

El reto del mercado real B1

Soy capaz de elaborar un plan básico de negocio para el mercado.

Educación emprendedora básica



Plan básico de negocio

¿Cómo se puede convertir una idea en un modelo de negocio? ¿Cuáles son los requisitos? Paso a paso, el alumnado redacta un plan básico de negocio para su producto o servicio incluyendo costes iniciales, oportunidades de mercado, grupos objetivos y prognosis financiera.

Manual del alumnado

Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

basado en el Modelo TRIO de educación emprendedora– www.youthstart.eu

Educación emprendedora básica		Cultura emprendedora			Emprendimiento responsable						
	El reto de la idea		El reto del héroe		El reto de la empatía		El reto del compañerismo		El reto de mi comunidad		
	Mi reto personal		El reto del puesto de limonada		El reto de las perspectivas		El reto del valor de la basura		El reto de las puertas abierta		El reto del voluntariado
	El reto del mercado real		El reto de empezar tu proyecto		El reto máximo		El reto de ser positivo		El reto de la pericia		El reto del debate

El Modelo TRIO es un sistema pedagógico holístico que abarca tres ámbitos:

La “**Educación emprendedora básica**” comprende cualificaciones básicas para el pensamiento y la acción emprendedora, y más concretamente la capacidad de desarrollar e implementar ideas.

La “**Cultura emprendedora**” se refiere a la promoción de una cultura de apertura mental, empatía, trabajo en equipo, creatividad, establecimiento de objetivos e iniciativa personal, además de la asunción de riesgos y la consciencia sobre los riesgos.

El “**Emprendimiento responsable**” tiene como objetivo potenciar las competencias sociales y empoderar a los estudiantes en su rol de ciudadanos dispuestos a asumir responsabilidades por si mismos, hacia los demás y hacia el medio ambiente.

Cada reto pertenece a una de las 18 familias de retos, y cada familia de retos pertenece a uno de los tres ámbitos TRIO. Una familia de retos puede consistir en varios retos de diferentes niveles. Los códigos de letras que aparecen en el material didáctico indican los siguientes niveles educativos:

A1 y A2 – Primaria; B1 y B2 – ESO; C1 y C2 – Educación postobligatoria. Cada nivel se basa en el precedente.



Hoja de ejercicios 1: La actividad del bocadillo

Tarea: Una tienda de bocadillos (por ejemplo, una empresa que vende bocadillos) es una start-up conocida. Sigue los pasos siguientes y familiarízate con los desafíos relacionados con la planificación de dicha empresa.

a) El bocadillo perfecto

- ¿Cómo debería ser el bocadillo perfecto? ¿Qué clase de bocadillo atraerá a muchos clientes?
- ¿Qué necesitas para hacer un bocadillo de estas características?
- Haz una lista de ingredientes.

b) Compra ingredientes

- ¿Dónde puedes comprar los ingredientes a precios razonables?
- ¿Cuánto dinero necesitarás?
- Compra los ingredientes o tráelos de casa.
- Guarda los recibos para saber cuánto cuestan los ingredientes.

c) Crea un prototipo

- Ya has reunido todos los ingredientes.
- Crea tu bocadillo perfecto.
- Inventa un nombre para el producto.

d) Calcula el coste de cada ingrediente

- Ya conoces los ingredientes necesarios para tu bocadillo perfecto. ¿Cuál es el coste de cada ingrediente?
- ¿Qué costes del bocadillo son fáciles/difíciles de calcular?
- ¿Cuánto cuesta un bocadillo?

e) Averigua los posibles precios de mercado

- Averigua los precios de mercado.
- ¿Por cuánto dinero podrías vender uno de tus bocadillos?

f) Calcula los ingresos y volúmenes de producción

- Calcula la diferencia entre el precio de mercado y los costes por cada bocadillo.
- Decide cuánto te gustaría ingresar cada mes.
- ¿Cuántos bocadillos deberías vender para obtener esos ingresos?

g) Analiza tus cálculos

- ¿Has tenido en cuenta todos los costes en tus cálculos de costes por ingrediente?
- ¿Podrás vender todos los bocadillos que produzcas?



h) Lista ABC para el plan de negocios de una start-up.

- Confecciona una lista ABC de los pasos necesarios para preparar el plan de negocio de una start-up.
- Elaborad la lista conjuntamente.

A	
B	
C	
D	
E	
F	
G	
H	
I	
J	
K	
L	
M	
N	
O	
P	
Q	
R	
S	
T	
U	
V	
W	
X	
Y	
Z	



Hoja de ejercicios 2: Plan básico de negocio: paso a paso

Descripción: Has desarrollado una idea y has pensado en distintas alternativas para ponerla en marcha. En este reto tendrás que decidir cómo concretar tu modelo de negocio desarrollando un plan básico completo de negocio.

Tarea: Conjuntamente con tu grupo deberás escribir un plan básico de negocio de aproximadamente 12 páginas. Algunos elementos deberán ser incluidos obligatoriamente. Lee atentamente los criterios y descripciones. Utiliza la Hoja de ejercicios 3 como checklist para asegurarte de que has cumplido con todos los requisitos.

