

passava por ir para Benguela, um território atractivo e com um grande potencial”, explica Correia. Benguela é, na opinião deste empresário, a região angolana com mais potencial. Tem a cidade de Lobito a apenas 20 quilómetros de distância e, por isso, as previsões são de que a sua economia cresça exponencialmente. Tal como os seus colegas, este empresário garante que o mercado evoluiu bastante e que as autoridades são agora mais exigentes no que toca a seleccionar projectos.

O caminho ibérico

A economia global parece não deixar nenhum país do mundo para trás, mas a verdade é que o processo pelo qual uma empresa como a Kerakoll está a fazer negócios em Angola se deve a uma coisa tão banal como a relação daquele país sul-africano com a Península Ibérica. Com raízes italianas, a Kerakoll já estava instalada em Espanha quando decidiu expandir-se para Portugal. Uma vez aí a opção por países lusófonos apresentou-se como uma estratégia de crescimento. Estava-se em 2006 e Angola foi o mercado que despertou maior atenção. A empresa implantou-se no ano seguinte e embora tenha obtido lucros, o resultado foi inferior ao esperado.

“Não houve grandes surpresas. De facto, em Portugal o negócio cresceu de dois para seis milhões de euros em três anos e em Angola, embora tenhamos começado



Foto: KERAKOLL



A Kerakoll investe uma grande parte dos seus rendimentos em investigação e desenvolvimento para proporcionar soluções avançadas.

do zero, chegámos ao milhão de euros, o que representa 15% da nossa facturação, mas é menos do que estávamos à espera”, explica Luís Salgado, administrador da Kerakoll

A empresa está consciente de que chegou tarde a Angola, mas colocou-se rapidamente em movimento, criando parcerias com empresas locais e estrangeiras para todo o tipo de negócios relacionados com a sua actividade. A Kerakoll, especializada

em materiais técnicos para a construção, espera replicar o modelo de negócio que lhe permitiu crescer tanto nos anos em que o sector vivia um período de crescimento na Península Ibérica e desenvolver-se agora nos mesmos mercados apesar de se viver um ambiente totalmente diferente. A estratégia, essa sim, deve adaptar-se às particularidades do mercado angolano.

Os mesmos problemas logísticos e de abastecimento de materiais que outras empresas resolveram expandindo-se e assumindo novos negócios, apresentam actualmente grandes dificuldades na área dos produtos para colar pedra e cerâmica que a Kerakoll comercializa, o que levou a uma profunda transformação do negócio para poder fixar-se na vanguarda da economia sustentável. Antes de poder pensar em produzir localmente, é preciso garantir a qualidade e disponibilidade do cimento, areias e carbonato de cálcio, as matérias-primas fundamentais para estes produtos e, neste aspecto as condições não estavam reunidas, mas o certo é que para este tipo de produtos o futuro passa inevitavelmente por aí. “Não entrámos em Angola para trabalhar unicamente como empresa fornecedora de produtos químicos, nem temos essa política. Queremos ocupar um espaço como fornecedores de soluções para a construção contemporânea sustentável e de qualidade, comercializando os produtos através de uma rede de revendedores especializados”, explica Salgado.

Entrevista com José Nicomedes Moreira

Director Internacional da ZAGOPE - Construções e Engenharia

P.- Em que altura começaram a interessar-se pelo mercado africano?

J.N.M.- O Grupo Andrade Gutierrez (empresa brasileira detentora da ZAGOPE) está presente em África desde 1983. A sua presença foi iniciada com uma obra no Congo Brazaville e desde essa altura tem vindo sempre a trabalhar em África. A ZAGOPE iniciou a sua actividade em África na Mauritânia no ano de 2000 e trabalhou durante três anos na construção de estradas. Em 2005 iniciamos na Zagope o processo de internacionalização, voltada principalmente para África.

P.- O que os levou a entrar nestes mercados?

J.N.M.- O ano de 2004/05 apresentava uma boa oportunidade nesses países, principalmente para os produtores de petróleo. São países que tinham e têm necessidade de construção e dinamização das infra-estruturas, que é o nosso core-business, e estavam num momento financeiro bom, com o preço do petróleo a atingir níveis interessantes e por isso tinham disponibilidade para investir. Fizemos a opção por países com esse perfil como Angola e Argélia no sentido de fazermos a primeira expansão internacional da ZAGOPE. As operações em Angola logo tomaram rumo, em 2005 já tínhamos um contrato e iniciámos os trabalhos.

