



MINISTERIO DE EDUCACIÓN
DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN PUNO
UNIDAD EJECUTORA N° 306 - EDUCACIÓN EL COLLAO



"Año de la Esperanza y el Fortalecimiento de la Democracia"

Ilave, 22 de setiembre del 2026

OFICIO MÚLTIPLE N° **0183** - 2026- MINEDU/GRP/DREP/DUGEL.EC/JAGP-ESP.CETPRO.EBA.TOE

SEÑORES : Directores de los Centros de Educación Técnico Productiva Públicos y privados del ámbito de la UGEL El Collao.

ASUNTO : Comunica Bases del "III Concurso de Expo Feria de experiencias exitosas y de emprendimiento económico inter CETPROs - 2026"

REFERENCIA : POI del Área de Gestión Pedagógica 2026- UGEL El Collao.

Tengo a bien dirigirme a su autoridad con la finalidad de saludarlos y manifestarle que en cumplimiento al plan de actividades 2026, la UGEL El Collao a través del especialista en CETPRO, tiene programado para la modalidad de Educación Técnico Productiva el "III Concurso de Expo Feria de experiencias exitosas y de emprendimiento económico 2026" el mismo que se llevará a cabo el día jueves 15 de octubre del presente año en la plaza de armas de Ilave y frente al frontis de la municipalidad provincial de Ilave desde las 9:00 am a 3:00 pm

, motivo por el cual se les invita a participar con todo el personal docente de su institución en esta importante actividad de la Educación Técnico Productiva.

Formulario de Inscripción: <https://forms.gle/Rrmy7FxaBiMhA3a9>

Descarga Resumen ejecutivo (Anexo 1): <https://acortar.link/6jaRGm>

Anexo 8 Idea de negocio: <https://acortar.link/UcppMM>

Anexo 9 Plan de negocio: <https://acortar.link/ZgS3Pw>

Es propicia la ocasión para reiterarle los sentimientos de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente;



Dra. Norka B. Ccori Torco
DIRECTORA
UGEL EL COLLAO - ILAVE

C.c. Arch.26
NBCT/DUGEL.EC
LBPP/JAGP
AAF/E.CET

"Gestión transparente con calidez humana a su servicio"



<https://www.ugelelcollao.edu.pe/>



<https://www.facebook.com/ugelcollao>



Jr. Sucre N° 215 - Ilave

EXPO FERIA Y EMPRENDIMIENTO



GOBIERNO REGIONAL PUNO
DIRECCIÓN REGIONAL DE EDUCACION PUNO
UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL EL COLLAO

**III CONCURSO DE EXPO FERIA
DE EXPERIENCIAS EXITOSAS Y
DE EMPRENDIMIENTO EN
ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE
PRODUCCIÓN Y SERVICIO INTER
CETPROS**

2026



**UNIDAD DE GESTION
EDUCATIVA LOCAL
EL COLLAO
ILAVE - PERÚ**

BASES DEL “III CONCURSO DE EXPO-FERIA DE EXPERIENCIAS EXITOSAS Y DE EMPRENDIMIENTO EN ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE PRODUCCIÓN Y DE SERVICIO – 2026”

1. JUSTIFICACIÓN

La Dirección de la UGEL El Collao y el Área de Gestión Pedagógica a través del Especialista en CETPRO convoca al Tercer Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en el Área de Producción y de Servicio inter CETPRO-2026, donde participan Centros de Educación Técnico Productiva del ámbito de la UGEL El Collao, con el objetivo de fomentar una cultura emprendedora exitosa en producción y servicios en los estudiantes de los CETPRO, para ello los Directores como líderes pedagógicos deben de promover la participación de los estudiantes de las diversos programas de estudio opciones ocupacionales y especialidades de esta forma los estudiantes desarrollan sus competencias y capacidades, emprendedoras, competitivas y socialmente responsables con un enfoque global e innovador, orientadas a potenciar la cultura de generar su economía a nivel personal, en el ámbito local, regional y nacional, dando oportunidad a los estudiantes para su desenvolvimiento pleno en lo que vienen capacitándose o estudiando actualmente y pueden participar de manera libre tanto en los programas de estudio, las opciones ocupacionales, especialidades tanto en las áreas de producción como de servicio de instituciones de ETP públicas y privadas del ámbito de la UGEL El Collao.

2. DESCRIPCIÓN DEL CONCURSO

El presente “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026”, es una actividad pedagógica que promueve; capacidades, desempeños y competencias de emprendimiento, creatividad e innovación, así como al desarrollo de capacidades emprendedoras y de gestión de proyectos de emprendimiento, a través de la creación de productos o servicios con impacto en la solución de problemas o atención a las necesidades de nuestro contexto.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL:

Promover en las y los estudiantes de la modalidad de Educación Técnico Productiva, el desarrollo de las competencias y capacidades de emprendimiento económico o social para su inserción en el mundo laboral y productivo a través de propuesta de proyectos de emprendimiento que planteen alternativas de solución a los problemas o atención a las necesidades de los usuarios en el ámbito local, regional y nacional.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- a. Fortalecer el desarrollo de competencias y capacidades de las y los estudiantes de CETPRO a través de la exposición de trabajos productivos y de servicio, que atiendan las necesidades de los usuarios.
- b. Fortalecer las capacidades pedagógicas, tecnológicas y de gestión, de las y los docentes de Educación Técnico Productiva en el marco de la implementación de los nuevos Lineamientos Académicos Generales.
- c. Desarrollar una cultura emprendedora exitosa en los estudiantes de la modalidad de la educación técnico productiva a través de la elaboración de planes de negocio sostenibles y rentables que permitan contribuir en la sociedad a satisfacer sus necesidades y requerimientos y su desarrollo sostenible a través del cuidado y protección del medio ambiente.
- d. Promover proyectos de emprendimiento por especialidades técnicas que utilicen las potencialidades de los recursos naturales de su localidad, teniendo en cuenta la sostenibilidad ambiental y el empleo de tecnologías ancestrales y/o modernas.

4. ALCANCE:

- Unidad de Gestión Educativa Local El Collao
- Instituciones Educativas de la modalidad de Educación Técnico Productiva públicas y privadas.

5. BASE NORMATIVA

- Ley N° 28044, Ley General de Educación.
- Ley N° 29944, Ley de Reforma Magisterial.
- Ley N° 29973, Ley General de la Persona con Discapacidad.
- Decreto Legislativo 1375 que modifica la Ley General de Educación en lo que se refiere a la Educación Técnico Productiva.
- Decreto Supremo N° 011-2012-ED, que aprueba el Reglamento de la - Ley N° 28044, Ley General de Educación.
- Decreto Supremo N° 004-2013-ED, que aprueba el Reglamento de la - Ley N° 29944, Ley de Reforma Magisterial.
- Decreto Supremo N° 04-2019-MINEDU que modifica el reglamento de la Ley N° 28044 Ley General de Educación.
- RM N° 470-2024-MINEDU Declaran el 24 de setiembre de cada año como el “Día de la Educación Técnico-Productiva y Superior Tecnológica”
- RVM N° 188-2020-MINEDU Lineamientos Académicos Generales para los Centros de Educación Técnico-Productiva.
- RVM N° 049-2022-MINEDU Aprueba el Catálogo Nacional de la Oferta Formativa de la Educación Superior Tecnológica y Técnico – Productiva.
- R.D N° 0588-2006-ED Diseño Curricular de la Educación Técnico Productiva Ciclo Básico
- R.D N° 0920-2008-ED. Diseño Curricular Básico para la Educación Técnico Productiva para el ciclo medio.

6. PÚBLICO OBJETIVO

El “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026”, está dirigido a las y los estudiantes de los diferentes Programas de Estudio, Especialidades y Opciones Ocupacionales que se desarrollan en los CETPRO Públicos a nivel del ámbito de la UGEL El Collao.

