

Universidad Nacional de Ingeniería

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS



GENERACION DE EMPLEO A TRAVES DE LA CREACION DE MICRO EMPRESAS EN PAISES CON EXTREMA POBREZA

INFORME DE INGENIERIA

Para optar el título profesional de:

INGENIERO INDUSTRIAL

TITO ALFREDO BALBOA ZEGARRA

LIMA-PERU
2,000

El presente trabajo lo dedico a:

***A mi querida esposa Teresa,
mis adorables hijos Aaron y Omar
y mis abnegados padres.***

INDICE

INTRODUCCION

RESUMEN

INDICE GENERAL

INDICE DE CUADROS

INDICE DE GRAFICOS/FOTOS

| | | |
|---------------------|--|-------------|
| CAPITULO I | GENERALIDADES | Pág. |
| 1.1 | Marco teórico | 16 |
| 1.2 | Antecedentes | 21 |
| 1.3 | Consideraciones | 24 |
| 1.4 | Objetivos | 25 |
| | | |
| CAPITULO II | METODOLOGIA DEL ANALISIS | |
| 2.1 | Cuestionario de entrevistas | 28 |
| 2.2 | Grupo Objetivo | 29 |
| 2.3 | Definición de Micro empresa | 29 |
| 2.4 | Universo de las entrevistas | 30 |
| 2.5 | Los entrevistadores | 33 |
| 2.6 | El formulario de entrevistas | 33 |
| | | |
| CAPITULO III | RESULTADOS DEL ANALISIS | |
| 3.1 | Estado de situación de las micro empresas en el país | 35 |
| 3.1.1 | Fondos al inicio de la Micro empresa | 36 |

| | | |
|----------|--|----|
| 3.1.2 | Principales sectores de actividad de la micro empresa | 38 |
| 3.1.3 | Fuente de las materias primas | 39 |
| 3.1.4 | Edad del empresario | 41 |
| 3.1.5 | Profesión del empresario Vs. La actividad de la micro empresa | 43 |
| 3.1.6 | Nivel de escolaridad del empresario | 45 |
| 3.1.7 | Antigüedad de las Micro empresas | 46 |
| 3.1.8 | Número y tipo de trabajadores de las Micro empresas | 48 |
| 3.1.8.1 | Número de trabajadores promedio de la ME | 48 |
| 3.1.8.2 | Número promedio de Trabajadores por área de actividad | 49 |
| 3.1.8.3 | Nivel de calificación de los trabajadores de la ME | 51 |
| 3.1.9 | Trabajo de la familia en la Micro empresa | 52 |
| 3.1.10 | Necesidades de formación profesional en las Micro empresas | 53 |
| 3.1.11 | Necesidades de formación profesional por áreas específicas | 54 |
| 3.1.11.1 | Necesidades de formación profesional a nivel del país | 55 |
| 3.1.11.2 | Necesidades de formación profesional a nivel de provincias | 57 |
| 3.1.12 | El propietario trabaja en la Microempresa? | 63 |
| 3.1.13 | Procedencia de los principales clientes | 65 |
| 3.1.14 | Tipo de clientes de las Microempresas | 66 |
| 3.1.15 | Número de micro empresas que comercializan/ brindan los mismos productos o servicios | 68 |
| 3.1.15.1 | Nivel de saturación de la competencia por provincias | 68 |
| 3.1.15.2 | Nivel de saturación de la competencia a nivel País | 73 |
| 3.1.16 | Demanda de los productos/servicios de la Micro empresa | 74 |
| 3.1.16.1 | Niveles de Demanda de las principales actividades de la Micro empresa por provincias | 74 |
| 3.1.16.2 | Niveles de Demanda de las principales actividades de la Micro empresa a nivel del País | 80 |
| 3.1.17 | Oferta de los productos servicios de la micro empresa | 83 |
| 3.1.17.1 | Grado de Oferta de los productos o servicios de la micro empresa por provincias | 83 |
| 3.1.17.2 | Grado de Oferta de los productos o servicios de la micro empresa a nivel del País. | 88 |

| | | |
|---------------|--|------------|
| 3.1.18 | Niveles de precios de los productos /servicios de la ME | 91 |
| 3.1.19 | Estado de las instalaciones e infraestructuras de las MEs | 94 |
| 3.1.19.1 | Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel del País | 94 |
| 3.1.19.2 | Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel provincial | 95 |
| 3.1.19.3 | Propiedad de las instalaciones | 97 |
| 3.1.20 | Tipo de maquinaria y equipo utilizado | 98 |
| 3.1.21 | Sistemas de comunicación existente en la Micro empresa | 100 |
| 3.1.22 | Expectativas futuras de la Micro empresa | 102 |
| 3.1.23 | Expectativas financieras para desarrollar la Micro empresa | 103 |
| 3.1.24 | Necesidades financieras básicas de la Micro empresa | 106 |
| 3.1.24.1 | Necesidades financieras a nivel del país | 106 |
| 3.1.24.2 | Necesidades financieras de nuevas micro empresas | 107 |
| 3.1.24.3 | Necesidades financieras a nivel de las provincias | 109 |
| 3.1.24.4 | Necesidades financieras por área de actividad | 111 |
| 3.1.25 | Ventas, costos y beneficios de las Micro empresas | 112 |
| 3.1.25.1 | Estado de resultados a nivel del país | 112 |
| 3.1.25.2 | Estado de resultados a nivel de las provincias | 113 |
| 3.1.25.3 | Estado de resultados por áreas de actividad | 115 |
| 3.1.25.4 | Estado de resultados por profesiones | 116 |
| 3.1.25.5 | Rentabilidad de las profesiones | 118 |
| 3.1.26 | Formalidad de las Micro empresas | 120 |
| 3.1.26.1 | Número aproximado de Microempresas existentes en el país | 121 |
| 3.1.26.2 | Número aproximado de Microempresas existentes por provincias | 123 |
| 3.1.27 | Productividad laboral en la Micro empresa | 124 |
| 3.1.28 | Clasificación de las Micro empresas según niveles de desarrollo | 127 |
| 3.1.28.1 | Clasificación según niveles de Ventas | 128 |
| 3.1.28.2 | Clasificación según niveles de Productividad | 129 |
| 3.1.28.3 | Clasificación según niveles tecnológicos | 131 |
| 3.1.28.4 | Clasificación general de la Microempresa Angolana | 133 |

CAPITULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

| | | |
|------------|------------------------|------------|
| 4.1 | Conclusiones | 135 |
| 4.2 | Recomendaciones | 141 |

| | |
|---------------------|------------|
| BIBLIOGRAFIA | 145 |
|---------------------|------------|

| | |
|---------------|------------|
| ANEXOS | 146 |
|---------------|------------|

Anexo No. 1 Formulario de las entrevistas

Anexo No. 2 Instrucciones para el levantamiento de la información

Anexo No. 3 Diagrama de estrategia del proyecto

Anexo No. 4 Columnas básicas del proyecto

Anexo No. 5 Organigrama del proyecto ANG/95/B05

**Anexo No. 6 Descripción de funciones del puesto : Experto en Microempresas
y Finanzas**

INDICE DE CUADROS

| | |
|--|-----------|
| Cuadro No.1 Clasificación de las Micro empresas según niveles de desarrollo..... | 19 |
| Cuadro No. 2 Clasificación del número de micro empresas existentes en el ámbito de acción de la “ONG” por niveles de venta, productividad laboral y el indice Utilidad/producción bruta, asociados a los niveles de desarrollo..... | 20 |
| Cuadro No. 3 Número de entrevistas efectuadas por provincia... .. | 32 |
| Cuadro No. 4 Proveniencia de los fondos para el inicio del negocio..... | 36 |
| Cuadro No. 5 Principales sectores de actividad de las micro empresas..... | 38 |
| Cuadro No. 6 Cuales son los principales fuentes de la materia prima..... | 40 |
| Cuadro No. 7. Edad del Empresario..... | 41 |
| Cuadro No. 8. Profesion del empresario VS Actividad de la Microempresa.. | 43 |
| Cuadro No. 9. Nivel de escolaridad del Empresario..... | 45 |
| Cuadro No.10. Fecha de inicio de la actividad..... | 46 |
| Cuadro No.11. Número de trabajadores promedio de la micro empresa..... | 48 |
| Cuadro No.12. Número de trabajadores VS Area de actividad..... | 49 |
| Cuadro No.13. Nivel de calificación de los trabajadores de la ME..... | 51 |
| Cuadro No.14. Familia trabaja en la microempresa?..... | 52 |
| Cuadro No.15. Sus trabajadores necesitan de formación profesional..... | 53 |
| Cuadro No.16. Usted empresario necesita de formación profesional..... | 53 |
| Cuadro No.17. Necesidades de formación profesional a nivel del pais..... | 55 |
| Cuadro No.18. Necesidades de formación profesional a nivel de provincias. | 57 |
| Cuadro No.19. Propietario trabaja en la microempresa?..... | 63 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro No.20. Procedencia de los principales clientes..... | 65 |
| Cuadro No.21. Tipo de clientes de la microempresa..... | 66 |
| Cuadro No.22. Nivel de saturación de la competencia por provincias..... | 68 |
| Cuadro No.23. Nivel de saturación de competencia a nivel país..... | 73 |
| Cuadro No.24. Niveles de demanda de las principales actividades de la micro empresa por provincias..... | 74 |
| Cuadro No.25. Provincia de Namibe, Nivel de Demanda y Competencia..... | 79 |
| Cuadro No.26. Niveles de demanda de las principales actividades de la micro empresa a nivel del país..... | 80 |
| Cuadro No.27. Grado de oferta de los productos o servicios de la micro empresa por provincias | 83 |
| Cuadro No.28. Grado de oferta de los productos o servicios de la micro empresa a nivel del país..... | 88 |
| Cuadro No.29. Oferta de los productos y servicios de las ME | 89 |
| Cuadro No.30. Niveles de precios de los productos/servicios de la ME..... | 91 |
| Cuadro No.31. Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel país..... | 94 |
| Cuadro No.32. Propiedad de las instalaciones..... | 97 |
| Cuadro No.33. Tipo de maquinaria y equipo de las ME..... | 98 |
| Cuadro No.34. Tipo de maquinaria y equipo de las ME en provincias..... | 99 |
| Cuadro No.35. Sistema de comunicación existente en las ME..... | 100 |
| Cuadro No.36. Expectativas futuras del negocio..... | 102 |
| Cuadro No.37. Expectativas financieras para desarrollar el negocio..... | 103 |
| Cuadro No.38. Monto financiero necesario?..... | 106 |
| Cuadro No.39. Monto financiero necesario según antigüedad de la ME..... | 108 |
| Cuadro No.40. Necesidades financieras de nuevas microempresas..... | 109 |
| Cuadro No.41. Necesidades financieras promedio por microempresa, por provincias y tipo de necesidad..... | 110 |

| | |
|--|------------|
| Cuadro No.42. Necesidades financieras promedio por microempresa, por area de actividad y tipo de necesidad..... | 111 |
| Cuadro No.43. Estado de resultados a nivel pais..... | 112 |
| Cuadro No.44. Estado de resultados a nivel de las provincias..... | 113 |
| Cuadro No.45. Estado de resultados por area de actividad..... | 115 |
| Cuadro No.46. Estado de resultados por profesiones..... | 116 |
| Cuadro No.47. Rentabilidad de las profesiones/actividades..... | 118 |
| Cuadro No.48. Formalidad del negocio..... | 120 |
| Cuadro No.49. Licenciamiento de las ME..... | 121 |
| Cuadro No.50. Número de Microempresas por provincias..... | 123 |
| Cuadro No.51. Productividad Laboral en la ME..... | 124 |
| Cuadro No.52. Clasificación de las ME según niveles de ventas..... | 128 |
| Cuadro No.53. Clasificación de las ME según niveles de productividad lab... | 130 |
| Cuadro No.54. Clasificación de las ME según niveles tecnológicos..... | 132 |
| Cuadro No.55. Clasificación general de las ME | 133 |

INDICE DE GRAFICOS/FOTOS

| | |
|---|----|
| Gráfico No.1 Clasificación de las Micro empresas según niveles de desarrollo..... | 20 |
| Gráfico No. 2 Proveniencia de los fondos para el inicio del negocio..... | 36 |
| Gráfico No. 3 Principales sectores de actividad de las micro empresas..... | 38 |
| Gráfico No. 4 Procedencia de la materia prima..... | 40 |
| Gráfico No. 5 Aprovechamiento de la materia prima en el mercado local.... | 40 |
| Gráfico No. 6. Distribución de Edades de los Empresarios..... | 41 |
| Foto No. 1 Empresario de la Micro empresa Angolana..... | 42 |
| Gráfico No. 7. Profesión del empresario VS Actividad de la Microempresa.. | 43 |
| Gráfico No. 8. Nivel de escolaridad del Empresario..... | 45 |
| Gráfico No. 9. Antigüedad de las Microempresas..... | 46 |
| Gráfico No.10. Número de trabajadores promedio de la micro empresa..... | 48 |
| Gráfico No.11. Nivel de calificación de los trabajadores de la ME..... | 51 |
| Gráfico No.12. Familia trabaja en la microempresa?..... | 52 |
| Gráfico No.13. Propietario trabaja en la microempresa?..... | 63 |
| Gráfico No.14. Procedencia de los principales clientes..... | 65 |
| Gráfico No.15. Tipo de clientes de la microempresa..... | 66 |
| Gráfico No.16. Demanda de los productos y servicios de las micro empresas a nivel del país..... | 81 |
| Gráfico No.17. Oferta de los productos y servicios de las ME | 89 |
| Gráfico No.18. Crecimiento del número de Microempresas..... | 90 |
| Gráfico No.19. Oferta y Demanda de los productos y servicios de las Microempresas en Angola | 93 |

| | |
|--|-----|
| Gráfico No.20. Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel país.... | 94 |
| Gráfico No.21. Disponibilidad de Agua..... | 95 |
| Gráfico No.22. Disponibilidad de Energía eléctrica..... | 96 |
| Gráfico No.23. Carreteras de acceso..... | 96 |
| Gráfico No.24. Régimen de propiedad de las instalaciones..... | 97 |
| Gráfico No.25. Tipo de maquinaria y equipo de las ME..... | 98 |
| Gráfico No.26. Niveles de automatización de lass MEs..... | 99 |
| Gráfico No.27. Sistema de comunicación existente en las ME..... | 100 |
| Gráfico No.28. Expectativas futuras del negocio..... | 102 |
| Gráfico No.29. Expectativas financieras para desarrollar el negocio..... | 103 |
| Foto No. 2 Reparador de Radio TV..... | 105 |
| Gráfico No.30. Monto financiero necesario?..... | 106 |
| Gráfico No.31. Monto financiero necesario según antigüedad de la ME..... | 108 |
| Gráfico No.32. Necesidades financieras de nuevas microempresas..... | 109 |
| Gráfico No.33. Necesidades financieras promedio por microempresa, para algunas provincias y tipo de necesidad..... | 109 |
| Gráfico No.34. Distribución de los lucros y costos como parte de las ventas de la ME..... | 112 |
| Gráfico No.35. Rentabilidad sobre la inversión de las ME por provincias..... | 114 |
| Gráfico No.36. Formalidad del negocio..... | 120 |
| Gráfico No.37. Indices de informalidad de las ME por provincias..... | 122 |
| Gráfico No.38. Clasificación de las ME según niveles de ventas..... | 128 |
| Gráfico No.39. Clasificación de las ME según niveles de productividad lab... | 130 |
| Gráfico No.40. Clasificación de las ME según niveles tecnológicos..... | 132 |
| Gráfico No.41. Clasificación general de las ME | 133 |

DESCRIPTORES TEMATICOS

- 1. Microempresa**
- 2. Empleo**
- 3. Pobreza**
- 4. Desarrollo**
- 5. Formación Profesional**
- 6. PYMES**

RESUMEN

El presente informe de ingeniería relata la labor, principalmente de carácter técnico y de ingeniería, desarrollada por el suscrito en el marco de los proyectos de desarrollo económico y social en los cuales participó en las Repúblicas de Mozambique y Angola – Africa Sud Oriental y Occidental respectivamente-, con la Organización Internacional del Trabajo –OIT y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD.

Este informe pone énfasis en el último trabajo realizado por el suscrito en la República de Angola, con el Proyecto ANG/95/B05 “Formación Profesional y Promoción de Micro empresas” en su calidad de Experto en Micro empresas y Finanzas.

El informe en sí, describe pautas a seguir para la adecuada promoción del empleo (auto-empleo) a través de la creación de micro empresas, en los países tales como los mencionados y que se encuentran en situación de extrema pobreza, cuya metodología de análisis puede ser extensivo a otros países en igual situación.

Conviene mencionar en esta parte, la metodología empleada para la obtención de la información de base que sirva para definir exactamente, qué tipo de empleos y microempresas se deben promover, en qué provincias y regiones del país, así como su cuantificación en orden a su demanda potencial y oferta actual de productos y servicios.

Cabe señalar que es necesario considerar antes de todo en el análisis de las tres columnas sustentatorias del sistema, los cuales son: Necesidades de los beneficiarios, Capacidades nacionales de atendimento y el Mercado de Trabajo, llamado también el mercado de empleo.

La conjugación simultánea y armoniosa de estas tres columnas para cada área o especialidad empresarial, nos indicará el camino a seguir para la adecuada promoción del empleo y la creación de micro empresas en ese sector.

La mayor dificultad de obtener esas informaciones para constituir las tres bases mencionadas, es la que trata del mercado de empleo o mercado de trabajo, pues es un dato que generalmente no existe o está desactualizado. Por lo que este informe da prioridad a esa parte y explica de una manera práctica el análisis de cada una de sus variables para las distintas opciones de creación de empleos y micro empresas.

Estos programas de promoción de empleos y micro negocios debería contemplar esquemas de micro créditos, en la medida de lo posible, sin que esto signifique un derecho para el beneficiario de recibir un crédito una vez ingresado al programa o proyecto, pues esto sesgaría el sistema a beneficiarios sólo interesados en recibir fondos antes que otros en crear sus propios puestos de trabajo.

En el capítulo de conclusiones y recomendaciones, las personas interesadas en el tema, encontrarán un resumen más detallado, relacionado con el informe en sí, cuya aplicación, repetimos, es referido a la República de Angola.

INTRODUCCION

El presente informe de ingeniería, es elaborado sobre la base de la experiencia práctica del autor, en el marco de su labor como Experto de la Organización Internacional del Trabajo –OIT en el continente africano.

Si bien es cierto que del título del informe se puede deducir, que el tema a tratar es muy amplio, éste, trata de presentar la metodología y análisis utilizada de una manera práctica y específica habiendo sido aplicada, con marcado éxito, en la República de Angola – Africa Sud occidental-, por lo cual, podría ser replicada a otros países en extrema pobreza, con las particularidades propias de cada región y el medio ambiente empresarial en que se desarrollan.

Este informe es adaptado del documento original denominado "Micro empresas en Angola – Analise da situação e perspectivas" el cual fue desarrollado por el suscrito, en la República de Angola en el marco del Proyecto "Formación Profesional y Promoción de Micro empresas – ANG/95/B05" de la Organización Internacional del Trabajo -OIT y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD" .

De acuerdo a los párrafos anteriores, las afirmaciones, conclusiones y recomendaciones que se establezcan a lo largo del documento corresponden, con particularidad a la situación actual de las Micro empresas en la República de Angola, así como a las oportunidades de empleo e inversión en ese país africano.

CAPITULO I

GENERALIDADES

1.1 MARCO TEORICO

Existen muchas definiciones de lo que es la micro empresa. No existe una definición única, pues esto depende de muchos factores y condicionalismos, así como de la relatividad en su tratamiento, tenemos los siguientes ejemplos:

- a) Una empresa del ramo automotriz en los Estados Unidos que tiene 300 trabajadores, puede ser considerada en su medio como micro o pequeña.
- b) Una empresa de 8 trabajadores, con tecnología de punta e inversión en capital fijo del orden de los 80,000USD en Italia, puede ser considerada como micro o pequeña empresa.
- c) Una empresa agropecuaria, en la República China, con ventas anuales por orden de los 400,000 USD y con 450 trabajadores, puede ser considerada en su medio como micro o pequeña empresa.

Así pueden haber muchos otros ejemplos para mostrar que la clasificación en micro, pequeña y mediana empresa es siempre difícil de establecer y por lo tanto de definirla.

La clasificación, como paso previo a su definición, siempre ha sido de innumerables debates y discusiones. Generalmente consideran para ello

el número de trabajadores, la inversión en capital fijo o el nivel de ventas anuales.

En nuestro medio, hace pocos días fue aprobada la Ley No. 27268 “ Ley General de la Pequeña y Microempresa” que deroga el Decreto Legislativo No. 705 “ Ley de promoción de Micro y pequeñas empresas”, así como la Ley No. 26935 “ Ley sobre simplificación de procedimientos para obtener los registros administrativos”.

En esta Ley, define a la Micro y Pequeña empresa, “a aquella unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios”. Adicionalmente, caracteriza a la Micro empresa a aquella cuyo número total de trabajadores, no exceda de 10 (diez) personas.

Existen algunas otras definiciones un poco mas subjetivas donde se dice por ejemplo: “Micro empresa es aquella donde las relaciones de autoridad y responsabilidad no estan bien definidas, desde el momento que existe delegación de autoridad a más de una persona ya podemos hablar de que se trata de una pequeña empresa”

Dejando los valores monetarios como nivel de ventas y valor de los activos podemos utilizar, con fines meramente prácticos, el número de trabajadores menor a 10 como el límite entre lo que es una micro y pequeña empresa. Esto por la sencilla razón de que es más fácil y rápido identificar el nivel del número de trabajadores que en ese momento están laborando, que por otro lado, el nivel de ventas o activos de la empresa, pues ésta por lo general no se encuentra registrada o esta desactualizada.

Para efectos de la encuesta efectuada y con el afán de obtener indicadores concretos del estado de situación de las ME, sus potencialidades y recursos, es que en este documento la definiremos que tiene un número de trabajadores menor a 10 y :

***“ Micro-Empresa
es aquella unidad económica
que ejecuta una actividad básica,
de manera intensiva,
con limitados recursos
y en pequeña escala”.***

Asimismo, Las micro empresas, pueden también clasificarse según sus niveles de desarrollo. Este nivel de desarrollo está definido principalmente por su capacidad de ahorro, el nivel de capacitación, potencial competitivo, capacidad de crecimiento, nivel tecnológico y otros que son mostrados en el cuadro N° 1 , con valores específicos para el medio ambiente empresarial peruano.¹ en ella se detallan los indicadores de los tres niveles de desarrollo mencionados.

Esta clasificación también la efectuaremos en el presente informe a las ME Angolanas, conforme es mostrada en el acápite 3.1.28

¹ Aplicados en una consultoría de la UNI-FIIS a una ONG en Oct/1996

Cuadro N° 1
Clasificación de las microempresas según niveles de desarrollo
Peru-1996

| INDICADORES | I SOBREVIVENCIA | II SOSTENIMIENTO | III DESARROLLO |
|--|---|--|---|
| -N° trabajadores | 1-4 | 2-5 | 5-10 |
| -Capital por trabajador (U\$ x trab) | 50-400 | 500-2,000 | 1,000-4,000 |
| -Liquidez (activo corriente/pasivo corriente) | 2-10 | 3-12 | 1-2 |
| -Disponibilidad de activos que constituyan garantías reales. | No dispone de patrimonio personal ni empresarial. | cuenta sólo con patrimonio personal. | Dispone tanto de patrimonio personal como empresarial. |
| -Índice de Actividad (ventas/activo total) | 2.0-5.0 | 0.5-3.0 | 0.3-2.0 |
| -Rentabilidad (Utilidad/ventas) | (0.1)-0.2 | 0.2-0.30 | 0.30> |
| - Productividad Laboral (Valor Agregado/ Pers.Ocup.) | USD 1600< | USD 4,000 < | USD 4,000 > |
| -Nivel de Ventas (USD) | USD 2,000< | USD 8,000< | USD 10,000< |
| -Índice Utilidad Bruta/Produc. Brut. | 0.45> | 0.40 - 0.45 | 0.40 < |
| -Mercado | Local | Local | Regional |
| -Desarrollo Tecnológico | Nulo Cuenta principalmente con herramientas, tipo artesanal). | Incipiente Cuenta con herramientas y equipos simples, el conductor tiene conocimientos de la tecnología más adecuada. | Regular Dispone de maquinarias simples, produce en serie y a pedido, el conductor se informa y busca nueva tecnologías. |

Los valores mostrados fueron obtenidos principalmente de la muestra de microempresas encuestadas en el III Censo Económico Nacional - CENAC, efectuado en 1993 por el INEI para una muestra representativa de 226,388 microempresas.

Un ejemplo de esta clasificación, fue realizada en 1996, por la UNI-FIIS a las micro empresas clientes de una ONG, que tenía varias representaciones a nivel de los departamentos del país.

En esa muestra, encontramos que el 73.17% de las microempresas existentes se encontraban en la fase de sobrevivencia, el 18.05% en la fase de sostenimiento y el 8.76% en la fase de desarrollo, esta estructura es mostrada en el cuadro N°2 y representado en el Gráfico N°1 .

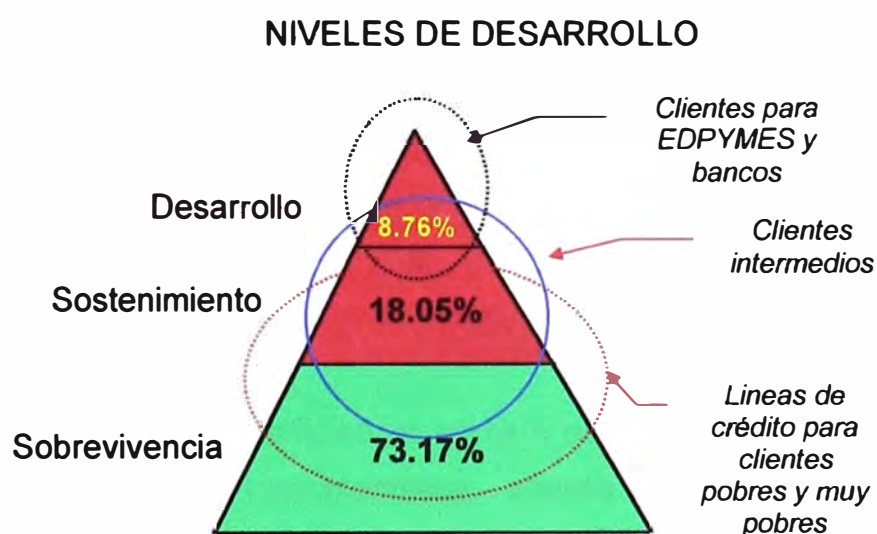
Cuadro N°2

Clasificación del número de microempresas existentes, en el ámbito de acción de la “ONG”, por niveles de venta, productividad laboral y el índice Utilidad/producción bruta, asociados a los niveles de desarrollo

| NIVEL DE DESARROLLO | VENTAS (%) | PRODUCTIVIDAD LABORAL (%) | INDICE UTILIDAD/PROD C. BRUTA (%) | PROMEDIO (%) |
|---------------------|------------|---------------------------|-----------------------------------|--------------|
| SOBREVIVENCIA | 61.60 | 85.05 | 72.88 | 73.17 |
| SOSTENIMIENTO | 27.05 | 8.31 | 18.80 | 18.05 |
| DESARROLLO | 11.35 | 6.64 | 8.31 | 8.76 |

Gráfico N° 1

Estructura porcentual del nivel de desarrollo de las microempresas Clientes de la ONG, en algunos departamentos del Perú.



1.2 ANTECEDENTES

El objeto del estudio, nace de la necesidad de encontrar soluciones prácticas y viables que permitan la creación de empleos en el sector de la micro empresa. Esta necesidad fue claramente manifiesta en la implementación del proyecto “ANG/95/B05 –Formación Profesional y promoción de Micro empresas” el cual el suscrito participó, tomando responsabilidad de la componente de Microempresas.

El Proyecto ANG/95/B05, fue ejecutado en el marco del proceso de paz Angolano, firmado en Lusaka en 1995, cuya implementación estuvo a cargo de la Organización Internacional del Trabajo –OIT, Agencia especializada de la Organización de las Naciones Unidas, teniendo como contraparte nacional el Ministerio para la Asistencia y Reinserción Social –MINARS. La duración del proyecto fue de 2.5 años, tiempo en el cual el suscrito desarrollo su labor como Experto en Promoción de Micro empresas y finanzas.

Según puede desprenderse del documento del Proyecto-PRODOC:

“El proyecto contribuirá para la reintegración social y económica de las poblaciones afectadas por la guerra , y simultáneamente para la estabilización del ambiente social, económico y político después de la situación de guerra en Angola. Esto será conseguido por el aumento de la capacidad de los grupos afectados para que se ganen la vida, a través de la formación profesional, promoción de micro negocios y finanzas, y distribución de conjuntos de herramientas.

Se espera que de él se beneficien un número estimado de 25,000 personas. Las actividades serán implementadas a través de sub contratos con organizaciones con capacidad básica demostrada en Angola.”

Las componentes básicas del proyecto fueron:

- **Formación Profesional**
- **Atribución de conjuntos de herramientas (kits)**
- **Promoción de Microempresas**

A) Formación Profesional

Consistía en realizar la capacitación técnica profesional de los beneficiarios del proyecto, a través de cursos técnicos diversos, realizados por instituciones nacionales con apoyo técnico y financiero del proyecto. Los cursos eran de un nivel básico, de 6 meses de duración como máximo y eminentemente de aplicación práctica. Fueron cursos destinados a promover el auto-empleo.

B) Atribución de conjuntos de herramientas

Después de finalizado los cursos o comprobado la capacidad o habilidad técnica del beneficiario, podría ser beneficiario de un conjunto básico de herramientas (Kit) que le permita desarrollar la profesión que escogió.

C) Promoción de Micro empresas

Esta componente es complemento de las anteriores y procuraba la creación de micro empresas a medida que los beneficiarios adquirían las competencias profesionales básicas. Esta se sustentaba en el estudio de Oportunidades de Empleo y Micro empresas (que en realidad era la base de todo el sistema del Proyecto). Las actividades básicas de esta componente fueron la realización de programas de sensibilización en Micro empresas, programas de capacitación en gestión básica de pequeños negocios utilizando el Programa "Start Your Business –SYB" de la OIT , la efectivización de micro créditos y la simplificación del medio legal que permita la creación de micro negocios (ver anexo No. 3 –Diagrama de estrategia del proyecto) .

El proyecto inició en Enero de 1997 y duró hasta Octubre de 1999, fecha en el cual el suscrito termina su misión, después de dejar el proyecto a ser continuado por las autoridades nacionales competentes (Ministerio para la Asistencia y Reinserción Social y el Ministerio de Trabajo de la República de Angola).

Hasta el fin del proyecto un total de 20,000 beneficiarios habían sido atendidos donde cerca del 80% se encontraban desarrollando su actividad profesional. Considerando un promedio de 4 trabajadores por micro empresa, se esperaba en el corto plazo, la creación y consolidación de 64,000 puesto de trabajo

Las bases o columnas vertebrales del sistema de promoción del empleo através de la formación profesional y promoción de micro empresas son:

- a) *Necesidades de los beneficiarios.*- que nos indicaban las ambiciones y preferencias de los beneficiarios en materia de capacitación y empleo.
- b) *Capacidades nacionales de atendimento.*- que nos indicaban quien o quienes podrían ejecutar cursos de formación, hacer monitoreo y acompañamiento, organizar las micro empresas, etc.
- c) *Mercado de trabajo.*- Información que nos indicaba, en qué áreas y profesiones deberíamos priorizar, por regiones, provincias, etc. De tal manera que las micro empresas en creación tengan mayores posibilidades de sobrevivencia y desarrollo.

