GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

Emprendedor IA

Cómo pensar, decidir y hacer crecer tu negocio con inteligencia artificial

Menos prompts. Más criterio.



12 habilidades para pensar y trabajar mejor con IA

Contexto · criterio · evidencia · decisiones · acción

BUENAS IDEAS · 2026



Emprendedor IA

Cómo pensar, decidir y hacer crecer tu negocio con inteligencia artificial

Buenas Ideas

Primera edición · Agosto 2026

Buenos Aires, Argentina

© 2026 Buenas Ideas.

Este libro se distribuye bajo la licencia **Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional (CC BY-NC 4.0)**.

Podés copiar, compartir y adaptar esta obra con fines no comerciales, siempre que atribuyas adecuadamente la autoría, indiques si realizaste cambios y mantengas referencia a esta licencia.

Licencia: **https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/**

Para usos comerciales o permisos adicionales, contactá a Buenas Ideas en **contacto@buenasideas.com.ar**.

Salvo que se indique lo contrario, los textos e ilustraciones originales de esta obra están comprendidos en esta licencia. Las marcas, logotipos, tipografías y materiales de terceros conservan sus respectivas licencias y derechos.

Aclaración sobre marcas y herramientas

Las herramientas, plataformas y empresas mencionadas a lo largo de este libro —incluyendo ChatGPT, OpenAI, Google, Gemini, Canva y Notion, entre otras— pertenecen a sus respectivos titulares.

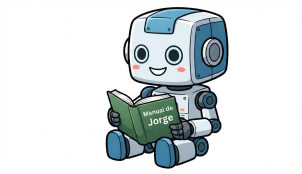
Su mención tiene fines informativos y educativos y no implica afiliación, patrocinio, aprobación ni asociación comercial con Buenas Ideas.

Las características, nombres, precios, planes y condiciones de estas herramientas pueden cambiar con el tiempo. Verificá siempre la información actualizada en los sitios oficiales antes de tomar decisiones.

Las marcas comerciales, logotipos y demás materiales de terceros no están comprendidos en la licencia Creative Commons de este libro, salvo que se indique expresamente lo contrario.

"se vos, no más
y al mundo salvarás"

ALMAFUERTE



BUENAS IDEAS

Emprendedor IA

Cómo pensar, decidir y hacer crecer tu negocio con inteligencia artificial

Capítulo 1:

Empezá a construir tu marca con IA

Introducción

Tenés un emprendimiento. O la idea de uno. Y escuchaste por todos lados que "hay que usar IA". Pero cuando abrís ChatGPT, Claude o cualquier herramienta de IA, te quedás mirando la pantalla sin saber qué escribir.

Nadie te enseñó **cómo hablarle**.

En este capítulo vamos a empezar por lo más básico: usar la IA para descubrir la identidad de tu marca. Pero más importante que el resultado, vas a aprender **cómo darle contexto a la IA** para que sus respuestas sirvan de verdad.

Al terminar este capítulo vas a tener: - El nombre de tu marca (o la confirmación del que tenés) - Tu tono de comunicación - Tus valores - Un slogan - Una descripción de personalidad - Colores sugeridos

Todo eso, en una sola conversación con la IA. Pero no escribiendo "ayudame con mi marca" — sino sabiendo **qué decirle y cómo**.

¿Qué es la IA? (en palabras simples)

Para empezar con el pie derecho y evitar confusiones dejemos bien claro desde el principio de **qué** hablamos cuando hablamos de IA.

La IA conversacional —la que usás escribiéndole en una pantalla, como un chat— es un programa que procesa texto. Le escribís algo, lee lo que escribiste, y responde. No piensa como un humano. No tiene opiniones. No conoce tu negocio como vos. Tampoco puede garantizar que lo que responde sea cierto.

Lo que hace es generar texto palabra por palabra, usando patrones que aprendió a partir de enormes cantidades de texto y otros datos durante su entrenamiento. No tiene una copia de internet adentro, tampoco sabe o tiene todo el conocimiento que existe.

