

Proyecto FICAT - JICA



INFOP



PROYECTO FOMENTO DE MICROEMPRESAS AUTOSOSTENIBLES PARA MUJERES EN LA ZONA RURAL "MeM"

Evaluación de la Microempresa Rural

Manual No.06



ACREDITACIÓN:
NIVEL PROFESIONAL
DURACIÓN:

PROMOTORAS DE MICROEMPRESAS
MUJERES DE LA ZONA RURAL
HABILIDADES SOCIALES Y HUMANAS
10 HORAS
DE EDICIÓN

Santa Rosa de Copán, Copán, Honduras

enero 2008

Impreso en:
Corporación y Publicidad Flores

*Derechos reservados a favor de PRAF-JICA-INFOP
para su reproducción total o parcial, solicitar autorización.*



Agencia de Cooperación Internacional del Japón
Col. Lomas del Mayab, Calle Santa Rosa, # 1346
Apdo. Postal No. 1752
Tegucigalpa, M.D.C., Honduras, C.A.
Teléfono PBX: 232-6727, 232-6737
Fax: 231-1034

URL: <http://www.jica.go.jp/honduras/espanol/index.html>

PROYECTO FOMENTO DE MICROEMPRESAS AUTOSOSTENIBLES
PARA MUJERES DE LA ZONA RURAL "MeM"

DIVISIÓN TÉCNICO DOCENTE
DEPARTAMENTO DE SERVICIOS TÉCNICOS
UNIDAD DE MATERIAL DIDÁCTICO

MANUAL No.06
EVALUACIÓN DE LA
MICROEMPRESA RURAL

Honduras INFOP
Evaluación de la Microempresa Rural -
2da Edición-
Santa Rosa de Copán, Honduras, 2008
Módulo No.06
50p.

Microempresa

EQUIPO DE TRABAJO

Elaboración de Contenido Técnico;
Muneaki Furukawa
Carmen Madrid Amaya
Personal Técnico Proyecto MeM

Coordinación Técnica Metodológica;
Magda Maradiaga
Material Didáctico INFOP

Asesoría Técnica;
Itsuo Kuzasa
Yoshikazu Tosaki
Personal Técnico Proyecto MeM
Yesenia Eufragio
Odily López Meza
Instructoras Gerenciales
INFOP S.P.S

Asesoría y Revisión Metodológica;
Enma Suyapa López
Técnico en Material Didáctico,
INFOP, TEG.

Transcripción y Diagramación;
Muneaki Furukawa
Administrador Proyecto MeM

ÍNDICE

Presentación	1
Introducción	3
Objetivos	5
Programa Modular	6
Tema No.01: EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL	7
Concepto	9
Importancia	10
Áreas Funcionales de Evaluación en la Microempresa Rural	12
Evaluación	14
Respuestas	15
Tema No. 02: INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA	17
Formato de Evaluación de la Microempresa Rural	19
Aspectos de Evaluación del Área de Organización	21
Aspectos de Evaluación del Área de Producción y Servicio	24
Aspectos de Evaluación del Área de Comercialización	27
Aspectos de Evaluación del Área de Administración y Finanzas	30
Un Ejemplo de Evaluación	33
Evaluación	35
Respuestas	38
Tema No.02: ANÁLISIS DE RESULTADOS	41
Puntaje de cada Inciso por Área Funcional	43
Presentación de Resultado	44
Evaluación	46
Respuestas	47
Evaluación Final	48
Respuestas	49
Bibliografía	50

PRESENTACIÓN

El Proyecto Fomento de **Microempresas Autosostenibles para Mujeres en la Zona Rural (MeM)** fue creado en el año 2003 por la **Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA)**, junto con el **Gobierno de Honduras**, a través del **Programa de Asignación Familiar (PRAF)** y el **Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP)**, consciente que las **MUJERES y LOS NIÑOS** representan la población más vulnerable en Honduras.

El Proyecto MeM, comenzó con el **análisis comunitario y estudio de mercado para elegir varias comunidades en diferentes condiciones**. Se organizaron los grupos de mujeres de acuerdo al nivel de pobreza y aptitud hacia el inicio de una **microempresa grupal**, junto con ellas, se seleccionaron actividades productivas en base a los recursos locales disponibles y el mercado para el producto o servicio que brindarán.

Se impartieron capacitaciones sociales, técnicas, organizativas, administrativas, etc.

Cada tres meses se evalúa la condición actual de las microempresas para darle el seguimiento adecuado, también se aplican indicadores de género para medir el empoderamiento de cada mujer.

Para compartir las experiencias del Proyecto "MeM" se elaboró el manual de **Evaluación de la Microempresa Rural**, con el objetivo de capacitar Promotores que forman las microempresas para mujeres de la zona rural, brindándoles las herramientas para diagnosticar y evaluar el antes, durante y después del proceso de formación buscando las medidas y estrategias para mejorar en cada una de las áreas funcionales de la microempresa en las que se encuentren dificultades.

INTRODUCCIÓN

El presente manual está diseñado con el propósito específico de facilitar a los Promotores que laboran con microempresas de mujeres del área rural y a cualquier persona, las herramientas necesarias para elaborar un diagnóstico de la microempresa.

Además, contiene la definición y la importancia de la evaluación, asimismo las cuatro áreas funcionales que se evalúan: Organización, Producción o Servicio, Comercialización, y Administración y Finanzas, cada una con su respectivo formato, y finalmente mostrar el proceso de análisis de los resultados.

Estos conocimientos le facilitarán al Promotor la evaluación y el monitoreo de la microempresa, como también le da una herramienta para que en conjunto con las socias puedan buscar las medidas o estrategias para mejorar en cada una de las áreas; lo cual le ayudara a desempeñarse con mayor seguridad y responsabilidad y al mismo tiempo que sirva como instrumento de medición, guía y consulta.

OBJETIVOS

Objetivo General

Al finalizar el módulo, las y los participantes identificarán las fortalezas y debilidades de las áreas funcionales de su microempresa.

Objetivos Específicos

Al finalizar el tema los y las participantes serán capaces de:

- Identificar la importancia de la evaluación de la microempresa rural.
- Evaluar el estado actual de su microempresa.
- Analizar los resultados obtenidos de la evaluación.

PROGRAMA MODULAR

- M-01 Gestión de un Promotor de Microempresa Rural
- M-02 Monitoreo de Indicadores de Empoderamiento
- M-03 Capacitación Social
- M-04 Organización de la Microempresa
- M-05 Registros, Análisis Contable y Costos
- M-06 *Evaluación de la Microempresa Rural***
- M-07 Ciclo de la Gerencia

TEMA No. 01 EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL

- Concepto
- Importancia
- Áreas Funcionales de Evaluación de la Microempresa Rural

TEMA No. 01

EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL

Concepto

La evaluación de la microempresa es la acción que nos permite medir, estimar el grado en que se están logrando, si se lograron o no los objetivos que nos hemos propuesto con la implementación de la microempresa.