Estos tres pilares, los cuales son graficados en el Anexo No. 4, deben ser aplicadas simultaneamente, de forma tal que una acción o actividad no se ejecutaría sin que se cumplieran estos tres requisitos (bases).

Un ejemplo de esto es, por ejemplo: Si en una determinada región del país, el grupo albo a beneficiar requiere ser capacitado o crear sus micro empresas en Carpintería por ejemplo (Base No. 1) y en esa zona existe un buen centro de formación e instructores hábiles para una formación acelerada con vista al trabajo (Base No.2), pero que en esa región existe muchas carpinterías y la

mayor parte de ellas están casi en la bancarota (Base No. 3), la conclusión preliminar será de restringir crear más puestos de trabajos en esa área hasta que las condiciones en que se desarrolla la ME cambie.

Estas bases fueron los pilares del Proyecto de promoción del empleo, siendo la base No. 3 –Estudio del mercado de empleo la más compleja por obtener, siendo el presente documento un instrumento para obtener esa información.

1.3 CONSIDERACIONES

En la promoción de micro empresas, en una determinada región, en muchas de las situaciones se hace necesario adecuar las diversas variables endógenas y exógenas que envuelven el sistema, como son: El medio ambiente empresarial, la situación política, económica y social, el mercado de empleo, etc

Esas variables pueden influenciar positiva y negativamente en la creación y desarrollo de micro empresas. El impacto de esta dependencia dependerá (entre otras situaciones) de la capacidad del propio empresario en afrontar dificultades y explorar potencialidades.

La creación de unidades empresariales de pequeña escala, es en su mayoría consecuencia de los niveles poco favorables del empleo en cualquier país. Generalmente la micro empresa surge como una alternativa de sobrevivencia, de sustento familiar, de trabajo...

Conforme la micro empresa evoluciona, mayores serán los rendimientos, solucionando los problemas íntimamente ligados al empleo y a la subsistencia posibilitando la satisfacción de las necesidades básicas de la población directamente involucrada.

A pesar de que la creación de estas unidades empresariales sean producto de la desocupación, refleja también, en un estado de las oportunidades económicas de la localidad. Nadie hace una empresa que no tendrá lucros.

Muchos son los factores condicionantes de la Oferta y Demanda de empleo. En el ámbito del presente trabajo serán apenas tratados los factores internos que pueden alterar el deseado equilibrio entre la Demanda y Oferta de empleo, entre otras, son las siguientes:

- Las empresas públicas y privadas
- Las instituciones de desarrollo
- Los Centros de formación y de enseñanza en general
- Los recursos naturales de la localidad
- La población económicamente activa de la localidad

Este análisis se insiere en la componente de promoción de Micro Empresas (ME) del Proyecto PNUD-OIT ANG/95/B05, efectuada con el afán de permitir una visión clara de las condiciones operativas actuales de las ME, sus problemas, necesidades, expectativas y proyecciones de oportunidades de inversión y creación de puestos de trabajo.

1.4 OBJETIVOS

El presente estudio de las oportunidades de empleo y promoción de micro empresas visa establecer las informaciones de base para las diversas acciones del proyecto y de proyectos ligados a la promoción del empleo y micro empresas.

Los objetivos son:

- a) Identificar oportunidades de empleo y negocios en el sector formal e informal de la economía Angolana.*
- b) Recoger, analizar y sistematizar la información (base de datos) de las condiciones operativas actuales de las micro empresas existentes y otras informaciones relativas a las actuales y potenciales actividades y sus correspondientes requerimientos de capacitación.*
- c) Revisar y analizar la información con el fin de apoyar y promover la creación de micro empresas con los grupos más desfavorecidos.*

Es necesario realzar que este estudio fue efectuado al nivel de las 18 provincias del País, representando consecuentemente un indicativo claro de la situación del empleo (y desempleo) y del estado de las micro empresas a nivel nacional.

CAPITULO II

METODOLOGIA DEL ANALISIS

La metodología que fue desarrollada para el establecimiento de la información de base que permita tener una visión de la situación del empleo y de la problemática y necesidades de las micro empresas existentes en cada una de las provincias del país, fue esencialmente práctica de forma que permita una utilización inmediata en la promoción de nuevos puestos de trabajo, en la ejecución de programas de formación profesional, definición de conjuntos de herramientas a utilizar, tipos de micro empresas a promover.

En ese sentido, fue realizado una Entrevista (*inquérito*) de ámbito nacional dirigido a las Micro empresas actualmente em operación, el cual permitió la colección de esa información de base, que futuramente permita el desarrollo de acciones de formación profesional y creación de micro empresas en un mercado de trabajo donde los beneficiarios tengan mayores posibilidades de auto sustentabilidad.

2.1 CUESTIONARIO DE ENTREVISTAS

Las entrevistas fueron diseñados con el objetivo de tener un instrumento práctico de recoja de información de base que posteriormente pueda ser sistematizada en una base de datos y actualizada periódicamente. El formulario a ser utilizado es mostrado en el Anexo N° 1.

La elaboración del cuestionario fue efectuada en estrecha coordinación con el *Instituto Nacional de Estatística - INE* y la *Direcção Nacional de Emprego e Formação Profissional – DNEFP*¹, los cuales dieron valiosa contribución.

El cuestionario de entrevistas fue efectuado a nivel de las 18 provincias de la República de Angola, através de los 18 Oficiales de Proyecto, que en colaboración con las estructuras provinciales del IRSEM/SeCoR², desarrollaron un plan de visitas a las micro empresas locales.

La entrevista fue efectuada durante un período de casi 1 año (Febrero/98 - Diciembre/98), representando un trabajo paciente, continuo y diario del Oficial de Proyecto encargado de la provincia. En algunos de los casos, como *Uige*³ y *Huambo*, fue posible contar con la valiosa contribución de las estructuras de la administración local.

El levantamiento de la información fue efectuada de manera directa con el empresário (propietario del negocio). los formularios fueron llenados por los oficiales de Proyecto.

¹ Instituciones de la República de Angola, el DNEFP pertenece al Ministerio de Trabajo Angolano (MAPESS)

² Proyecto de soporte institucional al Ministerio de Reinserción Social financiado por el PNUD en la República de Angola.

³ Provincias de la República de Angola

2.2 EL GRUPO OBJETIVO

El grupo objetivo, para la realización de las entrevistas, fue constituido por las micro empresas establecidas en la provincia.

Las entrevistas fueron efectuadas de manera aleatoria, cubriendo los barrios sub-urbanos, urbanos y rurales. En la realización de las entrevistas, fue dada prioridad a las micro empresas de los sectores productivos, de transformación de bienes, industrias, artesanías, etc. siguiendo en orden de prioridad el sector servicios, siendo el sector comercio la última prioridad.

Las entrevistas fueron direccionadas tanto a las micro empresas del sector informal, como del sector formal de la economía, siendo requisito único que la micro empresa entrevistada tenga menos de 10 trabajadores, en conformidad con la definición de la micro empresa, en el ámbito de este trabajo, detallada a seguir.

2.3 DEFINICIÓN DE MICRO EMPRESA

Existen muchas definiciones de lo que es una micro o pequeña empresa. Estas definiciones pueden variar de un país a otro o mismo de región en región.

Por ejemplo, una empresa del sector automóvil con 300 trabajadores, en los Estados Unidos, puede ser considerada como pequeña empresa. Así mismo, una empresa agrícola en la China, con 100 trabajadores e inversión en capital fijo en el orden de los 20,000 USD puede ser considerada una micro empresa.

Así, la definición de Micro empresa, pasa necesariamente por la relatividad de la región, por el sector de actividad, por los montos invertidos, por el número de trabajadores, volumen de ventas, etc. Con objetivos meramente prácticos fue definido, de la siguiente manera:

***“ Micro-Empresa
es aquella unidad económica
que ejecuta una actividad básica,
de manera intensiva,
con limitados recursos
y en pequeña escala”.***

Es aquella unidad empresarial donde generalmente el propietario ejerce varias funciones, desde operario, guardias, hasta gerente del mismo.

Considerando el ámbito de actuación del Proyecto y para efectos prácticos capaces de facilitar a realización de las entrevistas, solamente fueron consideradas las unidades empresariales con menos de 10 trabajadores (incluyendo el propietario).

2.4 UNIVERSO DE LAS ENTREVISTAS

Las estadísticas referentes a las micro empresas en el país son limitadas. El INE⁴ tiene un registro de empresas cubriendo unidades empresariales de todo tipo y tamaño, estando la base de datos, al momento de elaboración de las encuestas, en fase de actualización.

⁴ INE= Instituto Nacional de Estadística de Angola

Segun las estimaciones preliminares del Proyecto el universo de las micro empresas en el país podría estar comprendido entre 30,000 a 50,000 unidades empresariales. Esto considerando el sector informal de la economía.

En el campo estadístico, muestras aleatorias de 0.5%, 1% de la población pueden ser consideradas satisfactorias a fin de permitir una extrapolación estadística con un grado razonable de confiabilidad.

Para fines del presente estudio, fue establecido realizar 2,000 entrevista a nivel nacional, siendo un número de 100 entrevistas en cada provincia con excepción de Luanda⁵, para la cual se definio la meta de 300 entrevistas.

Estas 2,000 entrevistas a las micro empresas establecidas representarían entre 3% a 4% del número total de micro empresas existentes en el país, por lo que, estadísticamente, el análisis de este número de micro empresas representaría una buena estimación de la situación general de las micro empresas en el país.

Hasta la fecha de elaboración del informe final fueron obtenidos cerca de 1,500 entrevistas de acuerdo con la siguiente distribución:

⁵ La República de Angola cuenta con 18 Provincias, siendo Luanda su capital.

Cuadro Nº 3
Número de Entrevistas efectuadas por Provincia

| PROVINCIA | Número de entrevistas efectuadas |
|----------------|----------------------------------|
| Cabinda | 105 |
| Zaire | 86 |
| Uige | 105 |
| Luanda | 145 |
| Cuanza Norte | 131 |
| Cuanza Sul | 124 |
| Malanje | 51 |
| Lunda Norte | 90 |
| Benguela | 106 |
| Huambo | 99 |
| Bie | 75 |
| Moxico | 68 |
| Cuando Cubango | 44 |
| Namibe | 24 |
| Huila | 25 |
| Cunene | 93 |
| Lunda Sul | 85 |
| Bengo | 25 |
| TOTAL | 1,481 |

2.5 LOS ENTREVISTADORES

Los entrevistadores fueron principalmente los oficiales de Proyecto de cada una de las provincias del país, los cuales recibieron capacitación sobre este asunto específico. Contribuyeron igualmente para la realización de estas entrevistas los promotores sociales del IRSEM de cada provincia.

Los formularios fueron llenados exclusivamente por los Oficiales de Proyecto, con base en las entrevistas efectuadas con los empresarios. Los formularios una vez llenos, eran enviados mensualmente para el núcleo central del Proyecto en Luanda, conjuntamente con el informe mensual de Actividades.

Los resultados de estas entrevistas fueron progresivamente introducidos en la base de datos del Proyecto para su actualización y posterior análisis. El Proyecto tuvo representantes en todas las provincias del país.

2.6 EL FORMULARIO DE ENTREVISTAS

El formulario de entrevistas diseñado, contiene 32 preguntas. Muchas de las preguntas corresponden a respuestas específicas y objetivas (cuantificables). Otras muestran una perspectiva en términos de la propia actividad empresarial, capacidad de producción/servicio o de la localidad de implantación.

Un ejemplo de esto es la pregunta N° 22. Si consideramos una carpintería, puede tener "muita"(muchas), "pouca"(pocas) ou "normal"(normal) demanda de sus productos/servicios a nivel local. Una respuesta de "muita" demanda, podría indicar una falta de capacidad de atendimento, una capacidad limitada

de producción/servicio o una demanda insatisfecha incapaz de ser asistida, todo al nivel de esa comunidad donde se encuentra establecida la micro empresa.

Similar respuesta puede ser obtenida, en una otra localidad, no siendo obligatorio que arrojen las mismas conclusiones, pues "muita" demanda en un determinado lugar puede ser considerado "pouca" para otra. Lo mas importante es determinar si un determinado tipo de micro empresa tiene o no demanda en su localidad o ambito de influencia.

En el Anexo N°1 se presenta el formulario de entrevista utilizado (en portugués), asi como de las instrucciones dirigidas a los entrevistadores para su llenado (Anexo N°2).

CAPITULO III

RESULTADOS DEL ANÁLISIS

3.1 ESTADO DE SITUACIÓN DE LAS MICRO EMPRESAS EN EL PAÍS

En este capítulo, presentamos los resultados principales de las entrevistas efectuadas, así como su análisis de manera independiente y de acuerdo a su correlación con los otros factores de interés.

Cada Subtítulo, corresponde a una pregunta en particular del formulario de entrevistas, en alguno de los casos son utilizadas dos o tres preguntas, sobretodo cuando se quiere efectuar una correlación entre sus variables.

Las observaciones y conclusiones que aquí se establecen corresponden unicamente y exclusivamente a la realidad de la Micro empresa Angolana, sin que esto signifique que no se pueda aplicar los mismos conceptos y metodologías de análisis para cualquier país en general, especialmente en aquellos cuya gran parte de su población se encuentran en extrema pobreza, tal como ocurre con nuestro país.

3.1.1 Fondos al inicio de la micro empresa

La respuestas relativas a la proveniencia de los fondos que dieron inicio a las actividades de la Micro empresa, produjo los siguientes resultados:

Proveniencia de los Fondos para el inicio del negocio?

Cuadro N° 4

| | % |
|-------------------|----|
| Recursos propios | 80 |
| Ayuda de terceros | 7 |
| Créditos | 13 |
| Sin información | 0 |

Gráfico N° 2



80% de las micro empresas iniciaron sus actividades con sus propios recursos, aunque quizás con montos muy pequeños. 13% de los entrevistados afirmaron haber creado sus micro empresas a través del crédito y 7% a través de la ayuda de terceros (familiares, amigos, colegas de profesión, etc).

Estos porcentajes demuestran que es posible crear micro empresas sin recurrir al crédito. El crédito es importante, mas no es lo fundamental.

Logicamente, es de esperar que este 80% sea también producto de la falta de oportunidades de micro financiamiento en el medio Angolano, por lo que, al no existir alternativa, los potenciales empresarios sean forzados a la utilización de sus propios y pocos recursos.

Siendo la falta de créditos o micro créditos una realidad en Angola, la creación de micro empresas queda restringida a los candidatos con mayor coraje y con fuerte vocación empresarial.

Ésta fue un área en que la actuación del proyecto ANG/95/B05, quedó extraordinariamente limitada, atendiendo a la inexistencia de fondos propios específicos para el efecto y, a pesar de todos los esfuerzos de articulación desarrollados, la falta de respuesta del sistema financiero Angolano para la creación de alternativas de micro finanzas.

Es a la luz de esta realidad que tiene que ser analizados los resultados del Proyecto ANG/95/B05 en el dominio de las micro empresas, promoviendo su creación através de la formación profesional, capacitación en gestión y atribución de conjuntos de herramientas y, fundamentalmente, incentivando las iniciativas de los propios beneficiarios.

Según las visitas de acompañamiento efectuadas por el Proyecto, 65% de los asistidos están trabajando en régimen de auto empleo. Esto es, que crearon sus propios empleos. Este porcentaje corresponde a aproximadamente 13,000 beneficiarios, los cuales estarían en la fase embrionaria de la creación de micro empresas. Muchos de ellos no podrán resistir a las carencias de oportunidades del mercado Angolano. Otros, no entanto, se mantendrán y seguirán adelante. El Proyecto espera que por lo menos 50% de estas micro empresas sobrevivan y se consoliden através de micro créditos, formación posterior y otras oportunidades que el mercado pueda ofrecer en el futuro.

Los resultados obtenidos en esta pregunta de la entrevista, se encuentra en estrecha sintonía con los resultados de un cuestionario similar, efectuado en 1994 por el Centro de Estudios Africanos¹, en cinco países de lengua oficial portuguesa, Angola, Mozambique, Guinea Bissau, São Tomé e Príncipe y Cabo Verde. 400 cuestionarios fueron realizados a micro e pequeñas empresas establecidas en esos países. Los resultados fueron casi similares, un 74.7% de las empresas iniciaron con sus propios fondos.

¹ Institución portuguesa de desarrollo. Los resultados del estudio mencionado fueron presentados en Maputo, República de Moçambique, en el año 1994.

La principal conclusión por rescatar es que, la existencia de crédito para el inicio del negocio es importante, mas no es imprescindible.

La segunda conclusión es que la estrategia utilizada por el Proyecto ANG/95/B05, diseminando acciones de formación profesional, y cursos básicos de gestión de pequeños negocios y distribuyendo conjuntos específicos de herramientas, puede representar una contribución efectiva para la creación de micro negocios en complemento con los medios financieros y no financieros disponibilizados por los propios beneficiarios.

3.1.2 Principales sectores de actividad de la micro empresa

Las entrevistas fueron efectuadas de una manera aleatoria en cada provincia. los resultados obtenidos reflejan los diversos tipos de Micro empresas establecidas en aquella provincia y, por adición de resultados, a nivel nacional.

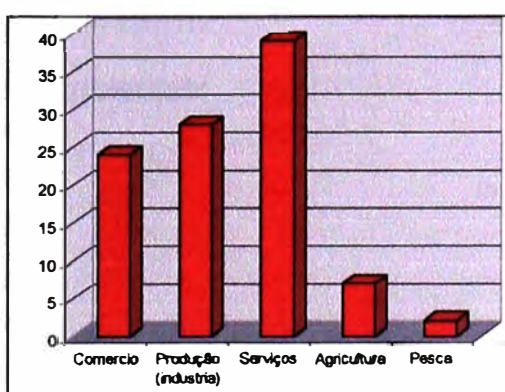
Los resultados en esta pregunta fueron como sigue:

Principales sectores de Actividad de las Micro empresas ?

Cuadro N° 5

| | % |
|------------------------|----|
| Comercio | 24 |
| Produccion (industria) | 28 |
| Servicios | 39 |
| Agricultura | 7 |
| Pesca | 2 |

Gráfico N° 3



El cuadro muestra que el sector de servicios con 39% representa la principal área de actividad de las ME, seguido por el sector fabril o productivo con 28% y por el Comercio con 24%. Esta tendencia fue mantenida casi invariablemente en los resultados preliminares de las entrevistas efectuadas.

Una información que consideramos importante mencionar es que las ME entrevistadas del sector comercio fueron principalmente aquellas que desarrollan su actividad en un lugar fijo, y de manera permanente, evitando entrevistar ME del tipo ambulatorio y que ejerzan su actividad de manera temporal.

Si bien es cierto que las entrevistas dieron prioridad a las ME de los sectores intermedios, esto es industria, comercio y servicios, en perjuicio de los otros sectores, sobretodo agricultura, pesca, pequeña minería, etc., también es cierto que en esos sectores la presencia de la ME es casi insignificante. La agricultura, por ejemplo, envuelve, generalmente, una predisposición de producción para el auto consumo y, en menor escala para el negocio.

3.1.3 Fuente de las materias primas

El objetivo de esta pregunta fue determinar la proveniencia de la Materia Prima, como forma de definir su disponibilidad en su entorno o ámbito de actuación y la situación general a nivel del país.

los resultados de esta pregunta fueron los siguientes:

Cuáles son las principales fuentes de la materia prima de la ME ?

Cuadro N° 6

| | % |
|-----------------------|----|
| El Mercado Local | 33 |
| En el mismo municipio | 7 |
| En la misma provincia | 19 |
| En el país | 34 |
| Importada | 7 |

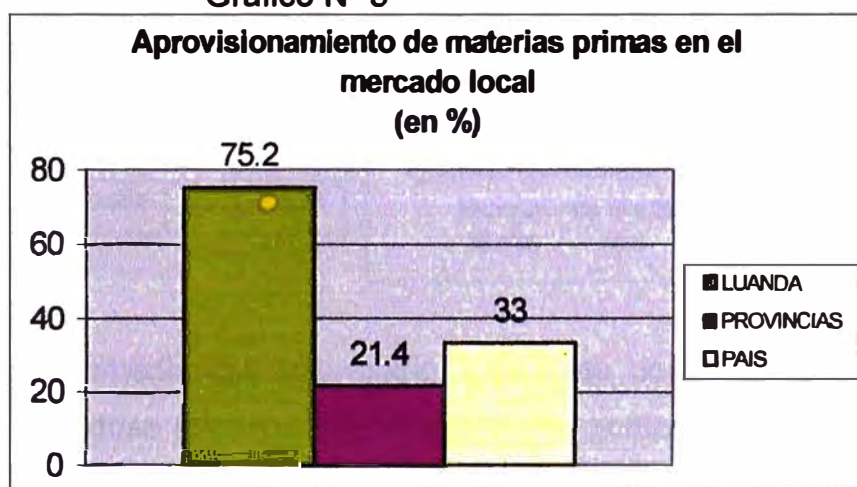
Gráfico N° 4



La disponibilidad de las materias primas en el mercado local es indicado como 33%, esto es, una de cada tres ME consiguen su materia prima en el mercado local. 19% se aprovisionan en la misma provincia, mas fuera del ámbito local. 34% adquiere su materia prima de otras provincias del país.

La disponibilidad de materias primas en el ámbito local (comunal) es muy bajo. los empresarios al nivel provincial enfrentan enormes dificultades relativamente a los implantados en la capital del País, conforme se demuestra en el cuadro siguiente:

Gráfico N° 5



Es extremadamente importante que se tenga conciencia de esta problemática, que atañe a las Micro empresas en el ámbito provincial. La carencia o no disponibilidad de materias primas puede dificultar grandemente los esfuerzos de promoción y creación de micro empresas y limitar su desarrollo.

3.1.4 Edad del Empresario

El objetivo de esta pregunta es determinar la edad promedio del empresario dueño de una micro empresa, de manera que permita, conjuntamente con otras informaciones, una mejor caracterización de su figura.

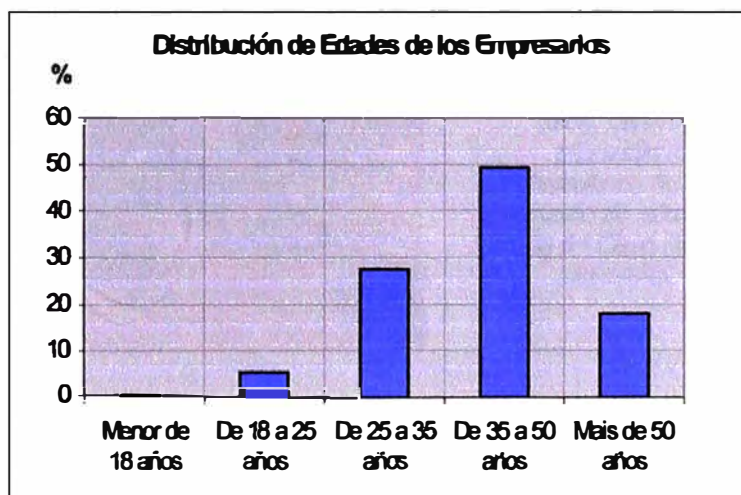
Las respuestas fueron:

Edad del empresario?

Cuadro N° 7

| | % |
|-----------------------------|-------------------------|
| Menor de 18 años | 0.2 |
| De 18 a 25 años | 5.4 |
| De 25 a 35 años | 27.3 |
| De 35 a 50 años | 49.2 |
| Mas de 50 años | 17.8 |
| <i>Edad Promedio</i> | <i>40.1 años</i> |

Gráfico N° 6



La edad promedio del empresario, dueño de una micro empresa, es de 40 años, tratándose consecuentemente de una persona ya en una edad madura, cuya mayor parte del tiempo es dedicada en la propia micro empresa, (86% de ellos trabajan frecuentemente en la micro empresa – sección 3.1.12).

Los programas de formación vocacional y de gestión dirigidos para este público albo debe tomar en consideración este factor, debiendo ser elaborados teniendo en cuenta las especificidades de formación para adultos, y como se verá mas adelante, con niveles de escolaridad relativamente bajos (6^a. Clase en promedio - sección 3.1.6).

Comparando este promedio de edad del empresáριο con la antigüedad promedio de las micro empresas (sección 3.1.7), que es de 7.6 años, podemos establecer que en promedio el empresario inició su micro empresa a los **32,4 años**, dato que es sumamente valioso para los programas de promoción y creación de micro y pequeñas empresas.



Foto 1.- Empresario de la Micro empresa Angolana.-
En promedio tiene 40 años de edad, comenzo su actividad empresarial a los 32 años, tiene en promedio 4 trabajadores. Su nivel promedio de educación es la 6^a Clase (5to de primaria).

3.1.5 Profesión del empresario Vs. Actividad de la ME

El objetivo básico de esta sección es determinar la correlación entre la profesión del empresario y la actividad de la micro empresa, permitiendo una mejor visualización del impacto de los programas de formación profesional en la creación de micro empresas.

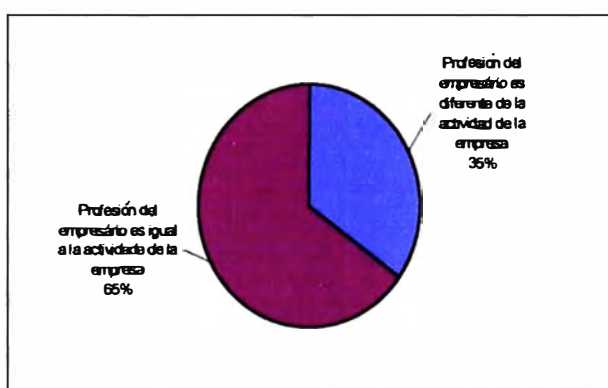
Los resultados en este campo fueron:

Profesión del empresario Vs. Actividad de la micro empresa?

Cuadro N° 8

| | % |
|--|------|
| Profesión del empresario es diferente a la actividad de la empresa | 34.8 |
| Profesión del empresario es igual a la actividad de la empresa | 64.3 |
| Sin información de la profesión | 0.9 |
| Sin información de la Actividad | 0 |
| Sin ninguna información | 0 |

Gráfico N° 7



Los resultados muestran que existe una correlación directa entre la profesión del empresario y la actividad de la empresa. Esto sustenta los programas de formación profesional en la creación de micro y pequeñas empresas. Es importante que el empresario domine las actividades técnicas de la micro empresa, para así mejor dirigir, controlar, organizar y planear.

Este resultado tiende a desaconsejar la implementación de programas aislados de formación en gestión, los cuales deben ser estrechamente interligados con

la formación profesional, o sean exclusivamente dirigidos a los beneficiarios que ya tengan una profesión.

Esta fue, exactamente, la base del diseño y de la estrategia del Proyecto ANG/95/B05 asentado en un paquete flexible y diversificado de beneficios, envolviendo, conforme ya mencionamos, la formación profesional complementada con kits de herramientas, acciones de sensibilización en micro empresas y cursos de gestión "Inicie su Negocio" y aún, en su fase terminal, disponibilizando micro créditos através de un programa piloto.

Es claro que este análisis no debe ignorar el porcentaje significativo de 34,8% en que el empresario tiene una profesión diferente a la actividad de la empresa. En algunos de los casos, los empresarios se encuentran, precisamente, ligados a la área de gestión, contabilidad, registro, etc. Considerando que estas micro empresas, presentan una etapa más avanzada de desarrollo, esta constatación acaba por no contrariar la conclusión anterior, esencialmente dirigida a la fase inicial de la creación de la ME.

Otros casos son explicados através de los condicionalismos de los mercados locales, los cuales muchas veces inviabilizan el desarrollo rentable de la profesión dentro del área de competencia técnica del empresario.

3.1.6 Nivel de escolaridad del empresario

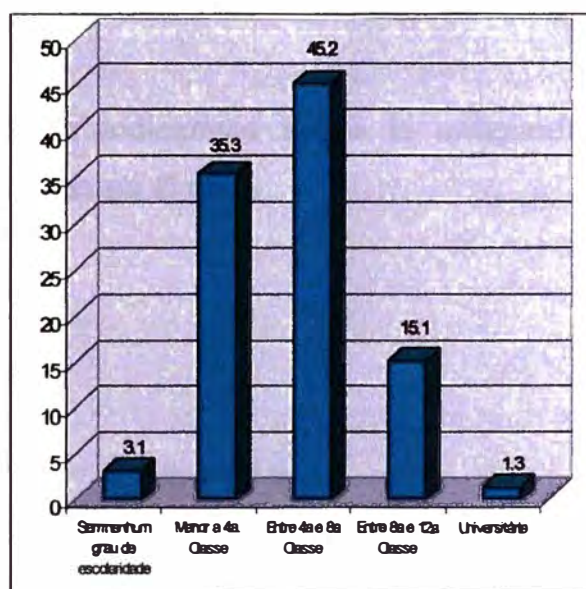
Las informaciones proporcionadas en esta sección, demuestran el bajo nivel de escolaridad de los empresarios, siendo muy probable que la realidad sea aun más crítica e inferior a los valores aquí presentados, debido a una cierta tendencia de los entrevistados para sobrevalorizar su nivel de educación.

Nivel de escolaridad del empresario?

Cuadro N° 9

| | % |
|---------------------------------|------------------------|
| Sin ningún grado de escolaridad | 3,1 |
| Menor a 4a. Clase | 35,3 |
| Entre 4a e 8a Clase | 45,2 |
| Entre 8a e 12a Clase | 15,1 |
| Universitaria | 1,3 |
| Promedio | 6 ^a . Clase |

Gráfico N° 8



Los resultados muestran, 38,4 % de los empresarios tienen menos de la cuarta Clase, esto es, no completaron el nivel primario del sistema de enseñanza regular Angolano.

Las acciones de formación profesional y de gestión deben considerar estos aspectos, siendo necesario adecuar manuales y métodos de capacitación, a los niveles de escolaridad de los beneficiarios.

El nivel medio de 6^a. Classe (igual al quinto de primaria en nuestro medio), conforme fue observado líneas arriba, puede ser aún más bajo. Apenas 1,3% de los empresarios entrevistados tienen frecuencia universitaria, lo que llama la

atención para la poca participación de la población con mayor preparación académica en el sector empresarial.

Parte de la explicación para este hecho puede residir en el notorio distanciamiento existente entre la enseñanza universitaria Angolana y el mundo real del trabajo, dejando al graduado el trabajo dependiente como única alternativa.

3.1.7 Antigüedad de las Micro empresas

El objetivo de esta pregunta fue obtener indicativos sobre la antigüedad promedio de las micro empresas establecidas en el país.

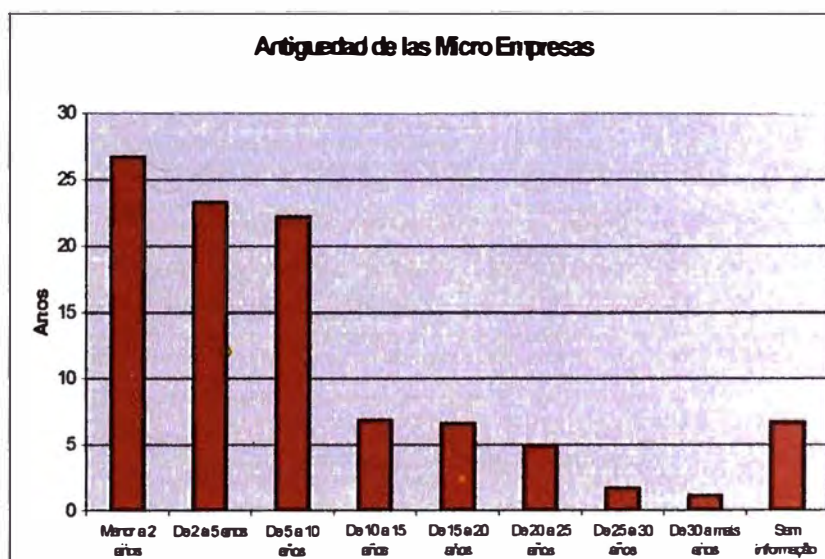
Los resultados fueron:

Fecha de inicio de la Actividad?

