



BRONCE

CRITERIO DE EVALUACIÓN PLANES DE NEGOCIO
NIVEL BRONCE

Por favor utiliza tu criterio para calificar cada pregunta como ‘Insuficiente’, ‘Suficiente’ o ‘Excepcional’ según las descripciones dadas. Cuando una respuesta pareciera pertenecer a más de una categoría, por favor elige la opción más acorde/que mejor se adecúe.

Sección B: Estudio de Mercado y Mercado Meta

- Aquí describimos el Estudio de Mercado que realizamos y qué descubrimos acerca de nuestro mercado meta, incluyendo quién va a comprar nuestro producto y por qué.**

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes hicieron un estudio de mercado escaso o nulo . Tienen limitado conocimiento sobre su base de clientes y no hay ningún indicio de que exista un mercado para el producto o servicio.
Suficiente	Los estudiantes han realizado algún estudio de mercado, dando explicación de qué hicieron, cómo lo hicieron y con cuántas personas hablaron. Los estudiantes han presentado algunos resultados del estudio de mercado. Esto les ha proporcionado una comprensión básica de su base de clientes. Hay indicios de la existencia de un pequeño mercado para su producto o servicio.
Excepcional	Los estudiantes han llevado a cabo un estudio de mercado organizado y bien diseñado . Han explicado con claridad y en detalle cómo lo hicieron y con cuántas personas hablaron. Son convincentes sobre si el método elegido y el tamaño de la muestra han sido apropiados según el objetivo planteado. Tienen una buena comprensión de su base de clientes y no hay duda de que existe un mercado considerable para su producto o servicio. Los estudiantes han demostrado un alto nivel de análisis .

Sección C: Competidores y Ventaja Competitiva

- Estos son nuestros tres principales competidores y sus correspondientes fortalezas y debilidades.**

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes solo han completado la tabla de Competidores con información

	escasa. Demuestran poca o ninguna comprensión de las fortalezas y debilidades de sus competidores.
Suficiente	Los estudiantes han completado la mayor parte de la información en la tabla de Competidores. Tienen una comprensión razonable de las fortalezas y debilidades de sus competidores.
Excepcional	Los estudiantes han completado la tabla de Competidores en detalle . Han demostrado una excelente comprensión de las fortalezas y debilidades de sus competidores.

3. **Nuestra ventaja competitiva** – Aquí explicamos **cómo** seremos mejores que nuestros competidores y **por qué** nuestros clientes nos elegirán, teniendo en cuenta nuestro estudio de mercado:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes no han indicado cuál es su ventaja competitiva, o han indicado una ventaja competitiva poco convincente .
Suficiente	Los estudiantes han expresado con claridad una ventaja competitiva convinciente .
Excepcional	Los estudiantes han indicado claramente cuál es su ventaja competitiva y la misma es convinciente . Es evidente que los estudiantes han analizado a profundidad y utilizado los resultados del análisis de sus competidores .

Sección D: Análisis FODA

4. **Este es nuestro Análisis FODA.**

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes no han completado el análisis FODA, o lo han respondido solo en parte . Tienen una comprensión muy limitada de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas relacionadas a su empresa.
Suficiente	Los estudiantes han completado todas las secciones del análisis FODA. Tienen una comprensión básica de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas relacionadas a su empresa.
Excepcional	Los estudiantes han completado cada una de las secciones del análisis FODA en detalle con enunciados precisos . Tienen una comprensión clara y realista de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas de su empresa. Además, han utilizado su creatividad al pensar sobre las oportunidades y han demostrado cierto nivel de innovación .

Sección E: Plan de Operaciones.

5. Estas son las tareas diarias, semanales y mensuales que necesitamos realizar para lograr que nuestra empresa funcione:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes no han identificado ninguna tarea periódica necesaria para llevar adelante su empresa, o su comprensión de las tareas es limitada . Parece poco probable que la escuela sea capaz de poner en marcha la empresa con éxito.
Suficiente	Los estudiantes tienen una lista básica de tareas diarias, semanales y mensuales que cubre todas las áreas clave de la empresa (producción, ventas y finanzas). Las tareas parecen ser factibles . Es probable que puedan poner en marcha su empresa con éxito.
Excepcional	Los estudiantes han escrito una lista completa de tareas diarias, semanales y mensuales que es muy probable que se ejecute con éxito. Tienen una idea realista de cuánto tiempo tomarán estas tareas y han distribuido las responsabilidades de forma adecuada.