Es un instrumento que nos permite visualizar problemas o dificultades y corregir a tiempo los procesos en marcha.

El tipo de evaluación que se realiza durante el transcurso o desarrollo del proyecto tiene un propósito, detectar problemas no detectados originalmente o derivados de otros que inciden en el cumplimiento de las actividades. Este tipo de evaluación influye en el logro de objetivos y orientan respecto a realizar cambios si ello fuera necesario.

La evaluación como concepto es, un proceso continuo, ordenado y sistemático de recopilación de información cuantitativa y cualitativa que responde a ciertas exigencias válidas, dependientes, fiables, útiles, obtenidas a través de diversas técnicas y diversos instrumentos, que después de ser comparada con criterios, previamente establecidos, nos permite emitir juicios fundamentados que faciliten la toma de decisiones que afectarán a las áreas funcionales evaluadas.

En conclusión, podemos decir que la evaluación es un proceso que busca información para la valoración y la toma de decisiones inmediatas.

¿Cuál es el carácter de la evaluación?

La evaluación debe tener un carácter **procesal**, que se realice a lo largo de todo el proceso y forme parte de él y **formativo**, que sea capaz de detectar los problemas en el momento en el que se producen, facilitando así la puesta en marcha de medidas oportunas. Por ello, evaluar es mucho más que calificar, porque implica juicio, toma de decisiones sobre futuras acciones, y transformación como mecanismos de mejora. Este carácter queremos aplicar en las microempresas ya que nos ayudará a detectar a tiempo los problemas que se presentan en cada una de las áreas de la microempresa. Todo ello en función del mejoramiento de las condiciones de vida de sus poblaciones beneficiarias.

TEMA No. 01

Importancia



¿Por qué es necesario evaluar?

Como en una microempresa no existe un panel de control con medidores que indiquen si sus trabajadores van en la dirección correcta o no, las microempresas tienen que construir sistemas de evaluación del desempeño que les permitan verificar si su gente está avanzando o si, por el contrario, tienen problemas que requieren acciones de mejora.

El éxito de la microempresa depende en gran parte de que sus trabajadores realicen sus labores de acuerdo con las normas establecidas, lo cual implica juzgar a aquellas cualidades que influyen en la ejecución del trabajo y resulta sumamente importante porque analiza periódicamente los resultados de cada microempresa, para corregir y darles la mejor dirección adecuada. Además permite conocer los aspectos débiles y fuertes para elaborar planes de mejoras.

El trabajo que se realiza es importante para la vida de las microempresas, a veces aunque se cuente con el equipo necesario, o se tengan conocimientos no es lo suficiente para que tenga un buen funcionamiento, para eso es necesario que se pueda realizar la evaluación y tener un buen diagnóstico de la misma. La importancia radica en lograr una mayor eficiencia en las microempresas ya que permite valorar las debilidades y fortalezas de la misma con el fin de enriquecer futuras implementaciones de actividades.

TEMA No. 01

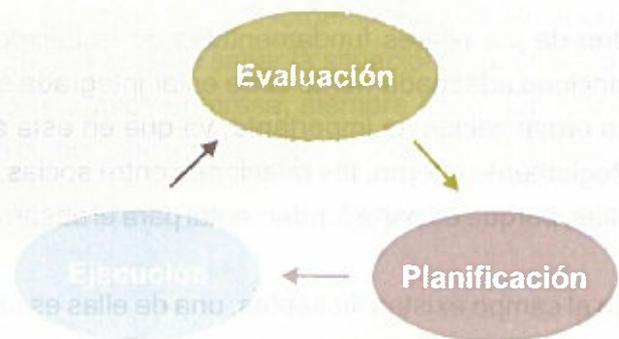
EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL

¿Qué es necesario establecer antes de la evaluación?

Para realizar la evaluación hay que establecer previamente los pasos (metodología) y las herramientas (observaciones, encuestas, entrevistas, etc.) a utilizar para la recolección de la información relevante, para luego considerar y valorar el desarrollo de las actividades según lo planificado. Con el desarrollo de este manual pretendemos brindar esas herramientas y metodologías.

¿En qué momento hay que hacer la evaluación de una microempresa?

Toda microempresa puede ser evaluada en forma continua, antes y durante su trabajo. La evaluación puede funcionar como insumos para introducir los ajustes necesarios, tomando en cuenta efectos o resultados no previstos en la formación inicial. Es recomendable realizar la evaluación por lo menos cada 6 meses. En nuestro caso se realiza cada tres meses.



¿Qué se debe tener en cuenta al momento de evaluar la microempresa?

Toda evaluación debe tener en cuenta tanto los procesos como los resultados obtenidos. Se trata de valorar el impacto con respecto a sus objetivos, metas, y los recursos a utilizar para el logro de los mismos.

Para poder desempeñar este trabajo es necesario conocer las áreas que se han evaluado en las microempresas rurales.

TEMA No. 01

Áreas Funcionales de Evaluación en la Microempresa Rural

En nuestro caso evaluamos cuatro áreas funcionales,

- Organización,
- Producción o Servicio
- Comercialización
- Administración.

Uno de los pilares fundamentales de la microempresa es la *organización*, para que ésta funcione adecuadamente debe estar integrada en cada una de las partes que la constituyen. La organización es importante, ya que en esta área se puede analizar la Junta Directiva, el Reglamento interno, las relaciones entre socias, la responsabilidad, y la comunicación entre ellas, porque es parte fundamental para el desarrollo de sus actividades.

En el campo existen limitantes, una de ellas es que normalmente las mujeres no han tenido la oportunidad de trabajar organizadas. Por lo tanto el Promotor debe apoyar muy bien en esta área, especialmente al inicio de la formación del grupo.

Una microempresa se constituye para elaborar productos y/o prestar servicios y comercializarlos. Por esa razón es muy importante preparar una buena condición para la producción.

El objetivo principal de esta área es mantener un estricto control de calidad en la ejecución de los procesos de producción. Y ejercer todos los controles necesarios para garantizar la óptima calidad de su producción.

TEMA No. 01

EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL

Comercialización

Todas las actividades de un negocio son diseñadas para plantear, fijar precios, promover y distribuir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Sin mercadeo no se puede asegurar la distribución de productos por esa razón es necesario considerar los siguientes aspectos: Meta de Venta, Mercado, Competencia, Promoción y Cumplimiento de los Clientes.

