



## CRITERIO DE EVALUACIÓN PLANES DE NEGOCIO

### NIVEL ORO

Por favor utiliza tu criterio para calificar cada pregunta ‘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 adecue.

#### Sección B: Estudio de Mercado y Mercado Meta

1. Aquí describimos el Estudio de Mercado que realizamos y qué información nueva encontramos acerca de nuestro mercado meta, incluyendo quién va a comprar nuestro producto y por qué.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	<b>No estás convencido</b> que el estudio de mercado que los estudiantes han realizado es <b>adecuado</b> . Los estudiantes muestran <b>poca o ninguna evidencia</b> de haber realizado algún estudio de mercado. Tienen <b>limitado</b> conocimiento sobre su base de clientes y <b>no hay ningún indicio de que exista un mercado</b> para el producto o servicio. Sus conclusiones se basan en <b>supuestos o afirmaciones subjetivas</b> .
Suficiente	Los estudiantes han realizado <b>algún</b> estudio de mercado, dando <b>explicación</b> de <b>qué</b> hicieron, cómo lo hicieron y <b>con cuántas personas hablaron</b> . Los estudiantes han presentado <b>algunos resultados útiles</b> del estudio de mercado. Esto les ha proporcionado una <b>buena comprensión</b> de su base de clientes. Hay indicios de la existencia de un <b>mercado razonable</b> para el producto o servicio.
Excepcional	Los estudiantes han llevado a cabo un estudio de mercado <b>estructurado y bien pensado</b> utilizando <b>dos o más</b> técnicas diferentes de investigación de mercado (por ejemplo, encuestas y grupos focales). Han presentado <b>resultados claros y completos</b> de su estudio de mercado que demuestran un <b>alto nivel de análisis</b> . Han explicado <b>con claridad y en detalle</b> 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 <b>excelente comprensión</b> de su base de clientes y no hay duda de que existe un <b>gran mercado</b> para su producto o servicio.

#### Sección C: Competidores y Ventaja Competitiva

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

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes solo han completado <b>información limitada</b> en la Tabla de Competidores. O,

	han completado la tabla, pero con un <b>nivel de detalle insuficiente</b> . Demuestran <b>poca o ninguna comprensión</b> de las fortalezas y debilidades de sus competidores.
Suficiente	Los estudiantes han <b>completado</b> toda la tabla de Competidores. Tienen una <b>comprensión razonable</b> de las fortalezas y debilidades de sus competidores y han <b>descrito</b> en qué área competirán con ellos.
Excepcional	Los estudiantes han <b>completado</b> la tabla de Competidores <b>en detalle</b> . Han demostrado una <b>excelente comprensión</b> de las fortalezas y debilidades de sus competidores y han <b>descrito claramente</b> en qué área competirán con ellos.

**3. Nuestra ventaja competitiva – Así 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 <b>no han indicado</b> cuál es su ventaja competitiva, o han indicado una ventaja competitiva <b>poco convincente/sin relación</b> con su estudio de mercado.
Suficiente	Los estudiantes han <b>expresado con claridad</b> una ventaja competitiva y su razonamiento es <b>convincente</b> .
Excepcional	Los estudiantes han <b>explicado claramente</b> cuál es su ventaja competitiva y la misma es <b>convincente</b> . Es evidente que los estudiantes han analizado a profundidad y <b>utilizado los resultados de su estudio de mercado</b> .

**Sección D: Análisis FODA**

**4. Éste es nuestro Análisis FODA.**

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

### Sección E: Plan de Operaciones

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

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

6. Así es como utilizaremos nuestra empresa como ejemplo para nuestras distintas asignaturas:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los docentes <b>no</b> planean utilizar la empresa escolar como un ejemplo real en al menos tres asignaturas diferentes.
Suficiente	Los estudiantes <b>explican cómo</b> los docentes planean utilizar la empresa escolar como un ejemplo real en <b>tres o más</b> asignaturas diferentes.
Excepcional	Los estudiantes <b>explican cómo</b> los docentes planean utilizar la empresa escolar como un ejemplo real en <b>más de tres</b> asignaturas diferentes <b>de modo consistente</b> a lo largo del período/año escolar.

7. Nuestra estructura de equipo de empresa – Éste es un **diagrama** que explica **cómo nuestra empresa escolar está dirigida por nosotros, los estudiantes, y cómo los miembros del equipo rotarán en sus cargos**. Hemos incluido el **nombre, género y año escolar** de cada estudiante para mostrar que nuestra empresa escolar es inclusiva de una diversa gama de estudiantes.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes <b>no han mostrado/descrito</b> su estructura de equipo de empresa, o lo han hecho de manera <b>poco clara</b> . Parece que la empresa <b>no</b> está dirigida por los estudiantes. <b>No hay evidencia de que cada estudiante ocupará al menos dos posiciones diferentes</b> en la empresa en el próximo año
Suficiente	Los estudiantes han <b>mostrado/descrito con claridad</b> la estructura de su equipo de empresa

