GUÍA *IDEA DE NEGOCIO*
EXPOCIENCIA FACULTATIVA 2026

La presente guía tiene como finalidad orientar a los estudiantes y emprendedores en la identificación, formulación y validación inicial de ideas de negocio innovadoras, creativas y con potencial de desarrollo empresarial.

Esta etapa busca impulsar el espíritu emprendedor mediante:

- identificación de problemas y oportunidades,
- creatividad e innovación,
- generación de propuestas de valor,
- análisis inicial del mercado,
- validación temprana,
- desarrollo de soluciones,
- pensamiento estratégico,
- emprendimientos sostenibles.

El objetivo principal es transformar una idea inicial en una propuesta emprendedora viable, diferenciada y con potencial de crecimiento futuro.

ESTRUCTURA GENERAL

1. Carátula
2. Dedicatoria (Opcional)
3. Agradecimiento (Opcional)
4. Resumen Ejecutivo
5. Índice
6. Introducción
7. Desarrollo de la Idea Emprendedora
8. Validación Inicial de la Idea
9. Conclusiones
10. Recomendaciones
11. Bibliografía
12. 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
- Normas APA 7 para bibliografía

1. CARÁTULA

Debe contener:

- Nombre de la Universidad
- Facultad y carrera
- Nombre del proyecto emprendedor
- Nombre de los estudiantes
- Nombre del docente
- Materia
- Ciudad y fecha

2. DEDICATORIA (OPCIONAL)

Espacio destinado a dedicar el trabajo a personas importantes para el autor o grupo.

3. AGRADECIMIENTO (OPCIONAL)

Reconocimiento a personas o instituciones que apoyaron el desarrollo del trabajo.

4. RESUMEN EJECUTIVO

Describir brevemente:

- La idea del emprendimiento
- El problema detectado
- La solución propuesta
- El público objetivo
- El elemento innovador
- El impacto esperado

Extensión sugerida: 1 página.

5. ÍNDICE

Debe contener:

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

6. INTRODUCCIÓN

Explicar:

- contexto general del emprendimiento,
- situación actual del mercado,
- importancia del proyecto,
- motivación de la idea,
- relevancia económica, social o tecnológica.

7. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

7.1 IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

7.1.1 Nombre del emprendimiento

Indicar el nombre comercial tentativo.

7.1.2 Descripción de la idea

Explicar:

- ¿En qué consiste?
- ¿Qué producto o servicio ofrecerá?
- ¿Cómo funcionará?
- ¿Qué necesidad cubrirá?

7.1.3 Origen de la idea

Describir cómo nació la idea:

- experiencia personal,
- necesidad observada,
- tendencia del mercado,
- innovación tecnológica,
- problemática social,
- oportunidad económica.

7.2 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

7.2.1 Problema detectado

Responder:

- ¿Qué problema existe?
- ¿Quiénes son afectados?
- ¿Con qué frecuencia ocurre?
- ¿Por qué es importante resolverlo?

7.2.2 Soluciones actuales

Describir:

- ¿Cómo se resuelve actualmente?

- ¿Qué limitaciones tienen las soluciones existentes?

7.2.3 Oportunidad de negocio

Explicar:

- ¿Qué oportunidad existe en el mercado?
- ¿Por qué el emprendimiento podría funcionar?
- ¿Qué tendencia favorece el proyecto?

7.3 PROPUESTA DE VALOR

Describir:

- ¿Qué hace diferente al emprendimiento?
- ¿Qué beneficios ofrecerá?
- ¿Por qué el cliente elegiría esta propuesta?
- ¿Qué valor generará?

Puede utilizarse:

- Modelo CANVAS,
- Lean Canvas,
- Mapa de Empatía,
- Propuesta de Valor.

7.4 INNOVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Explicar:

- Qué aspecto innovador posee,
- Qué diferencia tiene frente a otros negocios,
- Qué tecnología utilizará,
- Qué elemento creativo aporta.

La innovación puede ser:

- tecnológica,
- social,
- ambiental,
- comercial,
- educativa,
- digital.

7.5 MERCADO OBJETIVO

7.5.1 Cliente potencial

Describir:

- edad,
- género,

- ocupación,
- ubicación,
- nivel socioeconómico,
- hábitos de consumo.

7.5.2 Segmentación de mercado

Definir:

- mercado principal,
- mercado secundario,
- nicho de mercado.

7.5.3 Necesidades del cliente

Explicar:

- qué necesita el consumidor,
- qué problema busca resolver,
- qué beneficios espera recibir.

7.6 ANÁLISIS BÁSICO DE LA COMPETENCIA

Identificar:

- competidores directos,
- competidores indirectos.

Analizar:

- qué ofrecen,
- precios aproximados,
- fortalezas,
- debilidades,
- formas de promoción.

7.7 VIABILIDAD PRELIMINAR

7.7.1 Viabilidad técnica

¿Es posible desarrollar el producto o servicio?

7.7.2 Viabilidad económica

¿La idea podría generar ingresos?

7.7.3 Viabilidad comercial

¿Existe demanda en el mercado?

7.7.4 Recursos básicos requeridos

Describir:

- materiales,
- herramientas,
- tecnología,

- personal básico,
- inversión aproximada.

7.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO

Explicar el posible impacto:

- económico,
- social,
- ambiental,
- tecnológico,
- educativo.

7.9 MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Razón de ser del emprendimiento.

Visión

Cómo se proyecta el negocio en el futuro.

7.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO

Objetivo General

Propósito principal del proyecto.

Objetivos Específicos

Plantear entre 3 y 5 objetivos concretos.

8. VALIDACIÓN INICIAL DE LA IDEA

8.1 Validación de mercado

Puede realizarse mediante:

- encuestas,
- entrevistas,
- formularios digitales,
- observación,
- pruebas piloto.

8.2 Resultados obtenidos

Describir:

- aceptación de la idea,
- interés de clientes potenciales,
- observaciones recibidas,
- posibles mejoras.

9. CONCLUSIONES

Redactar las principales conclusiones sobre:

- potencial del emprendimiento,
- innovación,
- aceptación preliminar,
- posibilidades de crecimiento.

10. RECOMENDACIONES

Brindar sugerencias para:

- mejorar la idea,
- fortalecer la propuesta,
- validar mejor el mercado,
- desarrollar posteriormente el plan de negocio.

11. BIBLIOGRAFÍA

Toda la bibliografía deberá presentarse bajo normas APA 7.

12. ANEXOS

Puede incluir:

- encuestas,
- entrevistas,
- fotografías,
- bocetos,
- diseños,
- formularios,
- gráficos,
- modelo CANVAS,
- evidencias de validación.