Administración y Finanzas

La única forma de controlar los diferentes aspectos de la microempresa, es llevando los registros adecuados que permitan en cualquier momento saber la situación económica de la microempresa. Por muy pequeña que sea una microempresa, siempre tiene que manejar algunos registros para conocer su situación como: Libro de Caja, Control de Personal, etc.

TEMA No. 01

EVALUACIÓN

INSTRUCCIONES:

Complete los espacios en blanco con lo que a continuación se le pide.

1. Toda microempresa puede ser evaluada en forma continua, _____ y _____ su trabajo.
2. La evaluación puede funcionar como insumos para introducir los _____ necesarios, tomando en cuenta efectos o resultados no previstos en la formación inicial.
3. Es recomendable realizar la evaluación por lo menos cada _____ meses.

INSTRUCCIONES:

Llene los espacios en blanco con lo que a continuación se le pide.

1. Mencione las cuatro áreas funcionales de evaluación en la microempresa rural.
 - a. _____
 - b. _____
 - c. _____
 - d. _____

INSTRUCCIONES:

Escriba en forma clara y precisa lo que se le pide a continuación.

1. ¿Cuál es la importancia de evaluar la microempresa?

TEMA No. 01

EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA RURAL

RESPUESTAS

Tipo Completación:

1. Antes, durante
2. Ajustes
3. 6

Tipo Enumeración:

1. a. Organización
b. Producción o Servicio
c. Comercialización
d. Administración y Finanzas

Tipo Desarrollo Estructurado:

1. Es importante porque analiza periódicamente los resultados de cada microempresa, para corregir y darles la mejor dirección adecuada. Además permite conocer los aspectos débiles y fuertes para elaborar planes de mejoras.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

- Formato de Evaluación de la Microempresa Rural.
- Aspectos de Evaluación del Área de Organización.
- Aspectos de Evaluación del Área de Producción y Servicios.
- Aspectos de Evaluación del Área de Comercialización.
- Aspectos de Evaluación del Área de Administración y Finanzas.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Formato de Evaluación de la Microempresa Rural

Criterios de Evaluación

Debemos reconocer que los criterios de evaluación no funcionan por sí mismos. Deben ser instrumentos que permitan a la microempresa como al facilitador determinar cuán efectiva y eficiente está siendo la labor de los empleados en el logro de los objetivos y, por ende, el cumplimiento de la misión organizacional. Asimismo, deben estar incorporados en un sistema integral de medición del desempeño que haga posible el seguimiento simultáneo y consistente en todos los niveles de operación de la microempresa.

Cuando se han definido los indicadores correctos y se cuenta con el sistema de medición adecuado, la evaluación se convierte en un instrumento que estimula a las socias de la microempresa a seguir mejorando tanto en su comportamiento con las demás socias, como en el desempeño de su labor.

¿De que forma llenamos el formato?

Para realizar la evaluación de cada una de las áreas aplicaremos un formato para identificar correctamente la condición actual de la microempresa. En el cual se evalúa dando un puntaje de acuerdo a los criterios de evaluación.

2 Pts.

A

1 Pts.

B

0 Pts.

C

Proyecto Fomento de Microempresa Autosostenible para Mujeres en la Zona Rural "MeM"
Evaluación de Microempresa

Fecha		Historia del Grupo (apoyo etc.)		Proyecto PRAF - JICA	
Evaluador(a)		Edad de miembros:		MEM	
Comunidad		Nivel económico:		Micro Empresa para Mujer	
Microempresa		Nivel académico:			
Actividad					
Número de miembros					
Fecha de Fundación					
Áreas		Evaluación		Observaciones	
		Pts.			
Organización	Junta Directiva	A	B	C	(J.D. Gerencial)
	Reglamento Interno	A	B	C	
	Reacción Interna	A	B	C	
	Responsabilidad	A	B	C	
	Comunicación	A	B	C	
Producción o Servicio	Materia Prima	A	B	C	
	Equipo, herramientas y utensilios	A	B	C	
	Taller	A	B	C	(Propio, Alquilado de socia. Ajeno)
	Cantidad de Producto o de Servicio	A	B	C	Nombre de encargada:
	Meta de Producción	A	B	C	(Lps)
Comercialización	Meta de Venta	A	B	C	Meta Mensual: Lps. Resultado: Lps.
	Mercado	A	B	C	
	Competencia	A	B	C	
	Promoción de Venta	A	B	C	
	Cumplimiento con los Clientes	A	B	C	
Administración y Finanzas	Libro de Caja	A	B	C	
	Cálculo de Costos	A	B	C	
	Control de Persona	A	B	C	
	Ahorro de Microempresa	A	B	C	
	Repartición de Ganancia	A	B	C	Hacen repartición cada (mes)
					TOTAL

TEMA No. 02**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA
FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA****Aspectos de Evaluación del Área de Organización****A) Junta Directiva**

Con el trabajo colectivo puede hacer más que con el individual, pero requiere una dirección muy clara para seguir todos juntos. Por lo tanto, una microempresa necesita una Junta Directiva para tomar decisiones a seguir. Una buena función de la Junta Directiva es un beneficio mayor para la microempresa. Hay dos tipos de Junta Directiva:

1. Junta Directiva Normal

Es más aplicable en microempresas prestadoras de servicios, por ejemplo: Molino

2. Administración Gerencial

Se aplican en las actividades productivas donde se tengan que llevar controles de calidad, producción y comercialización estos controles operativos son esenciales para el buen funcionamiento de la microempresa.

Junta Directiva Normal	Administración Gerencial
Presidenta	Gerente General
Secretaria	Gerente de Administración
Tesorera	Gerente de Finanzas
Fiscal	Gerente de Producción
Vocal	Gerente de Venta

B) Reglamento Interno

El reglamento interno es un Conjunto de reglas y normas que regulan el régimen de la microempresa, es la guía del grupo. Por eso debe ser adecuado a la actividad que desarrolla cada microempresa. Después de formar el grupo, una de las primeras actividades es establecer su reglamento. (Ver el manual de "Organización de la Microempresa").

TEMA No. 02

La Relación Interna es un aspecto básico en la vida de la microempresa, ya que contribuirá significativamente en el proceso productivo, además de ser una causa que determina el futuro de la microempresa, pues una mala relación interna es muchas veces la causa de las deserciones. Se debe tener mucho cuidado porque para algunas socias dentro de una microempresa puede ser su primera experiencia de trabajar en equipo. Hay personas que no cuentan con la experiencia del trabajo colectivo, en ocasiones provocan roces entre las compañeras y de allí se derivan las malas relaciones en el grupo.