7. ETAPA, MODALIDAD Y LUGAR DE PARTICIPACIÓN.

- 7.1 Este concurso es organizado por la UGEL El Collao, en donde los estudiantes de CETPRO participarán activamente bajo la conducción del equipo directivo y el docente asesor quienes compartirán con experiencias exitosas tanto en el rubro de PRODUCCION o de SERVICIOS. La exposición no debe superar los 7 minutos.
- 7.2 Los estudiantes realizan a través de una exposición de las experiencias exitosas de lo que han logrado los aprendizajes y para ello podrán utilizar diferentes medios y materiales necesarios para sustentar el proyecto u otros que vean por conveniente el participante.
- 7.3 Cada CETPRO deberá prever, carpas, mesas, sillas y otros recursos necesarios para su exposición, demostración y venta de los productos o prestación de servicios.
- 7.4 El lugar de participación se realizará en el frontis de la Municipalidad provincial de Ilave, actividad que se desarrollará el día jueves 15 de octubre del presente año, cuya concentración será a partir de las 7:00 a.m., inicio de calificación por los Jurados a partir de las 9:30 am, la ubicación de las Instituciones Educativas será de acuerdo al croquis de ubicación.

8. PARTICIPANTES.

En el presente concurso participan en la exposición 03 estudiantes y un Asesor del Programa de Estudio, Especialidad u Opción Ocupacional que se desarrolla en el CETPRO; para ello deberán presentar en un folder o anillado la idea de negocio y el Plan de negocio, sea de producción o de servicio con los datos completos de la institución educativa, de los estudiantes y el docente Asesor, el mismo que será entregado a los jurados en el momento de la calificación en forma Física.

8.1. DE LA CALIFICACIÓN

- | | |
|--|-----------|
| ▪ Presentación física de la Idea de Negocio Anexo 2 | 09 puntos |
| ▪ Presentación física del Plan de Negocio Anexo 2 | 21 Puntos |
| ▪ Exposición y defensa del proyecto presentado (anexo 3) | 30 Puntos |
| ▪ Stand. Forma de exhibir los trabajos desarrollados en su especialidad (anexo 4) | 20 Puntos |
| ▪ Producto. Nombre comercial del producto, marca, logo y criterios de exhibición (anexo 5) | 15 puntos |
| ▪ Creatividad y Forma de participación en la Pasarela (Anexo 6) | 05 puntos |

9. INSCRIPCIÓN:

Para la inscripción del equipo emprendedor, el director inscribe al equipo utilizando la ficha de inscripción (Anexo 1) por cada equipo emprendedor que participará en el presente concurso debidamente firmado por el director, el docente asesor y el estudiante que encabeza el equipo emprendedor.

Luego de llenar la ficha de inscripción, lo remite por el formulario de inscripción completando los datos solicitados:

Formulario de Inscripción: <https://forms.gle/Rrmy7FxaBiMhA3a9>

Anexo 1 Descarga Resumen ejecutivo Opción 2 PDF: <https://goo.su/a82AWz>

Anexo 1 Opción 2: Descarga Resumen ejecutivo Word.:

https://docs.google.com/document/d/1e4fTh_MopLxSlvVQvTyZ_CKTqqkJ5pcc/edit?usp=sharing&oid=103148371055252750190&rtpof=true&sd=true

Anexo 8 Opción 1 Idea de negocio PDF: <https://goo.su/BzmCgc>

Anexo 8 Opción 2 Idea de negocio WORD:

https://docs.google.com/document/d/1lubY3mGsmV8bG_BdNdc2heGrnzCtRt80/edit?usp=sharing&oid=103148371055252750190&rtpof=true&sd=true

Anexo 9 Opción 1 Plan de negocio PDF: <https://goo.su/YG2aybz>

Anexo 9 Opción 2 Plan de negocio WORD:

<https://docs.google.com/document/d/19nGmh3B8yfb3tDi6bNbbdj1cef60hfJb/edit?usp=sharing&oid=103148371055252750190&rtpof=true&sd=true>

10. CATEGORIAS

- ✓ Categoría A Área de Producción
- ✓ Categoría B Área de Servicios

11. CRONOGRAMA

ETAPA	CRONOGRAMA DE LAS ETAPAS	DESCRIPCION	FECHAS
ETAPA IE	Desde el día siguiente de aprobadas las bases hasta el 09 de octubre	Preparación y selección de las experiencias de aprendizaje logradas en los módulos desarrollados El equipo directivo, docentes, son responsables de coadyuvar al buen desarrollo del presente concurso organizado por la UGEL El Collao	Hasta el 09 de octubre
ETAPA DE INSCRIPCION	Desde la publicación de las bases hasta el 14 de octubre	Los directivos de cada CETPRO son los responsables de inscribir la participación de sus docentes hasta el 14 de octubre hasta las 18:00 horas.	Hasta el 14 de octubre
ETAPA UGEL	El día Jueves 15 de octubre.	Evaluación presencial de la "III Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026"	Día 15 de octubre Frontis de la Municipalidad provincial de Ilave.

12. COMPROMISOS DEL DOCENTE ASESOR.

12.1. Compromisos del docente asesor (a) (Primera Etapa en la 1.E)

- a. El/la docente asesora (a) está a cargo de organizar, conducir, apoyar y monitorear a las y los estudiantes para la buena presentación el día de la realización del "III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026" de acuerdo con lo establecido en las Bases del

presente Concurso, brindándoles asesoramiento y acompañamiento en el proceso de preparación de los proyectos compartiendo sus conocimientos, experiencias productivas y/o de servicio.

- b. Asegurar la correcta participación de las y los estudiantes para lo cual debe verificar y /o asegurar que las y los estudiantes compartan las experiencias de aprendizaje y su idea de negocio a emprender y el logro de competencias en cada uno de los módulos desarrollados a la fecha de su presentación.

12.2. Participación y Compromisos del docente asesor (a) en la Etapa UGEL.

- a) Acompañar a las y los estudiantes en el “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026” para que los estudiantes realicen su exposición, degustación, demostración y venta de productos y prestación de servicios, así como velar por el cumplimiento de las disposiciones establecidas por la comisión organizadora.
- b) Asegurar la correcta participación de las y los estudiantes para lo cual debe verificar que las y los estudiantes compartan las experiencias de aprendizaje exitosas y el logro de competencias en cada uno de los módulos ocupacionales a través de una exposición.
- c) El docente por ética **NO** debe hacer participar a los expositores que no sean estudiantes debidamente matriculados bajo responsabilidad funcional del Director y del docente asesor, de detectarse se sancionara con la suspensión de 1 año la no participación del CETPRO.
- d) La participación de cada docente a cargo de la opción ocupacional, especialidad y/o programa de estudio es obligatorio a fin de evidenciar el trabajo que vienen realizando con sus alumnos, tanto los públicos y privados.

13. LA COMISION ORGANIZADORA

Las Comisiones Organizadoras se conforman de la siguiente manera:

a) Etapa IE-CETPRO:

Para esta etapa organización y preparación de los trabajos para participar en el “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026” son asumidas por el equipo directivo (a) del CETPRO, Docentes de cada Programa de estudios, especialidad y Opción Ocupacional.

b) Etapa UGEL:

- ✓ La directora de la Unidad de Gestión Educativa local de El Collao quién preside
- ✓ Jefe del Área Gestión Pedagógica.
- ✓ Especialista de Educación Técnico Productiva-CETPRO

14. JURADOS CALIFICADORES:

- ✓ El Jurado Calificador de la UGEL estará integrado por dos (02) personas por cada categoría de participación (Área de servicios, área de producción), conocedoras de metodologías de emprendimiento en la educación técnico productiva con destacada trayectoria.