Cuadro N° 10

| | % |
|---------------------|------|
| Menos de 2 años | 26.7 |
| De 2 a 5 años | 23.3 |
| De 5 a 10 años | 22.2 |
| De 10 a 15 años | 6.8 |
| De 15 a 20 años | 6.6 |
| De 20 a 25 años | 4.9 |
| De 25 a 30 años | 1.7 |
| Más de 30 años | 1.1 |
| Sin información | 6.7 |
| Promedio = 7.6 años | |

Gráfico N° 9



Los resultados muestran que mitad (50%) de las micro empresas existentes en el país, fueron creadas en los últimos 5 años y 72,2% tienen menos de 10 años.

Se observa un gran crecimiento del número de microempresas en los años más recientes. El crecimiento promedio anual en los 5 últimos años fue del orden de los 10%, comparado con los últimos 20 años con apenas 0.86%.

Por un lado, las pocas oportunidades de empleo forzaron un gran número de personas a crear sus pequeñas unidades productivas y de prestación de servicios.

Por otro lado, la perspectiva de Paz después del inicio de la implementación del Protocolo de Lusaka, tendrá haber sido igualmente un fuerte factor catalizador en este proceso, una vez que, en los últimos 5 años, el número de micro empresas establecidas en el País, duplicó.

El promedio de 7,6 años de edad muestra aún que la micro empresa es fuente potencial para actividades de formación en régimen de situación real de trabajo, así como de potenciales beneficiarios para efectos de programas de micro créditos, programas de creación de puestos de trabajo y desarrollo de micro y pequeñas empresas.

3.1.8 Número y tipo de trabajadores de las ME

Conforme fue especificado en las instrucciones para el levantamiento de la información, solamente fueron consideradas las empresas con menos de 10 trabajadores, incluyendo el propietario.

Así, el objetivo de esta sección es determinar el número promedio de trabajadores de las micro empresas establecidas en el país, así como su tipo, según el nivel de calificación o experiencia.

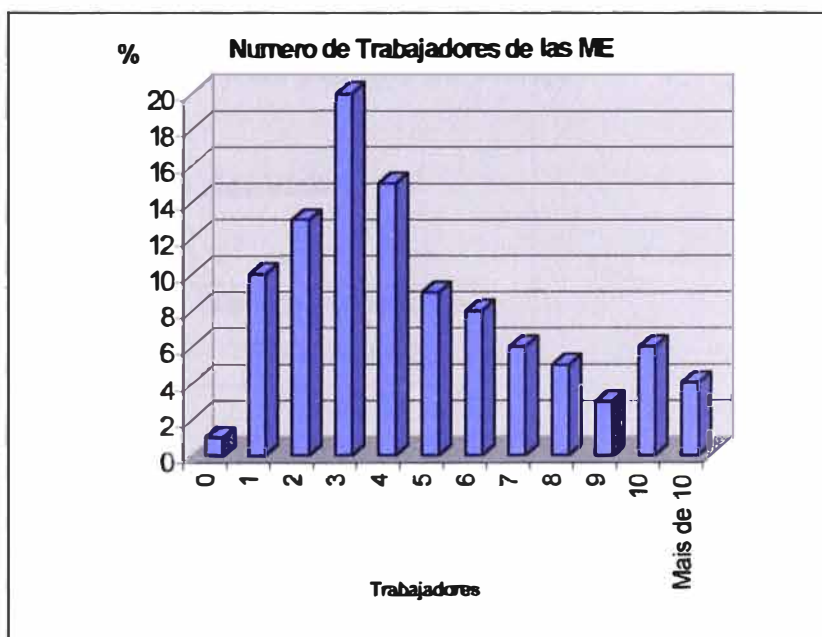
Los resultados fueron:

3.1.8.1 Número de Trabajadores promedio de la ME

Cuadro N° 11

| Cantidad | % |
|-----------|---------|
| 0 | 1 |
| 1 | 10 |
| 2 | 13 |
| 3 | 20 |
| 4 | 15 |
| 5 | 9 |
| 6 | 8 |
| 7 | 6 |
| 8 | 5 |
| 9 | 3 |
| 10 | 6 |
| Más de 10 | 4 |
| PROMEDIO | 4 Trab. |

Gráfico N° 10



En esta distribución, se observa que un gran número de micro empresas (casi 60%) tiene menos de 4 trabajadores. El promedio del número de trabajadores de las micro empresas, se sitúa en exactamente 4.7 trabajadores, siendo este un punto de referencia para efectos de cálculos de la población directamente beneficiada a través de programas/proyectos de apoyo a la micro empresa.

Debe observarse que este promedio de 4.7 incluye el propietario, por lo que el promedio real del número de trabajadores por micro empresa se sitúa en 3,7 (4 por redondeo).

Este número medio de 4 trabajadores por micro empresa demuestra su gran capacidad de generación de puestos de trabajo en plazos relativamente cortos (3 a 5 años).

Un apoyo al sector de las micro empresas, que favorezca su creación y desarrollo, podrá representar, paralelamente a la producción de bienes y servicios dirigidos a la comunidad, una generación significativa de empleo.

3.1.8.2 Número promedio de trabajadores por área de actividad

La tabla siguiente muestra¹ las micro empresas por sectores de actividad, que emplean mayor número de trabajadores y, consecuentemente, aquellas que, debidamente apoyadas, podrían generar más puestos de trabajo.

Número de Trabajadores VS Área de Actividad

Cuadro Nº 12

| AREA DE ACTIVIDAD | Número promedio de Trabajadores |
|--------------------------|---------------------------------|
| Bobinaje | 7.5 |
| Tapicería | 7.2 |
| Albañil | 6.9 |
| Mecánica de Motos | 6.7 |
| Agricultura ² | 6.6 |
| Planchador de carrocería | 6.5 |
| Mecánica General | 5.9 |
| Agro-pecuaria | 5.6 |
| Mecánica Auto | 5.6 |

¹ Son mostradas apenas las principales actividades en función del número de trabajadores.

² Indica los negocios ligados a la agricultura (comercio de productos agrícolas) y no propiamente a la actividad agrícola.

| | |
|---------------------------|-----|
| Marcenaria | 5.5 |
| Cerrajería | 5.2 |
| Carpintería | 5.2 |
| Electricidad Const. Civil | 5.0 |
| Pintura Auto | 4.7 |
| Pintura civil | 4.6 |
| Soldadura | 4.6 |
| Pescador | 4.2 |
| Electricidad auto | 4.1 |
| Cerámica | 4.0 |
| Artesanía | 3.9 |
| Técnico de Radio/TV | 3.5 |
| Panificación | 3.5 |
| Recauchador | 3.5 |
| Técnico – Refrigeración | 3.5 |
| PROMEDIO | 3.7 |

Del análisis de esta tabla, se verifica que, las primeras actividades, hacen menor uso de maquinarias y equipos, que las últimas. El uso de herramientas es indispensable en las primeras actividades y la necesidad de mano de obra (con personal de apoyo o trabajadores) es más intensa que en las últimas.

Un ejemplo claro de esto es en la profesión de albañil, que para desarrollar su profesión requeriría de algún tipo de apoyo suplementario (mano de obra, personal volante, ayudantes, etc.). Así, el efecto de una necesidad de apoyo a un trabajo, puede traer también la necesidad de establecer un vínculo o relación laboral y crear una micro empresa.

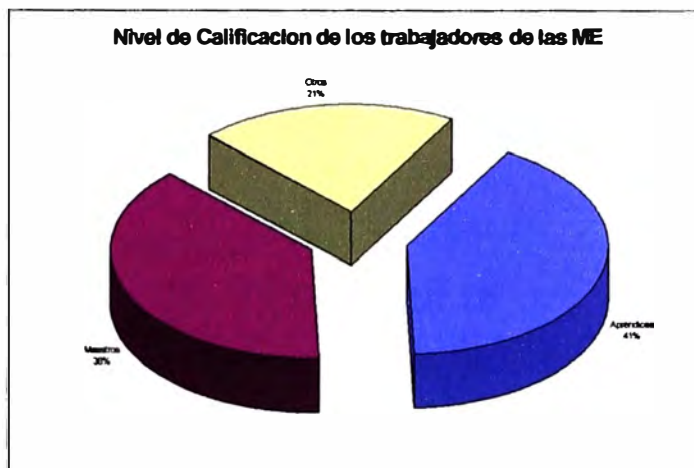
En esta misma sección se pretendió obtener informaciones del tipo de trabajadores de la micro empresa angolana, en lo que respecta al nivel de competencias. Las preguntas fueron directamente colocadas a los empresarios, los cuales caracterizaron a sus empleados.

3.1.8.3 Nivel de calificación de los trabajadores de la ME

Cuadro N° 13

| | % |
|------------|-------|
| Aprendices | 41.0 |
| Maestros | 38.1 |
| Otros | 20.9 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 11



Los resultados muestran que un gran número (41%) de trabajadores son considerados como aprendices, valor que indica claramente las necesidades de formación profesional del personal involucrado en las micro empresas establecidas.

Estos valores pueden ser obtenidos por provincias y áreas de actividad, de forma a obtener una idea cuantitativa del número de personas que necesitan de formación profesional o reciclaje en sus respectivas áreas de actividad y localidad.

Estos valores pueden ser obtenidos por provincias y áreas de actividad, de forma a obtener una idea cuantitativa del número de personas que necesitan de formación profesional o reciclaje en sus respectivas áreas de actividad y localidad.

En la respuesta "Otros" esta incluido el propietario y/o los trabajadores o empleados que desempeñan tareas de apoyo administrativo.

Aplicando estos porcentajes de aprendices/maestros/otros, la media del número de trabajadores de las ME (4.7 redondeado para 5, incluyendo el propietario) obtenemos la siguiente composición:

| | |
|-----------------------|---|
| Aprendices | 2 |
| Maestros | 2 |
| Dueño o personal adm. | 1 |
| PROMEDIO TRAB./ME | 5 |

En promedio existe 2 aprendices y 2 maestros por micro empresa, lo que muestra un cierto equilibrio en la capacidad técnica y de prestación de servicios de las MEs.

La figura, "un maestro y su ayudante" puede ser considerada una característica de estas micro empresas.

3.1.9 Trabajo de la familia en la Micro empresa

El objetivo de esta pregunta fue determinar el nivel de participación de la familia, en la micro empresa.

Los resultados fueron:

La familia trabaja en la micro empresa?

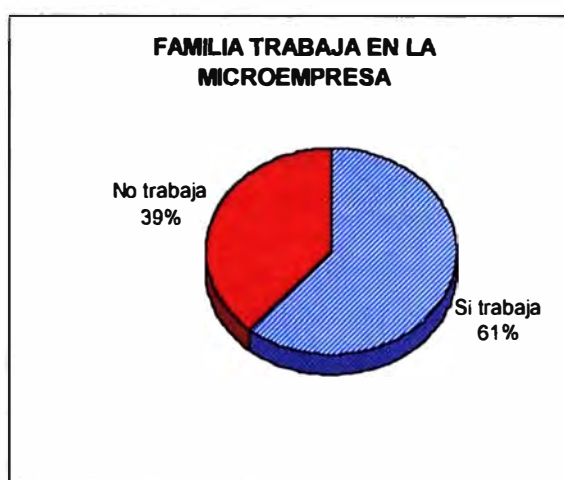
Cuadro N° 14

| | % |
|--------------|--------------|
| Si trabaja | 61.0 |
| No trabaja | 39.0 |
| TOTAL | 100.0 |

La tabla muestra una gran participación de la familia (61%) en la micro empresa, conferiéndole una característica familiar, donde las relaciones

laborales entran ciertamente en confrontación con las relaciones familiares.

Gráfico N° 12



En este tipo de empresas, las relaciones de autoridad y de subordinación no son fuertes, perjudicando el propio desarrollo de la empresa. El aprofundamiento de la formación en gestión del gestor o dueño de la empresa, en aspectos como: organización y dirección de empresas, organización y métodos, etc., puede disminuir los efectos de esas distorsiones en las relaciones laborales.

Por lo tanto, puede considerarse, que la gran mayoría de las micro empresas del país son empresas familiares, involucrando su tratamiento aspectos particularmente sensibles. Por un lado se exige productividad, eficiencia y creación de empleos. Por otro lado, las fuerzas internas existentes (los propios lazos familiares), dificultan, muchas veces, el cumplimiento de esos objetivos.

Evidentemente, no se puede pretender quebrar los lazos o relacionamientos familiares. Antes por lo contrario si se pretende, volviendo a las ME más eficiente y productiva, por vía de la capacitación de sus elementos, contribuir para una mayor estabilidad en el seno familiar.

3.1.10 Necesidades de formación profesional en las Micro empresas

El objetivo de esta pregunta fue determinar el tipo y grado de necesidades de formación profesional para los trabajadores y empresarios de las ME del país.

Los resultados de esta pregunta fueron:

a) Sus trabajadores necesitan de formación profesional?

Cuadro N° 15

| | % |
|--------------|-------|
| Si necesitan | 60.0 |
| No necesitan | 40.0 |
| TOTAL | 100.0 |

b) Usted, empresario, necesita de formación profesional?

Cuadro N° 16

| | % |
|-------------|-------|
| Si Necesito | 39.0 |
| No Necesito | 61.0 |
| TOTAL | 100.0 |

Conforme se puede observar en las tablas a) y b), existen necesidades de formación profesional a nivel de los trabajadores. Como vimos anteriormente, del total de trabajadores 41% son "aprendices", sugiriendo que ellos y algunos "maestros" sienten necesidades de adquirir nuevos y/o mejores conocimientos dentro de su respectiva área de actividad.

Programas de formación profesional de perfeccionamiento o reciclaje, estarían dirigidos para los maestros o empresarios con cierta experiencia en la materia. Estos programas podrían ser de corta duración de 2 a 3 meses y en horarios

que faciliten el desempeño de sus funciones en sus respectivas micro empresas.

Con relación a las respuestas de los empresarios, se observa que la mayoría (61%) no necesita de formación profesional. Esto tiene correlación directa con la pregunta de la sección 3.1.5, donde 64,3% de los empresarios son de la misma profesión que del área de actividad de la empresa.

Para los restantes 39% de los empresarios que desean formación profesional, conforme se dijo, podrían ser diseñados programas específicos de formación profesional, complementados con cursos de gestión específicos, por ejem. Marketing, Costos y Precios, Registro, Planeamiento y control de la producción, etc.

Los programas de formación en gestión de la Organización Internacional del Trabajo-OIT, denominados "Inicie su Negocio-ISUN", y "Mejore su Negocio-MESUN" serían buenos complementos para estos grupos alvo, por su flexibilidad y estructura curricular, perfectamente adaptable en función de sus necesidades y considerando sus edades, niveles de escolaridad y diferentes áreas de actividad de las MEs participantes.

3.1.11 Necesidades de formación profesional por áreas específicas

En la sección anterior fueron descritas las necesidades de formación profesional en términos generales y a nivel nacional. En esta sección será efectuada una apreciación de esas necesidades de formación (incluyendo las necesidades de formación en gestión) por áreas de actividad a nivel nacional y provincial, así como de su cuantificación.

Los principales resultados fueron:

3.1.11.1 Necesidades de formación profesional a nivel del país

Cuadro N° 17

| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del Número de Trabajadores ³ del país | Número de personas que requieren formación en el país |
|--|---|---|
| Mecánica | 7.03 | 10,150 |
| Marcenaria | 6.31 | 9,112 |
| Sastrería | 5.54 | 7,999 |
| Mecánica Auto | 4.82 | 6,959 |
| Cerrajería | 4.82 | 6,959 |
| Gestión Empresarial | 4.50 | 6,499 |
| Carpintería | 4.46 | 6,439 |
| Agricultura | 3.69 | 5,327 |
| Planchador de Carrocería | 3.60 | 5,198 |
| Panificación | 3.15 | 4,549 |
| Contabilidad | 3.11 | 4,491 |
| Comercio | 2.25 | 3,248 |
| Veterinaria | 1.85 | 2,671 |
| Técnico de Radio/TV | 1.58 | 2,281 |
| Albañilería | 1.49 | 2,150 |
| Zapatería | 1.31 | 1,892 |
| Cerrajería Mecánica | 1.31 | 1,892 |
| Cerrajería de Constr. Civil | 1.13 | 1,632 |
| Técnico de Refriger. | 1.13 | 1,632 |

La columna referente al número de personas que requieren formación profesional en el país, fue obtenida por la aplicación de los porcentajes de la 2ª columna, multiplicado por el número promedio de trabajadores por micro empresa (4.7 incluyendo el propietario), multiplicado por 0.60 cual es la media de las necesidades de formación, multiplicado por el número total aproximado

³ Incluye el propietario de la Micro empresa.

de micro empresas del país (51,200) definidos en la Sección 3.1.26.1 de este documento.

Conforme se puede observar en la tabla, las profesiones llamadas tradicionales (Mecánica, marcenaria, sastrería, mecánica auto, cerrajería, carpintería) todavía tiene mucha demanda de formación profesional. Los valores mostrados podrán servir de referencia relativamente a la necesaria capacidad nacional de atendimento de estas necesidades de formación en el ámbito profesional y de la gestión empresarial.

Obviamente, estas necesidades de formación deberán de ser ponderadas teniendo atención al mercado de trabajo del País. En las secciones siguientes observaremos un indicativo de los sectores empresariales con mayor índice de éxito, y donde consecuentemente, habrá más espacio para la formación profesional. Por ejemplo, es posible observar que la sastrería siendo uno de los sectores donde existe mucha demanda de formación, es, no entanto, una especialidad poco rentable, conforme veremos más adelante.

3.1.11.2 Necesidades de formación profesional a nivel de provincias

Se refieren solamente a las especialidades más significativas. El cálculo del número de trabajadores de la provincia es efectuado conforme fue explicado anteriormente líneas arriba y considerando el número total de micro empresas por provincia y del país efectuado en la sección 3.1.26 de este estudio.

Cuadro Nº 18

| BENGO | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del Número de Trabajadores¹ de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Pescador | 26.0 | 1,814 |
| Zapatería | 15.0 | 1,047 |
| Carpintería | 10.0 | 698 |
| Sastrería | 10.0 | 698 |
| Enfermería | 10.0 | 698 |
| Mecánica Auto | 6.0 | 419 |

| BENGUELA | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Sastrería | 17.0 | 1,034 |
| Cerrajería mecánica | 10.0 | 608 |
| Mecánica | 7.0 | 426 |
| Carpintería | 6.0 | 365 |
| Zapatería | 5.0 | 304 |
| Agricultura | 5.0 | 304 |

¹ Incluye el propietario de la Micro empresa.

| BIE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Mecánica | 29.0 | 634 |
| Carpintería | 12.0 | 262 |
| Gestión Empresarial | 9.0 | 197 |
| Comercio | 9.0 | 197 |
| Marcenería | 6.0 | 131 |

| CABINDA | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Marcenería | 20.0 | 3,614 |
| Sastrería | 15.0 | 2,710 |
| Mecánica Auto | 9.0 | 1,626 |
| Pastelería | 7.0 | 1,265 |
| Cerrajería const. civil | 6.0 | 1,084 |
| Zapatería | 6.0 | 1,084 |

| CUANDO CUBANGO | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Comercio | 24.0 | 99 |
| Veterinaria | 12.0 | 50 |
| Hotelería y Turismo | 9.0 | 37 |
| Panificación | 8.0 | 33 |
| Fundición | 8.0 | 33 |
| Electricidad | 7.0 | 29 |

| CUANZA NORTE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Gestión empresarial | 36.0 | 359 |
| Comercio | 17.0 | 170 |
| Agricultura | 9.0 | 90 |
| Contabilidad | 7.0 | 70 |
| Marcenería | 4.0 | 40 |
| Mecánica | 3.0 | 30 |

| CUANZA SUL | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Cerrajería | 15.0 | 3,243 |
| Marcenería | 10.0 | 2,162 |
| Carpintería | 10.0 | 2,162 |
| Sastrería | 8.0 | 1,730 |
| Mecánica | 8.0 | 1,730 |
| Técnico de Radio/ TV | 6.0 | 1,297 |

| CUNENE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Pastelería | 22.0 | 395 |
| Cerrajería | 15.0 | 269 |
| Panificación | 14.0 | 251 |
| Mecánica | 8.0 | 143 |
| Sastrería | 8.0 | 143 |
| Estilista | 7.0 | 125 |

| HUAMBO | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Mecánica Auto | 18.0 | 1,168 |
| Carpintería | 13.0 | 844 |
| Técnico de Radio/TV | 8.0 | 520 |
| Planchador de carrocería | 8.0 | 520 |
| Gestión Empresarial | 6.0 | 389 |
| Pintor Civil | 5.0 | 325 |

| HUILA | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Panificación | 21.0 | 338 |
| Cerrajería | 19.0 | 305 |
| Zapatería | 17.0 | 273 |
| Sastrería | 12.0 | 193 |
| Contabilidad | 8.0 | 128 |
| Marcenería | 8.0 | 128 |

| LUANDA | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Cerrajería | 22.0 | 30,715 |
| Mecánica Auto | 11.0 | 15,358 |
| Comercio | 7.0 | 9,773 |
| Electricidad | 6.0 | 8,377 |
| Hotelería y Turismo | 6.0 | 8,377 |
| Marcenería | 5.0 | 6,981 |

| LUNDA NORTE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Contabilidad | 12.0 | 311 |
| Gestión Empresarial | 11.0 | 285 |
| Panificación | 10.0 | 259 |
| Agricultura | 10.0 | 259 |
| Albañilería | 8.0 | 208 |
| Mecánica | 7.0 | 181 |

| LUNDA SUL | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Enfermería | 23.0 | 870 |
| Zapatería | 23.0 | 870 |
| Peluquería | 23.0 | 870 |
| Panificación | 12.0 | 454 |
| Gestión Empresarial | 8.0 | 302 |
| Contabilidad | 8.0 | 302 |

| MALANJE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Marcenería | 27.0 | 503 |
| Cerrajería | 25.0 | 466 |
| Gestión Empresarial | 9.0 | 167 |
| Administración | 7.0 | 130 |
| Comercio | 7.0 | 130 |
| Mecánica | 7.0 | 130 |

| MOXICO | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Mecánica | 44.0 | 463 |
| Marcenería | 11.0 | 116 |
| Sastrería | 8.0 | 84 |
| Culinaria | 7.0 | 74 |
| Hotelería | 5.0 | 53 |
| Gestión Empresarial | 4.0 | 42 |

| NAMIBE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Contabilidad | 56.0 | 450 |
| Electricidad Auto | 22.0 | 177 |
| Vulcanizador | 22.0 | 177 |

| UIGE | | |
|---|--|---|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Carpintería | 16.0 | 1,706 |
| Contabilidad | 10.0 | 1,066 |
| Veterinaria | 7.0 | 746 |
| Enfermería | 6.0 | 640 |
| Cerrajería | 5.0 | 533 |
| Agro pecuaria | 4.0 | 427 |

| ZAIRE | | |
|--|---|--|
| PRINCIPALES PROFESIONES Y/O AREAS DE ACTIVIDAD | Porcentaje del número de Trabajadores de la provincia | Número de personas que requieren formación en la provincia |
| Sastrería | 26.0 | 497 |
| Carpintería | 13.0 | 248 |
| Electricidad | 8.0 | 153 |
| Contabilidad | 7.0 | 134 |
| Chofer | 6.0 | 115 |
| Panificación | 5.0 | 95 |

Los valores mostrados son aproximados, indicando la importancia relativa de la profesión en la provincia.

3.1.12 El propietario trabaja en la Micro empresa?

El objetivo de esta sección es determinar el grado de participación del empresario en la micro empresa. Establecer si su ocupación principal es la micro empresa u otra actividad ajena a ella.

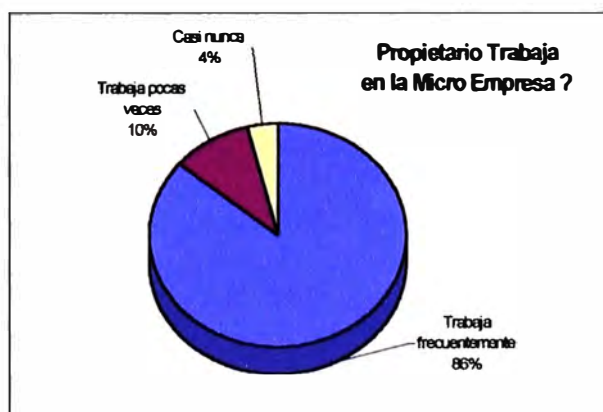
Los resultados de esta pregunta fueron:

El propietario trabaja en la micro empresa?

Cuadro N° 19

| | % |
|------------------------|-------|
| Trabaja frecuentemente | 86.0 |
| Trabaja pocas veces | 10.0 |
| Casi nunca | 4.0 |
| TOTAL | 100.0 |

Grafico N° 13



Los resultados muestran que existe una intensa participación de los empresarios en las actividades de la micro empresa.

86% de los empresarios están directamente vinculados en las actividades diarias de la micro empresa, teniendo, en su mayoría dominio técnico profesional de la área de actividad de la empresa, como se puede concluir relacionando este porcentaje con los resultados de las necesidades de formación profesional donde, conforme se vió en la sección 3.1.10 , 61% de los empresarios no necesitan de esa formación.

De acuerdo con estos datos, la importancia del empresario de dominar la área técnica de actividad de su ME, es un factor a tener en cuenta en el diseño e implementación de programas/proyectos de promoción de micro empresas.

Los resultados significativos alcanzados en este dominio por el Proyecto ANG/95/B05, en que 60 a 65% (aprox. 3,600 personas) de los asistidos, constituyeron sus unidades productivas y de servicios (Micro empresas), se debe exactamente, que para además de la armonía entre la formación y el mercado, la estrategia adoptada de formación es efectivamente dirigida para el auto-empleo.

También las necesidades de formación en gestión son una realidad, conforme fue detallado en la sección anterior. 4.5% del universo de los empresarios necesita de capacitación en aspectos relacionados con la gestión de empresas, 3.11% en contabilidad y 2.25% en comercio (marketing, técnicas de comercialización, etc.). Valores a tomar en consideración especialmente para la implementación de los Programas Inicie su Negócio –ISUN y Mejore su Negócio -MESUN, de la Organización Internacional del Trabajo, en este País.

3.1.13 Procedencia de los principales clientes

El objetivo de la pregunta es averiguar si el empresario sabe exactamente la procedencia de sus principales clientes. De acuerdo a sus respuestas se puede inferir muchos aspectos relacionados con las estrategias de comercialización que desarrolla y la importancia de la empresa como unidad productiva o de prestación de servicios en su contexto.

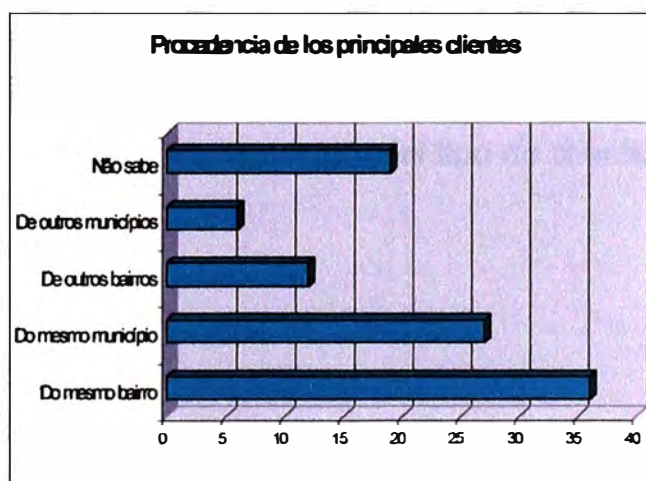
Las respuestas en este campo fueron:

Procedencia de los principales clientes ?

Cuadro N° 20

| | % |
|---------------------|--------------|
| Del mismo barrio | 36.0 |
| Del mismo municipio | 27.0 |
| De otros barrios | 12.0 |
| De otros municipios | 6.0 |
| No sabe | 19.0 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 14



Los resultados muestran que un gran porcentaje de los empresarios conocen la procedencia de sus principales clientes. Los resultados confirman el carácter local de las micro empresas, en que el ámbito de acción, de una forma general, no ultrapasa los límites de la provincia, concentrando sus actividades a nivel del barrio, municipio local y áreas limítrofes.

19% de los empresarios respondieron no saber acerca de la procedencia de sus principales clientes, representando un indicativo de la falta de conocimientos de gestión y marketing, aspecto que debe ser considerado con prioridad en los programas de formación en gestión a ser implementados en beneficio de este tipo de beneficiarios.

El conocimiento de la localización de sus principales clientes permite, entre otros aspectos, estar habilitado a desarrollar políticas y estrategias de marketing que permitan una mayor y más continua demanda de sus productos o servicios.

A pesar que a nivel provincial, los aspectos de proximidad sean relativos (10 km de distancia para la carpintería más próxima, puede ser considerado "cercano" en muchos de los casos) no deja de ser importante conocer la localización de sus principales clientes así como de sus proveedores.

3.1.14 Tipo de clientes de las Micro Empresas ?

El objetivo de esta sección es de obtener las informaciones del tipo de clientes de las micro empresas establecidas en el país.

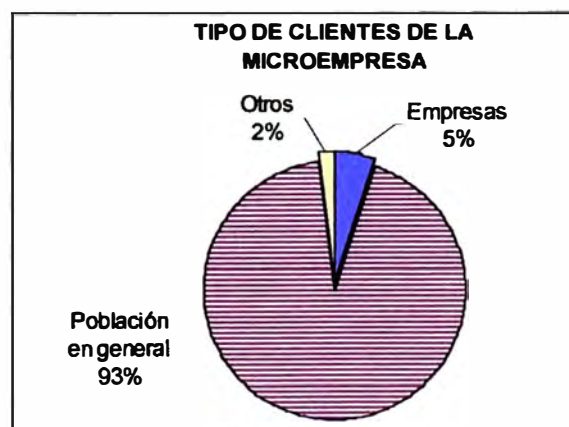
Los resultados en esta materia fueron:

Tipos de Clientes de la micro empresa?

Gráfico N° 15

Cuadro N° 21

| | % |
|----------------------|--------------|
| Empresas | 5.0 |
| Población en general | 93.0 |
| Otros | 2.0 |
| TOTAL | 100.0 |



Los resultados muestran que los productos y/o servicios de las micro empresas están principalmente dirigidos para el público en general, no existiendo preocupación en el aprovechamiento de "nichos" de mercado.

La baja participación de las empresas (5%) como clientes de las micro empresas, revela que existe poco aprovechamiento de la sub-contratación, como forma y medio de mercado de las micro empresas. Esto está correlacionado con el estado de paralización de la pequeña y mediana empresa, la cual está a la espera de mejores oportunidades del propio mercado Angolano y de la estabilización del ambiente político-económico del País.

La sub-contratación en muchos de los países en vías de desarrollo, especialmente en América latina, significó un impulso muy grande para las micro y pequeñas empresas; más esto, en su mayoría, estuvo ligado al propio desarrollo de las grandes y medianas empresas, que ejercen un efecto de arrastre positivo, en la economía y en el medio ambiente empresarial del País.

La venta directa al público, mediante previa encomienda o a través de la exposición en el mercado local ("plaza") es la principal forma de venta, de los propietarios de micro empresas.

La venta en la "plaza" con productos fabricados para stock, significa un capital "muerto" que eventualmente puede ser la totalidad de su capital de trabajo y consecuentemente, limitar su desarrollo. Esta es una de las preocupaciones a mejorar con programas específicos de capacitación en marketing o comercialización para este grupo de empresarios.

3.1.15 Número de ME que comercializan/brindan los mismos productos o servicios.

El objetivo de esta sección es determinar el grado de competencia de las principales actividades al nivel provincial y del país, donde una menor saturación indica mejores oportunidades de inversión, especialmente al nivel provincial.