Una manera de ayudar a solventar este problema es a través de las Capacitaciones Sociales, pues aprenden conceptos tales como: Trabajo en equipo, Liderazgo y Autoestima entre otras. El Promotor debe saber orientar a las mujeres a través del buen manejo de estos conceptos y el del papel de buen mediador.

Otro de los aspectos que se evalúan en la organización es la responsabilidad sobre: Cumplir su cargo, el reglamento, el horario, actividades, participación etc. Todos estos aspectos deben cumplirlos cada una de las socias porque son fundamentales para el buen funcionamiento de su microempresa. A veces hay socias que no cuentan con la experiencia de trabajar en equipo y les cuesta cumplir con ciertas responsabilidades, ya sea por la falta de experiencia o por compromisos familiares. Es por eso que se tiene como herramienta el reglamento interno para que les ayude a establecer las pautas a seguir en cuanto a mantener la responsabilidad en el grupo.

La comunicación es un elemento muy importante en la función de la microempresa. Ésta debe ser rápida y efectiva. Una manera de comprobar que tan eficiente es la comunicación es a través de la convocatoria de reuniones.

La reunión mensual también es otra forma de comunicación importante del grupo, ya que en ella se puede compartir información oficial y actual de la microempresa.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL ÁREA DE ORGANIZACIÓN

Aspectos	Criterios
Junta Directiva	<p>C: No existe Junta Directiva B: Existe Junta Directiva A: Ejecutan su función correctamente. Recomendaciones: *Se debe calificar la función de la directiva en cada cargo. Si no están funcionando algunos cargos, no pueden poner "A". *Para familiarizarse con la función de cada cargo, es mejor colocarlo escrito en la pared del taller.</p>
Reglamento Interno	<p>C: No tienen Reglamento Interno. B: Tienen Reglamento Interno, pero no adecuado. A: Tienen Reglamento Interno adecuado. Recomendaciones: *En este inciso no se califica el cumplimiento, sino si existe o es adecuado. Lo califican en el inciso de "Responsabilidad" *Para familiarizarse con el Reglamento, es mejor colocarlo en la pared del taller. *Si aplican préstamo deben tener un artículo sobre regla y control del préstamo. *Si salen a corte de café también agregar un artículo.</p>
Relación Interna	<p>C: Mala relación. Hay chisme, conflicto, roce etc. B: Normal. A: Buena relación. Se llevan muy bien.</p>
Responsabilidad	<p>C: No cumplen su cargo, ni el Reglamento. B: Tiene poco cumplimiento. A: Demuestran la responsabilidad cumpliendo su cargo y el Reglamento. Recomendación: *Además se debe calificar sobre el cumplimiento de horario, Actividades, Participación etc.</p>
Comunicación	<p>C: No hay comunicación. B: Tienen poca comunicación. A: Tienen comunicación rápida y efectiva. Recomendación: *Pueden observar convocatoria de reunión, reunión mensual (información del acta y de la contabilidad).</p>

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACION POR AREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Aspectos de Evaluación del Área de Producción ó Servicio

A) Materia prima

La materia prima es el componente principal de una producción. Por tal razón la microempresa debe tratar de conseguir su materia prima y mantener lo que requiere de una buena administración ya que de allí depende la vida de la microempresa, esto lo pueden lograr consiguiendo proveedores. También debería pensar en almacenarlo para cualquier emergencia.

B) Equipo, herramientas y utensilios

El equipo, herramientas y utensilios son partes indispensables para la producción. Por tal razón deben prepararlos y mantenerlos en buen estado para que no ocasione atrasos en la producción. Cuando se realiza la evaluación, se observa el mantenimiento, la disposición del equipo, si es el adecuado, además deben manejar el concepto de depreciación. (Ver manual de "Registros, Análisis contable y Costos").

C) Taller

El Taller es otro aspecto que se evalúa y donde se realizan los trabajos de producción. Muchas veces dependiendo de la condición también puede ocasionar problemas internos. Es muy recomendable que el taller no pertenezca a ninguna socia de la microempresa. Ya que si el taller está ubicado en el terreno de una socia, ella siente que le pertenece y tiende a querer dominar el grupo. En este caso por lo menos el grupo debe pagarle alquiler para que tenga su derecho y establecer un documento de compromiso por ambas partes. Además se evalúa el mantenimiento que le dan a dicho taller.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

D) Calidad de Producto o de Servicio

Todas las personas quieren recibir productos y servicios de calidad. Es necesario cuidar de la calidad, ya que también de eso depende la vida de la microempresa.

Las microempresas que se dedican a la producción es necesario que tengan una persona encargada del control de calidad, tomando en consideración la opinión de los clientes. Dentro del grupo se debe tener un sentido común sobre la calidad de los productos (servicios) como ser: medida del producto, cumplimiento al horario de servicio y atención al cliente etc.

E) Meta de Producción

La microempresa debe de establecer una meta de producción mensual planificando de acuerdo a las expectativas de cada una de las socias de la microempresa.

Los grupos que venden servicios y el área agrícola, están exentos de esta calificación.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN O SERVICIO

Aspectos	Criterios
Materia Prima	C: No tienen materia prima. B: Consiguen la materia prima, pero no la tienen siempre. A: Obtienen la materia prima siempre y la administran.
Equipo, Herramientas y Utensilios	C: No tienen equipo, herramientas, ni utensilios. B: Equipo incompleto. A: Mantienen y administran el equipo, las herramientas y los utensilios. Recomendación: *Para administrar muy bien el Equipo, deben saber el concepto de depreciación.
Taller	C: No tienen Taller. B: No tienen su propio Taller, pero funciona bien. O tienen su propio Taller, pero no funciona bien. A: El Taller propio funciona bien. Administran bien; limpio, higiénico y ordenado.
Calidad de producto o de servicio	C: No existe Control de calidad. B: Tienen Control de calidad o servicio, pero no suficiente. A: Hacen buen control de la calidad (servicio), manejando criterio de calidad (servicio). Recomendaciones: *Es necesario tener una persona encargada del control de la calidad, tomando en consideración a la opinión de los clientes. *Algunos productos requieren renovación; nuevos productos, variedad de color y de diseño. *En el grupo tiene que tener sentido común sobre calidad del producto (servicio), por ejemplo; Microempresa de "Cultivo de Guayaba" Cuido de frutas, manejo de fertilizante. Control de tiempo de corte etc. Microempresa de "Pulpería" Atención al cliente, estar pendiente de vencimiento de productos Mantener higiene, respetar horario etc.
Meta de producción	C: No tienen producción. B: Tienen producción, pero no alcanzan la meta o no tienen meta. A: La producción alcanza la meta. Recomendaciones: *Tiene que ir acorde a la meta. *Para mejorar la productividad debe mejorar el proceso de la producción.

