GUÍA *FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO*
EXPOCIENCIA FACULTATIVA 2026

La presente guía tiene como finalidad orientar a los estudiantes y emprendedores en el análisis estratégico, fortalecimiento, crecimiento y expansión de emprendimientos que ya cuentan con una idea validada o un modelo de negocio en funcionamiento.
Esta etapa busca consolidar la sostenibilidad empresarial mediante:

- mejora continua,
- innovación,
- optimización de procesos,
- posicionamiento de marca,
- transformación digital,
- escalabilidad,
- expansión de mercados,
- internacionalización.

El objetivo principal es proyectar el emprendimiento hacia una etapa de crecimiento competitivo y sostenible.

ESTRUCTURA GENERAL

1. Carátula
2. Dedicatoria (Opcional)
3. Agradecimiento (Opcional)
4. Resumen Ejecutivo
5. Índice
6. Introducción
7. Fortalecimiento y Expansión del Emprendimiento
8. Conclusiones
9. Recomendaciones
10. Bibliografía
11. Anexos

FORMATO DE PRESENTACIÓN

- Tipo de letra: Times New Roman
- Tamaño: 12
- Interlineado: 1.5
- Márgenes: 2.54 cm
- Sangría: 1.27 cm

- Alineación: Justificada o izquierda
- Bibliografía bajo normas APA 7

1. CARÁTULA

Debe contener:

- Nombre de la Universidad
- Facultad y carrera
- Nombre del emprendimiento
- Nombre de los integrantes
- Nombre del docente
- Materia
- Ciudad y fecha

2. DEDICATORIA (OPCIONAL)

3. AGRADECIMIENTO (OPCIONAL)

4. RESUMEN EJECUTIVO

Describir de manera resumida:

- situación actual del emprendimiento,
- principales fortalezas,
- oportunidades de crecimiento,
- estrategias de expansión,
- innovación implementada,
- impacto esperado.

Extensión sugerida: 1 a 2 páginas.

5. ÍNDICE

Debe contener:

- títulos,
- subtítulos,
- numeración automática,
- número de páginas.

6. INTRODUCCIÓN

Explicar:

- antecedentes del emprendimiento,
- situación actual del negocio,
- evolución alcanzada,
- importancia del fortalecimiento empresarial,

- objetivos de crecimiento y expansión.

7. FORTALECIMIENTO Y EXPANSIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

7.1 DIAGNÓSTICO ACTUAL DEL EMPRENDIMIENTO

7.1.1 Descripción actual del negocio

Describir:

- actividad principal,
- productos o servicios,
- clientes actuales,
- tamaño del negocio,
- situación operativa.

7.1.2 Evolución del emprendimiento

Explicar:

- crecimiento alcanzado,
- logros obtenidos,
- cambios realizados,
- principales aprendizajes.

7.1.3 Situación actual del mercado

Analizar:

- comportamiento del mercado,
- tendencias,
- competencia,
- oportunidades de crecimiento.

7.2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO

7.2.1 Análisis FODA

Identificar:

- Fortalezas,
- Oportunidades,
- Debilidades,
- Amenazas.

7.2.2 Ventaja competitiva

Explicar:

- qué diferencia al emprendimiento,
- qué valor genera,
- qué fortalezas posee frente a la competencia.

7.2.3 Diagnóstico de áreas críticas

Analizar:

- marketing,
- operaciones,
- ventas,
- finanzas,
- tecnología,
- atención al cliente,
- recursos humanos.

7.3 PLAN DE FORTALECIMIENTO

7.3.1 Mejoramiento de productos o servicios

Describir:

- mejoras de calidad,
- innovación,
- nuevos diseños,
- personalización,
- ampliación de líneas de productos.

7.3.2 Fortalecimiento operativo

Explicar:

- optimización de procesos,
- automatización,
- mejora de tiempos,
- control de calidad,
- eficiencia operativa.