15. FUNCIONES DE LOS JURADOS CALIFICADORES

- a. El Jurado Calificador es responsable de la calificación correcta e imparcial de los proyectos de experiencias exitosas en el área productiva y de servicio, en estricta concordancia con lo establecido en las Bases y los criterios de evaluación.
- b. Las calificaciones constan en los Formatos de Evaluación (Anexo 2, 3, 4, 5, 6), los cuales son entregados a la Comisión Organizadora.

- c. El fallo del Jurado Calificador es inapelable.
- d. No se aceptan ningún reclamo sobre la decisión de los jurados, puesto que la evaluación es presencial.

16. RECONOCIMIENTOS.

- a) El reconocimiento a nivel de la UGEL El Collao una vez ya culminada y publicada los resultados del concurso se emitirá Resolución Directoral de agradecimiento y felicitación para los 3 primeros lugares de cada categoría y que será entregado en acto público en la ceremonia convocada por la UGEL El Collao.
- b) Se reconocerá al CETPRO con gallardete al primer, segundo y tercer lugar por categoría.
- c) Se reconocerá a los estudiantes que conforman el equipo con medallas a los 3 primeros lugares por categoría
- d) Se reconocerá a los docentes con Resolución Directoral de reconocimiento y felicitación y estímulo.

N°	PREMIACION	ESTIMULO
01	Primer lugar de cada categoría	Gallardete, Resolución directoral de felicitación y medalla
02	Segundo lugar de cada categoría	Gallardete, Resolución directoral de felicitación y medalla
03	Tercer lugar de cada categoría	Gallardete, Resolución directoral de felicitación y medalla

17. DIFUSIÓN DE EXPERIENCIAS PRODUCTIVAS Y DE SERVICIO PREMIADOS.

Los proyectos ganadores del “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026”, serán publicados en el Facebook y en la página web principal de la UGEL El Collao y los primeros lugares podrán participar en la etapa regional; si la Dirección Regional de Educación de Puno organiza.

18. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS.

El fallo del Jurado Calificador es inapelable y no se aceptarán reclamo alguno, salvo que sea contrario a lo dispuesto en las bases. Los aspectos no contemplados en el presente documento técnico normativo del concurso (Bases), deben ser resueltos por la comisión organizadora de la UGEL El Collao. La participación en el presente concurso se entiende en forma implícita la aceptación de las bases de la presente convocatoria.

Los proyectos deben ser subidos en el enlace del formulario de inscripción para conservar el bagaje de proyectos para próximos concursos y de consulta.

19. PUBLICACIÓN DE IMÁGENES Y VIDEOS.

El desarrollo de este concurso, será transmitido por las redes sociales de la UGEL El Collao, así como las imágenes que de esta se generen por consiguiente al inscribir el proyecto de emprendimiento implica la aceptación de la publicación en video e imágenes del presente concurso.

20. INFORMACIÓN DE CONTACTO.

Para responder las consultas sobre el “III Concurso de Expo Feria de Experiencias Exitosas y de Emprendimiento en actividades económicas de Producción y de Servicio Inter CETPRO-2026” a los siguientes contactos:

Correo Electrónico: jul.aascue@gmail.com

Cel. 951029474

Ilave, 21 de setiembre de 2026

ANEXO 01
RESUMEN EJECUTIVO

I CONCURSO DE “EXPO-FERIA DE EXPERIENCIAS EXITOSAS Y DE EMPRENDIMIENTO INTER CETPROS”-2025

DATOS DE LA INSTITUCIÓN					
Nombre:					
Dirección:					
Página Web:					
Departamento:					
Provincia:		Distrito			
Teléfono:		E-Mail			
DATOS DEL DIRECTOR DE CETPRO					
Nombres y Apellidos					
Teléfono fijo		N° Celular			
E-Mail					
DATOS DEL DOCENTE ASESOR					
Nombres y Apellidos				DNI	
Teléfono celular		Programa de estudio a cargo			
E-Mail					
NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS ESTUDIANTES QUE EXPONDRAN					
01				DNI	
02				DNI	
03				DNI	
PROYECTO PRESENTADO					
Nombre/ Título					
Categoría A: Producción			Categoría B: Servicio		
Descripción Explique en pocas líneas: 1. ¿De qué se trata? 2. ¿Cómo funciona? 3. ¿Cuál es la novedad? ¿Qué es lo que hacen mejor? ¿Cuál es la innovación? 4. ¿Cuál es el aporte a la comunidad/ empresa/ institución?					
 DIRECTOR		 DOCENTE ASESOR		 Estudiante que representa al equipo	

ANEXO N° 02

Orden Inscripción:

CRITERIOS DE EVALUACION DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

CETPRO: _____ PROYECTO: _____

CATEGORIA: Producción ☐ Servicios ☐ DNI del Estudiante que encabeza: _____

ASPECTOS A VALORAR	DESCRIPTORES DE LOGRO DEL ASPECTO A VALORAR Y PUNTUACIÓN			
	En inicio	En proceso	Logro esperado	Logro destacado
	00	01	02	03
IDEA DE NEGOCIO				
1. Presenta la idea de negocio aplicando el macro y micro filtro con el análisis correspondiente				
2. Descripción de la idea de negocio responde a una necesidad partiendo de una situación problemática y alternativas de solución				
3. ¿Tu idea plantea alternativas de solución y satisface la necesidad razón por la cual usted quiere realizar este proyecto de negocio?				
SUB TOTALES				
TOTAL PUNTAJE				
PLAN DE NEGOCIO				
1. El equipo presenta su plan de negocio.				
2. ¿Existe demanda y realizó estudio de mercado para emprender este proyecto?				
3. ¿Identifica adecuadamente a sus competidores?				
4. ¿Presenta la estructura orgánica y el rol de la persona en el emprendimiento?				
5. ¿Permite que el emprendimiento sea exitoso?				
6. ¿Presenta o exhibe un prototipo con posibles soluciones al problema planteado en su proyecto productivo y/o servicio en la Expo-Feria?				
7. ¿En la exposición comunica el resultado final si este proyecto permite obtener ganancias y por ende maneja costos y presupuestos?				
SUB TOTALES				
TOTAL PUNTAJE				

JURADO.

ANEXO 3

Orden Inscripción:

FICHA DE EVALUACIÓN PARA LA EXPOSICIÓN DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO EN LA EXPO-FERIA

CETPRO: _____ PROYECTO: _____

 CATEGORIA: Producción ☐ Servicios ☐ DNI del Estudiante 1 que encabeza: _____

Criterios	Pregunta orientadora	Evidencia	Tiempo Sugerido	VALORACIÓN			
				En inicio	En proceso	Logro esperado	Logro destacado
				3	4	5	6
Organización del equipo emprendedor	¿Quiénes somos?	- Presenta el nombre del equipo emprendedor, a los integrantes y el rol que desempeña cada uno de los miembros - Precisa que producto o servicio oferta	01 minuto				
Identificación del problema	¿Qué problemas solucionan a sus clientes?	Describe el problema que resuelve a sus clientes	02 minutos				
Propuesta de solución al problema	¿Cómo solucionan el problema a sus clientes?	Describe la solución al problema identificado	02 minutos				
Perfil del cliente	¿Quiénes compran el producto o servicio?	- Describe quienes compran o comprarían el producto o servicio. - Señala el precio de venta	01 minuto				
La innovación del producto o servicio	¿Cuál es la innovación, lo que hace diferente del resto al producto o servicio?	Describe cual es la innovación del producto o servicio y que lo distingue de los que ya existe en el mercado.	01 minuto				
SUB TOTAL							
PUNTAJE TOTAL							