***Si tiene dos actividades, debe calificar cada una de ellas por separado.**

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Aspectos de Evaluación del Área de Comercialización

A) Meta de Venta

De acuerdo a las expectativas de cada socio de la microempresa, la microempresa establece una meta de venta. Todas las actividades de la microempresa que realizan son para cumplir esta meta.

El aumento del ingreso es una motivación muy importante para cumplir con el objetivo en la actividad microempresarial. Las microempresas deben tratar de generar más ingresos. Algunos negocios tienen su temporada baja y alta. En ese caso considera este aspecto y establece una meta moderada por la temporada.

B) Mercado

El Mercado se define de acuerdo al tipo de producto y hacia quien va dirigido. Por ejemplo el mercado de una microempresa de Serigrafía debe ser grande para tener más clientela. El mercado del Molino es más pequeño porque normalmente es en su comunidad. Pero, en el caso de la Panadería depende de su enfoque del mercado, se cambiaría el tamaño de su mercado. (Si la microempresa toma la decisión de vender solo en su comunidad, el mercado es pequeño. Pero si salen a vender fuera de su comunidad, el mercado es grande.)

C) Competencia

Cualquier microempresa tiene competencia. Para generar más ingreso, obviamente deben superar esta situación, tienen que ser más competitivas.

Para adquirir más potencia en competencia, deben mejorar ciertas condiciones. En el manual de "Ciclo de la Gerencia", se pueden observar varias formas de análisis para superarlas.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

D) Promoción de Venta

Es un conjunto de acciones destinadas a crear y reactivar la demanda de un producto entre estos están: etiqueta, catálogo, participación en feria, visita a tiendas, codificación de productos, etc. El objetivo de realizar la promoción es para vender más y ampliar el mercado. La viñeta es una forma de hacer promoción y es útil porque puede conseguir pedidos de esa forma, pero una vez que reciben los pedidos debe responder programando la producción para no perder la oportunidad de ganar más y mantener los clientes también.

E) Cumplimiento con los Clientes

El cumplimiento de los pedidos y demandas de los clientes es muy importante para una microempresa. Si cumplen bien, ganan la confianza de los clientes y ellos vuelven de nuevo y posiblemente traen nuevos clientes, pero, si no cumplen, los clientes buscarán otro negocio. Para mantener y aumentar la clientela deben cumplir estrictamente la demanda de los clientes, con ello contribuye para seguir dando buena imagen microempresarial.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

CRITERIOS DE EVALUACIÓN DEL ÁREA DE COMERCIALIZACIÓN

Aspectos	Criterios
Meta de Venta	<p>Primero debe consultar sobre la meta de venta.</p> <p>C: No tienen venta.</p> <p>B: Tienen venta, pero no alcanza a la meta o no tienen meta.</p> <p>A: Alcanza la meta.</p> <p>Recomendación: *Definir la estrategia de venta para la comercialización</p>
Mercado	<p>Primero deben definir su mercado: ¿Dentro de su comunidad o fuera?, ¿Hasta dónde llegan a comercializar su producto?</p> <p>C: No tiene mercado.</p> <p>B: El mercado que enfocan no alcanza para cumplir la meta de venta.</p> <p>A: El mercado que enfocan alcanza para cumplir la meta.</p> <p>Recomendaciones: En el caso que no tenga mercado, debe definirlo para poder lograr la meta de venta. Cuando el mercado no es suficiente para cumplir la meta de venta, debe ampliar el mercado.</p>
Competencia	<p>C: No tienen capacidad para competir.</p> <p>B: Compiten.</p> <p>A: Superan a la competencia.</p>
Promoción de Venta	<p>C: No realiza la promoción.</p> <p>B: Hacen esfuerzo por vender más; a través de catálogo, etiqueta, participación en feria, visita a tiendas y codificación de productos etc.</p> <p>A: El mercado se está ampliando debido a la promoción.</p>
Cumplimientos con los clientes	<p>C: No cumple.</p> <p>B: Cumple poco.</p> <p>A: Cumple bien.</p>

***Si tiene dos actividades, debe calificar cada una de ellas por separado.**

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Aspectos de Evaluación del Área de Administración y Finanzas

A) Libro de Caja

Por pequeña que sea una microempresa, debe llevar sus registros contables. Sin tener registros nadie puede saber el rendimiento de la microempresa. El Proyecto MeM exige por lo menos llevar el Libro de Caja como mínimo Registro Contable. (Ver el manual de "Registros, Análisis Contable y Costos").

B) Cálculo de Costos

Es muy importante saber calcular los costos, ya que si no puede calcular los precios que pone no sabe si gana o pierde. Hay muchas microempresas que cometen errores por no saber calcular los costos; venden los productos con un precio más bajo de su costo. En este caso si vende más, pierde más. El Cálculo de Costos le ayuda a tomar medidas para bajar los costos. (Ver el manual de "Registros, Análisis Contable y Costos")

C) Control de Personal

Cuando empieza a funcionar una microempresa, siempre aparecen aquellas personas que llegan tarde y salen temprano. Perjudicando así las actividades de la microempresa, pero al momento del pago insisten en que tienen el mismo derecho que las demás y a veces piden más que las demás. Deben evitar este tipo de problema. La única manera de evitarlo es llevar un control de Personal, a través de un registro de asistencia y participación en las actividades asignadas.

TEMA No. 02**INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA
FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA**

D) Ahorro de Microempresa

La microempresa se debe preparar para cualquier emergencia ahorrando dinero, además es una manera de ir capitalizándola. Para ello es recomendable abrir una cuenta bancaria y de esa forma se evita otro problema.