	y han indicado si los miembros son docentes/estudiantes. <b>Han proporcionado un organigrama.</b> La empresa está <b>formada por estudiantes (tanto como sea posible)</b> están organizados en <b>departamentos bien definidos.</b> Está claro que <b>cada estudiante tendrá dos o más posiciones diferentes</b> en la empresa el próximo año.
Excepcional	Los estudiantes han <b>muestra/descrito con claridad y en detalle</b> la estructura de su equipo de empresa y han indicado si los miembros son docentes/estudiantes. <b>Han proporcionado un organigrama.</b> El equipo involucra a <b>45 o más estudiantes de dos o más cursos.</b> La empresa está formada por estudiantes (tanto como sea posible) y tienen <b>posiciones de responsabilidad</b> en departamentos bien definidos. Está claro que <b>cada estudiante</b> ganará <b>experiencia diversa</b> al ocupar <b>dos o más posiciones diferentes</b> en la empresa el próximo año

8. Así es como planeamos dar apoyo y capacitación a los estudiantes nuevos éste año, con la finalidad de prepararlos para ser incorporados a nuestra empresa escolar el siguiente año:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	<b>No hay ningún plan claro/convincente</b> para reclutar y apoyar a nuevos estudiantes a unirse al equipo.
Suficiente	Hay un <b>plan simple</b> en marcha para <b>reclutar y apoyar</b> a los nuevos estudiantes para unirse al equipo.
Excepcional	Hay un <b>plan integral y creativo</b> en marcha para <b>inspirar y apoyar</b> a los nuevos estudiantes para unirse al equipo.

### Sección F: Marketing y Plan de Ventas

9. Con base en los resultados de nuestro Estudio de Mercado y Análisis de Competidores, éste es un desglose de nuestras 4 P (Producto, Precio, Plaza, Promoción) y nuestra explicación de cómo nos ayudará a alcanzar nuestro mercado meta:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes demuestran una <b>comprensión básica</b> de las 4 Ps. Las respuestas proporcionadas son <b>cortas y genéricas, poco desarrolladas</b> o son <b>poco claras/poco realistas.</b> Las razones dadas para las decisiones tomadas <b>no son convincentes.</b>
Suficiente	Los estudiantes demuestran una <b>buena comprensión</b> de las 4 Ps. Las respuestas proporcionadas son <b>claras y realistas.</b> Las razones dadas por las decisiones tomadas <b>son convincentes.</b> El plan es <b>apropiado</b> para el tipo de empresa y mercado objetivo y <b>lógico</b> teniendo en cuenta los resultados de su estudio de mercado y análisis de competidores.
Excepcional	Los estudiantes demuestran una <b>excelente comprensión</b> de las 4 Ps. Las respuestas dadas son <b>claras, realistas y detalladas</b> para cada una de las 4 Ps. Las razones dadas para las

	decisiones tomadas <b>son muy convincentes</b> . Los estudiantes demuestran un <b>alto nivel de conocimiento</b> de su mercado objetivo y han utilizado los resultados de su estudio de mercado y los resultados del análisis de competidores para desarrollar un plan <b>innovador y bien pensado</b> . Los estudiantes planean <b>vender</b> sus productos/servicios <b>fuera de la escuela</b> .
--	---

### Sección G: Reducción de Riesgos

10. Ésta es nuestra Tabla de Reducción de Riesgos actualizada, explicando los riesgos que hemos identificado que podrían afectar nuestra empresa escolar Y cómo los afrontaremos.

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes <b>no han completado</b> la Tabla de Evaluación de Riesgos o han proporcionado información <b>insuficiente o demasiado simplista</b> . Tienen una <b>comprensión muy limitada</b> de los riesgos que enfrenta su empresa escolar y cómo superarlos.
Suficiente	Los estudiantes han <b>completado cada sección</b> de la Tabla de Evaluación de Riesgos para <b>al menos tres riesgos</b> . Tienen una <b>buena comprensión</b> de <b>algunos riesgos</b> que enfrenta su empresa escolar y han identificado estrategias de mitigación <b>simples, realistas y adecuadas</b> para superarlos. Han tenido en cuenta a <b>la mayoría de los procesos en toda la empresa</b> y los riesgos tanto <b>actuales</b> como <b>futuros</b> .
Excepcional	Los estudiantes han <b>completado cada sección</b> de la Tabla de Evaluación de Riesgos para <b>al menos tres riesgos</b> . Tienen una <b>sólida comprensión</b> de <b>varios riesgos</b> que enfrenta su empresa y han identificado estrategias de mitigación <b>detalladas, convincentes y adecuadas</b> para superarlos. Han tenido en cuenta a <b>todos los procesos en toda la empresa</b> y los riesgos tanto <b>actuales</b> como <b>futuros</b> .