6. Nuestra estructura de equipo de empresa – Este es un **diagrama** que explica **cómo nosotros los estudiantes dirigimos la empresa y cómo dividiremos los roles y responsabilidades entre los miembros del equipo**.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes no han descrito su estructura de equipo de empresa, o lo han hecho de manera poco clara . Podría haber una mayor participación de los estudiantes en la dotación de personal y distribución de roles de la empresa.
Suficiente	Los estudiantes han descrito con claridad la estructura de su equipo de empresa y han indicado si los miembros son docentes/estudiantes. La empresa está formada por estudiantes (tanto como sea posible) .
Excepcional	Los estudiantes han descrito con claridad y en detalle la estructura de su equipo de empresa y han indicado si los miembros son docentes/estudiantes. Se incluye un diagrama de la estructura de la empresa . La empresa está formada por estudiantes (tanto como sea posible) y su participación no se limita solo a la producción .

Sección F: Marketing y Plan de Ventas

7. Estas son nuestras 4 Ps (Producto, Precio, Plaza, Promoción) incluyendo por qué tomamos estas decisiones.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes demuestran una comprensión insuficiente de las 4 Ps. Las respuestas proporcionadas son cortas y poco desarrolladas o son confusas/irrealistas . Las razones

	dadas para las decisiones tomadas no son convincentes .
Suficiente	Los estudiantes demuestran una buena comprensión de las 4 Ps. Las respuestas proporcionadas son claras, realistas y detalladas para cada una de las 4 Ps. Las razones dadas por las decisiones tomadas son convincentes .
Excepcional	Los estudiantes demuestran una excelente comprensión de las 4 Ps. Las respuestas dadas son claras, realistas y detalladas para cada una de las 4 Ps. Las razones dadas para las decisiones tomadas son muy convincentes . Además, el plan demuestra un alto nivel de conocimiento de su mercado objetivo y algunas técnicas promocionales innovadoras .

Sección Apéndice: Estudiantes en Acción

Por favor encuentra en este espacio 3 fotos (de ser posible) que demuestran claramente nuestra participación como estudiantes en la planificación de nuestra empresa escolar (o si no es posible, compartiremos citas textuales de los miembros del equipo). También podemos incluir otras pruebas de la actividad de nuestra empresa, como por ejemplo: encuesta de estudio de mercado o el Acuerdo de Distribución de Ganancias.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	No se han proporcionado fotos ni pruebas (por ejemplo, citas de los estudiantes) como evidencia .
Suficiente	Se han proporcionado algunas fotos o pruebas (por ejemplo, citas de los estudiantes) que demuestran la participación de los estudiantes en las actividades de planificación de la empresa.
Excepcional	Las fotos o las pruebas proporcionadas (por ejemplo, citas de los estudiantes) demuestran la participación de los estudiantes en una gama de actividades de planificación de su empresa .

Plan Financiero

1. Ingreso
2. Costos
3. Ganancia

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes han registrado poca o ninguna información en las secciones de Ingreso, Costos y Ganancia, o han registrado información no válida . Hay escasos o nulos indicios que demuestren que el plan de negocio es financieramente viable .
Suficiente	Los estudiantes han registrado información apropiada en todas las secciones de Ingreso, Costos y Ganancia. Los importes son razonables teniendo en cuenta la naturaleza de la empresa y el tamaño de la escuela. Hay indicios que sugieren que la

	empresa tiene el potencial de ser rentable . Puede haber algunas omisiones o errores menores en sus cálculos.
Excepcional	Los estudiantes han registrado información apropiada en todas las secciones de Ingreso, Costos y Ganancia. Los indicios sugieren que la empresa tiene un fuerte potencial de ser rentable . Todos los cálculos deben ser correctos y parecer realistas . Además, esta información debe ser coherente con los detalles del Plan de Negocio, por ejemplo, productos para la venta, precio de venta, materiales, etc.

Presupuesto Inicial a), b), c)

a) Equipamiento & Suministros Iniciales

b) Recaudaremos el Capital Inicial necesario para nuestra empresa del siguiente modo:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes han hecho grandes omisiones de información o cometido errores significativos en sus cálculos de Equipamiento y Suministros Iniciales. Además, no han explicado cómo reunirán el Capital Inicial necesario para su empresa o la explicación proporcionada no es realista .
Suficiente	Los estudiantes han omitido alguna información o cometido errores menores en sus cálculos de Equipamiento y Suministros Iniciales. Han dado una explicación realista de cómo recaudarán su Capital Inicial (en caso de ser aplicable).
Excepcional	Todos los cálculos de Equipamiento y Suministros Iniciales deben ser correctos y realistas . Además, se ha incluido todo el Equipamiento y Suministros Iniciales mencionados en el plan de negocio.

Mejora de las Habilidades de los Estudiantes y Docentes

Todas las escuelas deben completar las preguntas 1-6 de las secciones de Mejora de las Habilidades de los Estudiantes y Docentes que se encuentran en la última página de la plantilla.