Los resultados en esta materia fueron:

3.1.15.1 Nivel de saturación de la competencia por provincias

Cuadro N° 22

Benguela

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Pesca artesanal • Panificación • Zapatería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico de radio TV • Mecánica Auto • Hotelería • Enfermería • Electrónica • Barbería • Artesanía • Fotografía • Tapicería |

Bie

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|---|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Marcenería • Carpintería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Panificación • Técnico Radio/TV • Fotografía • Técnico máquinas de escribir • Molinería • Mecánica Auto • Zapatería • Relojería • Sastrería |

Cabinda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Marcenaría • Panificación • Mecánica • Zapatería • Cerrajería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Reencauchutaje • Electrónica • Planchador de carrocería • Servicio de fotocopias • Tapicería • Técnico de refrigeración • Artesanía |

Cuando Cubango

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Artesanía • Mecánica • Sastrería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Hotelería • Peluquero • Barbero • Cerrajería • Fabricante de ladrillos |

Cuanza Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Agricultura • Marcenaría • Sastrería • Zapatería • Fotografía • Hotelería • Panificación |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Farmacia • Mecánica • Pescador • Reencauche • Lubricación |

Cuanza Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Pescador • Sastrería • Zapatería • Carpintería • Cerrajería • Barbería • Marcenaría • Técnico de refrig. • Soldadura |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Tapicería • Relojería • Pintor Auto • Albañil • Cerámica • Técnico de maq. de escribir • Pintor civil |

Cunene

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|---|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Panificación • Sastrería • Zapatería • Carpintería • Cestería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico de Radio/TV • Relojería • Artesanía • Reencauche • Marcenaría • Barbería |

Huambo

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Mecánica motos • Técnico Radio/TV • Zapatería • Cerrajería • Reencauche • Hotelería • Barbearía • Repar. de carrocería • Peluquería • Fotografía |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Relojería • Albañil • Tapicería • Técnico de Refrig. • Bobinaje • Técnico de radiadores • Soldadura • Electricidad Civil |

Huila

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Zapatería • Panificación |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica • Cerrajería • Carpintería |

Luanda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Marcenaría • Comercio • Cerrajería • Reencauche • Mecánica • Barbería • Sastrería • Reparad. Carrocerías • Electricidad Auto |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico de Radiadores • Electricidad Civil • Elaboración de llaves • Tapicería • Carpintería • Bobinaje • Relojería • Fundición |

Lunda Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Panificación • Sastrería • Carpintería • Confecciones |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Albañil • Mecánica Auto • Fotografía • Zapatería • Cerrajería • Pastelería • Hotelería • Peluquería |

Lunda Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Restaurante • Panificación • Molinería • Sastrería • Zapatería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico de Radio/TV • Cerrajería • Mecánica Auto • Tapicería • Enfermería • Conducción • Peluquería • Marcenaría |

Malanje

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Mais saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Molinería • Pintor Auto • Cerrajería • Marcenaría • Zapatería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Pastelería • Agropecuaria • Panificación |

Moxico

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Mais saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Agropecuaria • Sastrería • Zapatería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Fotografía • Tapicería • Enfermería • Carpintería • Relojería • Marcenaría • |

Namibe

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Carpintería • Panificación • Molinería • Zapatería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica de moto • Cerrajería • Reencauche • Técnico de refrigeración |

Uige

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Cerrajería • Marcenaría • Comercio • Albañil • Sastrería • Enfermería • Molinería • Pintor Civil • Electricidad • Carpintería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Técnico de radio/TV • Reencauche • Zapatería • Panificación • Artesanía • Mecánica de moto • Mecánica Auto • Pintor Auto • Hotelería |

Zaire

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|--|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Comercio • Marcenaría • Molinería • Técnico de Radio/TV • Zapatería • Barbería • Cerrajería |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Conducción • Técnico de Salud • Hotelería • Mecánica • Enfermería • Panificación |

Conforme se puede observar en las tablas, existen algunas especialidades o profesiones que, repitiéndose alternan su encuadramiento entre los dos grandes grupos considerados (exceso/defecto), indicador de las diferentes especificidades provinciales. Por ejemplo, la profesión de Técnico de Radio/TV tiene mucha presencia (en relación al número de ME) en la provincia de Zaire, pero que en la Provincia de Uíge es deficitaria.

Logicamente, estas listas funcionan en los dos sentidos: Por un lado establecen las actividades menos exploradas y, consecuentemente, las que presentan mayor potencial de desarrollo, debiendo, no entanto, este dato ser ponderado, teniendo en cuenta la demanda existente a nivel local.

Por otro lado, indica las actividades más exploradas, o sea, aquellas donde el riesgo de fallar será superior y que no deberán ser albo de "promociones " adicionales, a no ser que estudios complementarios, implementados a nivel local, provean, inequívocamente, su viabilidad.

3.1.15.2 Nivel de saturación de la competencia a nivel País

Cuadro N° 23

| Principales Actividades/Profesiones | |
|--|---|
| Más saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Marcenaría • Cerrajería • Zapataría |
| Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Llavero • Cerámica • Técnico de máquina de escribir • Técnico de radiadores • Fundición • Bobinaje • Modas y confecciones • Cestearía • Pecuária • Relojería • Tapicería • Heladería • Artesanía • Electricidad Auto • Enfermería |

A nivel nacional, se verifica que la actividad dominante es el comercio, sugiriendo existir una cierta capacidad de auto-promoción en este dominio y que, eventuales incentivos existentes, deberán ser prioritariamente canalizados para otras áreas.

Cabe mencionar, que estas profesiones serán correlacionadas en las siguientes secciones con la *demanda* y *oferta* de los productos/ servicios de la micro empresa, su *rentabilidad* y *productividad*. Con los cuales finalmente, tendremos un panorama más amplio que nos permita definir acerca de su promoción o restricción a nivel del país y sus provincias.

3.1.16 Demanda de los Productos/Servicios de la ME

El objetivo de esta sección es tener indicativos de la demanda de los productos o servicios de las micro empresas a nivel provincial y del país. Los resultados presentados dicen respecto a las principales actividades de cada provincia.

3.1.16.1 Niveles de demanda de las principales actividades de la Micro empresa por Provincias

Cuadro N° 24

Benguela

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Pesca artesanal • Panificación • Zapatería • Técnico de radio TV • Mecánica Auto • Hotelería • Enfermería • Electrónica • Barbería • Artesanía • Fotografía • Tapicería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica automotriz |

Bie

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Carpintería • Sastrería • Mecánica Auto • Panificación • Radio Técnico |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Zapatería • Marcenería • Agro-pecuaria |

Cabinda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Planchador de carrocería • Técnico de Refrig. • Servicio de fotocopias • Tapicería • Artesanía |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Marcenaría • Panificación • Mecánica • Zapataría • Cerrajería |

Cuando Cubango

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Artesanía • Mecánica • Sastrería • Panificación • Molinería • Peluquería • Cerrajería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Hotelería • Barbería |

Cuanza Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Agricultura • Marcenaría • Fotografía • Hotelería • Panificación • Farmacia • Mecánica • Reencauchador • Lubricación |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Zapataría • Pescador |

Cuanza Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Pescador • Tapicería • Albañil • Carpintería • Cerrajería • Cerámica • Marcenaría • Técnico de maq. de escribir |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Zapataría • Barbería • Técnico de Refrig. • Soldadura • Relojería • Pintor Auto • Pintor civil |

Cunene

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Reencauchador • Cerrajería • Cestearía |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Panificación • Sastrería • Zapatería • Carpintería • Técnico de Radio/TV • Relojería • Artesanía • Marcenería • Barbería |

Huambo

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Con mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica de motos • Técnico Radio/TV • Zapatería • Cerrajería • Reencauchador • Hotelería • Planchad. carrocería • Peluquería • Tapicería • Bobinador • Albañil • Electricidad Civil |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Barbería • Fotografía • Relojería • Técnico de refrigeración • Técnico de radiadores |

Huila

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Com maior Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Zapatería • Panificación • Cerrajería • Carpintería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica |

Luanda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Mecánica • Barbería • Sastrería • Planchad. carrocería • Electricidad Auto • Electricidad Civil • Cerrajería • Fundición • Relojería • Bobinador |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Marcenería • Cerrajería • Tapicería • Técnico de Radiadores • Reencauchador • Tapicería • Carpintería |

Lunda Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Panificación • Carpintería • Confecciones • Albañil • Fotografía • Zapatería • Cerrajería • Pastelería • Hotelería • Peluquería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Molinería • Mecánica Auto • Sastrería |

Lunda Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Restaurante • Panificación • Molinería • Sastrería • Zapatería • Técnico de Radio/TV • Cerrajería • Mecánica Auto • Tapicería • Enfermería • Chofer • Peluquería • |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Marcenaría • Panificación • Reencauchador |

Malanje

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Molinería • Pintor Auto • Cerrajería • Pastelería • Agropecuaria • Panificación |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Zapatería • Marcenaría |

Moxico

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Agropecuaria • Fotografía • Tapicería • Enfermería • Carpintería • Relojería • Marcenaría • Zapatería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería |

Namibe

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Panificación • Molinería • Reencauchador • Técnico de Refirg. • Cerrajería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Carpintería • Zapatería • Mecánica de moto |

Uige

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Cerrajería • Marcenaría • Comercio • Albañil • Sastrería • Enfermería • Molinería • Electricidad • Carpintería • Técnico de radio/TV • Panificación • Artesanía • Mecánica de moto • Hotelería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Pintor Civil • Reencauchador • Zapatería • Mecánica Auto • Pintor Auto |

Zaire

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Comercio • Panificación • Marcenaría • Molinería • Técnico de Radio/TV • Chofer • Barbería • Cerrajería • Técnico de Salud • Hotelería • Enfermería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Zapatería • Mecánica |

Estas informaciones referidas a los niveles de Demanda, cuando son conjugados con los niveles de competencia tratados en la sección anterior, permiten una definición parcial del perfil provincial y el establecimiento de algunas conclusiones:

Así, por ejemplo, para la provincia de Namibe, tenemos:

Cuadro N° 25
Provincia de Namibe

Nivel de Demanda

Nivel de Competencia

| Principales Actividades/Profesiones | | Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| Con Mayor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Panificación • Molinería • Reencauchador • Técnico de refrig. • Cerrajería | Mas saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Carpintería • Panificación • Molinería • Sapatería |
| Con Menor Demanda | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Sastrería • Carpintería • Zapatería • Mecánica de moto | Menos saturadas | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica de moto • Cerrajería • Reencauchador • Técnico de refrigeracion |

- La actividad comercial, siendo la principal a nivel provincial, presenta un bajo rendimiento, síntoma de saturación del sector.
- Lo mismo sucede con las Sastrerías, Carpinterías y Zapaterías, que teniendo presencia importante relativamente al número de micro empresas que desenvuelven estas actividades, demuestran claras dificultades en la colocación de sus productos/servicios. Así y en esta provincia no deberá ser promovida la creación de más micro empresas y/o puestos de trabajo en estas especialidades
- Las micro empresas de la área de panificación, a pesar de estar presente en un número elevado, continúan a disfrutar de un mercado con potencial de desarrollo, tornando posible la creación de nuevas micro empresas en esta actividad.
- Las especialidades de Cerrajería, Reencauchador y de Técnico de refrigeración, representan áreas poco exploradas y con mercado potencial, existiendo igualmente espacio de trabajo para nuevas unidades empresariales que se pueden promover/crear.

- La especialidad de Mecánico de Motos, apesar de poco explorada, presenta poca Demanda, siendo consecuentemente, otro ejemplo de actividad en el ámbito de la cual no deberán ser promovidos más puestos de trabajo.

3.1.16.2 Niveles de demanda de las principales actividades de la Micro empresa a nivel del País

El objetivo de esta sub sección es determinar los niveles de Demanda de las principales actividades empresariales a nivel de la micro empresa en el país.

Conforme puede ser observado en el formulario utilizado para las entrevistas, la pregunta correspondiente al nivel de Demanda de los productos/servicios, ofrecía tres hipótesis de respuesta: Mucha, Normal, Poca. Es en este contexto que se incluye los resultados presentados a seguir, en términos porcentuales.

Cuadro N° 26

| Area de Actividad | Mucha | Normal | Poca |
|--------------------------|-------|--------|------|
| Agricultura | 81% | 17% | 1% |
| Sastrería | 36% | 49% | 15% |
| Artesanía | 56% | 33% | 11% |
| Barbería | 15% | 61% | 24% |
| Planchador de carrocería | 42% | 50% | 8% |
| Carpintería | 62% | 31% | 7% |
| Cestería | 25% | 50% | 25% |
| Comercio | 71% | 27% | 2% |
| Electricidad Auto | 33% | 67% | 0% |
| Electricidad civil | 50% | 50% | 0% |
| Tapicería | 63% | 25% | 13% |
| Fotografía | 52% | 43% | 5% |
| Marcenería | 39% | 53% | 8% |
| Mecánica | 41% | 49% | 10% |
| Mecánica Auto | 36% | 55% | 9% |

| | | | |
|--------------------------|------------|------------|-----------|
| Mecánica Moto | 21% | 71% | 7% |
| Molinería | 67% | 22% | 11% |
| Panificación | 62% | 37% | 1% |
| Pastelería | 22% | 56% | 22% |
| Albañil | 70% | 30% | 0% |
| Pescador | 88% | 12% | 0% |
| Pintura Auto | 50% | 25% | 25% |
| Pintura Civil | 40% | 60% | 0% |
| Reencauchador | 39% | 48% | 13% |
| Relojería | 38% | 50% | 13% |
| Zapatería | 31% | 55% | 14% |
| Cerrajería | 38% | 54% | 8% |
| Técnico de refrigeración | 42% | 50% | 8% |
| Técnico de Radio/TV | 52% | 43% | 4% |
| PAIS | 54% | 39% | 7% |

Conforme demuestran estos números, en términos globales, las micro empresas tienen un nivel de Demanda elevado, relativamente a los productos que comercializan o servicios que prestan, sugiriendo un vasto potencial de desarrollo, condición favorable para el establecimiento de nuevas unidades empresariales.

Gráfico N° 16

Naturalmente, esta elevada Demanda de los productos o servicios de las micro empresas, es igualmente reflejo del número reducido de micro empresas en operación, como veremos, en las secciones siguientes. Mientras tanto e independientemente del porqué, la Demanda, esto es la necesidad identificada, es una realidad.



En un abordaje mas detallado, podemos concluir que las áreas con mayor potencialidades de creación de micro empresas e consecuentemente, de generación de más puestos de trabajo, son los siguientes:

| | | |
|--------------------------|---------------|--------------------------|
| Agricultura | Fotografía | Pintura Auto |
| Artesanía | Marcenería | Pintura Civil |
| Barbería | Mecánica | Reencauchador |
| Planchador de carrocería | Mecánica Auto | Relojería |
| Carpintería | Mecánica Moto | Cerrajería |
| Comercio | Molinería | Técnico de refrigeración |
| Electricidad Auto | Panificación | Técnico de Radio/TV |
| Electricidad civil | Albañil | |
| Tapicería | Pescador | |

Por otro lado, existen igualmente casos de actividades que, de acuerdo a los resultados, no deberían continuar a ser incluidas en programas de formación / promoción del empleo, designadamente:

| |
|------------|
| Sastrería |
| Cestearía |
| Pastelería |
| Zapatería |

Conforme fue dicho, estas consideraciones son referidas a nivel nacional. Evidentemente, las apreciaciones a nivel de cada provincia pueden variar. Por ejemplo: A nivel del país la actividad de Marcenería debe ser promovida, sin embargo, a nivel de la provincia de Luanda existe un número elevado de micro empresas que presentan un bajo índice de demanda de sus servicios.

A pesar que estos números globales en términos de país, permiten formular una idea de la situación oferta/Demanda de las principales áreas de actividad de las ME, el análisis al nivel provincial es esencial para el establecimiento de políticas específicas para la promoción de empleo a ese nivel.

3.1.17 Oferta de Productos/Servicios de la ME

El objetivo de esta sección es determinar los niveles de oferta de los productos y servicios de las ME, al nivel de las provincias y del país, de forma a complementar la información sobre los niveles de Competencia y Demanda de los productos/servicios de las ME, revisados en las secciones anteriores y permitir un conocimiento más profundo sobre las condiciones operativas de las micro empresas en la república de Angola.

Los resultados presentados dicen únicamente respecto a las áreas de actividad donde fue detectada una clara diferencia entre insuficiencia u oferta excesiva.

Los resultados fueron:

3.1.17.1 Grado de oferta de los productos o servicios de la micro empresa por provincias

Cuadro N° 27

| Benguela | | Bie | |
|-------------------------------------|--|-------------------------------------|--|
| Principales Actividades/Profesiones | | Principales Actividades/Profesiones | |
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica • Panificación • Técnico de Refrigeración | Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Agro-pecuaria • Sastrería • Peluquero • Carpintería • Comercio • Electrónica • Tapicería • Fotografía • Heladería • Marcenería • Pesca Artesanal • Técnico de radio TV | Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Agro-pecuaria • Carpintería • Comercio • Fotografía • Marcenería • Molinería • Panificación • Técnico de Radio/TV • Zapatería • Técnico máquinas de escribir |

Cabinda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Planchador de carrocería • Sastrería • Marcenería • Mecánica |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Electrónica • Servicio de fotocopias • Tapicería • Técnico de Refrigeración |

Cuando Cubango

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Artesanía • Barbería • Peluquero • Carpintería • Comercio • Exploración de Carbon • Fabricación de ladrillos • Marcenería • Mecánica • Molinería • Panificación • Cerrajería • Técnico de salud |

Cuanza Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Mecánica |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Comercio • Farmacia • Fotografía • Hotelería • Reencauchador • Restaurante |

Cuanza Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Artesanía • Carpintería • Cerámica • Tapicería • Marcenería • Mecánica • Albañil • Pesca Artesanal • Cerrajería • Técnico de Radio/TV |

Cunene

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Peluquero • Mecánica • Reencauchador • Relojería • Cerrajería • Técnico de Radio/TV • Marcenería • Cestearía |

Huambo

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Bobinador • Electricidad • Conts. Civil • Tapicería • Fotografía • Marcenería • Mecánica Auto • Albañil • Relojería • Cerrajería |

Huila

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Carpintería • Mecánica • Panificación • Cerrajería • Marcenería |

Luanda

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Barbería • Pintura Auto • Reencauchador • Cerrajería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Bobinador • Carpintería • Comercio • Tapicería • Fabricante de ladrillos • Fundición • Marcenería • Mecánica Auto • Molinería • Relojería |

Lunda Norte

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Mecánica Auto • Peluquero • Albañil • Sastrería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agro-pecuaria • Hotelería • Carpintería |

Lunda Sul

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Peluquero • Chofer • Tapicería • Marcenería • Mecánica -Auto • Molinería • Técnico de Radio/TV • Panificación |

Malanje

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|--|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agro-pecuaria • Molinería • Pintura Auto |

Mo xico

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Agro-pecuaria • Sastrería • Carpintería • Comercio • Enfermería • Tapicería • Farmacia • Fotografía • Marcenería • Mecánica • Panificación • Relojería • Zapatería |

Namibe

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Comercio • Cerrajería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Pescador • Reencauchador • Técnico de Refrigeración • Panificación |

Uige

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguna |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Sastrería • Artesanía • Comercio • Electricidad • Enfermería • Hotelería • Marcenería • Mecánica Auto • Mecánica moto • Molinería • Panificación • Pecuaria • Albañil • Reencauchador • Zapatería • Cerrajería • Técnico de Radio/TV |

Zaire

| Principales Actividades/Profesiones | |
|-------------------------------------|---|
| Oferta Excesiva | <ul style="list-style-type: none"> • Chofer • Molinería • Sastrería |
| Oferta Insuficiente | <ul style="list-style-type: none"> • Barbería • Carpintería • Comercio • Fotografía • Panificación • Cerrajería |

3.1.17.2 Grado de oferta de los productos o servicios de la Micro empresa a nivel del País

A nivel nacional, el panorama de la oferta de los productos y servicios de la Micro empresa, muestra la siguiente estructura:

Cuadro N° 28

| Actividades/Profesiones con Oferta excesiva | Actividades/Profesiones con Oferta insuficiente | |
|---|--|---|
| Principales Actividades/Profesiones | Principales Actividades/Profesiones | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Sastrería • Barbería • Planchador de carrocería | <ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Agro-pecuaria • Artesanía • Carpintería • Comercio • Peluquero • Bobinador • Electricidad • Enfermería • Tapicería • Fabricante de ladrillos • Fotografía • Fundición • Hotelería • Marcenería • Mecánica geral • Mecánica Auto • Molinería | <ul style="list-style-type: none"> • Panificación • Pecuaria • Albañil • Pescador • Reencauchador • Relojería • Zapatería • Cerrajería • Técnico en Refrigeración • Técnico máquinas de escribir • Técnico de Radio/TV • Técnico de Salud |

A nivel del País se observa una gran insuficiencia de los productos y servicios de la micro empresa, esto quiere decir, que existe mucho campo de acción para nuevas y futuras unidades empresariales, que se pretendan crear y desarrollar.

Las actividades o profesiones que muestran cierto exceso de oferta a nivel del país, como las tres mostradas en la tabla anterior, tendrán que ser analizadas minuciosamente, sobretudo a nivel provincial, antes de promoverse cualquier

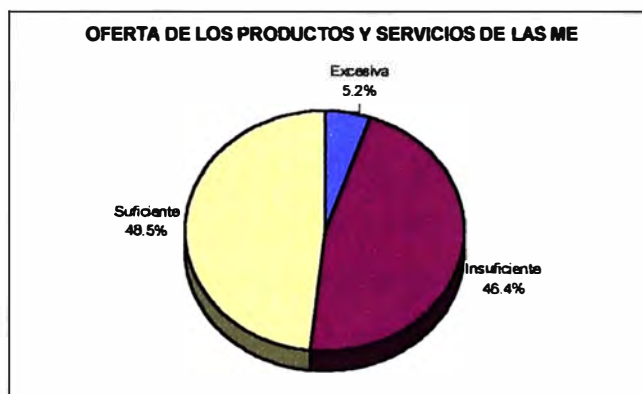
tipo de acción referida a su promoción, creación de puestos de trabajo o en la organización de micro empresas.

El panorama general, de la oferta de los productos y servicios de las micro empresas es conforme a la tabla y gráficos siguientes.

Cuadro N° 29

| Oferta de los productos y Servicios de las ME | % |
|---|-------|
| • Excesiva | 5.2 |
| • Insuficiente | 46.4 |
| • Suficiente | 48.5 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 17

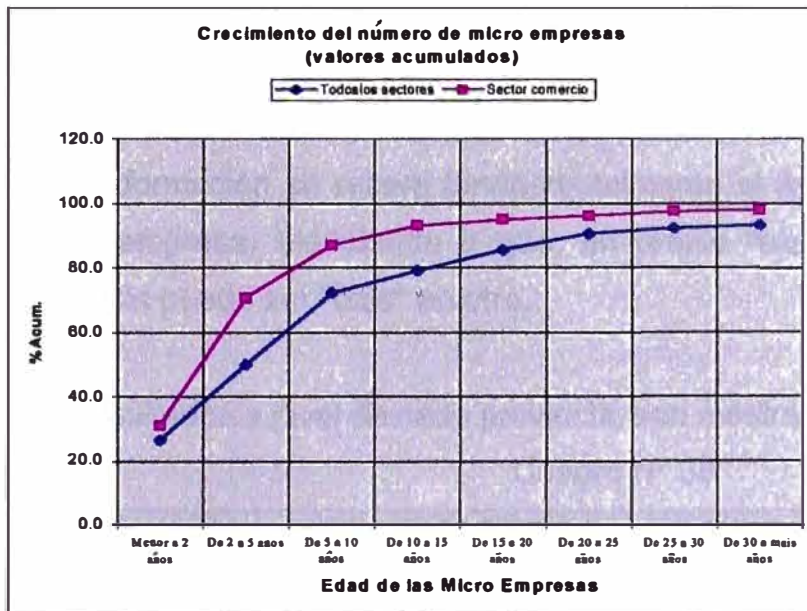


Se observa que existe una marcada diferencia entre la insuficiencia y exceso de oferta de los productos/servicios de las micro empresas, el exceso de oferta es muy insignificante. La insuficiencia se debe al hecho del reducido número de micro empresas existentes, a su poca capacidad de producción o atención y al amplio mercado aún insatisfecho.

Estos resultados refuerzan la idea expresa anteriormente de que existe un mercado amplio para la creación y desarrollo de micro y pequeñas empresas en el país, siendo claramente un sub-sector aún poco explorado como fuente primaria de creación inmediata de empleos.

En el contexto de una producción nacional reducida, el crecimiento del número de empresas del sector comercio, sobretudo las ligadas a las importaciones de bienes primarios, fue muy acelerado, siendo claramente superior al de los otros sectores.

Gráfico N° 18



El gráfico demuestra el superior crecimiento de las actividades comerciales, sobre todo en los últimos 5 y 10 años, donde el sector comercio creció en un promedio anual de 14,1 y 1.7% respectivamente, en comparación con todos los sectores que

crecieron un promedio de 10 y 1.4% respectivamente.

3.1.18 Niveles de Precios de los productos/servicios de la ME

El objetivo de esta sección es determinar los niveles de precios de los principales productos y servicios de las ME, a nivel de las provincias y del país. Esta información se refiere fundamentalmente al ámbito local donde opera la micro empresa, atendiendo a que, un precio "elevado" en una localidad o provincia puede ser "bajo" en otra.

Los resultados a nivel de cada provincia, son mostrados a seguir:

Cuadro N° 30

| Provincia | Niveles de Precios de los productos/servicios de la ME | | |
|-------------------|--|--------------|-------------------|
| | Bajo | Razonable | Demasiado Elevado |
| Bengo | 52% | 48% | 0% |
| Benguela | 2% | 85% | 13% |
| Bie | 3% | 97% | 0% |
| Cabinda | 2% | 92% | 6% |
| Cuando Cubango | 16% | 78% | 5% |
| Cuanza Norte | 2% | 97% | 1% |
| Cuanza Sul | 9% | 88% | 3% |
| Cunene | 5% | 95% | 0% |
| Huambo | 33% | 64% | 3% |
| Huila | 40% | 60% | 0% |
| Luanda | 15% | 80% | 5% |
| Lunda Norte | 8% | 87% | 5% |
| Lunda Sul | 0% | 95% | 5% |
| Malanje | 31% | 65% | 4% |
| Moxico | 19% | 76% | 4% |
| Namibe | 29% | 58% | 13% |
| Uige | 6% | 74% | 20% |
| Zaire | 22% | 65% | 13% |
| TOTAL PAÍS | 11,7% | 82,4% | 5,9% |

A pesar de todas las recomendaciones efectuadas en el sentido de la necesidad de auscultar a la opinión del consumidor, en esta pregunta, las respuestas recogidas reflejan igualmente la opinión de los propios empresarios, lo que puede generar distorsiones.

En algunas provincias como Zaire, Uige, Namibe y Benguela las respuestas indican precios claramente por encima del promedio nacional. En los lugares donde tradicionalmente los niveles de precios son altos como: Lunda Norte y Sul, Moxico e Cuando Cubango, los resultados, de cierta forma, contrarían este sentimiento indicando que los productos/servicios son "razonables", probablemente debido a la "infiltración" de la opinión del empresario, referida anteriormente.

El gráfico siguiente ilustra las características de la Oferta (curva O_x) y de la Demanda (curva D_x), relativamente a los productos y servicios de las micro empresas. Así tenemos:

Con los datos de las secciones anteriores demuestran,

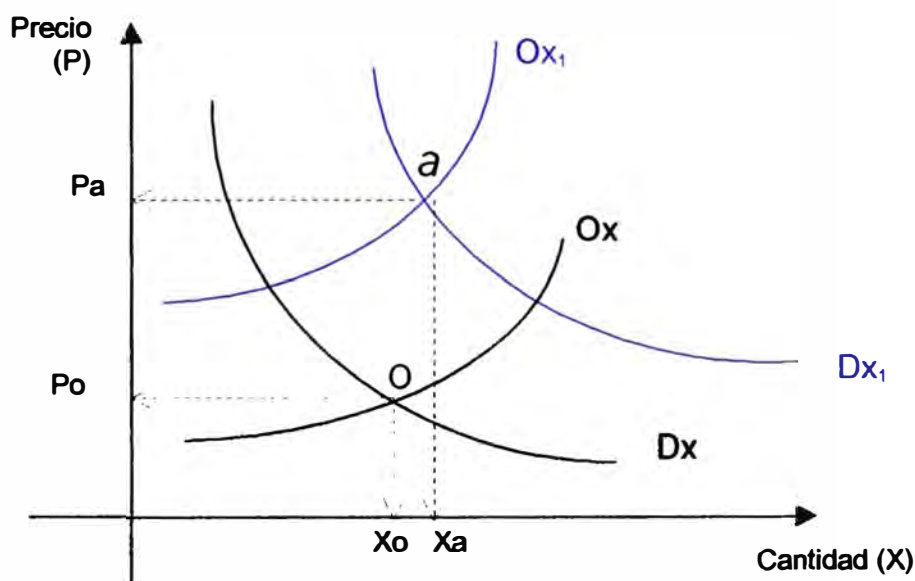
- a) Una alta demanda, con tendencia a un crecimiento moderado y constante, directamente proporcional al crecimiento de la población (Curva de D_x para D_{x_1})
- b) Una limitada oferta de bienes y servicios, producto del reducido número de Micro empresas y de la dimensión del mercado Angolano. Esta oferta varía proporcionalmente al número de ME existente en el país, lo cual conforme fue explicado en la sección anterior, está creciendo a un ritmo de 0,86% anual en los últimos 20 años, cuando en los últimos 5 años (fase de implementación del Protocolo de Lusaka) llega a alcanzar los 10% de crecimiento, que no deja de ser un dato muy significativo. Lamentablemente, con el reinicio de la guerra, muchos negocios, sobretodo en las provincias, serán desactivados, encuanto otros quedaran a la espera de tiempos mejores, haciendo con que la Oferta (O_x) de productos y servicios tenga

una inflexión en su tendencia de crecimiento. (disminuya o deje de crecer) (Curva de Ox para Ox_1).

La situación de desequilibrio existente entre estas dos variables económicas, la Oferta y la Demanda, hacen de Angola, un país con un alto nivel de precios de sus productos (P_a), una oferta restringida de productos/servicios así como una alta demanda insatisfecha y carente de las necesidades básicas de consumo.

En el siguiente gráfico, se muestra esta situación de desequilibrio, donde desde un punto de equilibrio inicial O (P_o , X_o) en los ejes Precio (P) Vs. Cantidad (X), se desplaza al punto a (P_a , X_a), característica de la situación actual.

Gráfico N° 19



El punto a , muestra una situación actual preocupante, caracterizada por elevados precios con tendencia a continuar a subir si el nivel de oferta continua a reducirse o paralizar.

