

A construction worker in an orange jumpsuit and red hard hat is using a jackhammer on a road surface. The worker is leaning forward, focused on the task. The background shows a road and a cloudy sky. The text 'ANGOLA 2010' is overlaid on the image in a bold, white, sans-serif font. Below it, the subtitle 'Provincias en construcción' is written in a smaller, italicized, white, sans-serif font.

ANGOLA
2010

*Provincias en
construcción*

Territorio privilegiado para los emprendedores ibéricos

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

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

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

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

Futuro motor del país

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

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

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



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



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

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

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



Foto: Gobierno de Huila

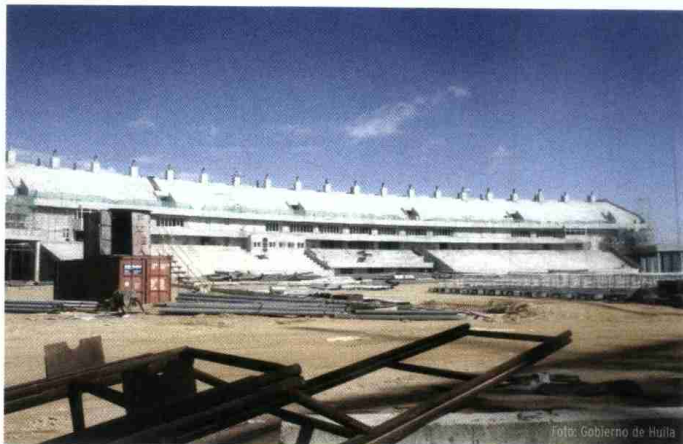


Foto: Gobierno de Huila

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

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

la actividad económica local en distintos sectores.

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

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

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

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

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



Los nuevos pabellones en construcción de Socoil dan té de la vocación industrial del Grupo



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

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

Vocación Industrial

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

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

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

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

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

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

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



Foto: Socoil

fuerte y está unida, con objetivos comunes.

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

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

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



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

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

"Diversificando las actividades conseguimos asegurar la puesta en ejecución de las obras"

Trayectoria meteórica

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

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

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

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

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

La América de los años 50

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

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

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

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

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



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

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

Sin falta de trabajo

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



Henrique Carriço
Socio gerente de
Emanha

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

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

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

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

Espíritu emprendedor

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



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

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

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

Entrevista con Carlos Alves

Administrador de Omatapalo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

con otras grandes empresas.

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

P.- ¿Tienen algún tipo de alianzas locales?

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

P.- ¿Qué mensaje le gustaría transmitir?

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

Entrevista con Luis Nunes

Socio Gerente del Grupo Socolil

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

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

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

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

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

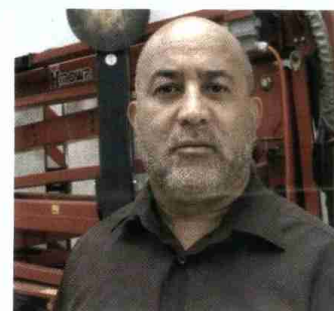
L.N.- Huila es una provincia por excelencia agropecuaria, independientemente de tener otras riquezas tales como el granito, el hierro, los diamantes, etc. Nosotros apostamos por el área agropecuaria, tenemos un gran proyecto de producción de maíz y alubias. Puedo decirlo pues soy presidente de la Cooperativa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

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

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

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

L.N.- Todos los inversores que vienen



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

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

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

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

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

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

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

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