ANEXO 4
FICHA DE EVALUACIÓN DE LA EXHIBICIÓN DE LOS TRABAJOS DESARROLLADOS EN SU ESPECIALIDAD

Criterios	Evidencia	VALORACIÓN			
		En inicio	En proceso	Logro esperado	Logro destacado
		1	2	3	4
Presentación Visual:	La forma en que se presentan los productos debe facilitar la interacción del cliente con ellos. Se debe evaluar si la presentación permite una experiencia fluida, ya sea en tiendas físicas o plataformas digitales.				
Experiencia del Cliente:	La exhibición debe utilizar de manera eficiente el espacio disponible, maximizando la visibilidad de los productos sin generar saturación visual.				
Uso de Espacio:	La exhibición debe utilizar de manera eficiente el espacio disponible, maximizando la visibilidad de los productos sin generar saturación visual.				
Adaptación al Mercado Local	La presentación debe estar alineada con las expectativas y costumbres del mercado peruano, considerando el tipo de clientes y su contexto socioeconómico.				
Promociones y Señalización	Las promociones o descuentos deben estar claramente señalizados, y la información sobre los productos debe ser accesible y fácil de entender.				
SUB TOTAL					
PUNTAJE TOTAL					
PUNTAJES	DESCRIPCION				
4	Evidencia un nivel superior a lo esperado respecto al criterio de evaluación				
3	Evidencia el nivel esperado, cumpliendo de manera satisfactoria con todo lo establecido en el criterio.				
2	Está próximo o cerca de cumplir lo establecido en el criterio de evaluación.				
1	Muestra un nivel mínimo respecto a lo establecido en el criterio de evaluación.				

JURADO

ANEXO 5

Orden Inscripción:

FICHA PARA LA EVALUACIÓN DEL PRODUCTO EN LA EXPO-FERIA

CETPRO: _____ PROYECTO: _____

CATEGORIA: Producción ☐ Servicios ☐ DNI del Estudiante 1 que encabeza: _____

N°	Criterios	Evidencia	VALORACIÓN			
			En inici o	En proceso	Logro esperad o	Logro destaca do
			3	4	5	6
1	Producto (calidad e innovación)	- El producto cumple con los estándares de calidad y acabado. - Muestra originalidad o innovación en su elaboración. - Presenta utilidad práctica o responde a una necesidad del mercado.				
2	Nombre comercial del producto	- Nombre creativo, atractivo y fácil de recordar. - Relacionado con las características o beneficios del producto. - Coherencia con el público objetivo al que se dirige				
3	Marca	- Presentación de un nombre o símbolo distintivo de la marca. - La marca refleja la identidad del producto y transmite confianza. - Consistencia en el uso de la marca en materiales de promoción				
4	Logo	- Diseño gráfico claro, legible y visualmente atractivo. - Representa los valores, misión o esencia del producto. - Es aplicable en diferentes formatos (afiches, empaques, redes sociales)				
5	Criterios de exhibición en la Expo Feria	- Stand ordenado, limpio y con adecuada distribución de los elementos. - Uso de recursos visuales (carteles, decoración, material promocional). - Presentación personal adecuada (uniforme, trato cordial y lenguaje técnico). - Capacidad para explicar el producto de manera clara y convincente..				

ANEXO 6

Orden Inscripción:

FICHA DE CALIFICACION PARA EVALUAR EL DESENVOLVIMIENTO DE LOS MODELOS EN LA PASARELLA

CETPRO: _____ PROYECTO: _____

CATEGORIA: Producción ☐ Servicios ☐ DNI del Estudiante que encabeza: _____

Criterios	Evidencia	VALORACION	
		NO	SI
		0	1
Dominio del Espacio Escénico:	Se evaluará cómo los modelos y las colecciones interactúan con el espacio de la pasarela. La capacidad para utilizar el escenario de manera efectiva, logrando que las prendas luzcan de forma dinámica y en movimiento, es crucial.		
Desempeño de los Modelos:	Se analizará el estilo y la actitud de los modelos. En el contexto peruano, la diversidad de los modelos (representación de diferentes tipos de belleza y orígenes étnicos) es un criterio a valorar, dado el carácter multicultural del país.		
Sincronización y Coordinación:	La fluidez con la que se desarrollan los desfiles será evaluada. La coordinación en la transición de modelos, el ritmo de la música y la cohesión del equipo detrás de la presentación son factores clave.		
Impacto Visual y Escenográfico:	Se evaluará la creatividad en la escenografía y el ambiente creado para el desfile. El uso de elementos visuales, como la iluminación, el fondo o los accesorios, debe complementar las prendas y realzar su presencia en la pasarela. En el contexto peruano, la inclusión de paisajes, motivos o referencias locales puede enriquecer la presentación.		
Atractivo Comercial:	La pasarela debe reflejar, además de la creatividad, un sentido comercial. La forma en que se presentan las prendas debe ser atractiva para potenciales compradores y marcas. Las propuestas deben tener un equilibrio entre innovación y usabilidad.		
SUB TOTAL			
PUNTAJE TOTAL			

JURADO

ANEXO 7 CROQUIS DE UBICACIÓN



- Delimitación del uso de la vía
- Delimitación del uso del espacio público para la Expoferia Serie A: Producción.
- Delimitación del uso del espacio público para la Expoferia Serie B: Servicios.
- Delimitación del uso del espacio público para las Buenas prácticas.

ANEXO 8

IDEA DE NEGOCIO

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1. DATOS DEL CETPRO

DRE:

UGEL:

CETPRO:

LUGAR DE UBICACIÓN DEL CETPRO:

DIRECCIÓN DEL CETPRO:

TELÉFONO/CEL:

CORREO ELECTRÓNICO DEL CETPRO:

TIPO DE GESTIÓN DEL CETPRO:

1.2. DATOS DEL PROYECTO

❖ NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO:

❖ NOMBRE PROPUESTO PARA LA EMPRESA:

❖ TIPO DE EMPRENDIMIENTO: ☐ Producción ☐ Servicio.

1.3. DATOS DE LOS ESTUDIANTES

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	Opción Ocupacional / Programa de estudio	E-MAIL
01			
02			
03			

1.4. DATOS DEL PROFESOR@, ASESOR@

APELLIDOS Y NOMBRES:

ESPECIALIDAD:

E-MAIL:

TELÉFONO/CEL:

II. EXPERIENCIA DE LOS PARTICIPANTES Y MOTIVACIÓN DE LA CREACIÓN DEL PROYECTO O IDEA DE NEGOCIO.

Señalar brevemente:

2.1. ¿Consideras importante tener una pequeña empresa? ¿Por qué?

II. EXPERIENCIA DE LOS PARTICIPANTES Y MOTIVACIÓN DE LA CREACIÓN DEL PROYECTO O IDEA DE NEGOCIO.

Señalar brevemente:

2.1. ¿Consideras importante tener una pequeña empresa? ¿Por qué?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.2 ¿Quiénes del equipo tienen experiencia de haber participado en algún negocio? ¿En cuál?

Describir.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2.3 Continúan participando de dicho negocio ¿Les gusta hacerlo?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

III. IDENTIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

3.1 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES EN SU LOCALIDAD Y ENTORNO

Nombrar cuáles son los principales problemas o necesidades en su zona (barrio, distrito, provincia, región)

Necesidades o Problemas	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

3.2 IDENTIFICACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS

Elaborar una lista de ideas de negocios que ayuden a solucionar los problemas o satisfacer las necesidades de la zona (barrio, distrito, provincia, región)

IDEA DE NEGOCIO		¿QUE NECESIDAD SATISFACE?
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

IV. ANÁLISIS DE LAS IDEAS DE NEGOCIO

4.1 ANÁLISIS MACRO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO.

El ejercicio consiste en trabajar en el cuadro siguiente, respondiendo las preguntas que se indican. Las respuestas te darán luces sobre si tu idea de negocios puede ser exitosa. Coloque uno (1) en cada casillero según corresponda y al final sume cada columna.