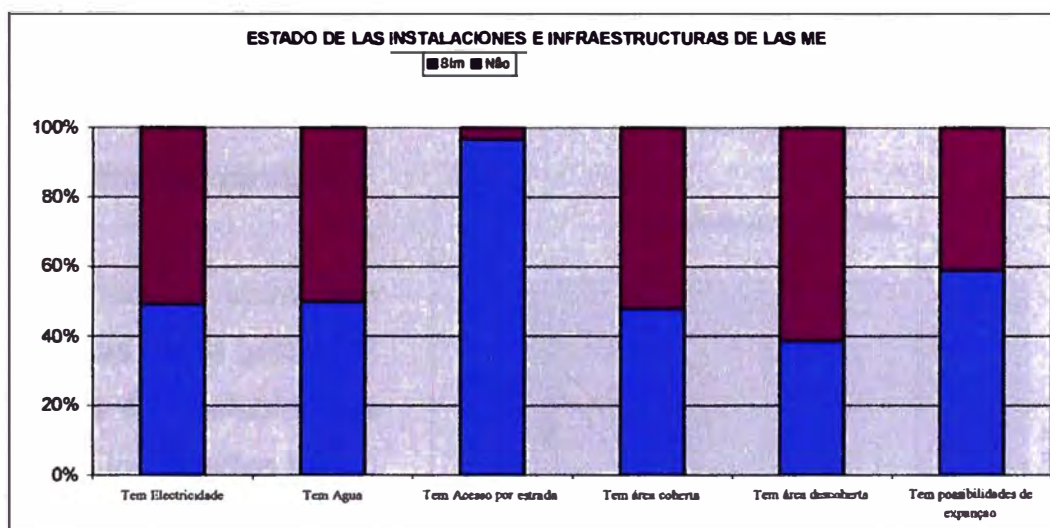
3.1.19 Estado de las instalaciones e infraestructura de las ME

El objetivo de esta sección fue determinar las condiciones operacionales actuales de las ME, sus dificultades y problemas en términos de infraestructura física, carreteras de acceso, energía, agua, etc.

En este sentido los resultados muestran:

3.1.19.1 Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel País

Gráfico N° 20



Se observa que cerca de la mitad de las ME establecidas en el país no disponen de Agua ni de Electricidad para el normal desarrollo de sus actividades. 96.4% de las ME poseen razonables vías de acceso.

Cuadro N° 31

| | Si | No |
|----------------------------------|-------|-------|
| Tiene Electricidad | 49.0% | 51.0% |
| Tiene Agua | 49.7% | 50.3% |
| Tiene Acceso por carretera | 96.4% | 3.6% |
| Tiene área cubierta | 47.7% | 52.3% |
| Tiene área descubierta | 38.5% | 61.5% |
| Tiene posibilidades de expansión | 58.8% | 41.2% |

Cerca del 50% desarrolla sus actividades en instalaciones con área cubierta. Las posibilidades de expansión física de las instalaciones son buenas, representando 58.8% a nivel nacional.

Conforme se puede verificar a seguir, estos resultados pueden variar sustancialmente cuando son analizados a nivel provincial.

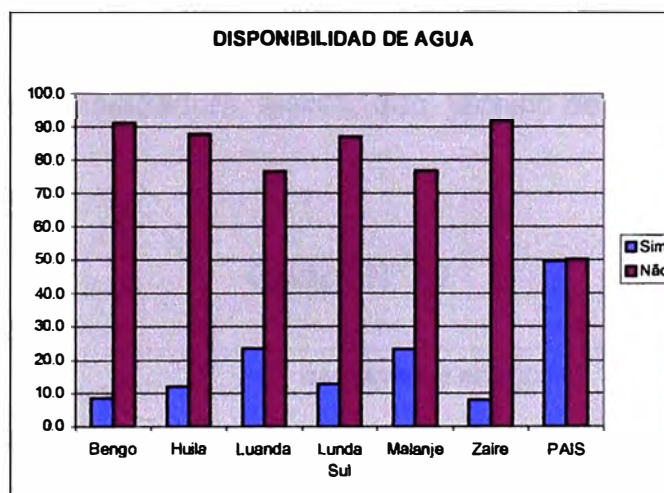
3.1.19.2 Estado de las instalaciones e infraestructuras a nivel provincial

En esta sub-sección, interesa observar los lugares que presentan mayores dificultades relacionadas con el estado de las instalaciones e infraestructuras de las ME establecidas en aquellas localidades.

Gráfico N° 21

Disponibilidad de Agua

En las provincias mostradas en el gráfico al lado, las ME establecidas en esas localidades tienen grandes dificultades de acceso al Agua, elemento clave de soporte al desarrollo de sus actividades.

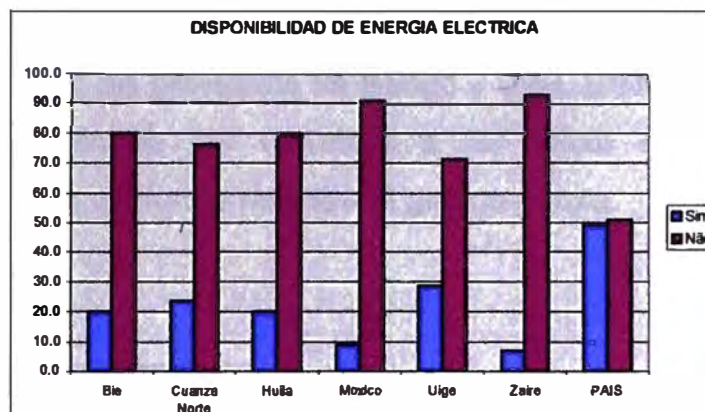


Se observa que mismo en la Provincia de Luanda, 76.6% no disponen de este servicio básico.

Disponibilidad de Energía Eléctrica

Gráfico N° 22

Las provincias de Zaire y Moxico, presentan severas restricciones de energía eléctrica lo que dificulta el desarrollo de las ME.



Las mismas dificultades

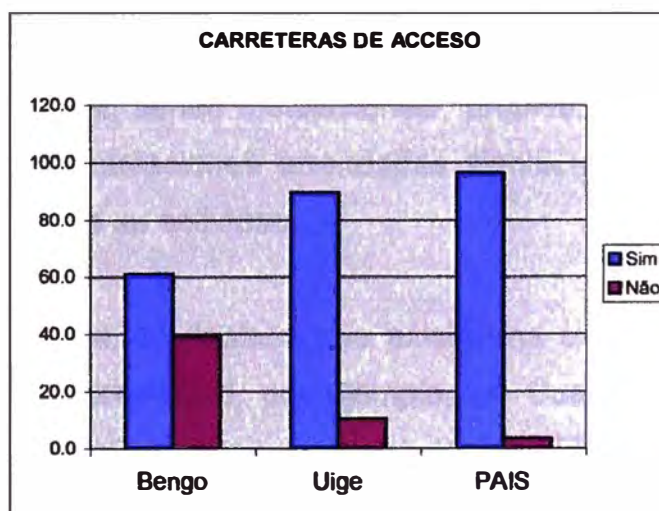
son también notorias en Huila, importante provincia del sur del país, donde 80% no disponen de este recurso.

Es importante resaltar que, en estas provincias, las profesiones o Micro empresas para las cuales la energía eléctrica es esencial para el desarrollo de sus actividades, no deben ser promovidas sin que sean efectuados detallados estudios de viabilidad. Esto deberá ser extensivo para la formación profesional en especialidades como Cerrajería, soldadura, electricidad, técnico de TV, etc.

Carreteras de acceso

Gráfico N° 23

Los resultados que se presentan relativamente a esta pregunta, deben ser analizados teniendo en consideración que la gran mayoría de los cuestionarios fue efectuada a nivel de las capitales provinciales, reflejando consecuentemente la realidad del contexto citadino, urbano y sub-urbano.



Esto es particularmente verdad para el caso de Malanje, Lunda Sul, Lunda Norte, Cuando Cubango, Bié y Huambo.

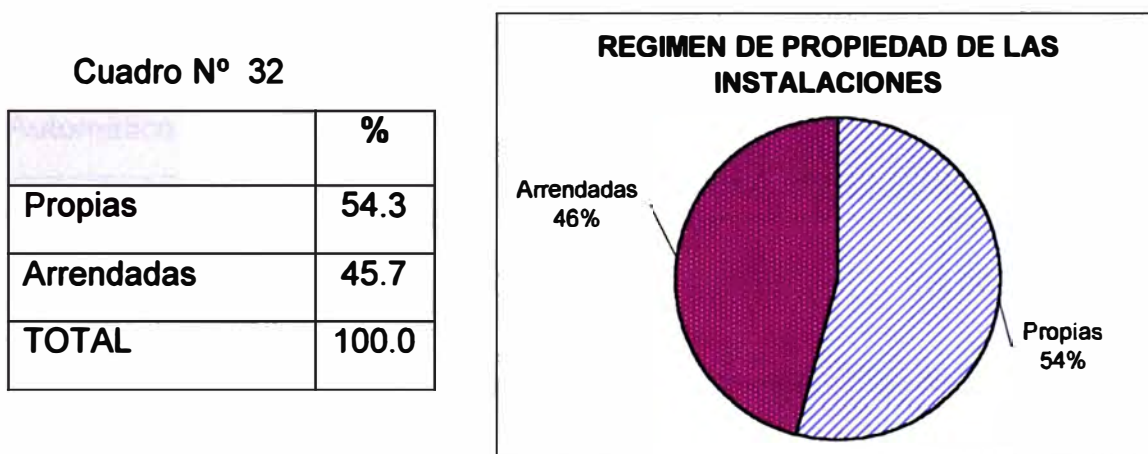
Conforme a los datos recogidos, las provincias de Bengo y Uige, presentan las mayores dificultades en el acceso por carretera a las micro empresas establecidas en esas provincias, conforme muestra el gráfico anexo.

3.1.19.3 Propiedad de las instalaciones

En esta sección importa determinar el régimen de propiedad de las instalaciones de las micro empresas, con el fin de eventualmente facilitar el establecimiento de políticas para su desarrollo.

Los resultados fueron:

Gráfico N° 24



Se observa que la mayor parte de las ME tienen instalaciones propias. No obstante un significativo 45,7% utilizan instalaciones arrendadas significando esto un obstáculo más para el desarrollo de su actividad.

Del análisis de los datos a nivel provincial, se destaca que existe una cierta disparidad con relación al régimen de propiedad, por ejemplo, en Cuanza Norte 76.3% de las instalaciones son arrendadas, mientras que en Bié, 77.3% de las instalaciones son de propiedad del empresario.

3.1.20 Tipo de maquinaria y equipo utilizado

El objetivo de esta sección es ver el tipo de equipo que utiliza la ME y su tecnología, para que en función de eso, se puedan dirigir políticas referidas a su promoción y desarrollo.

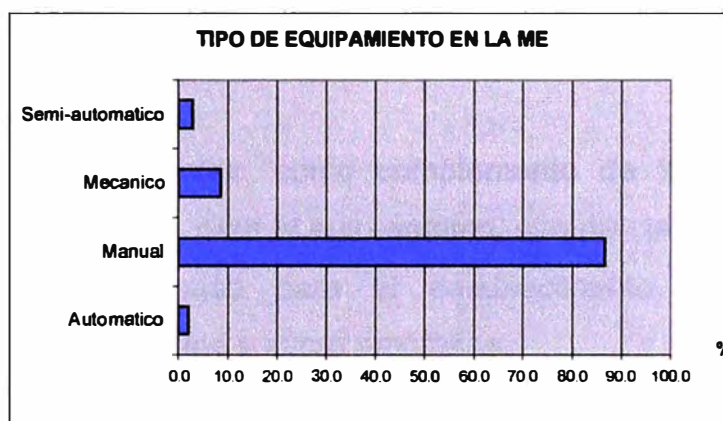
Los resultados en este campo fueron:

Tipo de maquinaria y equipo de las ME ?

Cuadro N° 33

| | % |
|-----------------|-------|
| Semi automático | 2.8 |
| Mecanico | 8.5 |
| Manual | 86.7 |
| Automático | 2.0 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 25

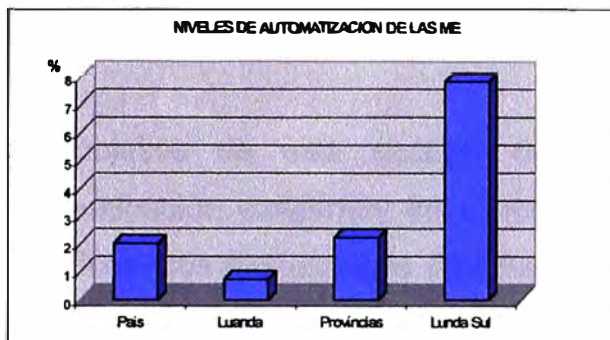


Se observa que fundamentalmente, el tipo de equipo utilizado por las ME de Angola son del tipo manual, esto es, Herramientas básicas. Esta tecnología puede ser clasificada como artesanal y simple.

Solamente 2% utiliza tecnología moderna, automatizada, valor insignificante y que representa una gran dificultad para el desarrollo de este sub sector de la economía Angolana.

Los resultados referentes a los niveles de automatización por provincias, encierran la sorpresa de indicadores al nivel nacional ser superior al de Luanda (0.7%), encontrando en la Provincia de Lunda Sul sus más elevados niveles.

Gráfico N° 26



Cuadro N° 34

| | País | Luanda | Provincias | Lunda Sul |
|-----------------|-------|--------|------------|-----------|
| Automático | 2.0 | 0.7 | 2.2 | 7.8 |
| Manual | 86.7 | 82.1 | 87.2 | 83.3 |
| Mecánico | 8.5 | 13.1 | 8.0 | 4.4 |
| Semi-automático | 2.8 | 4.1 | 2.7 | 4.4 |
| | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

El análisis de esta sección refuerza igualmente la necesidad de incorporar conjuntos de herramientas, como los utilizados por el Proyecto ANG/95/B05, para complementar la formación profesional y favorecer la creación de micro empresas.

La distribución de conjuntos de herramientas, como complemento de los programas de formación profesional dirigidos para el auto-empleo, son de clara importancia, constituyendo el primer paso para el establecimiento y consolidación de puestos de trabajo productivos y micro empresas.

Conviene referir, no entanto, que esta distribución de kits o conjuntos de herramientas no debe ser efectuada a título de donativo, pero si incluida en un esquema de crédito.

Experiencias de distribuciones gratuitas de estos conjuntos de herramientas terminarán en fracaso, creando distorsiones que influyen en el grupo a beneficiar, perjudicando la efectividad de los programas y el cumplimiento de sus objetivos.

3.1.21 Sistemas de comunicación existentes en la ME

El objetivo de esta sección es tener indicadores de los sistemas de comunicación existentes en el mundo de las micro empresas, con el fin de verificar sus mecanismos de relacionamiento/comunicación con los clientes y la comunidad en general.

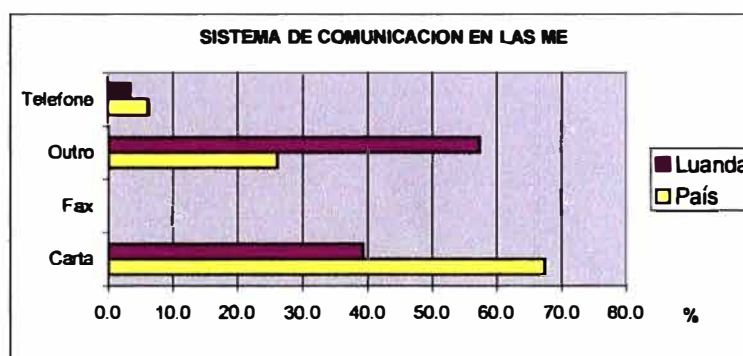
Los resultados fueron:

Sistema de comunicación existente en las ME ?

Cuadro Nº 35

| PAÍS | % |
|----------|-------|
| Carta | 67.6 |
| Fax | 0.1 |
| Otro | 26.1 |
| Telefono | 6.2 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico Nº 27



67.6% de las ME tiene capacidad de comunicación por carta/correo postal, siendo este indudablemente, el medio de comunicación más importante. En el grupo "Otros" se encuentra incluidos los contactos a la puerta, de manera directa o a través de terceros.

El sistema de comunicación por teléfono, no es un medio usual en las ME, siendo utilizado solamente por 6,2% a nivel nacional. En la Provincia de Luanda, solamente 3,4% de las ME establecidas utiliza ese medio de comunicación. El sistema de fax prácticamente no existe como medio de comunicación a nivel de las ME.

El sistema de correo, a través de la casilla postal (utilizado en su mayoría por las micro empresas Angolanas), no es suficientemente eficaz atendiendo al tiempo de demora (de 1 a 2 semanas, hasta un (1) mes en las comunicaciones entre provincias).

Considerando estas dificultades, las Micro empresas de Angola han limitado bastante su desarrollo. Las estrategias de marketing, promoción y publicidad utilizadas, se limitan a simples avisos o letreros comerciales, colocados delante de la oficina o negocio.

3.1.22 Expectativas futuras del negocio

El objetivo de esta sección es obtener informaciones de las expectativas futuras del negocio y sobre las proyecciones que tiene el empresario en desarrollarla.

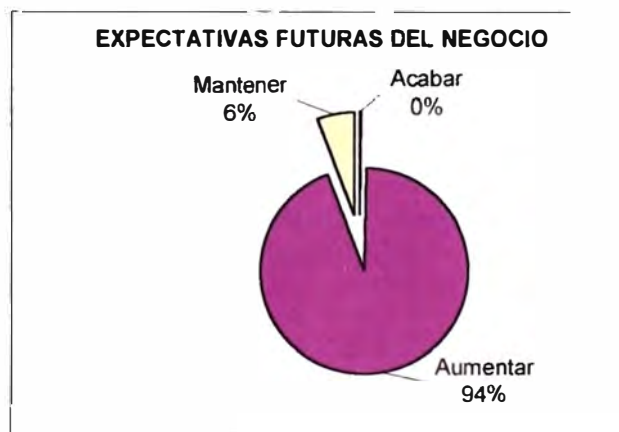
Los resultados fueron:

Expectativas futuras del Negocio ?

Cuadro N° 36

| | % |
|----------|-------|
| Acabar | 0.1 |
| Aumentar | 94.0 |
| Mantener | 5.9 |
| | 100.0 |

Gráfico N° 28



La gran mayoría piensa continuar con su emprendimiento y aumentar en el futuro su participación en el mercado, con nuevas inversiones, mejores métodos de trabajo, etc. Son expectativas que indican el interés de los empresarios en continuar en la actividad empresarial, y continuar a representar la fuente de trabajo principal para un gran número de personas.

Esta afirmación, refuerza la necesidad de trabajar en la promoción y desarrollo de ME, pues conforme se observó anteriormente, este sub-sector de la economía Angolana, tiene un gran mercado insatisfecho, que es preciso atenderlo en beneficio de los propios empresarios y de una gran población carente de empleos.

3.1.23 Espectativas financieras para desarrollar el negocio

El objetivo desta sección es obtener indicadores de las expectativas financieras de los empresarios para el desarrollo de su negocio, que permitan establecer mecanismos de apoyo financiero, en la forma de micro créditos, donaciones, subsidios, estímulos, etc, en un mercado financieramente restringido.

Los resultados fueron:

Expectativas financieras para desarrollar el negocio ?

Cuadro N° 37

| | % |
|---------------------|-------|
| Auto financiamiento | 19.5 |
| Ayuda | 35.2 |
| Préstamos | 45.3 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 29



La tabla muestra que la mayoría de los empresarios de micro empresas, requiere préstamos, esto es, créditos. Solamente un tercio espera apoyos a través de subsidios, donaciones, bonificaciones, etc.

Es importante realzar que 1 de cada 5 empresarios, piensa en auto financiarse aspecto extremadamente importante que demuestra la rentabilidad (conforme se verá más adelante) de la actividad, micro empresarial, en un clima de poca competencia y un mercado amplio de muchas necesidades por satisfacer.

La necesidad de créditos para los empresarios de las micro empresas, es una realidad que aun está lejos de ser atendida, dada la situación de crisis político-militar y las dificultades de la economía Angolana en atender a este sector.

Hasta la elaboración de este estudio, solamente existía en el país, conciencia y buena voluntad de la necesidad de implementar programas de micro créditos, para este sector. La constitución del Programa Nacional de Micro créditos tutelado por el *Ministério de la Família y Promoción de la Mujer*, constituye un paso importante en la concretización e implementación de programas de micro créditos en el país.

Si bien es cierto que los objetivos de este Programa Nacional de Micro Créditos (PMC), son muy amplios, la prioridad e importancia en el financiamiento de grupos albos constituídos por mujeres rurales, mujeres "quitandeiras"¹ y pequeños productores y prestadores de servicios (micro empresas).

Los actuales fondos de crédito dirigidos al sector empresarial, lamentablemente no tienen como objetivo el atendimento al sector de las Micro empresas, dando más énfasis al sector de la pequeña y mediana empresa, con montos de crédito que oscilam entre 20,000 a 200,000 USD.

Las necesidades de financiamiento del sector de las ME, conforme veremos en la sección siguiente, no ultrapasan en términos promedios los 2,000 USD por micro empresa. Esto considerando que se trata de micro empresas con un promedio de 7 años de antigüedad y 4 trabajadores. Para nuevas unidades empresariales, podemos establecer que montos de crédito entre 100 a 500 USD serán suficientes.

Un aspecto muy importante a referir, es lo relacionado con la "cultura de crédito" a ser formado con el grupo alba, beneficiario de estos programas. Pues, conforme las diversas experiencias sobre esta materia, se aconseja la realización de acciones de sensibilización y capacitación antes de la consecución efectiva de los créditos.



**Foto 2.-
Reparador de
Radio y TV.-**

La mayoría de los micro empresarios de Angola requieren créditos, para desarrollar su negocio, ellos no quieren donaciones ni dádivas.

¹ Mujeres ambulantes que trabajan en las calles de Luanda.

3.1.24 Necesidades financieras básicas de la ME

El objetivo de esta sección es cuantificar las necesidades financieras inmediatas de las micro empresas en el país. Para la obtención de estos datos fue efectuada una detallada explicación al empresario, del sentido de la información reflejar realísticamente sus prioridades inmediatas en términos financieros.

Los resultados en esta materia fueron:

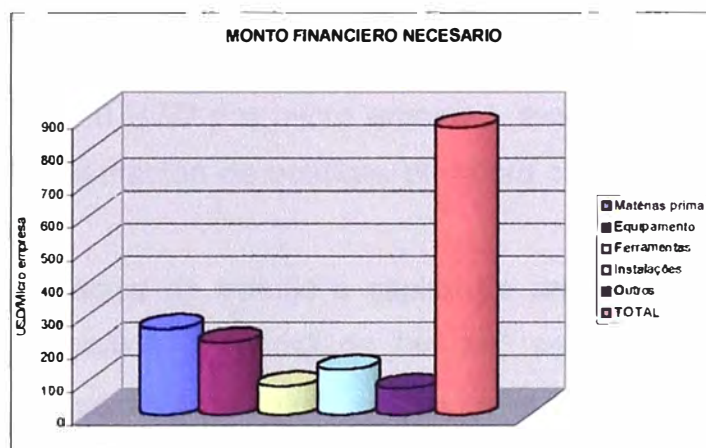
3.1.24.1 Necesidades financieras a nivel del País

Cuadro N° 38

Monto Financiero Necesario ?

| | USD/ micro empresa |
|----------------|--------------------|
| Materias prima | 259.0 |
| Equipamiento | 217.8 |
| Herramientas | 84.5 |
| Instalaciones | 136.7 |
| Otros | 77.2 |
| TOTAL | 871.0 |

Gráfico N° 30



Las necesidades financieras están expresadas en términos promedios, USD por micro empresa.

El total a que se refiere la tabla anexa, no necesariamente refleja la suma de cada una de las componentes, pues en algunos de los casos solamente fueron obtenidos informaciones del total de las necesidades.

Se observa las siguientes conclusiones:

- En términos promedios las necesidades de materias primas (que se afirma como principal necesidad) en la ME, se sitúa por el orden de los 259 USD.

- b) El promedio de las necesidades en equipamientos (equipamientos básicos, principalmente mecánicos de fácil uso y manipulación) es de 217.8 USD por ME.
- c) Las necesidades en herramientas, se sitúa en el orden de los 84.5 USD por Micro empresa.
- d) Las necesidades en Instalaciones, contemplan: remodelación, rehabilitación, ampliación y acondicionamiento, etc, no envolviendo nuevas construcciones, ni edificaciones. El monto promedio de esta necesidad es de 136.7 USD por micro empresa.
- e) Otras necesidades, como alquiler de transporte, servicios de correos, etc representan aproximadamente 10% de las necesidades totales, siendo esto en promedio 77.2 USD por ME.
- f) Las necesidades financieras promedio total de las micro empresas establecidas en el país, son de 871.0 USD por micro empresa, monto de referencia importante para la implementación de políticas de Micro créditos con estos grupos de empresarios.
- g) Las necesidades financieras para capital de trabajo o capital de arranque (materia prima+ mano de obra+ gastos diversos) de las ME sería de aproximadamente 40% de las necesidades totales, el saldo sería para financiamiento del capital fijo.

3.1.24.2 Necesidades financieras de nuevas micro empresas

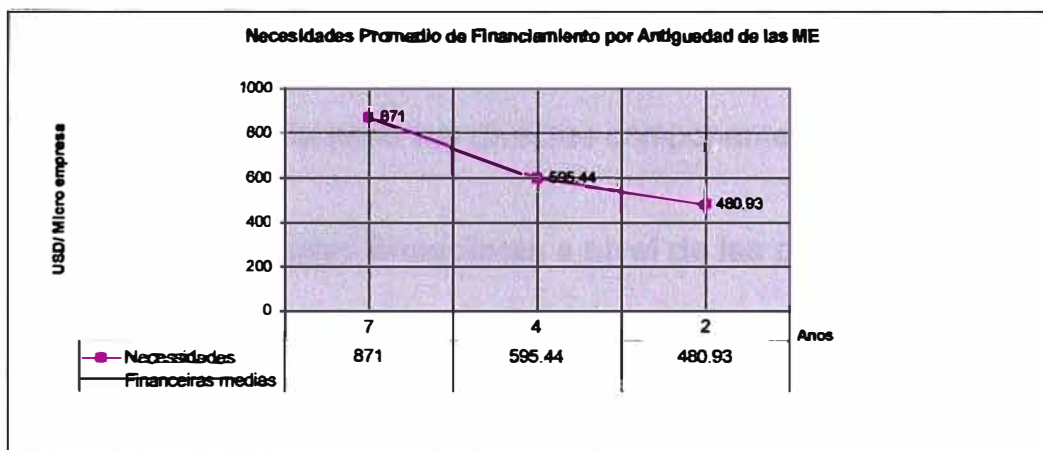
Recordemos que las micro empresas entrevistadas, tienen en promedio 7 años de edad y 4 trabajadores, donde las necesidades financieras se sitúan en la faja de los 500 USD a 1000 USD, valor relativamente elevado a las nuevas unidades que se pretendan constituir.

Efectuando un análisis comparativo entre la antigüedad de la micro empresa y sus necesidades financieras en promedio, obtenemos los siguientes resultados:

Cuadro N° 39

| | General (Promedio 7 años de edad) USD/ micro empresa | ME establecida (4 años de edad) USD/ micro empresa | ME establecida (2 años de edad) USD/ micro empresa |
|----------------|--|--|--|
| Materias prima | 259.0 | 189.20 | 132.2 |
| Maq. y Equipo | 217.8 | 156.85 | 137.91 |
| Herramientas | 84.5 | 76.32 | 56.48 |
| Instalaciones | 136.7 | 98.86 | 80.87 |
| Otros | 77.2 | 74.21 | 73.41 |
| TOTAL | 871.0 | 595.44 | 480.93 |

Gráfico N° 31



Se observa que la tendencia de la curva es lineal, con una relación directamente proporcional entre ambos datos, esto es: a Mayor antigüedad de las micro empresas mayores serán sus necesidades financieras y vice versa.

Esta información es extremadamente importante, en la obtención de valores reales de las necesidades financieras de las Micro empresas en el país, con el afán de que se establezcan políticas de crédito (micro) de acuerdo a sus reales necesidades y capacidades.

Haciendo una extrapolación lineal de estos datos para Micro empresas que están iniciando sus actividades (menor a 1 año²) obtenemos la siguiente tabla:

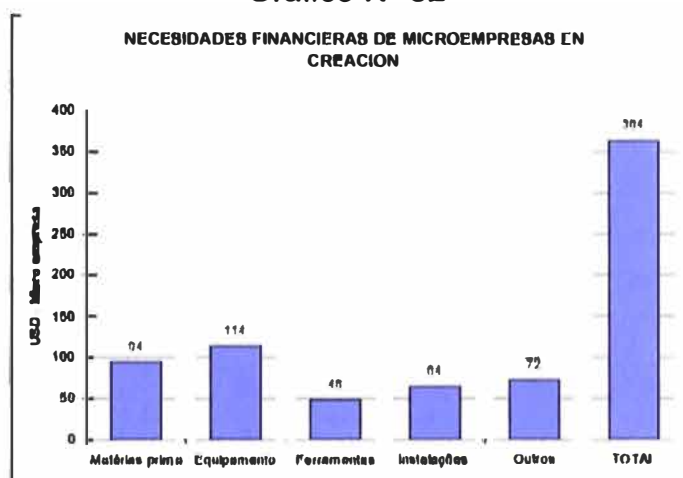
² Cálculos efectuados considerando una antigüedad de 0.5 años.

Necesidades financieras de nuevas Micro empresas:

Cuadro N° 40

| | USD/ micro empresa |
|--------------------|--------------------|
| Materias prima | 94.1 |
| Maq. y Equipo bas. | 113.9 |
| Herramientas | 48.0 |
| Instalaciones | 64.1 |
| Otros | 72.2 |
| TOTAL ³ | 363.9 |

Gráfico N° 32

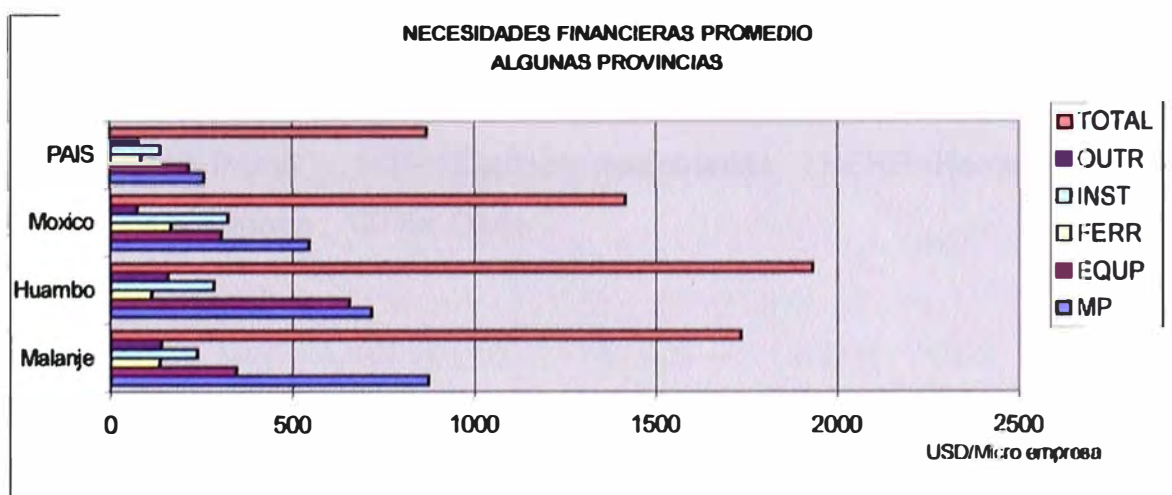


Para nuevas unidades empresariales que se constituyen, las necesidades básicas financieras se encuentran en orden de los 360.00 USD por micro empresa, esto considerando sus diversos componentes.

3.1.24.3 Necesidades financieras a nivel de las provincias

La situación al nivel de las provincias, es muy semejante a las necesidades globales de financiamiento. Mientras tanto, en algunas provincias del país, se presentan necesidades encima del promedio general del país, como son los casos de las provincias de Malanje, Moxico e Huambo, conforme es ilustrado en el gráfico siguiente.

Gráfico N° 33



³ Total calculado independientemente, no es la suma de las componentes.

En el cuadro a seguir, se presenta las necesidades financieras en promedio, por provincias y las componentes en análisis. Todos los valores están expresados en USD/Micro empresa.

Cuadro N° 41
Necesidades financieras promedio por Micro empresa, por provincias y tipo de necesidad.