P.- Já tem uma boa carteira de clientes no mercado angolano?

J.N.M.- Sim. O mercado de Angola no ano de 2009 foi o mais importante para a ZAGOPE. Chegámos a ter um volume de negócios de 300 milhões de euros em Angola, o que é muito importante pois representa quase 50% da nossa facturação.

P.- A redução das obras em 2009 deve-se ao final do CAN?

J.N.M.- Sim, e a acrescentar ao final do CAN houve também os efeitos da

“Angola sai desta crise bastante reforçada, o país fez ajustes importantes na área económica”

crise internacional. A crise internacional financeira obviamente teve reflexos importantes em países como Angola. Foi o momento em que o país aproveitou para fazer uma reflexão e uma reengenharia da forma como estava encaminhado esse processo de reconstrução nacional. Na minha opinião Angola sai dessa crise bastante reforçada, ou seja o país fez ajustes importantes na área económica, política e financeira e agora está-se a preparar para retomar. A nossa perspectiva é que para o segundo semestre de 2010 o país vai retomar novamente de forma acentuada nos investimentos públicos.

P.- Em que sectores esperam esta retoma?

J.N.M.- É um país muito grande em termos de extensão com um défice de infra-estruturas muito forte. Daquilo que temos vindo a acompanhar percebemos que o investimento rodoviário vai continuar, bem como em aeroportos, vai haver um investimento acentuado na área da habitação, energias e também na área portuária.

P.- Os investimentos vão continuar muito acentuados na província de Luanda?

J.N.M.- Penso que do ponto de vista da infra-estrutura não vai estar concentrado exclusivamente em Luanda. No caso das habitações Luanda é a província que recebe maior investimento mas o investimento está desenhado para ser feito em todo o país. Todas as províncias vão receber forte investimento na área da habitação, ate porque as províncias do interior são as mais carentes. Na área dos portos existe uma obra importantíssima para ser feita



Foto: ZAGOPE

em Luanda mas existem outros pólos portuários que precisam de investimentos. Na área das energias o investimento na energia hidroeléctrica vai estar espalhado pelo interior do país, são investimentos importantes na construção de barragens e outras fontes de energia também que estão sendo estudadas, como a termoelétrica e as energias renováveis que deverão receber um grande investimento.

P.- De futuro esperam ter parcerias ou vão continuar a trabalhar sozinhos?

J.N.M.- Nós não temos trabalhado sozinhos, temos tido algumas parcerias locais em alguns empreendimentos. Já trabalhámos com empresas locais como a Planasul (Grupo Socolil) e a Metroeuropa. Para o programa de energia, que nós temos acompanhado, estamos a trabalhar com uma parceria local no sentido de podermos desenvolver um projecto nessa área. Estamos sempre disponíveis para trabalhar com parceiros locais para novos programas de investimento.

P.- Como gostaria de ver Zagope dentro de cinco anos?

J.N.M.- O que nós esperamos e aquilo que vemos é que Angola vai retomar um nível de crescimento muito importante. Em 2010 está projectado um crescimento na ordem dos 8% a 10% e a partir de 2011 a expectativa é que haja um crescimento na

ordem dos dois dígitos. A nossa perspectiva é estarmos implantados em Angola e mantermo-nos muito presentes. Estamos muito focados na área da infra-estrutura pois é o nosso segmento principal. Vamos desenvolver o sector eléctrico, da energia, dos portos e da habitação, e vamos olhar de perto o programa habitacional que é muito importante para estes próximos anos.

P.- Tem alguma mensagem que gostaria de deixar aos leitores?

J.N.M.- A ZAGOPE tem uma forma de trabalhar no exterior que prestigia tanto a parceria com empresas locais como a mão-de-obra local. Começámos em Angola com uma grande proporção de pessoal expatriado, e actualmente trabalhamos com cerca de 20% de mão-de-obra expatriada. Procuramos investir na formação de quadros básicos e técnicos especializados, isso faz com que a nossa integração na comunidade seja mais forte e, obviamente, tem uma repercussão económica muito importante. É mais vantajoso para a empresa trabalhar com quadros locais. No caso específico de Angola temos tido uma atenção especial na formação, hoje já temos um efectivo de pessoas bastante capacitadas. A nossa perspectiva é fazer um trabalho com parcerias com grupos empresariais locais, na nossa visão é um caminho natural e que tem que ser seguido. Estamos muito satisfeitos por trabalhar em Angola, estamos confiantes no futuro e preparados para a retoma.

