



I.E FELIPE SANTIAGO ESTENOS

AREA EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO

PROYECTO: Emprendo desde el aula para realizar mi Proyecto de vida"

- **PLAN DE NEGOCIO PERSONAL**
- **DATOS INFORMATIVOS:**

Docente: Jenny Rodriguez

Estudiante Fernanda Pineda

Grado y sección: 2 do B

Fecha: 04/10/26

II.PRESENTACIÓN:

Nombre del negocio	
Motivos por el cual eligió este tipo de negocio	1.Describir la problemática o necesidad de los usuarios. Escogí este tipo de negocio por que es rentable y fácil de Manejar , es algo fácil de preparar y son deliciosos , además también logran satisfacer a los usuarios con antojos de un postre 2. ¿Qué ventaja tiene sobre la competencia? ¿Qué lo diferencia? La ventaja que tenemos que tenemos es que nuestros productos son elaborados en casa , con insumos de muy buena calidad y a un precio al alcance de los bolsillos de nuestros usuarios
Producto y/o servicios que negociará	¿Cuál es el producto y /o servicios que ofrecerá al mercado? Ofreceré kekes caseros
Costo	¿Cuál será el costo de la unidad del producto teniendo en cuenta el costo de materia prima, mano de obra, gastos generales, etc.(elaborar hoja de presupuesto) S/.....
Precios	¿Cuál es el precio estimado de venta que tendrá la unidad del producto? ¿Cuánto cuesta un producto similar actualmente en el mercado? Precio Venta (negocio personal) S/2.00 Precio Mercado : S/2.50 o 3.00
Forma de Venta	¿En qué lugar o lugares se vende el producto ? Mencionar. ● Familia ● Comunidad ● Escuela

Aportes	Capital Inicial S/50 Medio de obtención del capital: (marcar SI o NO) 1. Ahorro (SI) 2. préstamo Familiar(NO) 3. Donación familiar/padrinos(NO)
---------	---

III. IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO:

Perfil potencial de los clientes (demanda)

¿Quiénes serán mis clientes? Describir las personas, edad, sexo, ocupación, profesión, lugar donde viven. Mis clientes comprende a la población de

Mis clientes son personas de diferentes edades , sexo femenino y masculino , y que tienen antojos de consumir algo dulce

Perfil potencial de los competidores

1.¿Quiénes serán mis competidores? Mencionar mínimo tres tiendas o empresas competitivas de la localidad y que otros productos ofrecen. (Nombre de la tienda y lugar donde está ubicada, foto)

*Panaderías

*Pastelerías

*Emprendimientos de postres



2. A qué precio se vende un producto similar actualmente? Mencionar los precios con que vende la competencia.(foto)

*2.50 sol

*1.50 soles

*2 soles



IV. ORGANIZACIÓN:

¿Cómo nos dividiremos el trabajo? Mencionar el rol de la familia u otros colaboradores en su negocio, incluirse también.

RESPONSABLES	FUNCIONES
Fernanda {yo}	Gerente General
Angélica {mamá}	Gerente de Finanzas
Fernanda {yo}	Gerente de Marketing
Pedro {papá}	Gerente de Logística
Fernanda y Camila	Gerente de Producción

Agregar una foto de Ud y sus colaboradores apoyándolo en su negocio (anexos)

V. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

¿Qué actividades y procesos requerirá la ejecución de nuestro servicio o producto?

¿Tenemos el tiempo y las capacidades necesarias para ejecutar la experiencia elegida?

FECHA	ACTIVIDAD	RECURSOS: Equipos y materiales	RESPONSABLES
04 de Octubre del 2026	Compra de materiales para elaborar un keke casero		Fernanda y Pedro
04 de Octubre del 2026	Diseño del postre		Fernanda y Camila

			
05 de Octubre del 2026	Habilitado de materiales		Fernanda y Camila
04 de Octubre del 2026	Proceso de elaboración del producto (idea de negocio elaborado)		Fernanda y Camila

			
04 de Octubre del 2026	Acabado y presentación del producto		Fernanda
04 de Octubre del 2026	Empaque del producto		

			Angélica
04 de Octubre del 2026	Promoción y publicidad del producto		Fernanda
04 de Octubre del 2026	Distribución y comercialización del producto	https://www.instagram.com/dulce_delicia890?stkn=cDg2NGdiand5b2o5	Fernanda
	Balance	Hoja de presupuesto (al final del informe)	

VII. RESPONSABILIDADES LEGALES Y SEGUROS

1. Investigar y mencionar los Permisos y trámites que necesitará el negocio para operar legalmente (Permiso Municipal, Permiso de publicidad, SUNAT, etc.)

SUNAT: Obtener el RUC y cumplir con las obligaciones tributarias y comprobantes de pago.

Permiso municipal: Contar con la licencia de funcionamiento, según corresponda.

Permiso de publicidad: Solicitar autorización municipal si coloco publicidad en el exterior.

Normas sanitarias: Cumplir con las normas de higiene y manipulación de alimentos.

Registro sanitario: Gestionarlo ante DIGESA si corresponde al tipo de producto y forma de comercialización.

Seguros: Evaluar un seguro para proteger el negocio frente a accidentes, daños u otros riesgos.