Analice una a una las ideas que tiene, para cada una a la suma de la columna “Sí” réstele la de “No”, y luego elija las tres posibles ideas de negocios que sacaron mayor puntaje, está permitido incorporar otras ideas en esta etapa.

MACRO FILTRO

Preguntas orientadoras	IDEA 1		IDEA 2		IDEA 3		IDEA 4		IDEA 5		IDEA 6	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
¿Tu idea de negocio responde a alguna necesidad?												
¿Existe un mercado para este producto o servicio?												
¿Ustedes quieren realizar este proyecto?												
¿Es posible producir el producto en su distrito / región?												
¿Este proyecto permite tener ganancias?												
Total												

4.2 ANÁLISIS MICRO DE LAS IDEAS DE NEGOCIO

En esta etapa se analiza una por una cada idea de negocios que obtuvo mayor puntaje y que a la vez se pueden hacer en tu distrito de acuerdo a la disponibilidad de tecnología, materia prima y mano de obra.

El ejercicio consiste en darle una calificación a las ideas preseleccionadas, según se indica en la tabla de calificación, siendo seleccionada la idea que tiene mayor puntaje.

MICRO FILTRO

IDEAS	Idea 1	Idea 2	Idea 3
Disponibilidad local de materias primas			
Existencia de demanda insatisfecha			
Disponibilidad de mano de obra calificada			
Disponibilidad de mano de obra a costo aceptable			
Tecnología localmente disponible			
¿El emprendedor tiene las habilidades para gestionar el proyecto?			
TOTAL PUNTAJE			

Tabla de Calificación:

5 Muy Bueno 4 Bueno 3 Regular 2 Malo 1 Muy Malo

V. DETERMINACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

IDEA DE NEGOCIO	¿POR QUE SERIA UN BUEN NEGOCIO?	¿QUÉ NECESIDAD SATISFACE?
1.		

VI. FACTIBILIDAD DE NEGOCIO

6.1 ANALISIS DE LAS FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (ANALISIS FODA)

Señalar: ¿cuáles son las oportunidades que se presentan en su zona que pueda ayudar a iniciar su actividad empresarial?

Aspectos	Descripción	¿como se aprovecha?
Recursos naturales		
Empresas o instituciones privadas		
Instituciones que brindan capacitacion y asesoria tecnica		
Instituciones con quienes pueden hacer alianzas y convenios.		

¿Que FORTALEZAS tienen en tu equipo para favorecer el inicio de tu proyecto?

Aspectos	Descripción	¿Recibes algún apoyo? ¿De quién?
Disponibilidad de infraestructura (local)		
Contar con maquinaria y equipo		
Conocimientos y habilidades (de tu equipo)		
Fuentes de consulta: Manuales, libros u otros		
Recursos monetarios		
Acceso a internet		

¿Qué AMENAZAS tienen que superar para tu proyecto?

Aspectos	Descripción	¿Cómo se supera?
Factores ambientales		
Presencia de otras empresas, que compitan con tu proyecto.		
Recursos naturales.		

62 De la necesidad o problema de tu zona (barrio, distrito, provincia, región) que puedes atender de acuerdo a tus fortalezas y oportunidades principalmente, tomando en cuenta también las debilidades y amenazas.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

63 El producto o servicio que satisface la necesidad o resuelve el problema identificado es:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ANEXO 9

PLAN DE NEGOCIO

III. INFORMACIÓN GENERAL

1.5. DATOS DEL CETPRO

DRE:

UGEL:

CETPRO:

LUGAR DE UBICACIÓN DEL CETPRO:

DIRECCIÓN DEL CETPRO:

TELÉFONO/CEL:

CORREO ELECTRÓNICO DEL CETPRO:

TIPO DE GESTIÓN DEL CETPRO:

1.6. DATOS DEL PROYECTO

- ❖ NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO:
- ❖ NOMBRE PROPUESTO PARA LA EMPRESA.....
- ❖ TIPO DE EMPRENDIMIENTO: ☐ Producción ☐ Servicio.

1.7. DATOS DE LOS ESTUDIANTES

Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	Opción Ocupacional / Programa de estudio	E-MAIL
01			
02			
03			

1.8. DATOS DEL PROFESOR@, ASESOR@

APELLIDOS Y NOMBRES:

ESPECIALIDAD:

E-MAIL:

TELÉFONO/CEL:

PLAN DE NEGOCIO

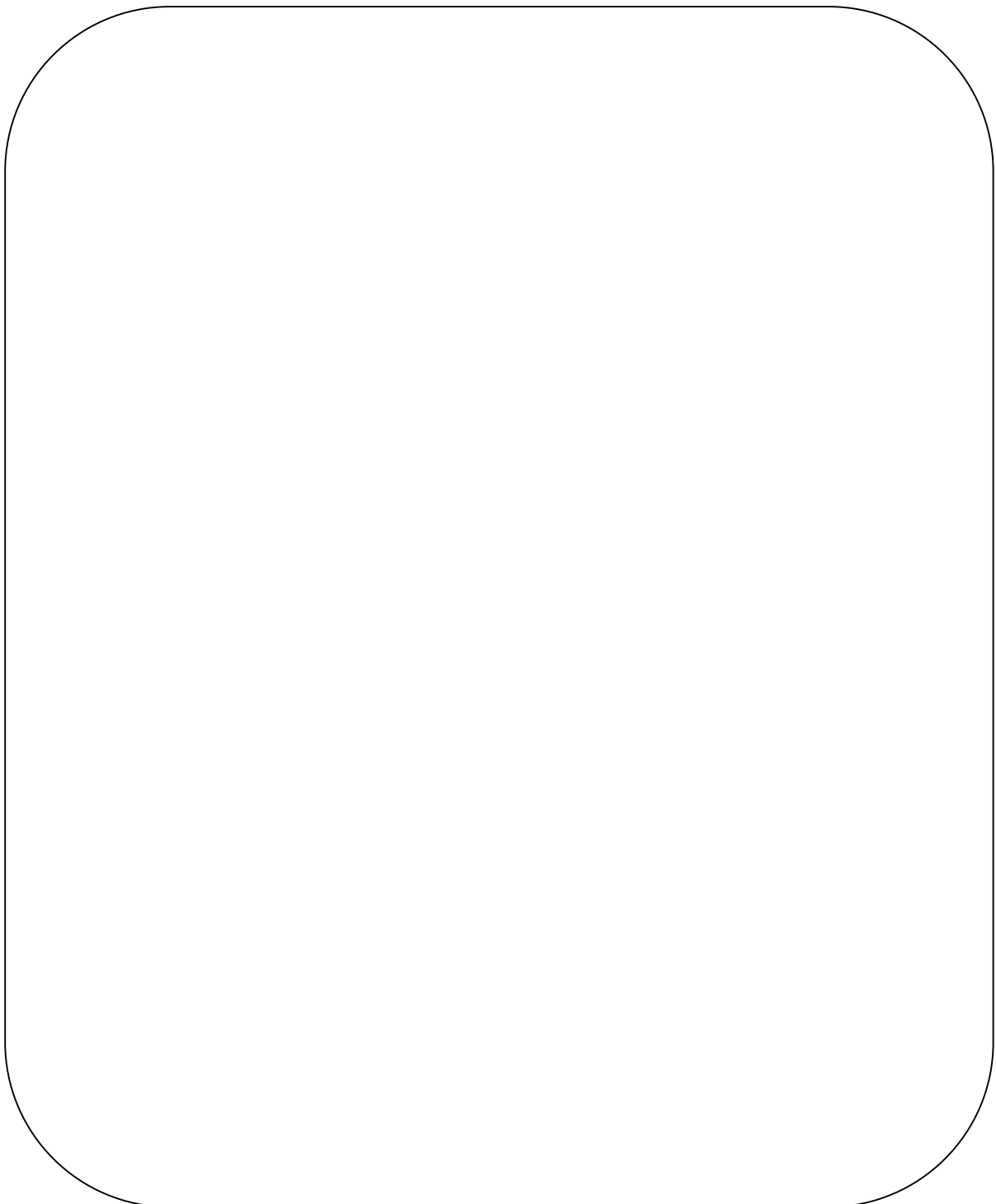
1. RESUMEN EJECUTIVO

Nombre del negocio: _____

Forma Legal: _____

Tipo de Negocio: _____

Descripción del negocio:

A large, empty rounded rectangular box with a thin black border, intended for the user to write a detailed description of the business.