Sugerencias para el trabajo en equipo: Con el fin de obtener la mejor nota posible, trata de seguir estas directrices para un óptimo trabajo en equipo. Acuerdos básicos:

1. Todos los miembros del grupo tienen una tarea encomendada, así que nadie tiene la opción de no hacer nada.
2. Respeta las ideas y trabajo de los demás. Al evaluar su trabajo, sé respetuoso cuando des tu feedback.
3. Fija fechas límite razonables para los demás y respétalas.
4. Para las autoevaluaciones, utiliza siempre los criterios del plan básico de negocio como checklist.



¡Sigue estos pasos para preparar tu plan básico de negocio!

Paso 1: ¡Establece una fecha límite razonable y prepara el primer borrador!

Poned fechas límites como grupo de forma que todos terminéis al mismo tiempo.

- Cuando prepares tu parte del plan básico de negocio, asegúrate de tener en cuenta las cuestiones principales de cada sección. Pregúntate: *¿Responde mi trabajo a todas estas cuestiones?*

Paso 2: Intercambia tu trabajo y revisa.

- Turnaos en la lectura de la parte correspondiente a la idea de negocio de cada uno.
- Revisa tu trabajo dos veces: la primera para el significado y la segunda para la gramática y la puntuación.
- Proporciona feedback al compañero/a.

Paso 3: Revisa. En función del feedback, revisa tu trabajo. Es posible que tengas que reescribir alguna parte que no estaba lo suficientemente clara.

Paso 4: Acuerda otra fecha límite con el grupo para tu segundo borrador.

- ¡Todos deben respetar esta fecha límite!
- Llegados a este punto, deberéis unificar todo el trabajo en un documento y guardarlo.

Paso 5: Intercambio con otro equipo bajo el epígrafe “Evaluación entre iguales”.

- Discutirás en clase los planes básicos de negocio con otros equipos.
- Lee atentamente el plan básico de negocio del otro equipo.
- Evalúa el plan básico de negocio de otro equipo en la Hoja de ejercicios 4.
- ¿Qué elementos te convencen del mismo? ¿Qué elementos crees que se deben mejorar?
- Analiza y escribe tu feedback.

Paso 6: Revisa y publica la versión final

- Recibirás feedback de otros equipos. Tómate en serio este feedback.
- ¿Qué partes de tu plan básico de negocio son consistentes? ¿Qué partes necesitan más elaboración?
- ¡Si tus compañeros/as de clase no entienden algo, el profesor/a tampoco lo entenderá!
- Vuelve a escribir y mejora todo aquello que sea necesario antes de publicarlo.

Paso 7: Entrega la versión final al profesor/a para su evaluación.

- ¡El trabajo entregado será la copia definitiva calificada por tu profesor!



Hoja de ejercicios 3

Criterios para el plan básico de negocio – Descripción

Revisa las directrices para elaborar cada parte del plan básico de negocio y utilízalas como checklist.

Elementos básicos (15%)

Número mínimo de palabras
/Otros requisitos

1. Resumen

250 palabras

- ¿Deja esta parte para el final!
- ¿Has escrito esta sección como si se tratase de un “elevator pitch”?
- ¿Esta sección resume y explica adecuadamente el plan de negocio en su totalidad?
- ¿Ofrece a los lectores una sensación de inspiración?

2. Producto/Descripción de servicios

de 400 a 500 palabras

- ¿Haces una descripción del contenido de tu producto o servicio?
- ¿Explicas cómo funciona y qué necesidad satisface?
- ¿Cuál es tu USP?

3. Oportunidades de mercado y grupo objetivo

de 250 a 500 palabras

- ¿Cómo sabes que tu producto/servicio tiene posibilidades de venta?
- ¿Quiénes son tus clientes potenciales/grupo objetivo? Defínelos.
- ¿Has identificado las 4Ps (precio, producto, plaza, promoción)?

4. Competidores potenciales

de 250 a 500 palabras

- ¿Quiénes son tus competidores potenciales? (¡no vale decir que no hay ninguno!)
- ¿Tu idea es parecida a algo que ya existe?
- ¿Qué clase de negocios (nómbralos) podrían notar tu competencia?

5. Descripción de tu equipo start-up

250 palabras

- ¿Quién forma parte de tu equipo? ¿Has incluido fotografías?
- ¿Has incluido un breve nota biográfica de cada uno (por ejemplo, de dónde sois, escuela, etc.)?
- ¿Qué rol desempeña cada uno de vosotros? ¿Por qué os escogisteis unos a otros?

6. Organización de tu start-up

de 250 a 500 palabras



- ¿Cómo está organizada tu empresa? ¿Cuáles son sus departamentos y qué roles desempeñan?
- ¿Cómo te imaginas que será la organización de tu empresa una vez esté en funcionamiento?
- ¿Qué actividades están externalizadas y cuáles se realizan en la empresa?