VIII. RESPONSABILIDAD SOCIAL

El área de EPT en su competencia GESTIONA PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTO ECONOMICO O SOCIAL promueve llevar a la acción una idea creativa para resolver un problema de la comunidad o una necesidad no satisfecha, a través de estrategias y actividades. El estudiante aprende resolver problemas planteando soluciones a través de productos: diseña, crea, ejecuta, vende y maneja las finanzas de un negocio; cuando genera sus propios ingresos el negocio, el estudiante identifica solo el dinero de la ganancia para invertir en una labor social. El otro dinero ganado lo separa para volver a invertir en su negocio y para el pago de su mano de obra. El estudiante ahorra lo ganado y lo anota en su Registro de Ahorros. Finalmente, para completar la competencia del Área de EPT, el estudiante dirige sus ganancias en hacer ayuda social a personas muy necesitadas(ancianos), niños en abandono, albergues de animales, etc. El estudiante decide si lo quiere realizar de manera individual o grupal, para ambos casos es importante que un familiar los apoye y los acompañe. (Anexar fotos/videos)

Con parte del dinero recaudado mediante la venta de nuestros kekes caseros, compraremos víveres de primera necesidad para los abuelitos que viven en un asilo de Chaclacayo. Esta actividad tiene como finalidad brindarles un pequeño apoyo y contribuir a mejorar su bienestar.

Consideramos que nuestro emprendimiento no solo debe buscar obtener ganancias, sino también tener un impacto positivo en nuestra comunidad. Por ello, destinaremos una parte de las ganancias para realizar esta labor social y, de ser posible, iremos acompañados de nuestros familiares para entregar los víveres.

IX. TERMINOLOGIAS

Mencionar de manera breve y concisa los significados e importancia de las siguientes terminologías:

TERMINOLOGIAS EMPLEADAS EN EL NEGOCIO	
EMPRENDIMIENTO	Iniciativa para crear un negocio o proyecto con el objetivo de satisfacer una necesidad y obtener beneficios
PRESUPUESTO	Plan que calcula los ingresos y gastos necesarios para realizar un negocio
INGRESO	Dinero que recibe el negocio por la venta de sus productos o servicios
EGRESO	Dinero que sale del negocio para pagar productos , materiales, servicios u otros gastos .
CAPITAL	Dinero o recurso con los que se inicia y desarrolla un negocio
INVERSION	Dinero destinado a comprar materiales , equipos o recursos para hacer crecer el negocio
AHORRO	Parte del dinero que se guarda y no se gasta , para utilizarlo posteriormente
GANANCIA	Dinero que queda después de restar los gastos a los ingresos
LABOR SOCIAL	Actividades realizadas para contribuir al bienestar y beneficio de la comunidad
PROYECTO DE VIDA	Plan personal que establece metas y objetivos para el futuro

HOJA DE PRESUPUESTO N°

TEMA: “kekes caseros”

COSTOS DE PRODUCCION

- COSTOS DIRECTOS O VARIABLES

N°	DESCRIPCION MATERIALES/INSUMOS	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNIDAD	COSTO TOTAL
01	Harina	500	gramos	6.00 kg	3.00
02	Azúcar	350	gramos	4.50kg	1.58
03	Margarina	250	gramos	6.00kg	1.50
04	Huevos	5	unidades	0.50 cada uno	2.50
05	Leche	2	tarros	4.00 cada tarro	8.00
06	Chispas de chocolate	200	gramos	2.00 por 100 gramos	4.00
07	Polvo de hornear	1	sobre	1.50 el sobre	1.50
08	Esencia de vainilla	1	Frasco pequeño	2.00 el frasco	2.00
	TOTAL COSTOS DIRECTOS O VARIABLES				S/.24.08
	COSTO UNITARIO PMV				2.00

● COSTOS INDIRECTOS O FIJOS

N°	DESCRIPCION GASTOS ADMINISTRATIVOS - PROCESO PRODUCTIVO	PORCENTAJE DEL TOTAL DE COSTO DIRECTO	TOTAL
01	MANO DE OBRA	50 % del Costo Directo o variable	12.04
02	SERVICIOS BASICOS	5 % del Costo Directo o variable	1.204
03	PUBLICIDAD	5 % del Costo Directo o variable	1.204
04	ALQUILER LOCAL	5 % del Costo Directo o variable	1.204
05	IMPREVISTOS	5 % del Costo Directo o variable	1.204
TOTAL COSTOS INDIRECTOS O FIJOS			S/.16.856

● COSTOS PRODUCCION

COSTO DIRECTO	+	COSTO INDIRECTO	=	TOTAL COSTOS PRODUCCION
24.08	+	16.856	=	40.936

● UTILIDAD

20 % DEL TOTAL COSTOS PRODUCCION	=	8.1872
----------------------------------	---	--------

● COSTO TOTAL

UTILIDAD	+	COSTOS PRODUCCION	=	COSTO TOTAL
8.1872	+	40.936	=	49.1232
PRECIO VENTA PMV				4.0932

● IGV

18 % DEL COSTO TOTAL	=	8.842176
----------------------	---	----------

● PRECIO VENTA

IGV(18%) DEL CT	+	COSTO TOTAL	=	PRECIO VENTA CON IGV
8.842176	+	49.1232	=	S/. 57.965376
			=	S/.4.830448