



PLATA

## CRITERIO DE EVALUACIÓN PLANES DE NEGOCIO NIVEL PLATA

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 nueva información encontramos 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 <b>escaso o nulo</b> . 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.
Suficiente	Los estudiantes han realizado <b>algún</b> estudio de mercado, dando explicación de qué hicieron, cómo lo hicieron y con cuántas personas hablaron. Los estudiantes han presentado <b>algunos resultados</b> del estudio de mercado. Esto les ha proporcionado una <b>comprensión básica</b> de su base de clientes. Hay indicios de la existencia de un <b>pequeño mercado</b> para su producto o servicio.
Excepcional	Los estudiantes han llevado a cabo un estudio de mercado <b>organizado y bien diseñado</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>buena comprensión</b> de su base de clientes y no hay duda de que existe un <b>mercado considerable</b> para su producto o servicio. Los estudiantes han demostrado un <b>alto nivel de análisis</b> .

### 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 la tabla de Competidores con <b>información escasa</b> . Demuestran <b>poca o ninguna comprensión</b> de las fortalezas y debilidades de sus competidores.

Suficiente	Los estudiantes han completado <b>la mayor parte</b> de la información en 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</b> .
Suficiente	Los estudiantes han <b>expresado con claridad</b> una ventaja competitiva <b>convincente</b> .
Excepcional	Los estudiantes han <b>indicado 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 del análisis de sus competidores</b> .

**Sección D: Análisis FODA**

**4. Este 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</b> todas las secciones del análisis FODA. Tienen una <b>comprensión básica</b> de las Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas relacionadas a su empresa.
Excepcional	Los estudiantes han completado todas las secciones del análisis FODA <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. Estas 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 básica</b> de tareas diarias, semanales y mensuales que cubre todas las áreas clave de la empresa (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. Nuestra estructura de equipo de empresa** – Este es un **diagrama** que explica **cómo nosotros los estudiantes** dirigimos la empresa y **cómo los miembros del equipo rotarán en sus cargos**.

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

### Sección F: Marketing y Plan de Ventas

**7. Estas son nuestras 4 P's (Producto, Precio, Plaza, Promoción) y nuestra explicación (de ser necesario) en caso algo haya cambiado/sea nuevo.**

PUNTUACIÓN	DESCRIPCIÓN
Insuficiente	Los estudiantes demuestran una <b>comprensión insuficiente</b> de las 4 Ps. Las respuestas proporcionadas son cortas y <b>poco desarrolladas</b> o son <b>confusas/irrealistas</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, realistas y detalladas</b> para cada una de las 4 Ps. Las razones

	dadas por las decisiones tomadas <b>son convincentes</b> . Los estudiantes han proporcionado una explicación de lo que es nuevo/ha cambiado en su empresa escolar (de ser necesario).
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 han proporcionado una explicación de lo que es nuevo/ha cambiado en su empresa escolar (de ser necesario). Además, el plan demuestra un alto nivel de conocimiento de su mercado objetivo y algunas técnicas promocionales <b>innovadoras</b> .

### Sección G: Reducción de Riesgos

8. Esta es nuestra Tabla de Reducción de Riesgos con 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 Reducción de Riesgos, o solo han respondido <b>parcialmente</b> . Tienen una <b>comprensión muy limitada</b> de los riesgos a los que se enfrenta su empresa escolar y cómo superarlos.
Suficiente	Los estudiantes han <b>completado cada una de las secciones</b> de la Tabla de Reducción de Riesgos. Tienen una <b>comprensión básica</b> de <b>alguno de los riesgos</b> a los que se enfrenta su empresa escolar <b>Y</b> cómo superarlos.
Excepcional	Los estudiantes han completado cada sección de la Tabla de Reducción de Riesgos <b>en detalle</b> . Tienen una <b>comprensión clara y realista</b> de varios de los riesgos a los que se enfrenta su empresa escolar <b>Y</b> cómo superarlos. Además, han tomado en cuenta en su análisis <b>todos los procesos de la empresa</b> y los riesgos tanto <b>actuales</b> como <b>futuros</b> .

### 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	<b>No se han proporcionado fotos ni pruebas</b> (por ejemplo, citas de los estudiantes) <b>como evidencia</b> .
Suficiente	<b>Se han proporcionado algunas fotos o pruebas</b> (por ejemplo, citas de los estudiantes) que demuestran la <b>participación de los estudiantes</b> en las actividades de planificación

	de la empresa.
Excepcional	<b>Las fotos o las pruebas proporcionadas</b> (por ejemplo, citas de los estudiantes) <b>demonstran la participación de los estudiantes en una gama de actividades de planificación de su empresa.</b>

### Plan Financiero

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

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), c), d)

- 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.