7.3.3 Fortalecimiento financiero

Describir:

- control de costos,
- incremento de ingresos,
- reinversión,
- estrategias de financiamiento,
- sostenibilidad financiera.

7.3.4 Fortalecimiento organizacional

Analizar:

- estructura organizacional,
- liderazgo,
- capacitación,
- cultura organizacional,

- motivación del personal.

7.4 TRANSFORMACIÓN DIGITAL

7.4.1 Digitalización del negocio

Explicar:

- uso de redes sociales,
- comercio electrónico,
- marketing digital,
- automatización,
- sistemas tecnológicos.

7.4.2 Innovación tecnológica

Describir:

- herramientas digitales,
- inteligencia artificial,
- plataformas,
- software,
- análisis de datos.

7.5 PLAN DE EXPANSIÓN

7.5.1 Estrategias de crecimiento

Explicar:

- expansión geográfica,
- apertura de sucursales,
- nuevos mercados,
- alianzas estratégicas,
- franquicias,
- expansión digital.

7.5.2 Nuevos segmentos de mercado

Identificar:

- nuevos clientes,
- nichos potenciales,
- mercados emergentes.

7.5.3 Expansión nacional e internacional

Describir:

- posibilidades de crecimiento en Bolivia,
- exportación,
- internacionalización,

- adaptación a otros mercados.

7.6 PLAN DE MARKETING ESTRATÉGICO

7.6.1 Posicionamiento de marca

Explicar:

- identidad de marca,
- reputación,
- diferenciación.

7.6.2 Estrategias promocionales

Describir:

- publicidad,
- redes sociales,
- influencers,
- campañas digitales,
- fidelización de clientes,
- experiencias de marca.

7.6.3 Estrategias de ventas

Analizar:

- ventas digitales,
- ventas presenciales,
- marketplaces,
- canales de distribución.

7.7 INDICADORES DE CRECIMIENTO

7.7.1 Indicadores comerciales

Ejemplos:

- crecimiento de ventas,
- cantidad de clientes,
- participación de mercado.

7.7.2 Indicadores financieros

Ejemplos:

- rentabilidad,
- margen de utilidad,
- liquidez,
- retorno de inversión.

7.7.3 Indicadores digitales

Ejemplos:

- seguidores,
- interacción,
- tráfico web,
- conversiones,
- descargas,
- usuarios activos.

7.8 SOSTENIBILIDAD E IMPACTO

7.8.1 Impacto económico

Generación de ingresos y empleo.

7.8.2 Impacto social

Contribución a la comunidad y desarrollo social.

7.8.3 Impacto ambiental

Prácticas sostenibles y responsabilidad ambiental.

7.8.4 Innovación y desarrollo

Aporte tecnológico y empresarial.

7.9 GESTIÓN DE RIESGOS

Identificar:

- riesgos financieros,
- riesgos tecnológicos,
- riesgos operativos,
- riesgos comerciales,
- riesgos legales.

Plantear:

- estrategias de mitigación,
- planes de contingencia.

7.10 PROYECCIÓN FUTURA DEL EMPRENDIMIENTO

Describir:

- visión futura,
- metas de crecimiento,
- expansión proyectada,
- sostenibilidad a largo plazo.

8. CONCLUSIONES

Redactar las principales conclusiones sobre:

- fortalecimiento alcanzado,
- oportunidades de expansión,
- sostenibilidad,
- competitividad futura.

9. RECOMENDACIONES

Brindar sugerencias para:

- mejorar procesos,
- fortalecer la innovación,
- ampliar mercados,
- optimizar recursos,
- incrementar competitividad.

10. BIBLIOGRAFÍA

Toda referencia deberá elaborarse bajo normas APA 7.

11. ANEXOS

Puede incluir:

- gráficos,
- indicadores,
- fotografías,
- encuestas,
- dashboards,
- diseños,
- estrategias digitales,
- evidencias de crecimiento,
- reportes financieros,
- métricas de redes sociales,
- modelo CANVAS actualizado.