Capital requerido: S/. _____

Fuentes de financiamiento:

Fuente de Capital	Monto en soles
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Los propietarios serán:

Nombre y apellido	
Descripción de habilidades	
Experiencia relevante	

Nombre y apellido	
Descripción de habilidades	
Experiencia relevante	

Nombre y apellido	
Descripción de habilidades	
Experiencia relevante	

2. IDEA DE NEGOCIO

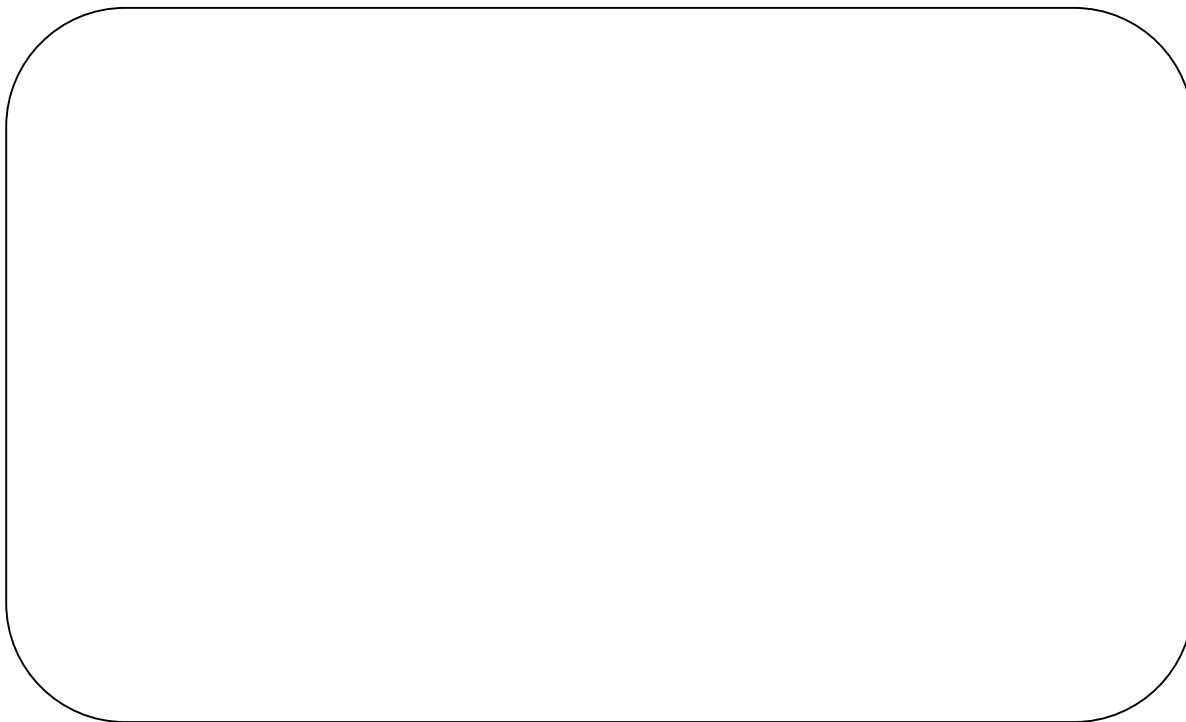
Nombre del Negocio:

Tipo de negocio:

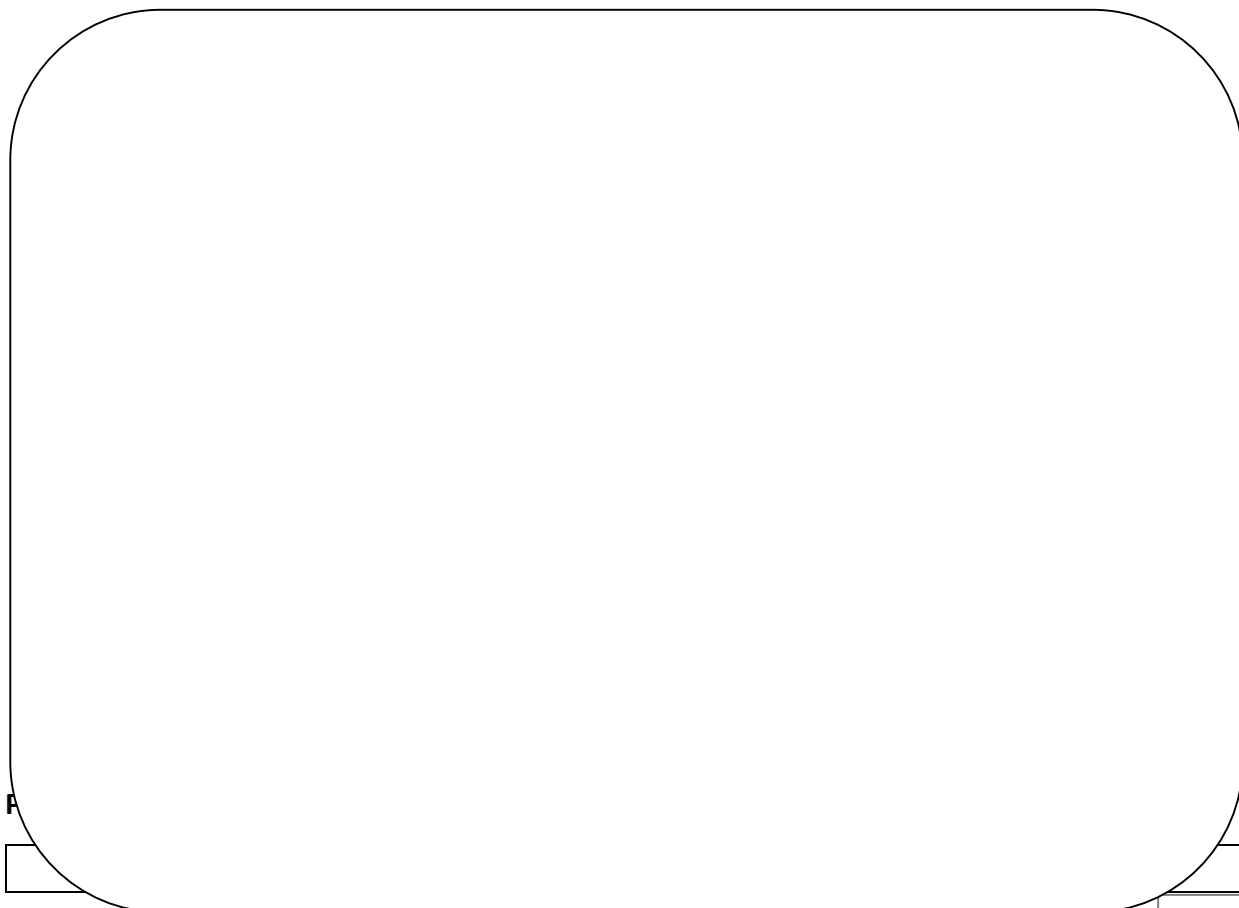
Producción ☐

☐ Servicio

Mi idea de negocio es:



3.1 Clientes de la empresa y tamaño del mercado:



A

¿Quiénes serán sus clientes?	Individuos particulares ()	Familiar ()	Empresas ()
Edad	Adultos ()	Personas mayores () Padres de niños ()	Adolescentes ()
Género	Femenino ()	Masculino ()	Ambos ()
Ubicación (con referencia al negocio)			
Niveles de ingresos	Alto ()	Mediano ()	Bajo ()
Número de clientes (aproximado)			
¿Cuándo comprarán este producto o servicio?	Diariamente () Una vez por año ()	Semanalmente () En época de temporada ()	Mensualmente ()
¿Cuánto comprarán los clientes?	Grandes cantidades () Un artículo regularmente () Pequeñas cantidades ()		
Dimensión futura del mercado	Aumentarán los clientes () Disminuirán () Permanecerán igual en el futuro ()		
¿Por qué los clientes necesitan este producto o servicio?			
Gustos y preferencias del cliente (Anotar detalles como color, precio, tamaño, etc.)			