7. De la idea a su implementación

500 palabras

- ¿Puedes explicar paso a paso cómo pretendes implementar tu idea?
- Prepara un plan cronológico sobre cómo llevarla a término.

8. Prognosis financiera

de 250 a 500 palabras

- ¿Puedes explicar numéricamente cuánto va a costar tu start-up?
- ¿Cuáles son sus costes fijos?
- ¿Hasta qué punto es sostenible tu negocio?
- ¿Son realistas tus números?

9. Apéndices (ilustraciones, prototipos, etc.)

Varias imágenes

- ¿Incluiste ejemplos visuales de tu start-up y de los prototipos?
- ¿Estas ilustraciones respaldan tu plan de negocio u ofrecen información adicional?

¡La siguiente información debe formar parte de tu plan de negocio!

Estudio de Mercado (20%)

- Centrado en los apartados 3 y 4.
- Después de leer tu plan de negocio, ¿tiene el lector la sensación de que has hecho un estudio de mercado de calidad?

Idea de negocio innovadora (30%)

- Centrada en los apartados 1, 2 y 6.
- ¿Tu negocio responde a una idea única y realista? ¿Satisface una necesidad identificada?
- ¿Tu plan de negocio da respuesta a esta necesidad?

Costes de la start-up (15%)

- Centrados en el apartado 8.
- ¿Están claras las necesidades de capital? ¿Qué certeza tienes sobre los costes?
- ¿Cómo has averiguado cuánto cuestan las cosas?

Sostenibilidad (10%)

- Centrada en los apartados 1, 2, 3, 6 y 8.
- ¿Demuestra tu plan de negocio que tu idea es sostenible?

Presentación y Diseño (10%)

- ¿Está tu plan de negocio bien organizado y es de lectura fácil?
- ¿Son tus premisas consistentes a lo largo del documento?
- ¿Incluyes una carta de motivación y un índice de contenidos?
- ¿Está escrito en espacio 1.5 y tamaño 12?

¡Comprueba esta checklist tantas veces como sea necesario hasta que estés seguro de que no falta nada!



Hoja de ejercicios 4: Evaluación entre iguales y del profesor/a

¡Evalúa cada grupo y justifica la nota que otorgas!

Elementos Básicos	Valoración Ponderada En porcentaje	Valoración de 1-5 1=Necesita mejorar 3=Satisfactorio 5=Avanzado	Total =Ponderación X Nota
Elementos básicos <ul style="list-style-type: none"> Resumen Descripción del producto/servicio Descripción del equipo start-up Competidores potenciales Organización de la start-up De la idea a su implementación Oportunidades de mercado y evaluación de riesgos Prognosis financiera Apéndices de ilustraciones y prototipos 	15		
Estudio de Mercado <ul style="list-style-type: none"> Producto, precio, plaza, promoción Grupo objetivo identificado 	20		
Idea de negocio innovadora <ul style="list-style-type: none"> USP fuerte Singularidad Idea realista 	30		
Costes de la start-up <ul style="list-style-type: none"> Costes de poner en marcha el negocio Costes fijos de 6 meses Previsión financiera 	15		
Sostenibilidad <ul style="list-style-type: none"> Sostenibilidad (Fuentes/Evidencia) 	10		
Presentación	10		

Real Market Challenge B1

Youth Start Entrepreneurial Challenges



<ul style="list-style-type: none">• Diseño• Claridad			
Total	100		



Hoja de ejercicios 5: Autoevaluación de final de unidad

¡Marca con un círculo los emoticonos que te correspondan!

Soy capaz de identificar mis fortalezas y debilidades y de marcarme objetivos para mejorar mis habilidades.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Me siento capaz de asumir las responsabilidades de una tarea.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de hacer frente a competidores potenciales en la implementación de las tareas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de desarrollar ideas y justificar por qué deberían implementarse.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de identificar y aprovechar oportunidades siendo consciente de los riesgos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de presentar un anteproyecto y comprendo la finalidad de un plan de negocio.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de fijar objetivos e implementar un proyecto supervisado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de concebir ideas de marketing efectivas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Me gustaría contribuir con mis ideas a un futuro más ecológico y a que se instale una conducta socialmente sensible en el mundo de los negocios y en la sociedad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>
Soy capaz de analizar si mi idea generará beneficios y explicar como financiarla.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/>	<input type="radio"/> <input type="radio"/> <input type="radio"/>



➔ Hoja de ejercicios 6

Autorreflexión final

1. Después de completar este reto, ¿has cambiado tu opinión sobre la forma en que un plan básico de negocio debería funcionar? ¿Por qué, o por qué no?

2. ¿Te sientes preparado para lanzar tu propia idea de negocio en el mundo real?

3. ¿Cuáles son las tres cosas más importantes que, en tu opinión, se deben conocer cuando quieres empezar tu propio negocio?

4. Después de completar este reto, ¿piensas que empezar un negocio es fácil o difícil? ¿Por qué? Justifica tu respuesta.

5. Enumera tres cosas que hayas aprendido de este reto.

6. Enumera tres cosas que pienses que aún te faltan por aprender.