(USD por Microempresa)

| | MP | EQUIP | HERR | INST | OTR | TOTAL |
|----------------|-----|-------|------|------|-----|-------|
| Cabinda | 142 | 140 | 60 | 85 | 17 | 444 |
| Zaire | 135 | 112 | 62 | 93 | 37 | 439 |
| Uige | 82 | 127 | 69 | 86 | 165 | 529 |
| Luanda | 186 | 198 | 46 | 97 | 112 | 639 |
| Cuanza Norte | 258 | 144 | 31 | 120 | 57 | 610 |
| Cuanza Sul | 74 | 84 | 64 | 95 | 18 | 335 |
| Malanje | 874 | 345 | 135 | 239 | 140 | 1733 |
| Lunda Norte | 293 | 176 | 92 | 157 | 91 | 809 |
| Benguela | 167 | 157 | 50 | 112 | 45 | 531 |
| Huambo | 717 | 657 | 113 | 285 | 158 | 1930 |
| Bie | 165 | 178 | 128 | 161 | 152 | 784 |
| Moxico | 547 | 305 | 167 | 325 | 72 | 1416 |
| Cuando Cubango | 181 | 190 | 105 | 70 | 65 | 611 |
| Namibe | 189 | 173 | 45 | 82 | 41 | 530 |
| Huila | 220 | 158 | 76 | 68 | 21 | 543 |
| Cunene | 205 | 215 | 89 | 183 | 72 | 764 |
| Lunda Sul | 95 | 350 | 62 | 93 | 99 | 699 |
| Bengo | 154 | 204 | 150 | 110 | 26 | 644 |

MP= Materia Prima EQIP=Equipo y maquinarias HERR=Herramientas
INST= Instalaciones OTR= Otros

3.1.24.3 Necesidades financieras por área de actividad

Las necesidades financieras por área de actividad son igualmente importantes, una vez que cada sector de actividad tiene sus particularidades a considerar para efectos de una correcta determinación de los recursos financieros a colocar para su apoyo. Los valores son presentados en promedios ponderados y USD/ micro empresa.

Cuadro N° 42

Necesidades financieras promedio por Micro empresa, por área de actividad y tipo de necesidad.

(em USD/Micro empresa)

| | MP | EQU | HERR | INST | OTR | TOTAL |
|-------------|-------|-------|-------|-------|------|--------|
| Agricultura | 278.3 | 254.1 | 159.4 | 235.0 | 91.0 | 1017.8 |
| Comercio | 215.1 | 99.8 | 25.6 | 83.5 | 92.4 | 516.3 |
| Pesca | 44.5 | 122.3 | 89.2 | 45.3 | 17.2 | 318.5 |
| Producción | 208.4 | 144.0 | 69.3 | 85.5 | 46.8 | 554.0 |
| Servicios | 185.1 | 190.6 | 97.7 | 100.1 | 64.2 | 637.6 |

Se observa que el sector Agrícola es de los que requieren mayores montos de financiamiento, lo que se explica porque la agricultura empresarial posee, normalmente, una dimensión muy superior relativamente a las actividades tradicionales en los otros sectores.

Inmediatamente a seguir, aparecen los sectores de Servicios y Productivo con 637.6 e 554.0 USD por Micro empresa respectivamente. La actividad de pesca (artesanal) aparece como la de menor necesidad (318.5 USD por Micro empresa) la cual no considera la inversión en motores marítimos para su instalación en las embarcaciones.

3.1.25 Ventas, costos y utilidades de las ME

El objetivo de esta sección es determinar los niveles de ventas, costos y utilidades de las Micro empresas establecidas en el país, y tener indicadores de su rentabilidad operacional. Para la determinación de estos valores fue necesario revisar los datos obtenidos en el cuestionario (pregunta N° 32) a fin de corregir los valores extremos que podrían alterar, significativamente, los promedios ponderadas de esos datos.

Los resultados en esta materia fueron:

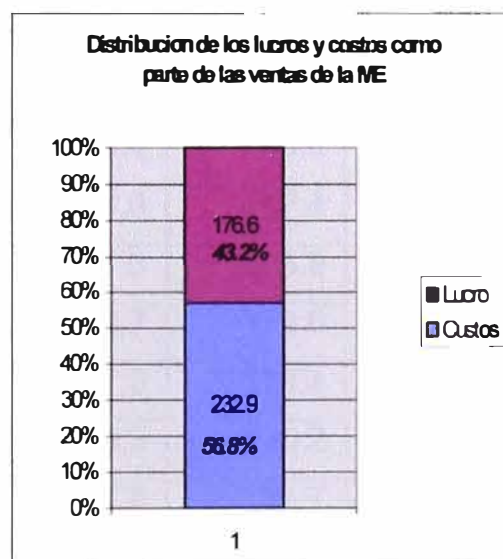
3.1.25.1 Estado de resultados a nivel País

Cuadro N° 43

| | USD/ micro empresa/ Mes Promedio ponderado | % relativa a los costos | % relativa a las ventas |
|------------|--|-------------------------|-------------------------|
| Ventas | 409.5 | | 100.0 |
| Costos | 232.9 | 100.0 | 56.8 |
| Utilidades | 176.6 | 75.8 | 43.2 |

Los niveles de ventas, costos y utilidades presentados, son promedios ponderados y ajustados de las micro empresas consultadas a nivel de todo el país.

Gráfico N° 34



A través de estos datos podemos concluir:

- El nivel de venta promedio mensual de las micro empresas es de 410 USD.
- Los niveles de costos promedios mensuales de las micro empresas es de 233 USD.
- El nivel de utilidad media mensual es de 177 USD.

El margen o rentabilidad operacional de las micro empresas del país, se sitúa en 43.2 %, lo cual es significativamente alto, una vez que, márgenes de 15 a 20% son consideradas óptimas en cualquier parte del mundo. Este valor

estará directamente relacionado con los otros indicadores, obtenidos anteriormente y, que en general, muestran buenas perspectivas para futuras inversiones en este sub-sector de la economía Angolana.

De la misma forma, el porcentaje de las utilidades relativamente a los costos (75.8%) indica una excelente rentabilidad sobre la inversión, comparativamente con economías más estables en que niveles de 30% son muy satisfactorios.

3.1.25.2 Estado de resultados a nivel de las provincias

Cuadro N° 44

Ventas, Costos y Utilidades Promedios de las Micro empresas por provincia. (Valores en USD/microempresa)

| Provincia | Ventas (1) | Costos (2) | Utilidad (3) | % (3/2) |
|------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------|
| Uige | 916.1 | 470.5 | 445.7 | 94.7 |
| Lunda Sul | 714.8 | 300.0 | 414.8 | 138.3 |
| Malanje | 612.4 | 348.6 | 263.8 | 75.7 |
| Zaire | 502.3 | 254.9 | 247.4 | 97.0 |
| Cuando Cubango | 673.3 | 447.3 | 225.9 | 50.5 |
| Lunda Norte | 447.7 | 268.7 | 179.0 | 66.6 |
| Bie | 458.2 | 287.8 | 170.4 | 59.2 |
| Cuanza Norte | 525.6 | 355.5 | 170.2 | 47.9 |
| Cuanza Sul | 292.8 | 137.8 | 154.7 | 112.3 |
| Cunene | 346.3 | 194.1 | 152.3 | 78.5 |
| Huambo | 299.5 | 162.4 | 137.0 | 84.4 |
| Moxico | 414.3 | 282.8 | 131.4 | 46.5 |
| Luanda | 268.8 | 170.3 | 98.4 | 57.8 |
| Bengo | 173.3 | 76.8 | 96.5 | 125.7 |
| Benguela | 202.2 | 110.0 | 92.2 | 83.8 |
| Namibe | 184.0 | 93.3 | 90.7 | 97.2 |
| Huila | 202.1 | 135.5 | 66.7 | 49.2 |
| Cabinda | 137.6 | 96.7 | 42.5 | 43.9 |
| Promedio | 409.52 | 232.95 | 176.64 | 75.8 |

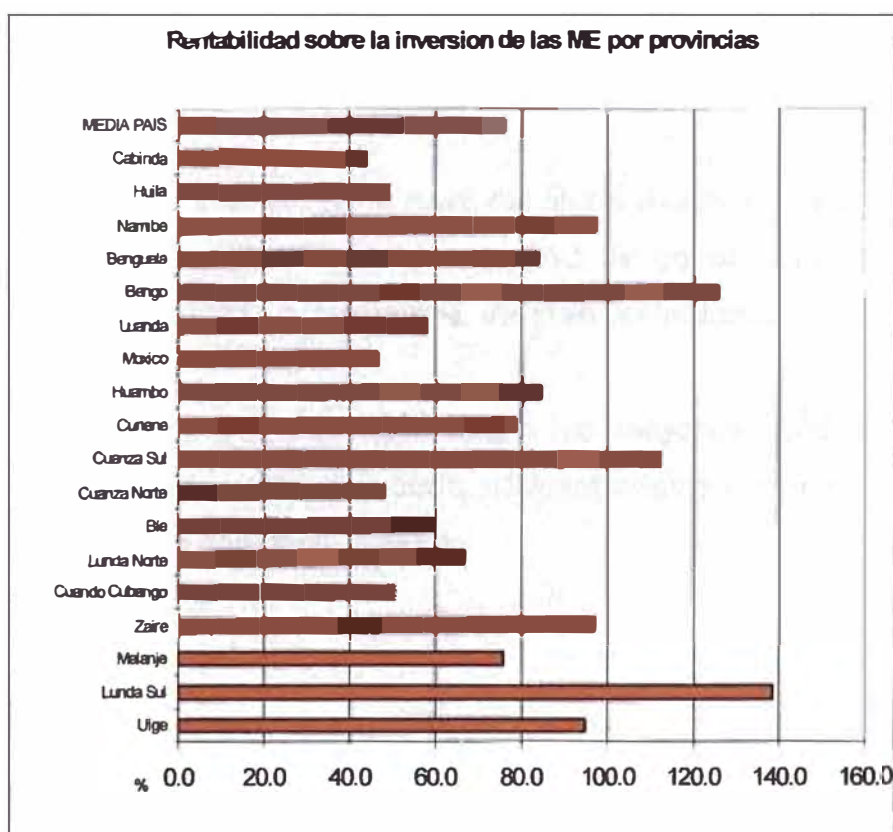
En la tabla se observa que las micro empresas localizadas en las provincias del norte del país, son las que obtienen mayores utilidades (Uige, Lunda Sul, Malange e Zaire). Mientras tanto, las que presentan mayor rentabilidad sobre la inversión (columna de la derecha) son las provincias de Lunda Sul, Bengo, Cuanza Sul y Namibe, en ese orden.

Las provincias donde las micro empresas tienen mayores costos son: Uige, Cuando Cubango, Cuanza Norte y Malanje, que explican los niveles altos de precios de los productos/servicios en aquellas regiones del país.

Las provincias donde las micro empresas tienen menores costos, son: Bengo, Namibe, Cabinda e Benguela.

El gráfico siguiente, ilustra los grados de rentabilidad sobre la inversión promedio de las micro empresas establecidas por provincias.

Gráfico N° 35



3.1.25.3 Estado de resultados por area de actividad

Valores en USD/ por microempresa

Cuadro N° 45

| | Ventas | Costos | Utilidad | % Utilidad/Costos |
|-------------|--------|--------|----------|----------------------|
| Agricultura | 524.9 | 294.6 | 230.2 | 78.1 |
| Comercio | 610.1 | 362.9 | 247.3 | 68.1 |
| Pesca | 217.3 | 99.6 | 117.7 | 118.2 |
| Producción | 366.3 | 204.9 | 161.3 | 78.7 |
| Servicios | 319.9 | 173.5 | 146.6 | 84.5 |

De esta tabla se concluye que la actividad de pesca artesanal, es la que posee mayores lucros por unidad de costo. Lo que se explica por el hecho de que la actividad de pesca artesanal, requiere de menor cantidad de materias primas y consumibles para su operación.

La actividad de pesca artesanal a nivel del litoral Angolano, aún tiene mucho para ser desarrollado, es una gran alternativa de generación de puestos de trabajo productivo y, como constatamos, de gran rentabilidad.

Aún cuando el ramo del Comercio tenga las mayores utilidades relativas, debido a los niveles de venta obtenidos, esta actividad tiene menor rentabilidad sobre la inversión que los otros sectores.

3.1.25.4 Estado de resultados por profesiones

En la tabla siguiente se presentan los resultados promedios de las principales profesiones a nivel del país. Los valores son especificados en USD por mes.

Cuadro N° 46

| PROFESION/ACTIVIDAD | VENTAS | COSTOS | UTILIDAD |
|------------------------|--------|--------|----------|
| Actividades culturales | 2966.7 | 1633.3 | 1333.3 |
| Marfilera | 2170.0 | 983.3 | 1186.7 |
| Técnico – salud | 1062.9 | 470.0 | 592.9 |
| Restaurante | 566.7 | 175.0 | 391.7 |
| Cestearía | 908.3 | 554.2 | 354.2 |
| Albañil | 790.0 | 438.3 | 351.7 |
| Conducción | 900.0 | 591.7 | 308.3 |
| Pecuaría | 666.7 | 360.0 | 306.7 |
| Hotelería | 791.4 | 488.3 | 303.1 |
| Peluquería | 799.6 | 530.0 | 269.6 |
| Carpintería | 590.9 | 322.3 | 268.5 |
| Electricidad | 511.1 | 255.6 | 255.6 |
| Comercio | 609.1 | 361.2 | 247.9 |
| Agricultura | 549.0 | 303.8 | 245.2 |
| Pintura – auto | 1070.0 | 840.8 | 229.2 |
| Tapicería | 462.5 | 255.0 | 203.3 |
| Fundición | 333.3 | 133.3 | 200.0 |
| Cerrajería | 402.6 | 210.5 | 192.1 |
| Pintura – civil | 350.0 | 165.3 | 184.7 |
| Mecánica - auto | 410.6 | 228.2 | 182.4 |
| Enfermería | 410.2 | 234.1 | 176.1 |
| Agro – pecuaria | 417.1 | 243.3 | 173.8 |
| Bobinador | 425.0 | 255.0 | 170.0 |
| Marcenería | 371.0 | 201.6 | 169.5 |
| Artesanía | 313.3 | 145.9 | 167.4 |
| Molinería | 340.6 | 176.5 | 164.1 |
| Fotografía | 296.2 | 138.8 | 157.4 |
| Técnico - radio/tv | 292.3 | 136.0 | 156.3 |
| Mecánica | 351.2 | 196.0 | 155.2 |
| Pescador | 275.5 | 120.4 | 155.1 |
| Panificación | 347.3 | 208.4 | 138.8 |

| | | | |
|--------------------------------|--------|--------|-------|
| Exploración de Carbón | 466.7 | 333.3 | 133.3 |
| Modas y confecciones | 283.3 | 150.0 | 133.3 |
| Vendedor | 433.3 | 300.0 | 133.3 |
| Técnico – máquinas de escribir | 222.2 | 88.9 | 133.3 |
| Barbería | 265.9 | 137.9 | 127.9 |
| Comercio agricultura | 383.3 | 258.3 | 125.0 |
| Bate – chapas | 321.8 | 197.2 | 124.6 |
| Soldadura | 236.7 | 113.3 | 123.3 |
| Electricidad - auto | 258.3 | 143.3 | 115.0 |
| Farmacia | 283.3 | 183.3 | 100.0 |
| Cerámica | 133.3 | 33.3 | 100.0 |
| Sastrería | 232.0 | 132.0 | 99.9 |
| Pastelería | 174.1 | 100.0 | 92.6 |
| Técnico – Refrigeración | 256.4 | 165.6 | 90.8 |
| Zapatería | 187.3 | 101.3 | 86.0 |
| Reencauchador | 156.1 | 70.7 | 85.4 |
| Fabricante de jabones | 150.0 | 66.7 | 83.3 |
| Mecánica – moto | 101.4 | 33.3 | 68.1 |
| Educadora de Infancia | 166.7 | 100.0 | 66.7 |
| Electrónica | 141.7 | 75.0 | 66.7 |
| Lubricación | 1666.7 | 1600.0 | 66.7 |
| Fabricante de ladrillos | 216.7 | 152.8 | 63.9 |
| Relojería | 145.8 | 82.9 | 62.9 |
| Técnico – radiadores | 100.0 | 41.7 | 58.3 |
| Radio Técnico | 100.0 | 50.0 | 50.0 |
| Heladería | 116.7 | 66.7 | 50.0 |
| Otros | 108.3 | 68.3 | 40.0 |
| Fabricación de llaves | 200.0 | 166.7 | 33.3 |
| Mecánica – motorizada | 67.8 | 46.7 | 21.1 |
| Alquiler de carros de mano | 46.7 | 26.7 | 20.0 |
| Electricidad - civil | 41.7 | 25.0 | 16.7 |
| Fotocopias | 33.3 | 20.0 | 13.3 |
| Educación Pre Escolar | 20.0 | 16.7 | 3.3 |

3.1.25.5 Rentabilidad de las profesiones

En las tablas siguientes, estas mismas profesiones/actividades se encuentran ordenadas en base a su rentabilidad (utilidad/costos).

Cuadro N° 47

Rentabilidad de las Profesiones/Actividades

(porcentaje Utilidad/costos)

| PROFESION | % |
|------------------------------|-------|
| Cerámica | 300.0 |
| Restaurante | 223.8 |
| Mecánica - moto | 204.3 |
| Fundición | 150.0 |
| Técnico-máquinas de escribir | 150.0 |
| Técnico – radiadores | 140.0 |
| Pescador | 128.8 |
| Técnico – salud | 126.1 |
| Fab. De jabones | 125.0 |
| Reencauche | 120.8 |
| Marfilería | 120.7 |
| Técnico – radio/tv | 114.9 |
| Artesanía | 114.7 |
| Fotografía | 113.4 |
| Pintura – civil | 111.7 |
| Soldadura | 108.8 |
| Electricidad | 100.0 |
| Radio Técnico | 100.0 |
| Molino | 92.9 |
| Barbería | 92.8 |
| Pastelería | 92.6 |
| Cerrajería | 91.3 |
| Modas e confecciones | 88.9 |
| Electrónica | 88.9 |
| Pecuaria | 85.2 |
| Zapatería | 84.9 |
| Mercenaria | 84.1 |
| Carpintería | 83.3 |

| | |
|----------------------------|------|
| Actividades culturales | 81.6 |
| Agricultura | 80.7 |
| Electricidad - auto | 80.2 |
| Albañil | 80.2 |
| Mecánica - auto | 79.9 |
| Tapicería | 79.7 |
| Mecánica | 79.2 |
| Relojería | 75.9 |
| Sastrería | 75.7 |
| Enfermería | 75.2 |
| Heladería | 75.0 |
| Alquiler de carros de mano | 75.0 |
| Agro – pecuaria | 71.4 |
| Comercio | 68.6 |
| Educadora de Infancia | 66.7 |
| Electricidad – civil | 66.7 |
| Fotocopias | 66.7 |
| Bobinador | 66.7 |
| Panificación | 66.6 |
| Cestería | 63.9 |
| Bate – chapas | 63.2 |
| Hotelería | 62.1 |
| Otros | 58.5 |
| Técnico – Refrigeración | 54.9 |
| Farmacia | 54.5 |
| Conducción | 52.1 |
| Peluquería | 50.9 |
| Comercio agricultura | 48.4 |
| Mecánica – motorizada | 45.2 |

| | |
|--------------------------|------|
| Vendedor | 44.4 |
| Fabricación de ladrillos | 41.8 |
| Exploración de Carbón | 40.0 |
| Pintura – auto | 27.3 |
| Oficina de llaves | 20.0 |
| Educación Pre Escolar | 20.0 |
| Lubricación | 4.2 |

En esta última tabla se puede apreciar que existe un gran número de profesiones que son muy rentables , sobresaliendo las profesiones ligadas a la Cerámica, restaurantes, mecánica de moto, fundición , tecnicos de máquinas de escribir, técnico de radiadores, pescador, técnico de salud, fabricante de jabones y reencauchador de neumáticos.

Cabe manifestar que estas principales profesiones más rentables del país, utilizan materias primas cuyos costos son muy significantativos con relación a las otras y cuya disponibilidad es casi inmediata, por lo que se recalca en la necesidad de solucionar el aprovisionamiento de las materias primas, especialmente a las zonas provinciales, a fin de viabilizar el desarrollo y auto sostenimiento de esas Micro empresas.

3.1.26 Formalidad del Negocio

El objetivo de esta sección es determinar los niveles de formalidad e informalidad de las micro empresas del país.

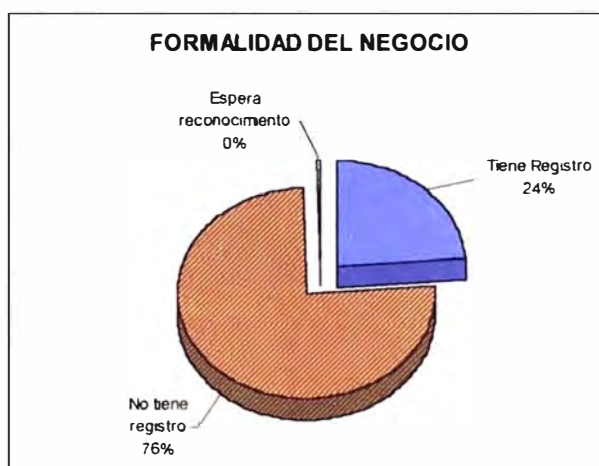
Los resultados fueron:

Formalidad del negocio

Cuadro N° 48

| PAIS | % |
|-----------------------|-------|
| Tiene Registro | 23.8 |
| No tiene registro | 75.8 |
| Espera reconocimiento | 0.4 |
| TOTAL | 100.0 |

Gráfico N° 36



Segun la tabla, solamente 23.8% de las micro empresas encuestadas son formales, encuanto 75.8% permanecen en el sector informal.

Esta información puede ser particularmente valiosa con el fin de determinar el número de micro empresas existentes en el país y en cada una de las provincias y establecer mecanismos de apoyo que conduzcan a viabilizar su desarrollo.

De acuerdo con estos datos, aproximadamente 3 de cada 4 micro empresas son informales.

3.1.26.1 Número aproximado de ME existentes en el País

Según informaciones del *Instituto Nacional de Estatísticas -INE*¹ de Angola, se encuentran registrados a nivel nacional un total de 12,181 micro empresas. Esto es, empresas con número de trabajadores menor a 10.

Conforme esta información, el número de micro empresas existentes en el país sería: $12,181 / 0.238 = 51,180$ por lo que podemos concluir que:

**Número aproximado de
micro empresas
existentes en el País = 51, 200**

los resultados de los índices de informalidad a nivel provincial presentan los siguientes datos:

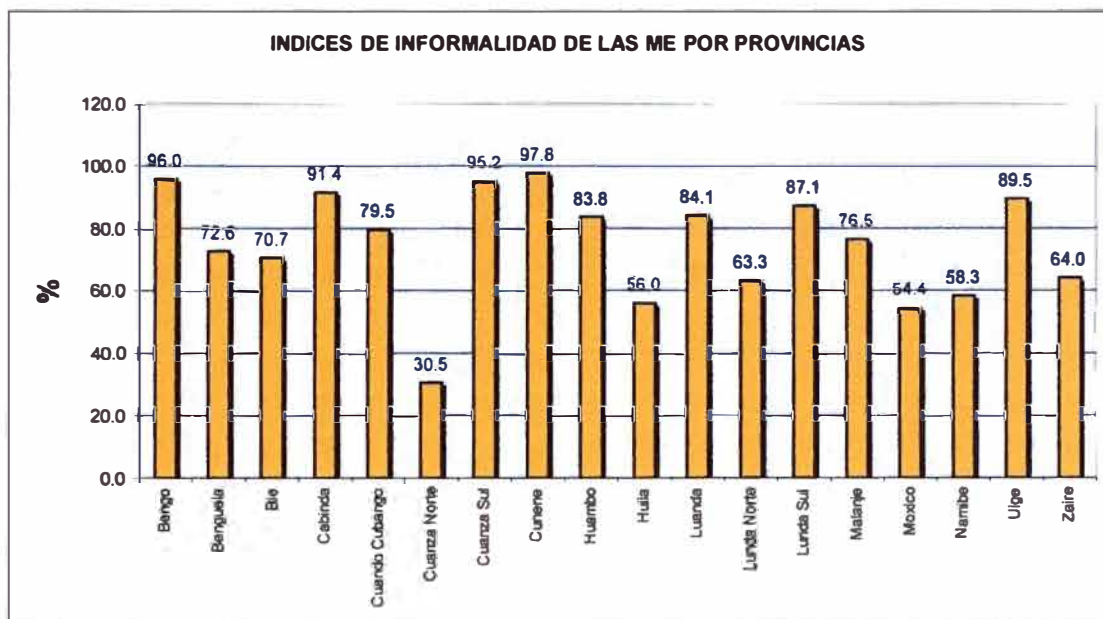
Cuadro N° 49

| PROVINCIA | Licenciamiento de las ME | | |
|----------------|--------------------------|------|-----------|
| | No | Si | En espera |
| Bengo | 96.0 | 4.0 | 0.0 |
| Benguela | 72.6 | 27.4 | 0.0 |
| Bie | 70.7 | 29.3 | 0.0 |
| Cabinda | 91.4 | 8.6 | 0.0 |
| Cuando Cubango | 79.5 | 20.5 | 0.0 |
| Cuanza Norte | 30.5 | 65.6 | 3.8 |
| Cuanza Sul | 95.2 | 4.8 | 0.0 |
| Cunene | 97.8 | 2.2 | 0.0 |
| Huambo | 83.8 | 16.2 | 0.0 |
| Huíla | 56.0 | 44.0 | 0.0 |
| Luanda | 84.1 | 15.9 | 0.0 |
| Lunda Norte | 63.3 | 35.6 | 1.1 |
| Lunda Sul | 87.1 | 12.9 | 0.0 |
| Malanje | 76.5 | 23.5 | 0.0 |

¹ Información a Julio de 1999.

| | | | |
|-------------|-------------|-------------|------------|
| Moxico | 54.4 | 45.6 | 0.0 |
| Namibe | 58.3 | 41.7 | 0.0 |
| Uige | 89.5 | 10.5 | 0.0 |
| Zaire | 64.0 | 36.0 | 0.0 |
| PAIS | 75.8 | 23.8 | 0.4 |

Gráfico N° 37



Se puede observar en el cuadro y gráfico anexos, que los índices de informalidad de las Micro Empresas (ME) es elevado en casi todas las provincias, siendo las provincias de Cunene (97.8%), Bengo (96.0%), Cuanza Sul (95.2%) , Cabinda (91.4%), Uige(89.5%), Lunda Sul (87.1%), Luanda (84.1%) y Huambo(83.8%), aquellas en que la situación se manifiesta con mayor intensidad.

3.1.26.2 Número aproximado de Micro empresas existentes por provincias

Aplicando los índices de formalidad encontrados, a las informaciones proporcionadas por el INE, a nivel provincial, obtenemos el número aproximado de Micro Empresas establecidas en cada una de esas regiones.

Cuadro N° 50

NÚMERO DE MICRO EMPRESAS POR PROVINCIA

| PROVINCIA | Número de ME registradas En el INE ² | Niveles de formalidad (%) | Número aproximado de micro empresas | % |
|----------------|---|---------------------------|-------------------------------------|--------------|
| Bengo | 99 | 4.0 | 2,475 | 4.8 |
| Benguela | 591 | 27.4 | 2,157 | 4.2 |
| Bie | 227 | 29.3 | 775 | 1.5 |
| Cabinda | 551 | 8.6 | 6,407 | 12.5 |
| Cuando Cubango | 18 | 20.5 | 88 | 0.2 |
| Cuanza Norte | 232 | 65.6 | 354 | 0.7 |
| Cuanza Sul | 368 | 4.8 | 7,667 | 15.0 |
| Cunene | 14 | 2.2 | 636 | 1.2 |
| Huambo | 373 | 16.2 | 2,302 | 4.5 |
| Huila | 251 | 44.0 | 570 | 1.1 |
| Luanda | 7,872 | 15.9 | 49,509 | 96.7 |
| Lunda Norte | 327 | 35.6 | 919 | 1.8 |
| Lunda Sul | 173 | 12.9 | 1,341 | 2.6 |
| Malanje | 155 | 23.5 | 660 | 1.3 |
| Moxico | 170 | 45.6 | 373 | 0.7 |
| Namibe | 119 | 41.7 | 285 | 0.6 |
| Uige | 397 | 10.5 | 3,781 | 7.4 |
| Zaire | 244 | 36.0 | 678 | 1.3 |
| PAIS | 12,181 | 23.8 | 51,181 | 100.0 |

² Información a Julio de 1999

Según esta tabla, la Provincia de Luanda tendría aproximadamente 50,000 Micro empresas representando casi el 96.7% del total existente en el país. Siguen en orden de importancia las provincias de Cuanza Sul, Cabinda y Uige.

La provincia de Cuanza Sul, hace sorprender por el número de micro empresas (7,667) existentes por unidad de población.

3.1.27 Productividad Laboral en la ME

El objetivo de esta sección es obtener informaciones de la productividad laboral promedio de las micro empresas del país. Esta información es de utilidad para determinar las profesiones o tipos de micro empresas que presentan los índices de mayor productividad y consecuentemente una mayor utilidad (rendimiento) por trabajador.

En estos tipos de micro empresas, los trabajadores obtendrían mayores utilidades por su trabajo, pudiendo acceder a mejores oportunidades de salarios condignos.