3.2 Competidores

Los principales competidores de mi negocio son:

Características del Competidor	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3
Nombre			
Clase de Producto o Servicio			
Precios			
Calidad de bienes o servicios			
Equipo			
Personal / remuneración			
Ubicación			
Distribución utilizada			
Promoción publicidad empleada			
Servicio al cliente (bueno, regular, malo)			
Otro			

Las fortalezas más importantes de mis competidores son:

Las mayores debilidades de mis competidores son:

Puedo utilizar esta información para mejorar mi idea de negocio de la siguiente manera:

3.3 Productos y/o Servicios a Ofertar

Los productos y/o servicios que ofrecerá mi empresa son:

Los productos y/o servicios

Los productos y/o servicios

	Productos, servicios o serie de productos	
	PRODUCTO 1	PRODUCTO 2
Descripción general		
Calidad		
Color		
Tamaño, talla, peso		
Empaque y Envase		
Distribución		
Otras características		

Especificaciones Técnicas del producto y/o servicios

3.4 PRECIO

A continuación, un análisis de los precios de mis productos servicios:

	PRODUCTOS, SERVICIOS O SERIE DE PRODUCTOS			
DETALLE	Producto 1	Producto 2	Producto3	Producto 4
Costos estimados por artículo / servicio				
Precios de competidores: Mas Alto				
Promedio				
Más bajo				
Precio que vas a cobrar				
Razón para el precio establecido				
Descuentos que les serán otorgados a los siguientes tipos de clientes				
Razón para los descuentos				
Ofertas especiales (rebajas de fin de mes)				

La estrategia de los precios que utilizaré en mi negocio será:

3.5 PLAZA

Mi negocio estará ubicado en:
La razón de ubicación son:
El método de distribución que utilizaré será
Esta forma de distribución se selecciona por las siguientes razones:

3.6 PROMOCION

La promoción que utilizare para mi negocio será:

TIPO DE PUBLICIDAD	¿COMO SE UTILIZARA?	COSTO (S/.)

Describe tu estrategia de promoción

--

4. PLAN DE ORGANIZACIÓN DE NEGOCIO

4.1 Organización del Personal

Empleare a Trabajadores.