### Sección H: Redes y Oportunidades de Aprendizaje

1. Así es cómo, y con qué frecuencia, planificamos conectarnos (en persona, en línea o por teléfono) con otras escuelas que llevan adelante empresas escolares Y lo que esperamos aprender de nuestra red de escuelas emprendedoras:

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes <b>no describen ningún plan para conectarse</b> con otras escuelas que llevan adelante una empresa escolar o planean hacerlo de una manera que parece que <b>es poco probable que conduzca a un intercambio significativo de conocimientos y experiencias entre estudiantes</b> , ayudando a desarrollar sus habilidades o la empresa escolar.
Suficiente	Los estudiantes <b>describen</b> su plan para conectarse (en persona, en línea o por teléfono) con <b>alguna</b> otra escuela que lleva adelante una empresa escolar <b>de manera individualizada, al menos una vez por período</b> . Tienen <b>objetivos claros</b> para

	<b>intercambiar conocimientos y compartir sus experiencias, con vista a fomentar el desarrollo de sus habilidades y empresa escolar.</b>
Excepcional	Los estudiantes <b>describen</b> su plan para conectarse (en persona, en línea o por teléfono) con <b>una (o más)</b> escuela que lleva adelante una empresa escolar, <b>más de una vez por período</b> . Tienen <b>objetivos claros</b> para <b>intercambiar conocimientos y compartir sus experiencias, con vista a fomentar el desarrollo de sus habilidades y empresa escolar.</b>

### Sección I – Apéndice: Estudiantes en Acción

Por favor encuentra en este espacio:

1. **3 fotos** que demuestran claramente nuestra participación como estudiantes en la planificación de nuestra empresa escolar;
2. Una copia de nuestro **horario escolar** mostrando las horas de la semana que hemos asignado para dedicar a actividades de nuestra empresa escolar;
3. Nuestro **Acuerdo de Distribución de Ganancias**, completado y firmado.

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	De la lista de los tres elementos de prueba requeridos, se proporcionaron <b>hasta 2</b> ítems diferentes.
Suficiente	De la lista de tres elementos de prueba requeridos, se proporcionaron <b>todos los 3</b> ítems: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las tres fotos muestran claramente la <b>participación de los estudiantes</b> en actividades de planificación de empresa.</li> <li>• <b>Y</b> el horario muestra claramente que hay <b>tiempo asignado en el día escolar</b> para que los estudiantes trabajen en la empresa, y/o</li> <li>• <b>Y</b> los estudiantes tienen <b>acordado y documentado</b> cómo utilizar sus ganancias. <b>Al menos el 25 % se reinvertirá en la empresa</b> y el resto se utilizará para un propósito educativo/social.</li> </ul>
Excepcional	De la lista de tres elementos de prueba requeridos, se han proporcionado <b>4 o más</b> ítems de prueba diferentes: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las tres fotos muestran claramente la <b>participación de los estudiantes</b> a través de una <b>serie</b> de actividades de planificación de empresa.</li> <li>• <b>Y</b> el horario muestra claramente que hay <b>tiempo asignado en el día escolar</b> para que los estudiantes trabajen en la empresa</li> <li>• <b>Y</b> los estudiantes tienen <b>acordado y documentado</b> cómo utilizar sus ganancias. <b>Al menos el 25 % se reinvertirá en la empresa</b> y el resto se utilizará para un propósito educativo/social.</li> </ul>

### Plan Financiero

- |                    |                      |
|--------------------|----------------------|
| 1. Ingresos        | 4. Costos Indirectos |
| 2. Costos Directos | 5. Ganancia Neta     |
| 3. Ganancia Bruta  |                      |

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes han <b>registrado poca o ninguna</b> información en las secciones de Ingresos, Costos (Directos e Indirectos) y Ganancias (Brutas y Netas), o han registrado <b>información no válida</b> . Hay <b>escasos o nulos indicios que demuestren que el plan de negocio es financieramente viable</b> .
Suficiente	Los estudiantes han registrado <b>información adecuada</b> en todas las secciones de Ingresos, Costos (Directos e Indirectos) y Ganancias (Brutas y Netas). Los <b>importes son razonables</b> teniendo en cuenta la naturaleza de la empresa y el tamaño de la escuela. Hay indicios que sugieren que la empresa <b>tiene el potencial de ser rentable</b> . Puede haber <b>algunas omisiones o errores menores</b> en sus cálculos.
Excepcional	Los estudiantes han registrado <b>información apropiada</b> en todas las secciones de Ingresos, Costos (Directos e Indirectos) y Ganancias (Brutas y Netas). Los indicios sugieren que la empresa <b>tiene un fuerte potencial de ser rentable</b> . Todos los cálculos deben <b>ser correctos y parecer realistas</b> . Además, esta información debe ser <b>coherente</b> con los detalles del Plan de Negocio, por ejemplo, productos para la venta, precio de venta, materiales, etc.

### Presupuesto inicial a), b)

- a) Equipamiento & Suministros Iniciales
- b) Recaudaremos el Capital Inicial necesario para nuestra empresa del siguiente modo:

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