Porto do Lobito

82 anos por Angola



Um porto natural de águas profundas, balizagem Internacional, autonomia energética, atracação simultânea de (8) embarcações de longo curso, Silos para cereais a granel, mais de 100.000 m² de terraplenos e armazéns, para perecíveis e congelados, um moderno terminal de contentores frigoríficos e para abastecimento de água potável a navegação um moderno Complexo de Dessalinização



Arte Marítima
Competência,
Brio Profissional,
Simpatia e muita
“Pangadaria na hora” são os
diferenciais do nosso trabalho



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.portdolobito.com
Rua Egrácia Fragoço, n.º 49, 1.º andar Edifício da Agenang. Telef.: +244 222 330390
Fax: 244 222 330390 Luanda—Angola



“O seu parceiro certo na Agro-pecuária em Huambo”



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

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



CACOFIL Lda
Camutangre Comercial & Filhos Lda

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

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



Comércio Geral
Importação e Exportação
Caxilharia de Alumínio
Vidro, Tecto falso
Chão flutuante e Pladur
Telecomunicações
Construção civil e Obras publicas
Exploração mineira

Entrevista com Rui Tavares

Sócio-gerente da Ivepeças

P.- Fale-nos da história da Ivepeças.

R.T.- A Ivepeças nasceu em 1989, dedicada ao comércio de equipamentos de camiões e autocarros. A sede sempre foi em Vila Nova de Gaia. Iniciámos só com uma marca, com a qual tínhamos mais experiência, e com o decorrer do tempo fomos aumentando os produtos. Passámos então para outras marcas e para a importação. Sem importação directa não tínhamos hipóteses de continuar. Temos 20 anos de presença em Portugal e em 2005 começámos a exportar para Angola.

P.- Continuam a trabalhar em Angola?

R.T.- Sim, continuamos a trabalhar em Angola e estamos no mercado. Continuamos, e penso que bem, e aumentámos o número de clientes em Angola. Desde então as coisas têm corrido bem, poderíamos fazer mais mas penso que a melhor atitude seria estarmos presentes em Angola. Neste momento não estou a “ver” essa hipótese de o fazer, é preciso arranjar parceiros locais competentes porque a legislação angolana assim o exige e não é muito fácil encontrar profissionais no nosso sector.

P.- Tanto em Angola como em Espanha é necessário ter uma parceria local?

R.T.- Sim, na minha modesta opinião, penso que se um país como Portugal já não consegue andar sozinho temos que nos apoiar. Não há dúvida, porque vemos a nível europeu e não só, formarem-se grupos para se tornarem mais competitivos, mais fortes para discutirem as várias vertentes de cada um dos sectores. O meu sector também passará um pouco por isso, as marcas cada vez estão mais fortes, estão no mercado já com uma presença muito forte e já com outras potencialidades financeiras

“Tanto os espanhóis como os portugueses só têm a ganhar com as parcerias ibéricas”

que as pequenas empresas sozinhas não conseguem igualar, por isso não conseguem fazer uma abordagem ou implantar-se no mercado.

P.- As parcerias ibéricas são uma hipótese para entrarem em mercados africanos?

R.T.- Eu penso que sim e faz todo o sentido desde que as questões sejam devidamente abordadas e sejam projectos credíveis e haja confiança mútua. Tanto os espanhóis como os portugueses só têm a ganhar com isso, nós quer queira não temos que andar com os nossos parceiros europeus e a Espanha que está aqui mesmo ao lado será com certeza o futuro. Sozinhos não vamos conseguir a não ser empresas bastante grandes que tem essa capacidade e mesmo essas tem parcerias para atacar determinados negócios.

P.- Angola é importante para o seu futuro?