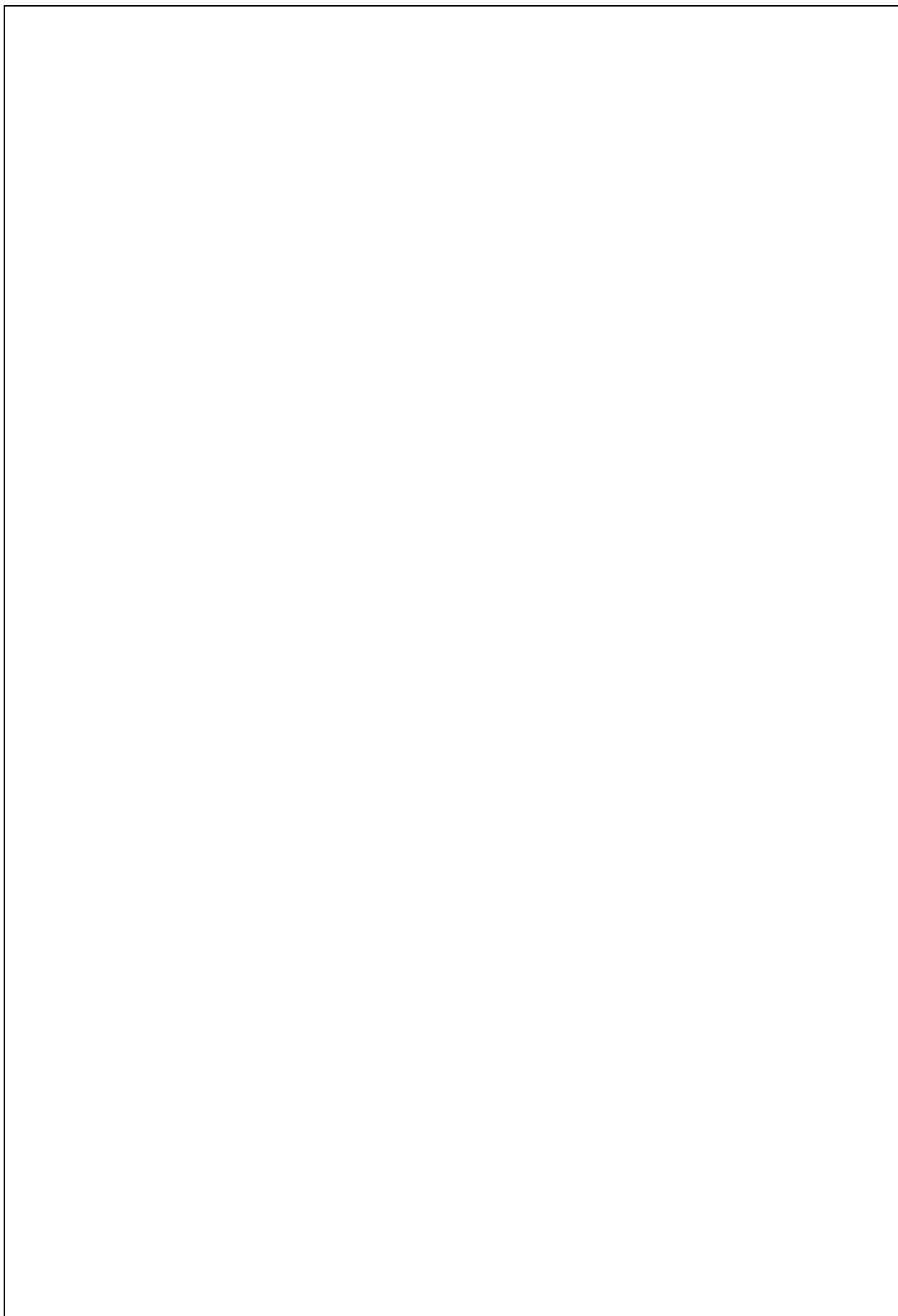
Mi negocio tendrá socios

Nombres y apellidos

Emplearé a trabajadores

Área	Puesto	Calificación	Número de trabajadores
Número total de trabajadores			

4.2 Estructura organizativa



4.3 ORGANIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

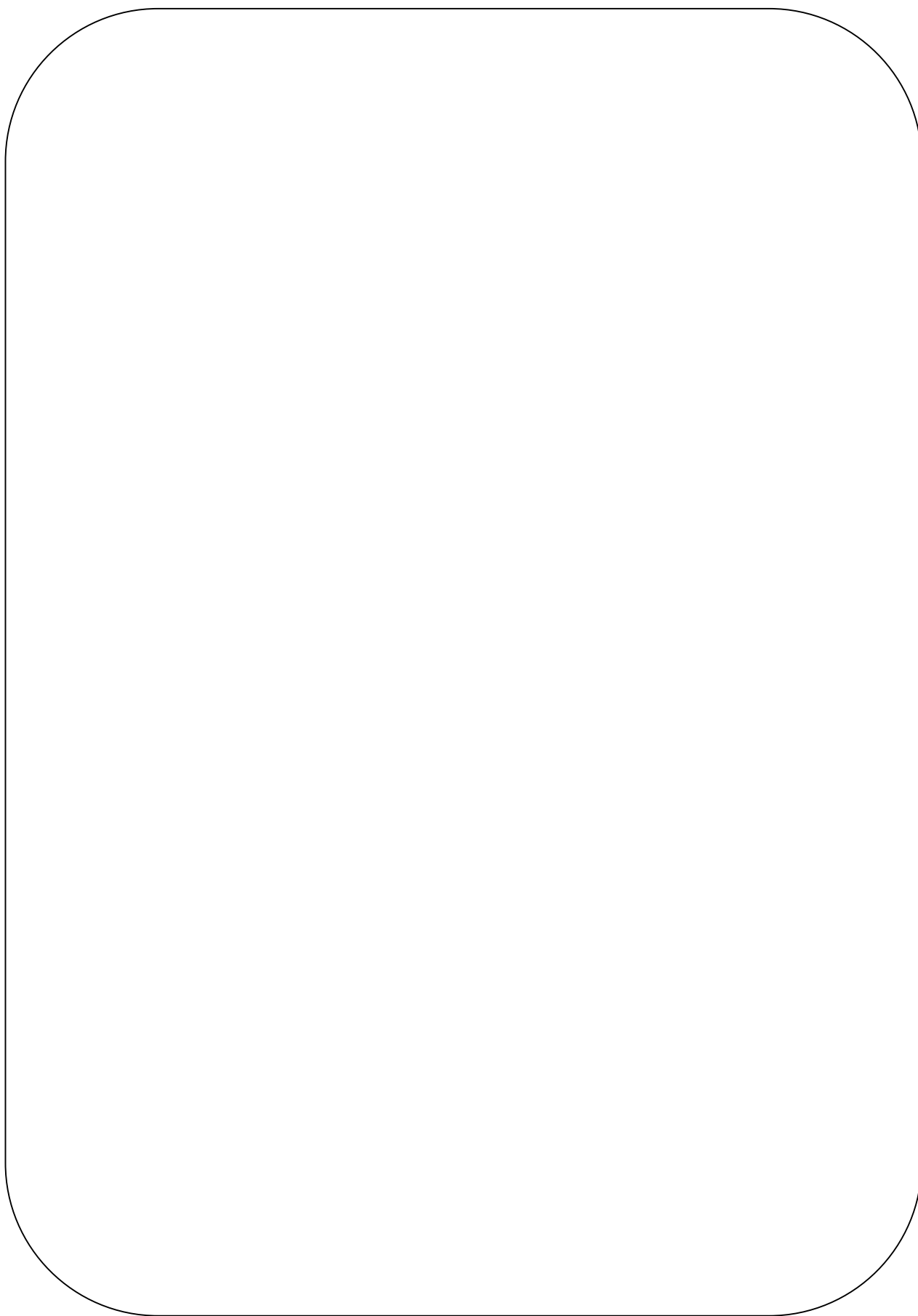
Para la producción del bien y/o servicio que ofreceré se desarrollará el siguiente proceso:

Nº	PROCESO	DESCRIPCION DEL PROCESO

4.4 Equipos y herramientas necesarias

Tipo de Equipo	Especificación	Conexión de Energía	Precio	Prioridad
Inversión total				

4.5 Diseño y distribución de las instalaciones



4.6 Materias primas e insumos

Para la producción proyectada durante el primer año de funcionamiento de mi negocio. Se requiere lo siguiente.

Materias primas e insumos según las ventanas o plan de producción														
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Año
Producción / ventas														
Concepto	Unid	Cantidad de Materias Primas e Insumos												

5. PLAN FINANCIERO

5.1 Costos de Inversión

Inversiones	Descripción	Costos
Total de inversión		

- Capital de trabajo

Gastos Operativos iniciales	Pago estimado mensual	Primeros 4 meses
Total inversión		

5.2 Inversiones iniciales

Inversiones iniciales			
Rubro	Cantidad	Precio unitario/ estimado mensual	Total
Maquinaria y/o equipo			
Herramientas			
Muebles y enseres			
Otras inversiones			
Total inversiones iniciales (pagos pre operativos)			
Capital de trabajo			
Total costo inversiones			

Costos de producción

Requerimiento de Personal			Costos de personal	
N°	Designación	Calificación	Salario/ mes	Salario / año
Total				

Descripción de estrategia de incorporación de personal:

Costos de Materias Primas e Insumos

Insumos según las ventas o plan de producción														
Producción / Ventas		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Costos de Mat. Primas e Insumos
Concepto	Precio /unid													

5.3 Costos totales de producción del bien o servicio

Costos (S/.)													
Concepto	Ene	Feb	Mar	Abrl	May	Jun	Jul	Ago	set	Oct	Nov	Dic	Costo/año
Costos de producción													
Materia prima e insumos													
Mano de obra													

5.4 Costos de administración y ventas

Concepto	Ene	Feb	Mar	Abri	May	Jun	Jul	Ago	set	Oct	Nov	Dic	Costo/año
Costos de administración y venta													
Costos de administración													
Costos de Venta													

5.5 Costo de Depreciación e inversiones

Depreciación			
Inversiones	Valor	Años de uso	Depreciación anual
Maquinaria Equipos			
Herramientas			
Muebles de oficina			
Total S/.			
Depreciación mensual			

5.6 Fuentes de financiamiento y servicio de la deuda

Flujo de Caja		
Monto requerido de inversión	Origen del financiamiento	Monto S/.
Total inversión		Total financiamiento

Compromiso de Pago

CUADRO DE COMPROMISO DE PAGO												
Concepto	MES1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	Mes 12
Préstamo familiar												
Pago												
interés												
Préstamo de institución financiera												
Pago												
Interés												
Servicio de deuda												
Pago												
Interese												
Total												

5.7 Flujo de caja económico y financiero

PLAN DE VENTAS Y COSTOS POR MES												
Ventas	MES1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 12	Por Año
Producto 1												
Producto 2												
Producto 3												
Producto 4												
Ventas totales												
Costos												
Costos de personal												
Costos operativos												
Depreciación												
Intereses												
Costos totales												
Ganancia bruta												
Impuesto 30%												
Ganancia neta												

5.8 Flujo de caja económico financiera

FLUJO DE CAJA												
Concepto												
Ingresos	MES1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 12	Por Año
Costos de inversión												
Costos de producción												
Costos de adm. y ventas												
Sub total												
Depreciación												
Total bruto												
Impuestos												
Flujo de caja económico												
Flujo de caja financiero												

5.9 Indicadores de éxito del plan de negocio

Cálculo de punto de equilibrio

- El punto de equilibrio se logra con la venta de _____ (productos o servicios).
- El punto de equilibrio en soles se logra cuando se venda S/. _____
- El punto de equilibrio de la empresa se logra al _____ mes del _____ año de funcionamiento

El indicador del VAN:

- El valor Actual Neto VAN para el presente proyecto es _____ por lo que se recomienda _____

La tasa interna de Retorno

- La tasa Interna de Retorno TIR para el presente Plan de Negocio es _____ que es _____ a la tasa anual de descuento _____ %
- Por lo que el negocio recomienda _____

6. PLAN DE ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO

6.1 La forma de constitución de mi negocio

Las razones para seleccionar este tipo de forma legal son:

1: _____

2: _____

3: _____

6.2 Plan de Implementación a corto plazo de mi negocio.

Plan de acción del negocio					
Concepto	Acciones	Recursos	Cronograma de ejecución		
			Mes 1	Mes 2	Mes 3
Mercado Organización del negocio					
Organización del negocio					
Costeo de productos o servicios					
Capital Inicial					
Constitución del negocio					
Otras acciones necesarias					