Los resultados en este dominio fueron:

Cuadro N° 51

| PROFESION/ACTIVIDAD | LUCRO PROMEDIO MES (USD/MICRO EMPRESA) | NUMERO TRABAJADORES PROMEDIO (TRAB/MICROEMP) | PRODUCTIVIDAD LABORAL PROMEDIO (USD/TRAB.) |
|---------------------|--|--|--|
| Cestería | 354.17 | 3.8 | 94.4 |
| Peluquería | 311.25 | 3.5 | 88.9 |
| Restaurante | 391.67 | 4.5 | 87.0 |
| Técnico – salud | 592.86 | 7.0 | 84.7 |
| Comercio | 245.61 | 3.7 | 66.5 |
| Hotelería | 303.08 | 4.8 | 63.5 |
| Fotografía | 157.42 | 3.3 | 47.4 |

| | | | |
|------------------------------|--------|-----|------|
| Carpintería | 268.53 | 6.2 | 43.2 |
| Albañil | 338.33 | 7.9 | 42.8 |
| Electricidad | 255.56 | 6.0 | 42.6 |
| Barbería | 127.94 | 3.1 | 41.8 |
| Enfermería | 176.08 | 4.4 | 40.5 |
| Fundición | 200.00 | 5.0 | 40.0 |
| Otros | 40.00 | 1.0 | 40.0 |
| Pintura - auto | 229.17 | 5.8 | 39.9 |
| Conducción | 308.33 | 8.0 | 38.5 |
| Molinera | 164.07 | 4.6 | 35.7 |
| Técnico - radio/tv | 156.27 | 4.5 | 34.9 |
| Artesanía | 167.41 | 4.9 | 34.2 |
| Pintura - civil | 184.67 | 5.6 | 33.0 |
| Pecuaría | 306.67 | 9.7 | 31.7 |
| Agricultura | 241.03 | 7.6 | 31.6 |
| Panificación | 140.74 | 4.5 | 31.2 |
| Cerrajería | 192.11 | 6.2 | 30.8 |
| Pescador | 155.10 | 5.3 | 29.5 |
| Mecánica - auto | 182.42 | 6.6 | 27.5 |
| Electrónica | 66.67 | 2.5 | 26.7 |
| Vendedor | 133.33 | 5.0 | 26.7 |
| Mercenaria | 169.46 | 6.5 | 26.1 |
| Agro – pecuaría | 173.75 | 6.7 | 26.1 |
| Pastelería | 92.59 | 3.6 | 26.0 |
| Zapatería | 86.02 | 3.3 | 26.0 |
| Sastrería | 91.99 | 3.6 | 25.3 |
| Tapicería | 203.33 | 8.1 | 25.0 |
| Técnico máquinas de escribir | 133.33 | 5.3 | 25.0 |
| Mecánica - moto | 68.10 | 2.9 | 23.8 |
| Mecánica | 155.19 | 7.0 | 22.3 |
| Electricidad - auto | 115.00 | 5.2 | 22.3 |
| Exploración de Carbón | 133.33 | 6.0 | 22.2 |
| Soldadura | 123.33 | 5.6 | 22.0 |
| Relojería | 62.92 | 2.9 | 21.9 |
| Técnico – Refrigeración | 90.83 | 4.5 | 20.2 |
| Bobinador | 170.00 | 8.5 | 20.0 |
| Cerámica | 100.00 | 5.0 | 20.0 |
| Reencauche | 85.42 | 4.5 | 19.0 |

| | | | |
|----------------------------|--------|------|-------|
| Farmacia | 100.00 | 5.5 | 18.2 |
| Comercio agricultura | 125.00 | 7.5 | 16.7 |
| Fabricación de ladrillos | 63.89 | 3.8 | 16.7 |
| Heladería | 50.00 | 3.0 | 16.7 |
| Elaboración de llaves | 33.33 | 2.0 | 16.7 |
| Radio Técnico | 50.00 | 3.0 | 16.7 |
| Fab. Jabones | 83.33 | 5.0 | 16.7 |
| Reparador de carrocerías | 124.62 | 7.5 | 16.5 |
| Educadora de Infancia | 66.67 | 5.0 | 13.3 |
| Lubricación | 66.67 | 5.0 | 13.3 |
| Modas y confecciones | 133.33 | 10.0 | 13.3 |
| Técnico – radiadores | 58.33 | 5.0 | 11.7 |
| Electricidad – civil | 16.67 | 2.0 | 8.3 |
| Fotocopias | 13.33 | 2.0 | 6.7 |
| Mecánica – motorizada | 21.11 | 7.7 | 2.8 |
| Alquiler de carros de mano | 20.00 | 10.0 | 2.0 |
| Educación Pre Escolar | 3.33 | 5.0 | 0.7 |
| PAIS ³ | | | 43.78 |

Según se puede observar en la tabla anterior, las profesiones/actividades de Cestería, peluquería, técnico de salud, restaurante, comercio, hotelería, fotografía, carpintería, albañil, electricidad y barbería, son las más productivas.

A nivel del país, la Productividad Laboral es de 43.78 USD/trab. Esto es, en promedio un trabajador de una micro empresa en la República de Angola está generando un rendimiento aproximado de 43.78 USD por mes, equivalente a 525.36 USD/año.

Esta Productividad anual de la Micro empresa Angolana, comparada con las de otros países es relativamente baja, una vez que en América Latina es posible encontrar productividad laboral entre 1,000 a 4,000 USD /año y en Europa y los Estados Unidos hasta los 12,000 USD/año.

³ Las profesiones de Marfilería y Actividades Artísticas no fueron consideradas en la determinación de los índices de productividad por provincias, contrariamente a nivel del país, donde fue considerada.

3.1.28 Clasificación de las ME según niveles de desarrollo

Las Micro empresas pueden ser clasificadas, según sus niveles de desarrollo, en las siguientes categorías:

- a) NIVEL I Sobrevivencia
- b) NIVEL II Sostenimiento
- c) NÍVEL III Desarrollo

Las características de cada categoría o fase, son:

a) NIVEL I Sobrevivencia .- Son Micro empresas que están sobreviviendo en el mercado, apenas cubriendo sus costos, con lucros prácticamente nulos. Reducido nivel de venta. Bajos índices de productividad de trabajo. Son Micro empresas que están alrededor de su punto de equilibrio económico, no ganan pero tampoco pierden o tienden a perder con el tiempo.

b) NIVEL II Sostenimiento .- Son Micro empresas que se mantienen en el mercado, presentando lucros, aún no lo suficiente para desarrollarse, no generando ahorro y, consecuentemente sin capacidad para nuevas inversiones. Niveles de venta variables y discontinuos. Indicadores de productividad laboral semejantes al promedio del país.

c) NIVEL III Desarrollo.- Se trata de Micro empresas consolidadas, con márgenes de lucros, ventas y rendimientos constantes y continuos, generando ahorro y con gran potencialidad para nuevas inversiones. Indicadores de productividad por lo general encima del promedio del país.

Através del análisis de los datos obtenidos a lo largo de la encuesta, es posible efectuar la distribución cuantificada de las ME por los 3 diferentes niveles de acuerdo con sus Ventas, Productividad laboral y tecnología utilizada.

3.1.28.1 Clasificación según niveles de Ventas

Considerando el promedio de 5 trabajadores, incluyendo el propietario, y principalmente los volúmenes de venta del mercado Angolano, los límites de los diferentes niveles, quedarán como sigue:

- Nivel I , Ventas hasta 300 USD/mes
- Nivel II, Ventas Superiores a 300 USD/mes y menores que 1,000 USD/mes
- Nivel III, Ventas superiores a 1,000 USD/Mes

Agrupando las ME dentro de estos límites, tenemos:

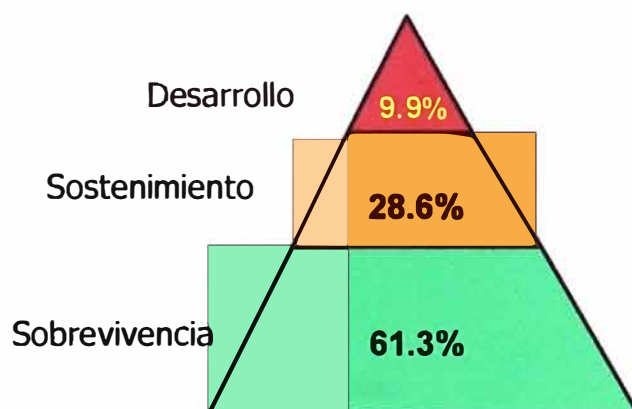
Niveles de Venta de las ME

Cuadro N° 52

| Niveles | Categoría | Niveles de Ventas Mensuales | % num. ME |
|---------|---------------|---------------------------------|-----------|
| I | Sobrevivencia | Menor 300 USD | 61.3% |
| II | Sostenimiento | Mayor 300 y menor que 1,000 USD | 28.6% |
| III | Desarrollo | Mayor a 1,000 USD | 9.9% |

Gráfico N° 38

NIVELES DE DESARROLLO DE LAS ME EN ANGOLA CONFORME NIVELES DE VENTA



Los porcentajes se refieren al número de micro empresas existentes en el país.

61,3% De las ME establecidas en el país se encuentra en una situación de sobrevivencia, con grandes probabilidades de morir en el corto/medio plazo, si no se toman medidas para incrementar sus ventas. Cualquier cambio o conyuntura desfavorable, puede significar la discontinuidad de sus actividades. A este grupo de empresas, es conveniente aplicar todo un programa de formación integral desde la formación profesional a la formación en Gestión.

28.6% de las ME Angolanas se mantienen en el mercado, con lucros reducidos, pero mostrando gran potencialidad de desarrollo.

Solamente 9.9% de las ME de Angola, están en pleno desarrollo, esto es, las Pequeñas y Medianas empresas del futuro, fuente de trabajo, nuevas inversiones y con capacidad de generar lucros en niveles encima del promedio.

3.1.28.2 Clasificación según niveles de Productividad

Es posible, igualmente, clasificar las ME según los índices de productividad de sus operaciones o actividades empresariales.

Conforme se manifestó, en el capítulo 3.1.27, la productividad laboral, es un indicativo del nivel de rendimiento de la mano de obra del sector de actividad o profesión en particular.

En el presente caso, los diferentes niveles fueron establecidos teniendo en consideración los padrones de vida Angolanos y las condiciones de operación de las ME.

Fueron definidos los siguientes límites:

- Nivel I, Productividad Laboral promedio hasta 25 USD/Mes por trabajador, equivalente a 300 USD/Año por trabajador.
- Nivel II, Productividad laboral promedio superior a 25 USD/mes/Trabajador y hasta 83,3 USD/mes por trabajador (equivalente a 1,000 USD/Año por Trabajador)
- Nivel III, Productividad laboral promedio superiores a 1,000 USD/Año por trabajador.

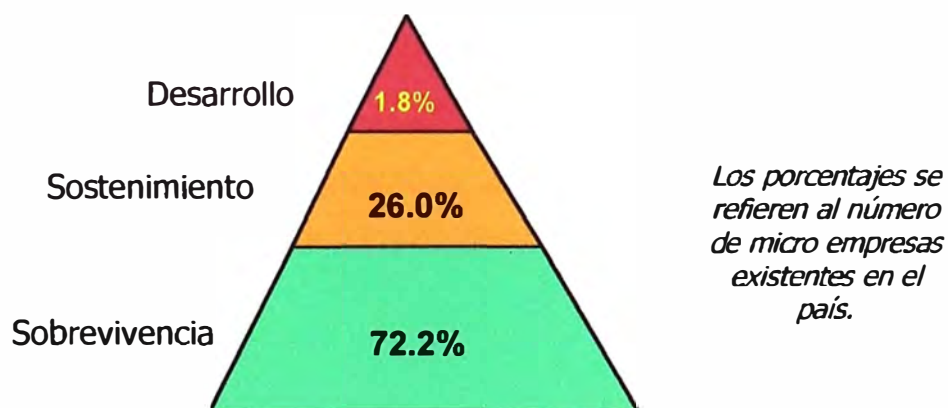
Según estas clasificaciones obtenemos el siguiente cuadro y gráfico correspondiente:

Cuadro N° 53

| Niveles | Categoría | Niveles de Productividad Laboral (Anual) | % num. ME |
|---------|---------------|--|-----------|
| I | Sobrevivencia | Menor a 300USD/ Trabajador | 72.2% |
| II | Sostenimiento | Mayor a 300 y menor que 1,000 USD/Trabajador | 26.0% |
| III | Desarrollo | Mayor a 1,000 USD/Trabajador. | 1.8% |

Gráfico N° 39

NIVELES DE DESARROLLO DE LAS ME EN ANGOLA
CONFORME NIVELES DE PRODUCTIVIDAD



Los resultados muestran que un gran número (72.2%) de las ME existentes, poseen índices muy bajos de productividad laboral, no favorables para un pronto desarrollo.

26.0% de las ME tienen niveles aceptables de productividad, y solamente 1,8% demuestra gran potencialidad de crecimiento debido a su productividad.

3.1.28.3 Clasificación según niveles Tecnológicos

Las Micro Empresas (ME) pueden también ser clasificadas de acuerdo con la tecnología utilizada .

Para este efecto, fueron definidos los siguientes niveles:

- Nivel I , Nivel Tecnológico artesanal o manual. Caracterizado por el uso intensivo de mano de Obra y de herramientas como base sustancial de su producción.
- Nivel II, Nivel Tecnológico medio, caracterizado por el uso de maquinaria y equipamiento básico, principalmente mecánico o electro-mecánico.
- Nivel III, Nivel Tecnológico Moderno o de Punta, caracterizado por el uso intensivo de bienes de capital, con maquinarias y equipos automáticos y/o semi automáticos.

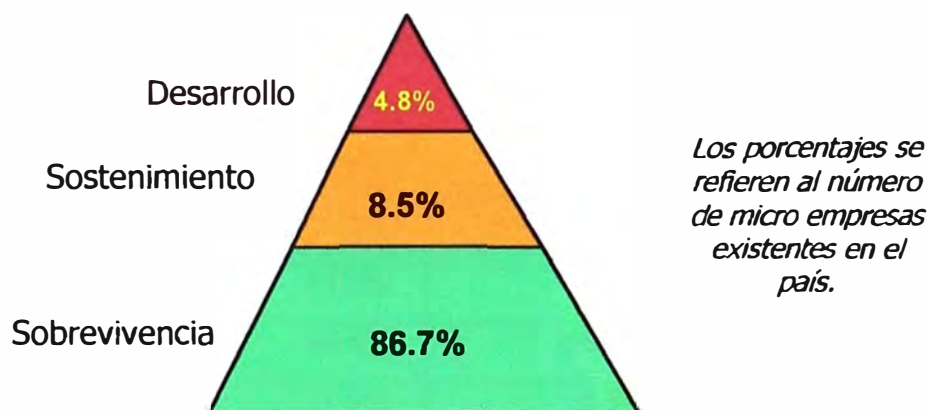
Según los datos recogidos y mostrados en la sección 3.1.20 , tenemos la siguiente tabla y gráfico mostrando los respectivos niveles:

Cuadro N° 54

| Niveles | Categoría | Niveles Tecnológicos | % num. ME |
|---------|---------------|---|-----------|
| I | Sobrevivencia | Artisanal / Manual | 86.7% |
| II | Sostenimiento | Médico / Mecánico | 8.5% |
| III | Desarrollo | Moderno / Automático e Semi automático. | 4.8% |

Gráfico N° 40

NIVELES DE DESARROLLO DE LAS ME EN ANGOLA
CONFORME NIVELES TECNOLOGICOS



Conforme la figura y datos presentados, 86.7% de las ME establecidas en el País se encuentra en un nivel de sobrevivencia de acuerdo al tipo de tecnología que utilizan.

Solamente 4.8% de las ME se encuentran en la fase de desarrollo, disponiendo de tecnología moderna o de punta.

3.1.28.4 Clasificación general de la Micro empresa Angolana

Así sucesivamente, considerando diversas variables, las Micro empresas pueden clasificarse en estos tres niveles de desarrollo. Otras variables que se pueden establecer, serían: inversiones en capital fijo, rentabilidad económica y financiera, número de trabajadores, etc, etc. Luego de establecer estos parámetros, el promedio general de esas observaciones sería un buen indicador de los niveles promedios de desarrollo de las micro empresas en la República de Angola.

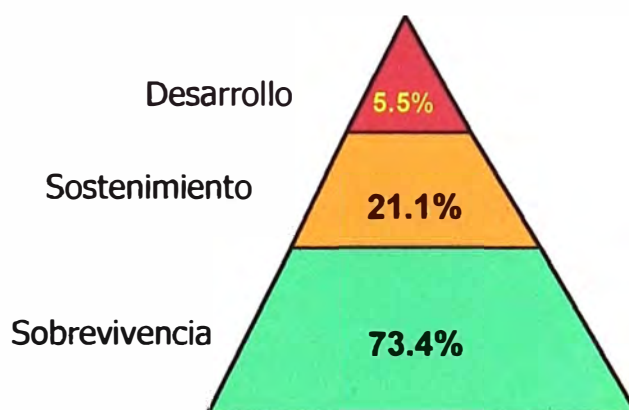
En términos prácticos y utilizando las tres variables anteriormente analizadas, es posible obtener el Promedio General de los niveles de desarrollo según las ventas, la productividad laboral y desarrollo tecnológico.

Cuadro N° 55

| Niveles | Categoría | Clasificación Según Nivel de Ventas | Clasificación según Niveles de Productividad | Clasificación según nivel tecnológico | Promedio |
|---------|---------------|-------------------------------------|--|---------------------------------------|----------|
| I | Sobrevivencia | 61.3% | 72.2% | 86.7% | 73.4% |
| II | Sostenimiento | 28.6% | 26.0% | 8.5% | 21.1% |
| III | Desarrollo | 9.9% | 1.8% | 4.8% | 5.5% |

Gráfico N° 41

NIVELES DE DESARROLLO PROMEDIO DE LAS MICRO EMPRESAS EN ANGOLA



Los porcentajes se refieren al número de micro empresas existentes en el país.

Se observa que solamente 5.5% de las ME en la República de Angola, se encuentran en proceso o vías de desarrollo, mientras tres de cada cuatro micro empresas se encuentran en la fase de sobrevivencia, esto es, una situación de gran vulnerabilidad a los cambios y condicionalismos del medio.

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 CONCLUSIONES

1. El presente estudio de "Análisis de la Situación y Perspectivas de las Micro empresas en Angola", hace parte del estudio de las oportunidades de negocios y empleo , una de las sub-componentes del Proyecto ANG/95/B05 de Formación Profesional y promoción de Micro empresas en la República de Angola.
2. El estudio fue desarrollado con el objetivo de identificar oportunidades de empleo y negocios a nivel del sector formal e informal de la economía, así como analizar y sistematizar la información de las condiciones operativas actuales de las microempresas (ME), sus problemas, capacidades, necesidades y potencialidades, que favorezcan la promoción del empleo en el país.
3. Las informaciones fueron obtenidas através de una encuesta, efectuada de manera aleatoria, en las 18 provincias del País, a un total de 1,481 microempresas. Esta información fue sistematizada y procesada en una base de datos, cuyas informaciones permanecerán disponibles para el análisis de las instituciones nacionales o extranjeras interesadas en la promoción del empleo y de micro empresas.

Los principales resultados del análisis fueron:

4. En el País, hasta julio de 1999, existen aproximadamente 51,200 Micro empresas, de las cuales más del 75% son informales. Siendo la Provincia de Luanda la que cubre el mayor número de ellas (96.7%) .
5. 80% de los empresarios iniciaron sus negocios con fondos propios y solamente 13% a través de créditos.
6. A nivel de la microempresa o sector servicios es el más numeroso (39%) seguido del sector artesanal-industrial (28%) y del comercio no ambulatorio (24%).
7. A nivel del País, una de cada tres microempresas consiguen su materia prima en el mercado local, siendo la situación más difícil para las localizadas en las provincias donde solamente una de cada cinco microempresas los consigue localmente.
8. El empresario de la ME tiene en promedio 40.1 años de edad, y comenzó su microempresa a los 32 años de edad en promedio. 64% de ellos tienen una profesión igual al área de actividad de la empresa y 86% trabaja frecuentemente en las labores cotidianas de la ME.
9. 38,4% de los empresarios tienen estudios menores a la 4^a Clase, 45% tienen entre la 4^a y 8^a Clase, y solamente 1.3% tiene nivel superior.
10. Mitad (50%) de las ME existentes en el país, fueron creadas en los últimos 5 años y 72.2% tiene menos de 10 años. La edad promedio de las ME es de 7.6 años.
11. La Micro empresa Angolana tiene en promedio 4 trabajadores, siendo las áreas de bobinado, tapicería, albañil, mecánica, reparador de carrocerías

las que tiene en promedio, un número de trabajadores encima del promedio general.

12. En promedio existe 2 aprendices y 2 maestros por cada ME, la figura de un "maestro y su ayudante" es una característica.
13. La familia trabaja en la ME en 61% de ellas, por lo que la mayoría de las Micro empresas del país son del tipo "empresas familiares".
14. 60% de los trabajadores y 39% de los empresarios de las ME necesitan de formación profesional.
15. A nivel del País, las especialidades de: Mecánica, Marcenería, Sastrería, Mecánica Auto, y Cerrajería, son las que en mayor número requieren de formación profesional, en la forma de reciclaje o perfeccionamiento.
16. 86% de los empresarios trabaja frecuentemente en la ME, solamente 10% trabaja esporádicamente y 4% casi nunca labora en las actividades diarias de la ME.
17. Referente a la procedencia de los principales clientes de la ME, 36% proviene del mismo barrio y 27% del mismo distrito más de diferentes barrios, confirmando el ámbito local de sus actividades.
18. Encuanto al tipo de clientela de las ME, esta es principalmente la población en general (93%) y en menor proporción (5%) las empresas. El proceso de sub-contratación de las ME todavía no es una forma de marketing usual en el medio ambiente empresarial Angolano.
19. En relación al número de ME y su nivel de saturación en el contexto nacional, se encuentra que las actividades de Comercio, Sastrería, Marcenería, Cerrajería y Zapatería, son las más saturadas, por lo que su "promoción" deberá requerir estudios complementarios a nivel local, que provea su viabilidad. Ver niveles de saturación de las principales actividades por provincias, Sección 3.1.15

20. Encuanto a los niveles de demanda de los productos/servicios de la ME, 93% de las ME indican que tienen mucha y normal demanda, y solamente 7% indican que tienen poca demanda, valores que indicam un gran mercado y un vasto potencial de desarrollo. Los niveles de demanda de los productos /servicios de las ME por provincias es mostrado en la Sección 3.1.16.1
21. En referencia a los niveles de oferta de los productos/servicios de las ME, a nivel nacional, la mayoría de estos (46.4%) indican que existe un insuficiente abastecimiento, solamente 5.2% de ellos indican que es excesiva, demostrando un amplio mercado por satisfacer y una reducida oferta. Los niveles de Oferta por provincias es mostrado en la sección 3.1.17.1.
22. En el contexto de una producción reducida, el crecimiento del número de empresas sector comercio en los últimos 5 años (14.1%), fue superior a de todos los otros sectores (10%).
23. Conforme el análisis de las variables, oferta y demanda de los productos y servicios de la micro empresa, se puede concluir que la situación de Angola, se caracteriza por una situación de desequilibrio económico, con una oferta reducida (con tendencia a seguir descendiendo) y una alta demanda, envolviendo por lo tanto, precios finales muy elevados frente a las expectativas de los consumidores.
24. En referencia al estado de las instalaciones e infraestructuras de la ME, 51% no tiene electricidad y 50.3% agua. 96.4% tiene acceso por carreteras y 52.3% tiene su área de trabajo cubierta.
25. En algunas provincias como Bengo, Huila, Lunda Sul, Malanje, Zaire y la propia Luanda, las disponibilidades de agua son muy limitadas (85% en promedio no disponen de este recurso). La disponibilidad de energía eléctrica en Bié, Cuanza Norte, Huila, Moxico, Uige y Zaire, también es crítica, pues, en promedio 75% de las ME no disponen de este recurso.

26. En referencia al régimen de propiedad de las instalaciones de la ME, 54.3% tienen sus propias instalaciones y 45.7% se encuentran en régimen de alquiler.
27. El tipo de maquinaria y equipo utilizado por la ME Angolana, es principalmente Manual (86.7%), siendo 8.5% mecánico y solamente 2.8% y 2.0% del tipo semi-automática y automática respectivamente.
28. El principal medio de comunicación utilizado por la ME Angolana, es a través del correo (carta), solamente 6.2% utiliza el teléfono como medio de contacto.
29. Una gran mayoría de las ME Angolanas (94.0%) piensa continuar y aumentar su participación en el mercado.
30. En relación a las expectativas financieras de los empresarios para desarrollar el negocio, 45.3% de los empresarios requieren créditos, 35.2% algún tipo de ayuda y 19.5% se auto financiarían. Este último valor muestra una proporción importante de ME que presentan cierta capacidad financiera y potencial de desarrollo.
31. Las necesidades financieras en promedio de la ME Angolana, es de 871 USD. Siendo principalmente para la adquisición de equipos básico y herramientas (34.8%), materia prima (30%) y acondicionamiento de sus instalaciones (15.7%) .
32. Para Micro empresas en proceso de creación o nuevas, las necesidades financieras básicas se sitúan en los 364 USD. Valor importantísimo para efectos de las necesidades de micro financiamiento en la promoción de nuevas unidades empresariales.
33. Los niveles promedios de Ventas, Costos y Lucros de las ME del País, se sitúan en 409USD, 232USD e 176 USD por ME respectivamente. Siendo 75.8% la margen de rendimiento sobre la inversión y 43.5% su rentabilidad operacional, valores excepcionalmente altos que hacen

atractiva a futuros y potenciales inversionistas en este importante sub-sector de la economía Angolana.

34. Los márgenes de rentabilidad sobre la inversión por sectores de actividad, indican a la actividad de Pesca en primer lugar con 118.2%, seguido por el sector Servicios con 84.5% y el sector Productivo con 78.7%.
35. En referencia a las profesiones con mayor rentabilidad sobre la inversión encontramos, que la Cerámica, Mecánica de motos, fundición, Técnico de Máquinas de escribir, Técnico de radiadores, pescador, fab. De jabones, reencauchador, técnico de Radio/TV, en ese orden, son los que obtienen los mayores índices.
36. A nivel del país, la productividad laboral promedio de las ME, es de 525 USD/trab. por año, siendo este valor relativamente bajo con relación a otros países. En referencia a las profesiones/actividades la Cestaría, peluquero, técnico de salud, restaurante, comercio, hotelería, fotografía, carpintería, albañil, electricidad y barbero, son en ese orden, las que tienen los mayores índices de productividad laboral.
37. Clasificando a las Micro empresas según sus niveles de desarrollo, encontramos que solamente 5.5% se encuentran en la fase de *Desarrollo* propiamente dicho, 21.1% en una fase de *Sostenimiento* e y 73.4% en la fase más crítica la cual es la de *Sobrevivencia*.

4.2 RECOMENDACIONES

- 38.** La metodología aplicada para el análisis de las Microempresas en este estudio, es un instrumento perfectamente válido para la adecuada promoción del empleo en este sector, pues envuelve la prospección de la mayor parte de los diversos factores que se hacen necesarios para ese fin, como son: el análisis de la oferta y demanda por áreas de actividad, profesiones, provincias, rentabilidad, productividad, etc.
- 39.** Este análisis de las MEs sería un paso previo para la adecuada promoción del empleo en este sector, el otro paso será el análisis de las otras dos bases del sistema, es decir: Necesidades de los Beneficiarios y las Capacidades Nacionales de Atendimento.
- 40.** Esas otras dos bases del sistema, son más fáciles de obtener, por lo que la preocupación principal deberá ser, como fue este estudio, de obtener las potencialidades, recursos, problemática, estado de rendimientos, oferta y demanda, etc de las ME desagregado a nivel provincial, regional, sectorial y por profesiones o áreas de actividad.
- 41.** Por esta razón recomendamos la ejecución del presente estudio en el medio donde se pretende promover el empleo a través de la creación de Micro empresas, como un paso previo a cualquier acción.
- 42.** Los resultados obtenidos en el análisis de las MEs en Angola, son particulares o propios al medio Angolano, más que debemos resaltar algunos resultados que parecieran comunes a los países con extrema pobreza.
- 43.** En Angola aproximadamente el 75% son ME informales, en Mozambique en un estudio similar que efectuamos con algunas organizaciones no

gubernamentales, se obtuvo un aproximado de 85% de informalidad. En nuestro medio, el Perú, se dice que estos indicadores pueden llegar a un 65% de informalidad.

44. Para el inicio de nuevos emprendimientos (ME), no es un requisito indispensable el otorgamiento de Micro créditos, pues se comprueba que en Angola el 80% de las MEs existentes se crearon sin ellos, en Mozambique el 75% fueron creados sin recurrir al crédito. El crédito o Micro crédito es importante, mas no es imprescindible.
45. Las ME fueron creados por emprendedores relativamente jóvenes, siendo en promedio de 32 años. Programas que favorezcan la generación de empleos con los jóvenes, podrian tener un rango de tolerancia mayor en sus requerimientos.
46. De preferencia, el emprendedor debería tener una formación técnica profesional en el campo donde pretenda iniciar una actividad empresarial, pues, dedicará gran parte de su tiempo a ella, haciéndola más productiva y con mayores posibilidades de desarrollo.
47. No es necesario que los emprendedores tengan formación superior, personas con 4to o 5to de primaria, pueden ser grandes empresarios.
48. La ME en Angola tiene un promedio de 4 trabajadores, en Mozambique se encontró 5 trabajadores en promedio, siendo este número casi común para los países en extrema pobreza. Con esta información, se pueden determinar la cantidad media de puestos de trabajo que se crearían con el apoyo a este sector en un corto y mediano plazo.
49. Al interior de las MEs se encuentra que “un maestro y su ayudante” es una figura válida. Por lo que personas bien capacitadas técnicamente en una determinada actividad, podrían generar otra de apoyo. Esto es perfectamente válido y muy importante para programas de capacitación técnica profesional.

50. Es necesario considerar que las ME, a este nivel en su mayoría son familiares (61% en Angola y aproxim. 65% en Mozambique), es decir existen relaciones familiares entre los diversos componentes de la ME. Siendo difíciles los relacionamientos laborales que podrían ser influenciados por esos lazos familiares. La capacitación en gestión de pequeños negocios, organización y funciones, podrían minimizar estas dificultades.
51. Es necesario e imprescindible la obtención de valores de demanda y oferta de las MEs a niveles desagregados, por profesiones o áreas de actividad, pues ella nos dará una radiografía de las necesidades y potencialidades de ellas, para una perfecta correlación y complemento con las nuevas que se pretendan promover.
52. Tomar en consideración el inventario de disponibilidades de recursos como agua, electricidad y carreteras (secundarias o terciarias) de acceso, a nivel regional o provincial, a fin de que las MEs a promover no tengan dificultades de infraestructura y disponibilidad de estos servicios básicos. En la mayoría de los países en extrema pobreza este un mal común, por lo que se recomienda tener mucho cuidado, con estos factores externos y condicionantes para su desarrollo.
53. La tecnología utilizada, sin mayor novedad es principalmente de tipo manual o artesanal, sin embargo, habría que considerar, sobretodo en las capitales de provincia, otras relativas a los servicios de computación, comunicaciones, internet, etc. que cada día ganan más terreno en la vida diaria del poblador ciudadano.
54. Encuanto a las necesidades financieras para la creación de nuevas unidades empresariales, se recomienda que ésta, en promedio, no sobrepase los 500 USD por ME, mayores valores podrían tener un efecto contrario en su desarrollo inicial o de despegue.
55. Es por demás importante la obtención de los indicadores de rentabilidad empresarial de la ME, desagregada por provincias y profesiones, a fin de

que este sea otro indicativo, que junto a las de oferta y demanda sean determinantes para la adecuada promoción del empleo en este sector.

56. La clasificación de las MEs en los tres niveles de desarrollo, facilita la adopción de políticas relativas a este sector, pues cada fase de desarrollo tiene características propias que se hace necesario tomarlas en cuenta para aspectos, por ejemplo, de capacitación, créditos, tributación, formalización, etc.