R.T.- Na minha perspectiva e atendendo aquilo que se está a passar no mercado português, em que temos muito clientes que têm metade da frota parada porque não há trabalho, nós temos que tentar fazer mais alguma coisa junto de Angola para crescermos. Temos vindo a crescer desde 2007 em Angola e este ano se não conseguimos subir, queremos pelo menos manter, é importante para nós. Vamos ver como corre nos próximos anos porque em Angola, pelos conhecimentos que tenho, o ritmo abrandou e

também passa por uma certa retracção, porque as autoridades angolanas impuseram novas regras para a transferência de divisas para pagarem aos seus fornecedores estrangeiros e isso criou um certo atraso no pagamento das facturas. O tempo já está muito dilatado para o pagamento e com as margens com que se trabalha não é muito viável as coisas continuarem, ainda para mais com a valorização do euro face ao dólar.



Onde Angola vera



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

Entrevista com Nelson Pires

Director-geral de Jaba Recordati

P.- Quando é que a Jába começou a trabalhar em Angola?

N.P.- Eu diria que a Jaba está desde sempre em Angola, primeiro com a Jaba Angola, enquanto Angola era uma colónia portuguesa. A Jaba, criou uma filial em Angola antes do 25 Abril, o que faz com que as ligações com este país sejam muito fortes. Neste momento a Jaba Angola é uma companhia separada da Jaba Recordati o do grupo Recordati, não faz parte da estrutura da nossa empresa. Significa que deixamos de ter uma representação local durante algumas dúzias de anos e passamos a ter uma intervenção: de Portugal para Angola.

Para nós Angola é um mercado importante, no qual já tivemos uma abordagem distinta daquela que temos hoje. Primeiro começámos como um mercado destino apenas e exclusivamente de exportação: o processo era pouco interventivo, limitando-se quase ao processo logístico de envio de mercadoria. Neste momento e este ano em particular mais do que exportar produtos - nomeadamente farmacêuticos - queremos contribuir e acrescentar valor neste processo. A forma mais óbvia de o fazermos e contribuir para a formação dos técnicos de saúde, farmacêuticos e enfermeiros, pois sabemos que ao acrescentarmos valor, os nossos produtos terão maior saída. Reforço que existe até hoje, uma dicotomia na nossa postura: até ao ano passado Angola era visto como um mercado importante, exclusivamente de exportação com a vertente logística muito desenvolvida e assente essencialmente na questão do preço (como variável diferenciador); esta distribuição era feita sempre através de um parceiro local (utilizamos três, a FHC Farmacêutica para os nossos parceiros primordiais e mais dois). Actualmente estudamos um novo modelo de exportação, em que consideramos a questão logística uma “commodity”, pelo que o valor acrescentado que iremos proporcionar terá de vir de outras razões.

P.- Qual o volume de negócios da Jaba Recordati em Angola?

N.P.- A nossa exportação para Angola pode ser caracterizada como um iceberg, ou seja, há uma parte visível que é aquela que nós fazemos através destes parceiros e depois há uma parte que não é visível e que é feita através de armazémistas e farmácias que exportam directamente (sendo esta mais representativa do que a anterior). Temos uma estimativa daquilo que é o nosso potencial de mercado lá, um milhão e meio a dois milhões de euros de negócio dos produtos que existem actualmente da Jaba Recordati.



Foto: JABA RECORDATI

“O mercado angolano começa a ter as patologias típicas de países desenvolvidos”

Directamente vendemos meio milhão de euros em pedidos de cotação.

Q. - Quais os objectivos a médio prazo para o mercado angolano?

N.P.- Em Angola, um milhão de euros em facturação para este ano serão por via de fornecimento directo da Jaba Recordati (ou através dos outros canais de fornecimento). Grosso modo representa 2,4% do turnover total da Jaba Recordati. Com a continuidade do investimento no mercado angolano, quer no estabelecimento de parcerias locais quer na promoção da marca Jaba Recordati, a médio prazo (três anos) queremos duplicar este valor de facturação, resultado da estratégia que estamos a seguir. Como o faremos? O que pretendemos é manter o nosso negócio na área dos genéricos (assente essencialmente no factor preço e acessibilidade logística), por outro lado começar a criar uma forte imagem no segmento da inovação, através dos tratamentos inovadores de que dispomos. A maior parte do crescimento virá do portfolio de produtos da Recordati (porque temos um conjunto de produtos novos com benefícios acrescidos no doente de raça negra) e porque a necessidade de terapêuticas inovadoras começa-se a fazer sentir neste mercado que começa já a ter patologias típicas dos países desenvolvidos (hipertensão, dislipidémias, HBP, entre outras). Queremos crescer em volume de negócio mas queremos também investir e o investimento vai fazer com que a margem se reduza, mas que o negócio seja sustentável e se perpetue no longo prazo.