¿Es inteligente? Depende de qué llamés inteligencia. ¿Te sirve? Mucho. Pero solo si le das la información correcta. Y eso es justo lo que vamos a aprender.

La IA no es una varita mágica. No resuelve tu negocio ni tus ventas. Pero es un compañero de trabajo que te ayuda a pensar, a ordenar ideas y a hacer cosas que antes te llevaban horas. Si aprendés a usarla bien, vas a llegar más rápido y mejor. Si le escribís "haceme una marca" y esperás que sepa lo que querés, te va a dar cualquier cosa.

El contexto que le das determina la calidad de la respuesta.

Pero antes de seguir, algo que nadie te dice: **la IA no siempre te da la respuesta correcta en el primer intento.** A veces te da algo cercano. A veces se equivoca. A veces te da algo que parece bueno pero no lo es. Por eso en este curso vamos a tener un hábito que se repite en cada capítulo: **chequear lo que la IA te responde antes de aceptarlo.** No por desconfianza, sino porque vos conocés tu negocio y ella no.

Antes del prompt: las preguntas guía

Antes de escribirle nada a la IA, tenemos que hacer algo que parece obvio pero casi nadie hace: **pensar qué sabemos sobre nuestro emprendimiento.**

La IA necesita que le des información para trabajar. Si le das poco contexto, la IA tiene que completar más huecos por su cuenta. Cuantos más huecos deje tu pedido, más probable es que la respuesta termine siendo genérica o basada en supuestos que no representan tu negocio.

Por eso, antes de tocar el teclado, tomate cinco minutos para responder estas preguntas. Escribilas en un cuaderno o en el celu o la compu. Guardalas bien: este va a ser tu punto de partida. Con el tiempo, vas a volver a estas notas y te va a sorprender ver cuánto evolucionó tu forma de pensar y de trabajar.

1. **¿De qué trata tu emprendimiento?**
2. **¿A quién le vendés (o querés venderle)?**
3. **¿Qué te diferencia de otros que hacen lo mismo?**
4. **¿Cómo querés que te perciba tu cliente?**
5. **¿Qué valores querés que represente tu marca?**
6. **¿Tenés nombre o estás buscando uno?**
7. **¿En qué zona/ciudad operás?**

No hace falta que las respuestas sean perfectas. No las va a ver nadie. Pero tienen que ser **honestas**. "Vendo tortas" no es lo mismo que "hago tortas caseras para cumpleaños en Caballito, las que probás una vez y no olvidás más". La segunda respuesta le da a la IA algo con qué trabajar. La primera no.

Si una pregunta te cuesta, igual escribí algo. La IA te puede ayudar a refinarlo después. Pero empezá con tus respuestas.

¿Por qué estas preguntas y no otras?

Porque son las que le dan a la IA el **contexto mínimo** para trabajar. Cada pregunta cubre un tipo de información:

- **Qué hacés** → define el rubro y el producto

- **A quién le vendés** → define el cliente (y descarta a los que no son tu cliente)
- **Qué te diferencia** → define tu propuesta de valor (lo que te hace elegible)
- **Cómo querés que te perciban** → define el tono y la personalidad
- **Qué valores** → define los principios que guían tus decisiones
- **El nombre** → define si ya tenés algo o empezás de cero
- **La zona** → define tu mercado geográfico

Si te salteás una, la IA tiene que adivinar. Y cuando adivina, generaliza. Y cuando generaliza, te da algo que podría ser de cualquiera. Eso no es lo que querés.

📖 ¿Qué es esto? (Definamos conceptos importantes)

> **Prompt:** Es el texto que le escribís a la IA. La instrucción, la pregunta, o lo que le pedís que haga. En lenguaje simple: lo que vos le decís a la herramienta. Un buen prompt tiene contexto (información sobre tu caso) y una instrucción clara (qué querés que haga). Por ejemplo, "ayudame a definir el nombre de mi marca de pastelería casera en Caballito" es un prompt. "haceme una marca" también es un prompt, pero malo.