BIBLIOGRAFIA

- Autor:** Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra
Título: Directivas para el empleo y la formación en los países afectados por conflictos
Editorial: ILO, Ginebra **Año:** 1998
- Autor:** OIT- Project MOZ /94/B01
Título: Training and employment programs for war-affected populations: Lessons from experience in Mozambique
Editorial : OIT, Ginebra **Año:** 1977
- Autor:** Tito A. Balboa – Proyecto MOZ/94/B01
Título: Gestão Basica de Pequenos Negócios – Exclusivo para o Auto emprego
Editorial: SEGRAF –Maputo, Mozambique **Año:** 1995
- Autor:** Julio Faúndez
Título: Acciones positivas en el empleo y la ocupación , perspectivas internacionales
Editorial Infopress S.A.C. **Año:** 2000
- Autor:** Ana Maria Yañez, Eliana Chavez, Cesar Luna Victoria, Ricardo de la Flor, Sandro fuentes y Marcos Robles
Título: Perú – El sector informal frente al reto de la modernización
Editorial : Visual Service SRL **Año:** 1998

ANEXOS

ANEXO No. 1

FORMULÁRIO DE LAS ENTREVISTAS

República de Angola
Instituto para a Reintegração Sócio Profissional dos ex-Militares - IRSEM



Organização Internacional do Trabalho
Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PROJECTO ANG/95/B05
FORMAÇÃO PROFISSIONAL E PROMOÇÃO DE MICRO EMPRESAS

INQUÉRITO

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1. Nome da Microempresa | | | |
| Nome do Proprietário | | | |
| 2. Profissão: | 3. Idade | 4. Escolaridade: | <input type="text"/> Classe |
| 5. Endereço da Microempresa | | | |
| 6. Província: | Município: | Comuna: | Bairro/Aldeia: |
| 7. Fundos no início do negócio: Próprios <input type="checkbox"/> Ajuda <input type="checkbox"/> Empréstimo <input type="checkbox"/> | | | |
| 8. Area de actividade Comércio <input type="checkbox"/> Serviços <input type="checkbox"/> Outros <input type="checkbox"/> Indústria <input type="checkbox"/> Agricultura <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> | | 9. Actividade Económica Principal | 10. Data de início da actividade (mês, ano) ____/____ |
| 11. Principais matérias primas necessárias <input type="text"/> <input type="text"/> | | | |
| 12. Onde podem ser encontradas estas matérias primas No mercado local <input type="checkbox"/> No município <input type="checkbox"/> Na província <input type="checkbox"/> No país <input type="checkbox"/> Importadas <input type="checkbox"/> | | 13. Principais produtos/serviços da empresa <input type="text"/> <input type="text"/> | |
| 14. Número e tipo de trabalhadores, incluindo o proprietário Aprendizes <input type="text"/> Mestres <input type="text"/> Outros <input type="text"/> Total <input type="text"/> | | | 15. Tem algum familiar que trabalha na micro empresa ? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> |
| 16. Os seus trabalhadores precisam de formação profissional? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Você precisa? Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> | 17. Indique o número de pessoas que precisam de formação por profissões. <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> | | |
| 18. O proprietário trabalha na micro empresa? Frequentemente <input type="checkbox"/> poucas vezes <input type="checkbox"/> Quase nunca <input type="checkbox"/> | 19. Procedência dos principais clientes Do mesmo bairro <input type="checkbox"/> do mesmo município <input type="checkbox"/> De outros bairros <input type="checkbox"/> de outros municípios <input type="checkbox"/> Não sei <input type="checkbox"/> | | |
| 20. Tipo de consumidores dos serviços/ produtos Empresas <input type="checkbox"/> População em geral <input type="checkbox"/> Grupos de população <input type="checkbox"/> especificar: <input type="text"/> | | | |
| 21. Número de micro empresas que comercializam/prestam os mesmos produtos/serviços: Na localidade <input type="text"/> No mesmo município <input type="text"/> Total <input type="text"/> | | | |
| 22. Existe procura de seus produtos/serviços Muita <input type="checkbox"/> Pouca <input type="checkbox"/> Normal <input type="checkbox"/> | | 23. Quantidade/disponibilidade de produtos/serviços existentes no mercado local Excessiva <input type="checkbox"/> Suficiente <input type="checkbox"/> Insuficiente <input type="checkbox"/> | |
| 24. Preços dos produtos comercializados ou serviços prestados, relativamente ao poder de compra local: Demasiado elevado <input type="checkbox"/> Razoável <input type="checkbox"/> Baixo <input type="checkbox"/> | | 25. Formalidade do negócio Tem Alvará <input type="checkbox"/> No. de Reg. INE: _____ Não tem alvará <input type="checkbox"/> Aguarda Reconhecimento á <input type="text"/> meses | |

ANEXO No. 2

**INSTRUCCIONES PARA EL
LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**



Organização Internacional do Trabalho
Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PROJECTO ANG/95/B05
FORMAÇÃO PROFISSIONAL E PROMOÇÃO DE MICRO EMPRESAS

INSTRUÇÕES PARA O INQUÉRITO

Leia com atenção este manual de instruções que há de servir para o adequado preenchimento do formulário do inquerito nacional sobre a situação, necessidades e perspectivas futuras das micro empresas do país.

OBJECTIVO DO INQUÉRITO

O inquérito nacional das micro empresas estabelecidas no país, visa através duma amostra significativa, as informações relevantes da situação, necessidades e perspectivas das micro empresas no país; assim como da situação do mercado de emprego e oportunidades de negócios a nível da micro empresa e estabelecer mecanismos de apoio para minimizar as dificuldades existentes.

CONSIDERAÇÕES PRÁCTICAS

A) Definição de micro-empresa

Existem muitas definições de o que é uma micro ou pequena empresa, mas para fins práticos definiremos, da seguinte maneira:

***“ Micro-Empresa
é aquela unidade económica
que executa uma actividade básica,
de maneira intensiva,
com limitados recursos
e em pequena escala”.***

É aquela onde geralmente o proprietário exerce variadas funções, desde operário, guarda, até gerente do mesmo.

Para efeitos do inquérito, somente serão considerados as unidades empresariais menores a 10 trabalhadores no total (incluindo o proprietário).

B) Ambito de acção

O inquérito será efectuado a uma amostra das unidades empresariais do sector urbano e peri-urbano/rural nas diferentes províncias do país. De preferência tratará de manter a proporção de 80% urbano e 20% peri-urbano/rural.

C) Tamanho da amostra

O tamanho previamente definido, para efeitos práticos e de acordo com os indicadores estatísticos para um universo de população desconhecida, estabelecemos uma amostra de 100 micro empresas por província.

Para a província de Luanda a meta é de obter informação de 300 microempresas. Pelo que o Tamanho da amostra para o inquerito situacional das micro empresas do país é de 2,000.

D) Metodología

D.1 O inquérito efectuar-se-á de maneira directa com o entrevistador em conversa com o **proprietário** da micro empresa. De preferência entrevistar o proprietário, caso não o encontrar marcar outra visita, ou voltar posteriormente. Somente em casos especiais entrevistar o gerente ou encarregado geral.

D.2 O inquérito não deve demorar mais de 20 minutos, e tem que limitar-se às perguntas estabelecidas. Não pedir outras informações no inquérito que demorem ou interfiram no trabalho do empresário. A informação deve ser objectiva.

D.3 Anotar as informações com letra legível, com esferográfica preta.!

D.4 Nas perguntas com quadradinhos, indicar a alternativa correcta com um "X" e nas perguntas com quadrados grandes escrever a resposta correspondente. Exemplos

| | |
|--|--|
| Areas de actividade: Comercio <input type="checkbox"/> Serviços <input checked="" type="checkbox"/> Industria <input type="checkbox"/> Agricultura <input type="checkbox"/> outros <input type="checkbox"/> | Tempo que a exerce: <input type="text" value="5"/> anos |
|--|--|

D.5 Informar ao empresário que o objectivo do inquerito é tirar informações que possam servir para estabelecer mecanismo de apoio às micro empresas tais como : crédito, assessoria técnica, organização de feiras e mercados do micro e pequeno empresário, assessoria legal, etc.

D.6 Informar sempre que não é uma visita de inspecção ou controlo !

E) PERGUNTAS DO INQUÉRITO

1. Indique o nome da micro empresa e do proprietário, conforme o Bilhete de Identidade. Depois, e sómente nos casos que tenha, entre parêntesis escreva o nome pelo qual é mais conhecido por exemplo: (chico), (zé), (zeca), (nelo), etc.
2. Indique a profissão do empresário, seja esta aprendida com a prática ou através duma instituição formal.
3. Indicar a idade do entrevistado.
4. Indicar a escolaridade que completou o entrevistado, embora não tenha concluído o nível respectivo. Exemplo:

| |
|---|
| 5 |
|---|

 Classe
5. Indicar o endereço completo da micro-empresa, se não se tem nome da rua, indique uma referência conhecida para fácil localização.
6. Indicar a província, município, comuna e bairro/aldeia onde se situa a micro empresa.
7. Indicar com um "X" a resposta que corresponde, se o empresário iniciou a sua actividade com fundos próprios, de alguma pessoa amiga mas sem juros (ajuda) ou através dum empréstimo.
8. Indique com um "X" a área de actividade da micro empresa.
9. Mencione a actividade económica principal da micro empresa. Exemplos:
 - Confecção de sapatos;
 - Elaboração de tinturas;
 - Reparação de pneus;
10. Indicar a data de inicio da actividade, em meses e anos. Exemplo:
Mês / ano
03 / 92 (iniciou em 1992 no mês de marzo)
11. Dever-se-á indicar as principais materias primas, materiais e outros inputs que a micro empresa utiliza no exercicio da sua actividade. Exemplos:
 - para uma carpintaria: madeira, pregos, vernizes etc;
 - para uma alfaiataria: tecido, botões linhas, etc.A informação deverá ser colocada nos rectangulos existentes para o efeito.
12. É uma informação complementar a anterior e pretende-se saber a proveniência da principal matéria prima e materiais da microempresa. Para o efeito basta assinalar com um "X", conforme o caso e no respectivo quadro.
13. Indicar os dois (2) principais produtos da micro empresa. Exemplo: para uma carpintaria poderão ser;

| |
|---------------|
| <i>Portas</i> |
|---------------|

| |
|-----------------------------------|
| <i>Mobilias de sala de jantar</i> |
|-----------------------------------|

14. Indicar nos quadros correspondentes o número de trabalhadores que a microempresa tem por categorias profissionais. No quadro do Total indicar a totalidade de trabalhadores incluindo o proprietário. Por exemplo:

Aprendizes

Mestres

Outros

Total

| |
|---|
| 2 |
|---|

| |
|---|
| 1 |
|---|

| |
|---|
| 1 |
|---|

| |
|---|
| 4 |
|---|

15. Assinalar se na microempresa participa ou não membros da família do proprietário. Marcar com um "X" o que corresponde.
16. Indicar com um "X" se os trabalhadores precisam de formação profissional, assim como se esta necessidade é também do próprio empresário (proprietário).
17. Esta pergunta está relacionada com a anterior. Indicar o número de pessoas que precisam de formação e em que áreas ou profissões. Exemplo:

| | |
|--------------------|----------------------|
| 2 | 1 |
| <i>Carpintaria</i> | <i>Electricidade</i> |

18. Pode acontecer que o proprietário da microempresa não esteja directamente ligado a ela. Neste caso não aparece frequentemente, se aparece poucas vezes ou quase não aparece marque no quadrado que corresponde com um "X".
19. O cliente é o individuo que dá conhecer ao público aquilo que se produz na microempresa. Relaciona-se directamente com o produtor e a circulação rápida do produto no mercado depende do cliente, que pode ser proveniente da localidade ou de outras, de áreas vizinhas do bairro, do mesmo município ou de fora. Indique o que corresponde com um "X".
20. O consumidor é aquele que compra o produto para satisfazer uma necessidade. É o destinatário daquilo que se produz. É uma figura heterogénia podendo ser uma empresa, população em geral ou grupos de população. Exemplo, uma empresa que compra um produto para usá-lo como insumo de produção de outro produto; O fabrico de pão para o consumo da população em geral; recauchutagem apenas satisfaz aos utentes de viaturas.

21. Na mesma localidade podem existir várias microempresas que executam os mesmos serviços ou produzem produtos iguais da microempresa. Há que ter em conta esta informação porque a proximidade entre si pode influenciar o ritmo de actividades de cada uma delas. Indicar o número de microempresas respectivas segundo conhecimento do empresário. Exemplo:

Na localidade No mesmo município Total

22. Indicar a magnitude da procura dos produtos/serviços da microempresa na comunidade onde se encontra. Exemplo:

Muita Pouca Normal

23. A disponibilidade e a qualidade dos produtos ou serviços, é um indicador muito importante para o consumidor. Frequentemente compra-se apenas

aquilo que é de boa qualidade. Assim mesmo se não há disponibilidade desse produto ou serviço, então o consumidor terá dificuldades e o negocio terá poucas possibilidades de êxito. Indicar com um "X" se esta qualidade e disponibilidade será excessiva, suficiente ou insuficiente.

24. O preço é indicador económico pelo qual o produto é vendido. Este indicador deixa satisfazer o interesse de ambas as partes (produtor e comprador). Indicar com um "X" se os preços dos produtos, relativos ao poder de compra local, são demasiado elevados, razoáveis ou baixos. Exemplo:

Demasiado elevado Razoável baixos

25. Indicar se o negócio é formal ou se executa de maneira informal. Não interessa saber o estado patrimonial da empresa ou outros aspectos legais ou tributários, pois este é um inquérito para determinar as suas necessidades e potencialidades. Assim mesmo deverá se indicar há quanto tempo se encontra nessa situação. Se tem alvará indicar o número de registo do Instituto Nacional de Estatística –INE , Exemplo:

a) Tem alvará No. Registo do INE
Não tem alvará
Aguarda reconhecimento á meses

b) Tem alvará No. registo do INE
Não tem alvará
Aguarda reconhecimento á meses

26. Infraestruturas são os meios que indirectamente ajudam o crescimento do negócio. É o conjunto de condições que permitem que o negócio se desenvolva rapidamente. Exemplo se não tiver estrada de acesso à microempresa é difícil os clientes chegarem a essa localidade. Se não tiver água e luz eléctrica muita coisa pode ficar por se fazer. A falta de instalações pode fazer perigar o produto pelos agentes da natureza (chuva, sol, poeira etc,) ou pelos amigos do alheio.

Indicar com um "X" todas as alternativas ligadas a microempresa inquerida.

Exemplo:

| | | | |
|--|--|---|--|
| Tem estrada <input checked="" type="checkbox"/> | Tem água <input type="checkbox"/> | Tem energia eléctrica <input checked="" type="checkbox"/> | Instalações próprias <input checked="" type="checkbox"/> |
| Há possibilidades de expansão <input type="checkbox"/> | Area coberta <input checked="" type="checkbox"/> | Area descoberta <input type="checkbox"/> | Instalações arrendadas <input type="checkbox"/> |

27. Indicar o tipo de equipamento que utiliza na microempresa, no caso que tiver varios equipamentos indicar o referido ao equipamento ou maquinaria principal. Semi-automático é aquela que no processo intervem ao accionar manual ou mecânico e automático. Marcar com "X" o que corresponde.

28. A comunicação é outra condição importante para o negócio, porque mesmo que a microempresa se encontre distante , com uma boa comunicação o

empresario pode ser contactado mais facilmente pelos consumidores. Indicar o que corresponde. No caso que tenha outro meio de comunicação especifique-o.

29. Indicar quais são as expectativas futuras do negócio, segundo o proprietário. Marcar com um "X" o que corresponde.

30. Indicar qual é a previsão da forma de arranjar dinheiro para o negócio. Se este será através de seus próprios fundos (autofinanciamento); de uma ajuda familiar ou de amigos sem pagamento de juros; ou através dum empréstimo de amigos, diversas pessoas ou instituições (com pagamento de juros). Marcar com um "X" o que corresponde.

31. Indicar de maneira precisa o montante de dinheiro necessário (em milhões de Kwanzas reajustados) e para que será destinado. No quadrado do TOTAL indicar a necessidade financeira total. Exemplo:

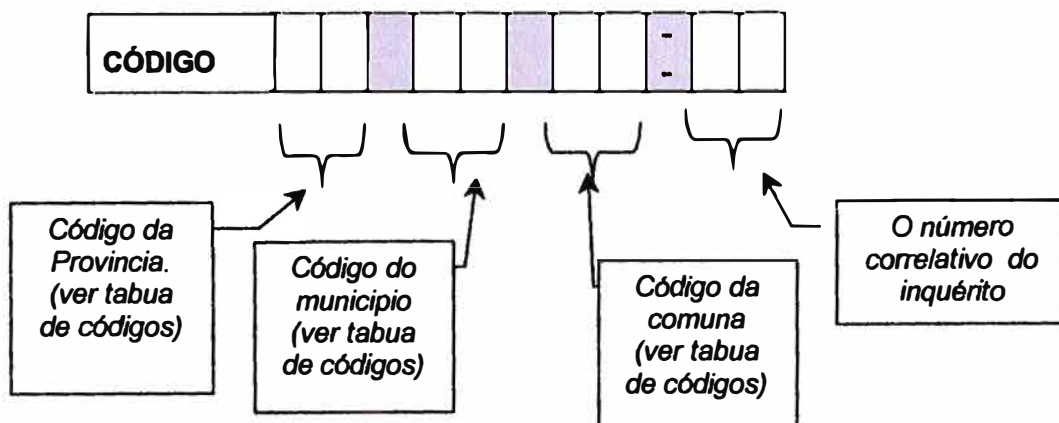
| | | | | | |
|-----------------|----|-------------|--|-------------|----|
| Matérias Primas | 50 | Equipamento | | Ferramentas | 10 |
| Instalações | | Outros | | TOTAL | 60 |

32. Indicar nos quadros correspondentes a vendas, custos e resultados (lucro) líquido da semana em media, isto é o que geralmente está a obter a microempresa. Esta informação deverá ser obtida de maneira aproximada e expressa em milhões de Kwanzas reajustados. Exemplo:

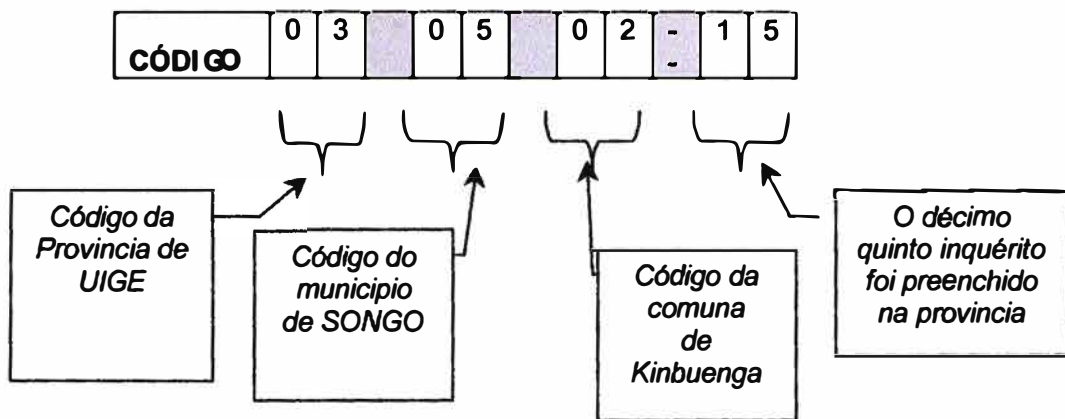
| | | | | | |
|---------------|----|---------------|----|-------------------|----|
| Vendas/semana | 35 | Custos/Semana | 20 | Resultado Líquido | 15 |
|---------------|----|---------------|----|-------------------|----|

F) OUTRAS INSTRUÇÕES ADICIONAIS

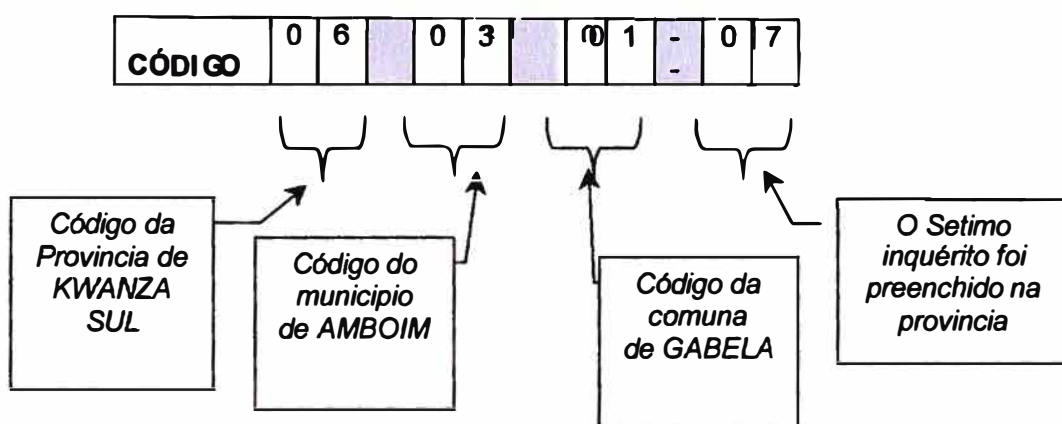
- Ao fim da entrevista pôr o nome do entrevistador e a data quando foi fornecida a informação.
- Para a codificação dos inquéritos se seguirá as seguintes instruções (ver folha do código das províncias):



Exemplo 1:



Exemplo 2:

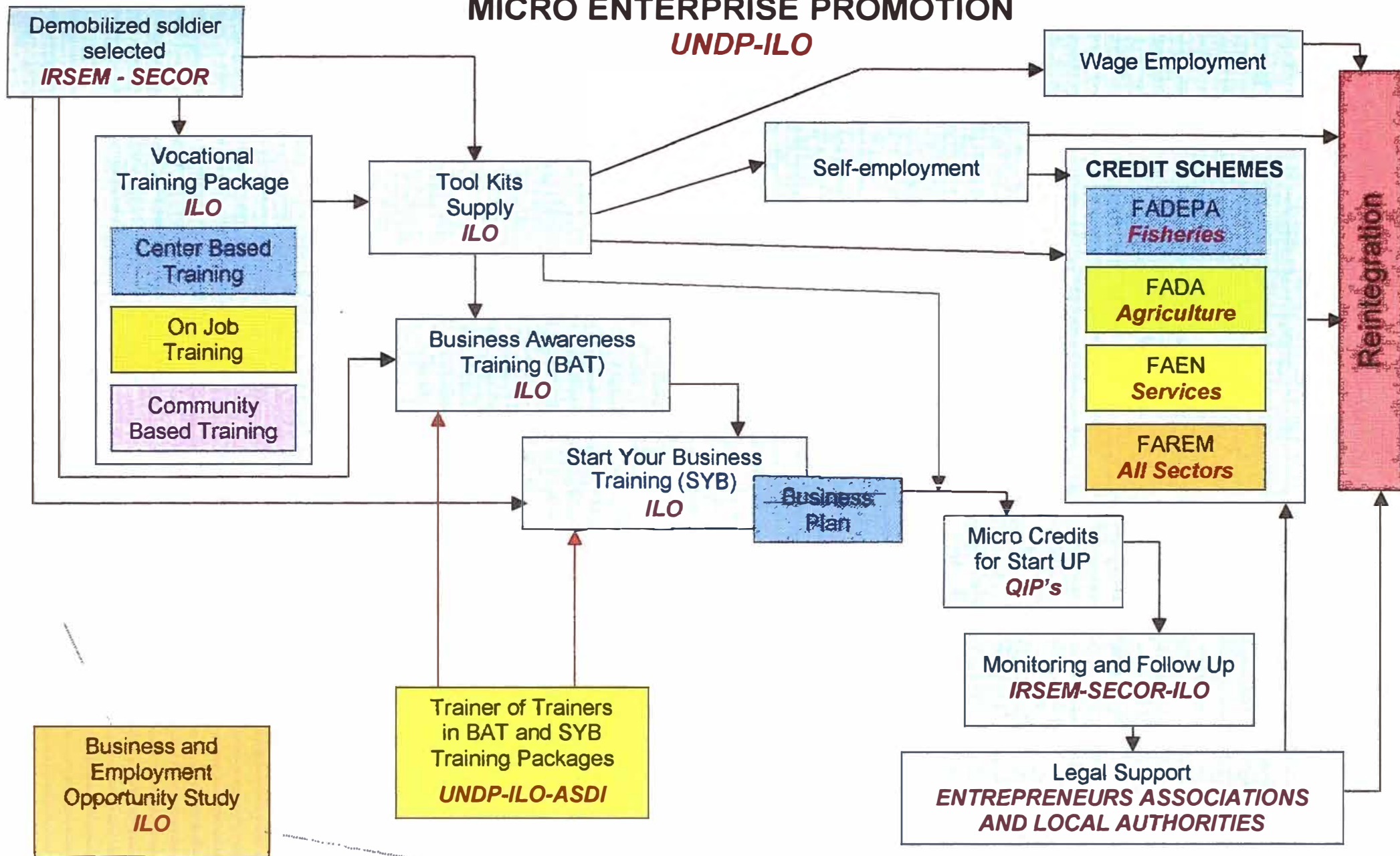


ANEXO No. 3

DIAGRAMA DE ESTRATEGIA DEL PROYECTO

VOCATIONAL TRAINING AND MICRO ENTERPRISE PROMOTION

UNDP-ILO

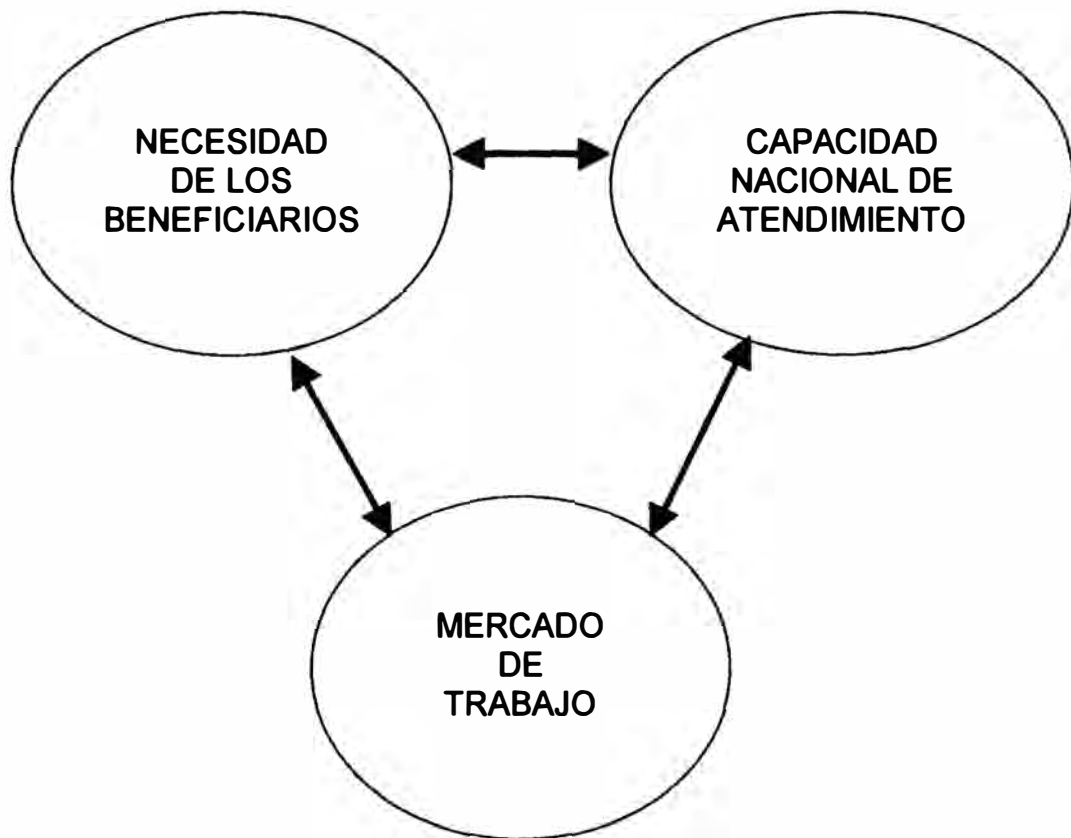


ANEXO No. 4

COLUMNAS BÁSICAS DEL PROYECTO

ANEXO No. 4

COLUMNAS BASICAS DEL PROYECTO

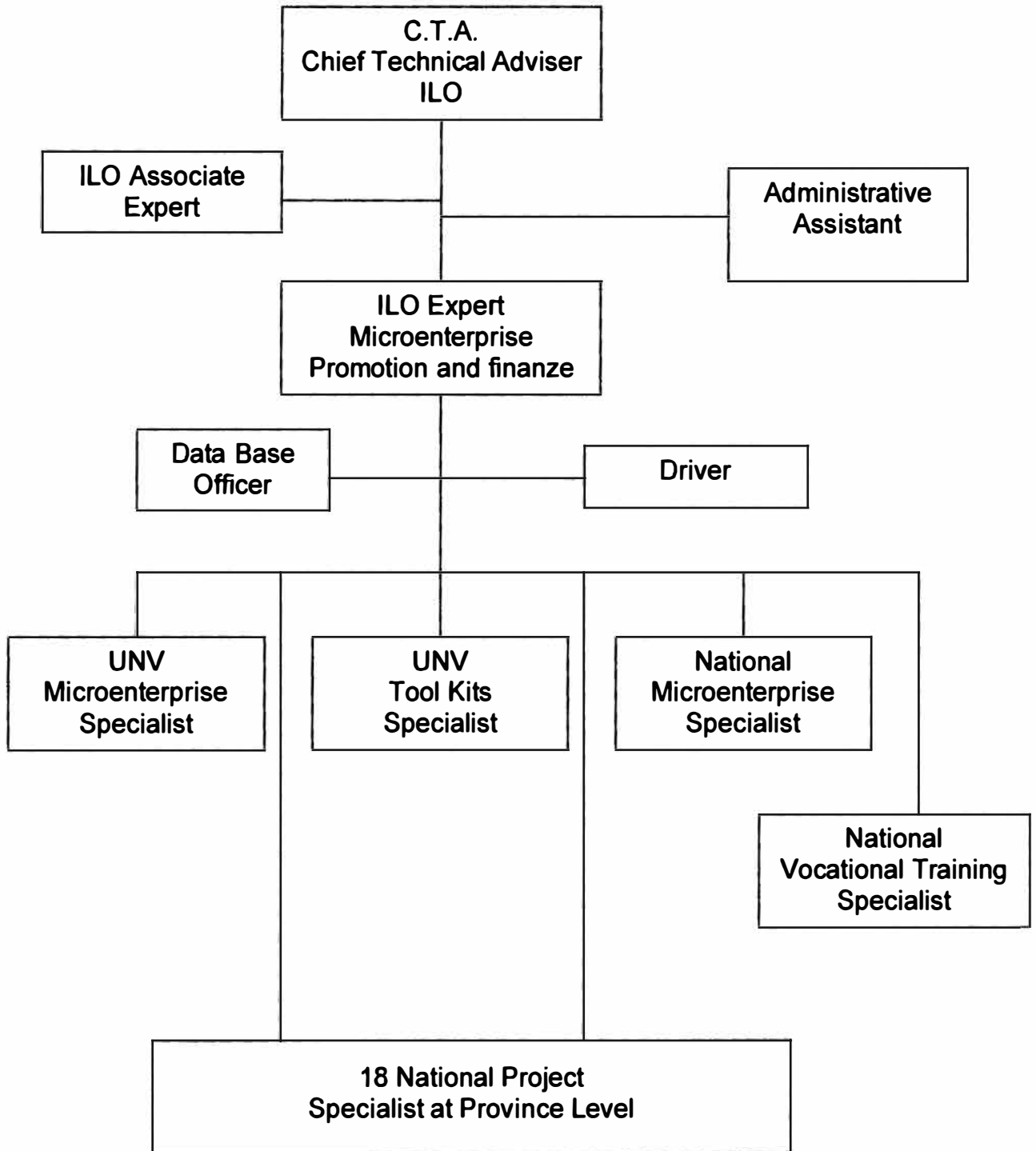


ANEXO No. 5

ORGANIGRAMA DEL PROYECTO ANG/95/B05

ANEXO No. 5

ORGANIGRAMA DEL PROYECTO ANG/95/B05



ANEXO No. 6

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES DEL PUESTO:
EXPERTO EN MICROEMPRESAS Y FINANZAS**

ANEXO No. 6

DESCRIPCION DE FUNCIONES DEL PUESTO : EXPERTO EN MICROEMPRESAS Y FINANZAS

- Diseñar el programa de promoción de micro empresas y micro créditos, con participación y apoyo de las organizaciones de base de la comunidad y las ONG's Locales, con vista a la creación de empleos en las comunidades afectadas por la guerra.
- Monitorear y supervisar la implementación de las actividades de las organizaciones comprometidas con el proyecto en base a sus informes, regulares visitas de campo y evaluaciones proporcionadas por los Oficiales de proyecto de las provincias.
- Establecer grupos de trabajo en promoción de micro empresas y micro créditos, con representación de las organizaciones vinculadas al proyecto (organizaciones de base y ONG locales), los cuales desarrollaran los principios técnicos, políticas y abordajes en los cuales las actividades de reintegración y empleo serán basados.
- Participar junto con el CTA en la proposición de estrategias a través de los cuales las capacidades creadas por el proyecto, serán transferidas al programa de rehabilitación comunitaria o llegar a ser auto sostenido.
- Diseñar e implementar la metodología para la rápida identificación de oportunidades de empleos y micro negocios, formar a los oficiales de proyecto en su uso y supervise las evaluaciones de mercado en las provincias.
- Asistir al CTA en el desarrollo y mantenimiento de las relaciones externas del proyecto con organizaciones relevantes a la promoción de micro empresas, micro créditos y empleos.