Entrevista com António Costa

Administrador da INOR Ibérica SA

P.- O mercado português tem sido promissor?

A.C.- O mercado da construção civil em Portugal tem conhecido, ao longo dos últimos anos, uma evolução constante e contínua. Apesar da crise mundial e dos seus efeitos, um dos quais uma certa estagnação do volume de obras, é um mercado em crescimento e transformação. São factores que têm possibilitado à Inor Ibérica alcançar e exceder os seus objectivos neste mercado. Temos hoje um leque de soluções metálicas para construção mais alargado e de melhor qualidade e um conjunto de bons clientes, satisfeitos com o nosso desempenho.

P.- Como tem decorrido o mercado ibérico?

A.C.- A Inor Ibérica tem vindo a consolidar a sua presença no mercado espanhol, cujo volume de obras se aproxima do mercado português. A grande aposta tem sido a reconstrução e remodelação das fachadas dos edifícios das principais cidades costeiras galegas, como Vigo e Corunha. Temos um acordo de exclusividade com a Alcoa.

P.- No restante mercado espanhol ainda não entraram?

A.C.- Trata-se de um mercado com condições muito próprias, onde dominam os acordos de exclusividade, os quais colocam alguns problemas de penetração. A nossa estratégia, neste momento, é de promoção, através da presença nas mais importantes feiras de construção civil.

P.- Qual a percentagem da vossa facturação do mercado galego?

A.C.- É já um mercado com um volume de negócios importante. Em termos práticos, corresponde a 31% do nosso volume de facturação.

P.- Quais as diferenças entre os dois mercados?

A.C.- Cada mercado tem as suas próprias particularidades. O importante é a forma como encaramos e nos adaptamos aos mesmos.

P.- Notam alguma concorrência?

A.C.- Na perspectiva das nossas soluções, a Inor Ibérica não tem concorrência. Isso só seria possível se reconhecessemos que outras empresas têm uma gama de produtos semelhante e fornecessem serviços de qualidade iguais aos nossos. Além disso, no mercado espanhol o nosso core business é apenas de fabrico e fornecimento de produto.

P.- Como está a crise a afectar os seus objectivos?

A.C.- Contrariamente aos indicadores



Foto: INOR IBERICA

“Os nossos planos de negócio não estão a ser afectados pela crise”

mundiais, os nossos planos de negócio não estão a ser afectados pela crise. Penso que é pela qualidade do nosso trabalho.

P.- A procura tem caído?

A.C.- Em termos quantitativos, sim. Verificamos, neste momento, uma maior procura pela qualidade.

P.- Mais em Portugal ou em Espanha?

A.C.- A tendência é semelhante.

P.- A qualidade é o ponto forte da empresa?

A.C.- A qualidade é um imperativo da empresa, tal como o rigor. Quando falamos na qualidade referimo-nos aos produtos e aos serviços, mas também aos recursos humanos e à relação com os clientes.

P.- Fora de Portugal e da Galiza existe mais algum mercado alvo?

A.C.- Os grandes mercados internacionais de construção civil são todos possíveis mercados alvo. Estamos, neste momento, muito atentos ao mercado de Angola, onde já realizamos alguns em Luanda e temos projectos para outras cidades.

P.- Neste sector pode-se ganhar dinheiro em Angola ou não?

A.C.- Não é nosso objectivo estratégico uma incursão directa em Angola. Terá que ser através de parceiros que já actuam nesse mercado e querem os nossos serviços.

P.- Para quando espera que Portugal saia da crise?

A.C.- A tendência mundial é, agora, de recuperação. E Portugal, regra geral, acompanha a tendência. Creio que tem havido inteligência por parte dos líderes mundiais em perceber que a recuperação da economia mundial depende fundamentalmente das obras públicas, da construção civil e de outros sectores secundários.

Entrevista com Faizal Ussene

Director-geral da Imexco

P.- Fale-nos um pouco da história da empresa.

F.U.- Viemos para Angola em 1993, em parceria com outros Empresários. Em 1994, criámos a Imexco. O mercado angolano crescia a ritmos extremamente elevados, e nós inserimo-nos num contexto pleno de oportunidades de negócio num país que transitava da economia Socialista para a Economia de mercado Capitalista.