> **Modelo de IA:** Es el programa que procesa tu prompt y genera una respuesta. ChatGPT usa un modelo llamado GPT. Claude usa otro. Qwen usa otro. Son diferentes entre sí — algunos escriben mejor, otros calculan mejor, otros son mejores en español— pero todos hacen lo mismo: leen lo que les decís y responden. Cuando alguien te dice "probá otro modelo", lo que te está diciendo es "probá con otra herramienta que responde distinto".

💡 En la práctica — Caso María

María tiene 32 años y vive en Caballito, barrio del oeste de Buenos Aires. Desde los 20 hace tortas para cumpleaños de familiares y amigos. Empezó como un hobby, pero en el último año le empezaron a pedir más encargos. Hace algunas ventas informales por recomendación, pero sin marca ni sistema. No tiene logo, no tiene nombre comercial, no tiene web. Su Instagram personal tiene fotos de tortas mezcladas con fotos de vacaciones.

> 📌 María es un personaje ficticio que creamos para mostrarte la teoría en acción. A lo largo del libro, vas a ver cómo su negocio pasa de ser un hobby informal a un emprendimiento real a medida que aplica lo que vamos aprendiendo.

Cuando María responde las preguntas guía, descubre algo: no sabe bien qué hace con su emprendimiento. "Vendo tortas" es lo que siempre dijo. Pero cuando se pone a escribir las respuestas, nota que no es solo "vender tortas":

- **¿De qué trata?** Hago tortas caseras, de recetas familiares, para eventos. Todo desde cero, sin conservantes ni mezclas prehechas.
- **¿A quién le vendés?** Familias de Caballito y alrededores que quieren algo casero para cumpleaños. También algunas empresas para cumpleaños de empleados.
- **¿Qué te diferencia?** No uso margarina ni colorantes artificiales. Las decoraciones son personalizadas, no son de catálogo.
- **¿Cómo querés que te perciba?** Como alguien que cocina con amor, no como una fábrica.
- **¿Qué valores?** Calidad, calidez, honestidad.
- **¿Tenés nombre?** No, pero todos me conocen como "la de las tortas".
- **¿En qué zona operás?** Caballito, CABA. Envío sin cargo en un radio de 15 cuadras.

María se sorprende al verlo escrito. Nunca había puesto todo eso junto. Se da cuenta de que "vendo tortas" era una descripción que no le hacía justicia —y que la IA, sin esta información, nunca iba a entender lo que ella hace.

Con esas respuestas, María copia el prompt que está más abajo, lo pega en su herramienta de IA, y obtiene:

- **Nombre:** "Tortas María"
- **Tono:** Cálido, cercano, como hablarle a una vecina
- **Slogan:** "Hechas con amor en Caballito"
- **Valores:** Calidad, calidez, honestidad, personalización, atención al detalle
- **Personalidad:** Casera, cercana, genuina, artesanal
- **Colores:** Terracota (cálido, hogareño), crema (limpio, natural), y un toque de rosa viejo (personal, no infantil)

La IA usó lo que María le contó como materia prima y propuso una forma de convertirlo en identidad de marca. Eso es lo que hace bien cuando le das contexto: organiza lo que vos ya sabés pero no habías puesto en palabras.

Y ahí está la primera gran lección:

> **La IA parte de lo que vos sabés de tu negocio para ordenarlo y proponerte nuevas posibilidades.**

María y la IA: la conversación real

Veamos cómo fue la conversación de María paso a paso, porque hay algo importante que no se ve en el resultado final.