E) Repartición de Ganancia

Lo ideal es pagar mensualmente el sueldo. Ya que si reciben un salario constante las mujeres pueden hacer su plan, este ingreso es importante para el mejoramiento de sus vidas. Pero muchas microempresas no alcanzan sus ventas para hacer un pago mensual a sus socias. En ese caso establecen repartición de ganancias de acuerdo a la venta realizada.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

CRITERIOS Y EVALUACIÓN DEL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Aspectos	Criterios
Libro de Caja	<p>C: No existe Libro de Caja. B: Tienen Libro, pero no lo manejan bien. A: Apuntan correctamente y lo utilizan muy bien. Recomendación: *Si tiene dificultad de manejo del Libro de Caja. (Ver manual de "Registros, Análisis Contable y Costos").</p>
Cálculo de Costos	<p>C: No pueden calcular el costo de su producto. B: Pueden calcular el costo de la producción y de la venta, pero con cálculo ideal. A: Pueden calcular costo de la producción y de la venta con cálculo real y está realizándolo. Recomendaciones: *Sin poder calcular el costo no pueden decidir el precio, ni pueden tomar medidas para bajar el costo. *Aplicar el formato de Cálculo de costo (Ver manual de "Registros, Análisis Contable y Costos").</p>
Control de Personal	<p>C: No existe control. B: Existe control. A: Existe control adecuado. Registran muy bien. Recomendación: *Deben tener un libro de registro de la labor, pero respetando la forma de su elaboración.</p>
Ahorro de Microempresa	<p>C: No tienen ahorro de la microempresa o lo tienen, pero en la casa de la Tesorera. B: Tienen ahorro de la microempresa en banco o en cooperativa. A: Manejan el concepto de depreciación. (La cantidad de ahorro debe ser más que la depreciación.) Recomendación: *La cantidad depende del negocio. Puede ser una cantidad fija o también cierto porcentaje.</p>
Repartición de Ganancia	<p>C: No existe repartición. B: Hacen repartición pero en forma inadecuada. A: Hacen repartición constantemente en forma adecuada. Recomendaciones: *Incluye el pago de mano de obra. *Es necesario reglamentar sobre la repartición.</p>

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

Un Ejemplo de la Evaluación

Proyecto Fomento de Microempresa Autosostenible para Mujeres en la Zona Rural "MeM"
Evaluación de Microempresa

Fecha		29 de Abril del 2008		Historia del Grupo (apoyo etc.)	Empezaron con 6 socias, Ingresaron 1 socia más Feb. 06 En Feb. del 07, tuvieron problema interno y se retiró la socia que provocaba el problema. Hoy se llevan muy bien.	Proyecto PRAF - JICA	
Evaluador(a)		Mauricio Anta					
Comunidad		San Manuel Colohene, Lempira					
Microempresa		Superación Femenina					
Actividad		Molano					
Número de miembros		6					
Fecha de Fundación		9 de Septiembre del 2005					
Edad de miembros:		27,27 28,42,55,62					
Nivel económico:		Pobres y Medias					
Nivel académico:		2do-6to grado					
Áreas	Aspectos	Evaluación		Observaciones	Pts.		
Organización	Junta Directiva	X	B C	(J.D. .Gerencial) Ejecutan su función correctamente	2		
	Reglamento Interno	X	B C	Tienen y es adecuado.	2		
	Relación Interna	X	B C	Tienen buena relación entre socias.	2		
	Responsabilidad	X	B C	Cumplen los horarios, cargos y reglamento.	2		
	Comunicación	X	B C	Tienen comunicación rápida y efectiva, Realizan la reunión mensual.	2		
Producción o Servicio	Materia Prima	X	B C	Mantienen y la administran bien	2		
	Equipo, herramientas y utensilios	A	X C	Tienen el equipo adecuado. Han recibido capacitación de cambio de filtros pero todavía no manejan bien la técnica	1		
	Taller	A	X C	(Propio, Alquilado de socia, Ajeno, Funciona bien. El taller está en construcción apoyado por el fondo de la ERP, falta un mes para terminar.	1		
	Calidad de Producto o de Servicio	A	X C	No tienen encargada. Han logrado fama de dar buen servicio al cliente, pero les hace falta mejorar la calidad de masa, ya que algunas socias estaban aplicando agua en el molido	1		
	Meta de Producción	A	B C	NO APLICA	0		
Comercialización	Meta de Venta	A	X C	Meta mensual: Lps. 2.500 Resultado: Lps. 2.057	1		
	Mercado	X	B C	El mercado que enfocan es suficiente para cumplir se meta	2		
	Competencia	A	X C	En la comunidad hay otro molino y compiten.	1		
	Promoción de Venta	X	B C	Están realizando promoción ría de una canasta familiar.	2		
	Cumplimiento con los Clientes	A	X C	A veces no cumplen el horario de servicio	1		
Administración y Finanzas	Libro de Caja	A	X C	Tienen pero hay errores de apunte, ya que recién cambiaron la Tescra.	1		
	Calculo de Costos	A	X C	No pueden hacer el trabajo solas, requieren de apoyo.	1		
	Control de Personal	X	B C	Tienen buen control.	2		
	Ahorro de Microempresa	A	B X	No tienen ahorro de fondo. Abrirán cuenta bancaria en estos días	0		
	Repartición de Ganancia	X	B C	Hacen repartición cada 4 meses y es adecuada	2		
TOTAL					29.25		

Atención:

1. El inciso de "Meta de Producción" no aplica para Molino por ser negocio de servicio.
2. El puntaje de "Producción o Servicio": 6.25 porque el inciso de "Meta de Producción" no aplica, tenía que sacar proporción.

Ejemplo: $5 \text{ (Puntaje que sacó)} \div 8 \text{ (Puntaje máximo)} \times 10 \text{ (Para sacar proporción)} = 6.25\text{Pts}$

TEMA No. 02

1. Tiene un C en *Ahorro de Microempresa*, debe tratarlo primero. Abrir cuenta de banco lo más pronto posible.
2. **Organización** sacó el máximo puntaje. Solo seguir manteniéndolo.
3. **Producción o Servicio**
 - a. **Equipo, herramientas y utensilios:** hay que darle reforzamiento sobre cambio de filtros.
 - b. **Taller:** Alcaldía de San Manuel Colohote apoyó con el fondo de la ERP y el taller está en proceso de construcción. El Sr. dueño del Taller está de acuerdo en alquilarlo hasta que termine la construcción.
 - c. **Calidad de Producto o Servicio:** hay unas socias que no aplicaban agua en el momento del molido del maíz, lo que da como resultado que la masa salga bronca. Van a tener una reunión para solucionar este problema.
4. **Comercialización**
 - a. **Meta de Venta:** mejorando la calidad de la masa, podría ser que logren más clientes, ya que hay personas que llegan al molino aunque viven cerca del otro debido al buen servicio que prestan como: buena atención e higiene. Pero hay que mejorar el problema de incumplimiento del horario de servicio.
 - b. **Competencia:** anteriormente superaban a la competencia, pero en la actualidad han perdido clientes debido a la mala atención al cliente. Para lo cual han tomado la decisión de mejorar el servicio, logrando con ello recuperar poco a poco los clientes.
 - c. **Cumplimiento con los clientes:** hay una socia que tiene dificultad de cumplir el horario de servicio y está afectando a la venta. En la próxima reunión se deben tomar las decisiones para mejorar este problema.
5. **Administración y Finanzas**
 - a. **Libro de Caja:** debe darle acompañamiento a la nueva Tesorera.
 - b. **Cálculo de costos:** todavía no han aprendido como calcular costos. Necesitan una capacitación relacionada al tema.
 - c. **Ahorro de microempresa:** están guardando dinero en la casa de la Tesorera, es muy arriesgado. Se le recomienda abrir inmediatamente una cuenta bancaria.