O País viveu o drama da guerra até 2002, todavia em Luanda os seus efeitos não se faziam sentir tanto como nas províncias. Na transição de uma economia para outra, tínhamos taxas de inflação superiores a 5.000%, passar de uma economia na Europa com taxas de 6 a 9% ao ano para 5.000% em Angola foi um desafio muito interessante. Foi uma oportunidade única, viver esta experiência que vale por cinco ou seis gerações inteiras de experiência acumulada, é um fenómeno muito raro e agora cada vez mais difícil de viver. Dentro deste cenário, crescemos aproveitando todas as oportunidades. Operávamos na área Hoteleira e Mobiliário em Portugal e viemos para Angola, para a área dos medicamentos hospitalares, um ano depois entramos na área da logística fazendo o fornecimento de arroz, feijão e outros bens de primeira necessidade às forças armadas.

Seguidamente iniciámos-nos na área do imobiliário que ainda hoje se mantém, com alguns empreendimentos de relevo como a Central Logística de Viana, (em parceria com um fundo de investimento Angolano) composta por 88 armazéns com 72.000 m² de área coberta num projecto de 170.000 m² de implantação, é o maior projecto de logística de iniciativa privada do país. Este projecto tem sido muito bem aceite apesar da contracção na Economia que se tem sentido em Angola, a nível do mercado cambial e das taxas de juro, as Empresas sentem a necessidade de centralizar a sua logística, reduzir custos operacionais e assim aumentar os níveis de eficiência e produtividade.

P.- Mesmo com o atraso de pagamento no sector público?

F.U.- Cometeram-se alguns excessos. Angola quis crescer a um ritmo muito elevado. Por exemplo, Angola recuperou 5000 km de estrada em seis anos, é um número assustador, é um ritmo demasiado elevado para a economia poder sustentar apenas com receitas do petróleo. Quando o preço caiu, as consequências foram sentidas logo a seguir. Tivemos também uma conjuntura mundial, toda ela muito adversa.

P.- Que empresas estão instaladas?

F.U.- Empresas Angolanas, do sector bancário, seguros, serviços e restauração, algumas multinacionais dos ramos Alimentar e Logístico. É um conceito importado da Europa e adaptado às necessidades locais, pois na Europa a



Foto: IMEXCO

“Cometeram-se alguns excessos, Angola quis crescer a um ritmo muito elevado”

logística, tem como base a infra-estrutura de transportes que permite a reposição de stock em 24/48h, aqui a realidade é diferente, por exemplo, qualquer indivíduo que queira montar uma empresa que seja importadora de bens tem que ter um stock de seis meses no mínimo. Porque? No caso dos móveis, encomendam-se os materiais e eles são produzidos e embarcados dois meses depois, mais um mês para o transporte e retirar do porto e assim passaram-se três meses, mais três meses de reserva de stock. Por isso quando hoje digo que tenho uma coisa para vender já há seis meses que fiz o investimento e paguei em dinheiro, pois os Bancos dão pouco apoio para a exportação de bens de consumo.

P.- Mesmo com o atraso de pagamento no sector público?

F.U.- Cometeram-se alguns excessos. Angola quis crescer a um ritmo muito elevado. Por exemplo, Angola recuperou 5000 km de estrada em seis anos, é um número assustador, é um ritmo demasiado elevado para a economia poder sustentar apenas com receitas do petróleo. Quando o preço caiu, as consequências foram sentidas logo a seguir. Tivemos também uma conjuntura mundial, toda ela muito adversa.

Nós sabemos que em países onde se cresce muito depressa, as consequências do abrandamento são mais violentas, mas há força suficiente para recuperar, Angola tem recursos para isso, este abrandamento veio corrigir e adaptar as políticas para os novos desafios.

P.- Quando pensa que se vai chegar a um ponto de sustentabilidade?

F.U.- Quando as empresas começarem

a trabalhar em função da capacidade que o mercado privado tem. Há uma excessiva dependência do Estado. As empresas que têm futuro são as que vão trabalhar para o mercado privado. O Estado naturalmente tem as suas necessidades mas não pode ser o centralizador de toda a iniciativa.

Esta reportagem foi produzida pela info@qmpress.com /

A reportagem, e as entrevistas, estão dis



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.



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