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

EVALUACIÓN

Tipo Verdadero o Falso

INSTRUCCIONES:

Escriba una V si la proposición es verdadera, o una F si es falsa.

1. Es necesario llevar el Libro de Caja teniendo una Tesorera que tenga educación secundaria ()
2. La Presidenta puede llegar tarde a la microempresa, sin excusa. ()

Tipo Identificación

INSTRUCCIONES:

1. A continuación se le presentan una lista de microempresas. Identifíquelas por el tamaño de su mercado.

Tamaño de Mercado	Mercado Pequeño	Mercado Grande	El tamaño se define por el enfoque del grupo
Microempresa			
Panadería			
Alfarería			
Molino			
Serigrafía			
Pulpería			
Apicultura			
Cría de Cabras			

2. Encierre con un círculo las microempresas que no califican en el inciso de *Meta de producción*.

Panadería, Alfarería, Molino, Serigrafía, Pulpería, Apicultura, Cría de Cabras

Tipo Completación

INSTRUCCIONES:

Complete los espacios en blanco con lo que a continuación se le pide:

1. De acuerdo a las expectativas de _____ de la microempresa, la microempresa establece una meta de venta de, y de producción.
2. La microempresa debe de tener su propio ahorro, para lo cual se le recomienda _____ para evitar problemas.

TEMA No. 02

EVALUACIÓN FUNDAMENTOS POR ÁREA EVALUACIÓN DE LA MICROEMPRESA

EVALUACIÓN

INSTRUCCIONES:

Llene los espacios en blanco con lo que se le pide en cada proposición.

1. Mencione los dos tipos de Junta Directiva y sus respectivos cargos.

(Tipo 1: _____)

a. _____ b. _____

c. _____ d. _____

e. _____

(Tipo 2: _____)

a. _____ b. _____

c. _____ d. _____

e. _____

2. Mencione cinco aspectos para calificar el inciso de la *Responsabilidad*.

a. _____ b. _____

c. _____ d. _____

e. _____

3. Mencione cuatro ejemplos de calidad de servicio en una Pulpería.

a. _____ b. _____

c. _____ d. _____

4. En el caso de un Molino. Mencione dos compromisos que tiene que cumplir con sus Clientes.

a. _____

b. _____

5. Mencione dos ideas de promoción para una panadería.

a. _____

b. _____

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

EVALUACIÓN

Tipo Práctico

INSTRUCCIONES:

Resuelva en forma clara y correcta lo que se le pide a continuación.

El grupo tiene una estufa de Lps.6,000.00, calculan que en cinco años lo deprecian.

¿Cuánto es la cuota mensual de depreciación de la estufa?

Tipo Desarrollo Estructurado

INSTRUCCIONES:

Conteste en forma clara y correcta lo que se le pide a continuación.

1. El grupo no está cumpliendo bien el Reglamento Interno. ¿Qué calificación le daría usted?
¿Y por qué?
2. ¿Cuál es la primera causa de la deserción?
3. ¿Qué tipo de problema puede tener el grupo que no realiza la reunión mensual?
4. ¿Qué desventajas presenta una panadería que no mantiene materia prima?
5. ¿Por qué es importante saber calcular costos?
6. ¿Por qué es importante que las socias tengan un salario mensual?
7. El taller del grupo está en el solar de una socia y lo utilizan muy bien. ¿Qué calificación le daría usted?

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

RESPUESTAS

Tipo Verdadero o Falso

1. (V)
2. (F)

Tipo Identificación

- 1.

Tamaño de Mercado	Mercado Pequeño	Mercado Grande	El tamaño se define por el enfoque del grupo
Microempresa			
Panadería			X
Alfarería		X	
Molino	X		
Serigrafía		X	
Pulpería	X		
Apicultura			X
Cría de Cabras			X

2. Molino, Pulpería, Apicultura, Cría de Cabras.

Tipo Completación

1. Cada socia
2. Abrir una cuenta bancaria

Tipo Enumeración

1. Tipo 1: Junta Directiva Normal
 - a. Presidenta, b. Secretaria, c. Tesorera, d. Fiscal, e. Vocal
- Tipo 2: Administración Gerencial
 - a. Gerente General, b. Gerente de Administración, c. Gerente de Finanzas, d. Gerente de Producción, e. Gerente de Venta
2. a. Cumplimiento de su cargo, b. Cumplimiento del Reglamento Interno, c. Cumplimiento de horario, d. Actividades, e. Participación

TEMA No. 02

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN POR ÁREA FUNCIONAL DE LA MICROEMPRESA

RESPUESTAS

3. a. Atención al Cliente, b. Respetar fecha de vencimiento de productos,
c. Mantener higiene, d. Cumplir el horario
4. Por ejemplo: cumplir el horario, mantener higiene, calidad de masa, buena atención al cliente etc.
5. Por ejemplo: aplicar viñetas, tener variedad, poner rótulos etc.

Tipo Práctico

Lps.100.00

Lps.6,000.00 / 60 (meses) = Lps.100.00

Tipo Desarrollo Estructurado

1. B o A. Sin saber de que su Reglamento Interno es adecuado o no, no se puede dar calificación correcta.
2. Mala relación interna.
3. No pueden compartir información de finanzas. No hay intercambio de información oficial del grupo.
4. Cuando recibe un pedido extra, no puede contestarlo.
5. Para saber cuanto está ganando.
6. Por recibir salario constante, las mujeres pueden tener su plan, es muy importante para el crecimiento de su familia.
7. B. Porque el taller está funcionando bien, pero está en el solar de una socia.

TEMA No. 03 ANÁLISIS DE RESULTADOS

- Puntaje de cada inciso por Área Funcional
- Presentación de Resultado

TEMA No. 03

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Puntaje de Cada Inciso por Área Funcional

Al terminar de llenar el formato, se da un puntaje.

- A: 2 puntos
- B: 1 punto
- C: 0 punto

La calificación general será la siguiente:

0 – 13 puntos: **Crisis:** Sin apoyo, pronto desaparecerá.

14 – 27 puntos: **Necesita más apoyo:** Tienen varias debilidades. Primero en los incisos que sacaron C deben mejorarlos para alcanzar una B.

28 – 34 puntos: **Buen estado:** Está en buena condición, pero todavía tienen detalles que corregir.

*Debe tener más de 7 pts en cada área funcional

35 – 40 puntos: **Excelente:** Está en un nivel de autosostenibilidad.

*Debe tener más de 7 pts en cada área funcional.

Si mantiene todo el año un buen estado, se puede decir que ya es una microempresa autosostenible. En el caso del Proyecto MeM, una vez que el grupo alcanza este nivel, ya no se le da la misma asistencia.

TEMA No. 03

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Presentación de Resultado

El objetivo de hacer la evaluación es para mejorar el trabajo mediante la elaboración de un plan y ejecutarlo eficazmente.

Después de realizar la evaluación, ordenamos los datos utilizando la siguiente tabla para la presentación de los resultados.

Microempresa Area funcional	Guayaba	Molino	Apicultura	Panadería	Confitería	Papel Orgánico	Cría de Cabras
Organización	7	7	9	7	6	7	5
Producción o Servicio	8	9	6	7	5	8	3
Comercialización	8	5	5	4	6	3	4
Administración y Finanzas	7	8	5	5	6	5	2
TOTAL	30	29	25	23	23	23	14
Clasificación	Buen estado	Necesita más Apoyo Pasó 28pts pero en la comercialización sacó menos de 7pts.	Necesita más Apoyo	Necesita más Apoyo	Necesita más Apoyo	Necesita más Apoyo	Crisis

Veamos como leer esta tabla.

Primero: Debe conocer la tendencia de todos los grupos.

1. Grupo de "Cría de Cabras" está en el nivel de Crisis.
2. Grupos de "Papel Orgánico" y "Cría de Cabras" tienen áreas rojas.
3. En las áreas de "Comercialización" y "Administración y Finanzas" tienen problemas.

TEMA No. 03

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Segundo: Planificación.

1. Apoyo al Grupo de "Cría de Cabras", especialmente en las áreas de "Producción o Servicio" y "Administración y Finanzas".
2. La microempresa de "Papel Orgánico" también tiene área roja. Debe buscar la solución.
3. Como meta principal para todos los grupos debe aplicar reforzamiento en las áreas de "Comercialización" y "Administración y Finanzas".

*Cuando Ud no puede dar la solución en algunos problemas, debe buscar ayuda del profesional del área para consultarle y tomar las medidas correctas o adecuadas para resolver ese problema.

TEMA No. 03

ANÁLISIS DE RESULTADOS

EVALUACIÓN

Tipo Práctico

INSTRUCCIONES:

Resuelva en forma clara y correcta lo que se le pide.

1. Se le da una tabla con los datos completos. Utilícelos para clasificar cada microempresa, ordénelas de izquierda a derecha, dándole un puntaje de mayor a menor.

Microempresa \ Área Funcional	Organización	Producción o Servicio	Comercialización	Administración y Finanzas
Alfarería	9	9	9	9
Molino	4	6	3	3
Muñeca de Tusa	5	6	6	5
Panadería	6	5	8	4
Serigrafía	7	8	7	5
Tejido	6	7	7	5
Tenido	8	6	9	6

Microempresa \ Área funcional							
Organización							
Producción o Servicio							
Comercialización							
Administración y Finanzas							
TOTAL							
Clasificación	Crisis						
	Necesita más Apoyo						
	Buen estado						
	Excelente						

1. ¿Hay algún grupo que necesita apoyo especial?
2. ¿En qué área las microempresas tienen mayor dificultad?

TEMA No. 03

ANÁLISIS DE RESULTADOS

RESPUESTAS

Microempresa / Área funcional	Alfarería	Teñido	Serigrafía	Tejido	Confitería	Muñeca de Tusa	Molino
Organización	9	8	7	6	6	5	4
Producción o Servicio	9	6	8	7	5	6	6
Comercialización	9	9	7	7	8	6	3
Administración y Finanzas	9	6	5	5	4	5	3
TOTAL	30	29	25	23	23	22	16
Clasificación	Crisis Necesita más Apoyo Buen estado Excelente	Crisis Necesita más Apoyo *Pasó 28 pts pero en dos áreas sacó menos de 7 pts Buen estado Excelente	Crisis Necesita más Apoyo *Pasó 28 pts pero en dos áreas sacó menos de 8 pts Buen estado Excelente	Crisis Necesita más Apoyo Buen estado Excelente			

1. La microempresa de "Molino" tiene dos áreas de nivel rojo y tiene puntaje muy bajo. Debe tratar lo más rápido posible.
2. La mayoría de las microempresas muestra problema en el área de "Administración Finanzas". El reforzamiento de esta área sería la meta principal.

EVALUACIÓN FINAL

INSTRUCCIONES:

Conteste en forma clara y correcta lo que se le pide.

1. ¿Cuál es la importancia de evaluar la microempresa?
2. ¿Qué es lo que tiene que hacer, cuando Ud no puede dar la solución en algunos problemas?

INSTRUCCIONES:

Auxiliándose de toda la información dada en este manual, resuelva en forma clara y correcta lo que se le pide a continuación.

1. Haga una evaluación del grupo que apoya Ud.
2. Analice la evaluación y planifique su trabajo.

RESPUESTAS

Tipo Desarrollo Estructurado

1. Es importante porque analiza periódicamente los resultados de cada microempresa, para corregir y darles la mejor dirección adecuada, además permite conocer los aspectos débiles y fuertes y elaborar planes de mejoras.
2. Cuando Ud no puede dar la solución en algunos problemas, debe buscar ayuda del profesional del área para consultarle y tomar las medidas correctas o adecuadas para ese problema.

Tipo Práctico

- 1 y 2. La respuesta debe de estar basada según los ejemplos de las páginas 33 y 34 de este manual.

BIBLIOGRAFÍA

INFOP. **Cartilla No.5 Registros Contables**. ED INFOP, Tegucigalpa, 2004

Proyecto "MeM" PRAF-JICA. **¿Como analizar una microempresa?**. Primera edición, Editorial Corporación y Publicidad Flores, Tegucigalpa, 2008

Proyecto "MeM" PRAF-JICA. **Guía "Formación de Microempresas para Mujeres de la Zona Rural"**. Primera edición, Editorial Corporación y Publicidad Flores, Tegucigalpa, 2008

Proyecto "MeM" PRAF-JICA. **Manual de Contabilidad y Diagnóstico de Microempresa**. Primera edición, Editorial Corporación y Publicidad Flores, Tegucigalpa, 2008

Proyecto "MeM" PRAF-JICA. **Manual de Organización**. Primera edición, Editorial Corporación y Publicidad Flores, Tegucigalpa, 2008

Proyecto "MeM" PRAF-JICA. **Manual para ser Promotor**. Primera edición, Editorial Corporación y Publicidad Flores, Tegucigalpa, 2008