María pega el prompt con sus respuestas. La IA le responde:

```
 Entiendo que tenés un emprendimiento de pastelería casera en Caballito, enfocado en
tortas para eventos familiares, sin conservantes ni colorantes artificiales. Tu cliente
ideal son familias que valoran lo artesanal. Querés que te perciban como alguien que
cocina con amor, no como una fábrica. ¿Confirmo esto antes de seguir?
```

María lee eso y nota algo: la IA dijo "tortas para eventos familiares" pero ella también hace tortas para empresas. Lo corrige:

```
Sí, pero también hago tortas para cumpleaños de empleados en empresas. No solo familias.
```

La IA ajusta y continúa. Si María no hubiera estado atenta, ese detalle se habría perdido. Por eso el prompt le pide a la IA que resuma primero.

Después la IA le da los 6 puntos: nombre, tono, slogan, valores, personalidad, colores. María los lee y hace algo que es clave: **no los acepta todos de inmediato.**

- El nombre "Tortas María" le gusta.
- El tono "cálido y cercano" le parece bien, pero la IA también sugirió "con un toque de humor". María no se siente humorística. Lo saca.
- El slogan "Hechas con amor en Caballito" le encanta.
- Los valores le parecen correctos.
- Los colores que la IA sugirió eran azul y blanco. María no se ve con azul. Le pide algo más cálido, más "hogareño". La IA sugiere terracota y crema. Eso sí.

> Ese proceso —pedir, leer, corregir, volver a pedir— es **iterar**. No es falla del prompt. **Es parte del método**. La primera respuesta casi nunca es la final, y eso está bien.

🧠 Forma de pensar — Dar contexto

Este es el concepto más importante del capítulo. Y quizás del curso entero.

> **La IA no lee mentes.**

No sabe quién sos. No sabe qué vendés. No sabe qué te importa y qué no. Lo único que sabe es lo que le escribís. Si le escribís poco, tiene que adivinar. Y cuando adivina, inventa cosas que no son tuyas.

La diferencia entre "ayudame con mi marca" y "hago tortas caseras en Caballito, sin conservantes, para familias que valoran lo artesanal" es la diferencia entre una

respuesta genérica que no te sirve y una respuesta que parece escrita por alguien que te conoce.

Dar contexto no es escribir más. Es escribir **lo correcto**. La IA necesita:

1. **Quién sos:** qué hacés, desde dónde, a quién le vendés
2. **Qué te diferencia:** qué tenés que otros no
3. **Qué querés lograr:** no "una marca", sino "que me vean como alguien que cocina con amor"
4. **Qué no querés:** también ayuda aclarar lo que no querés. "No quiero parecer una fábrica" es información útil para la IA.

Si la IA te responde algo genérico, no es porque sea mala. Es porque no le diste suficiente contexto. Antes de decir "la IA no sirve", preguntate: **¿le dije lo suficiente para que me entienda?**

Acordate de esto. Lo vamos a usar en todos los capítulos.

¿Cómo saber si le diste suficiente contexto?

Un truco: leé tu prompt en voz alta. Si alguien que no te conoce leyera eso, ¿entendería qué hacés? ¿A quién le vendés? ¿Qué te hace diferente? Si la respuesta es "más o menos", le falta contexto. Si la respuesta es "sí, claro", está listo.

Otro truco: después de escribir tu prompt, preguntate "¿qué tendría que adivinar la IA acá?" Si hay algo que la IA tendría que adivinar, agregalo. Todo lo que la IA tiene que adivinar, lo va a inventar mal.

¿Y si la primera respuesta no me sirve?

Es lo más normal del mundo. La primera respuesta de la IA casi nunca es la final. Lo que separa a alguien que sabe usar la IA de alguien que no, no es escribir el prompt perfecto. Es **saber qué hacer cuando la respuesta no es lo que esperabas.**

Si la IA te dio algo que no te sirve, no empieces de cero. Decile qué no sirvió y por qué:

- "El tono es demasiado formal, quiero algo más relajado."
- "Los colores no me representan, quiero algo más cálido."
- "El nombre no me convence, dame otras 5 opciones."
- "Entendiste mal mi rubro, te explico de nuevo."

Cada corrección le da a la IA más contexto. La segunda respuesta va a ser mejor que la primera. La tercera, mejor que la segunda. Eso es iterar —y lo vamos a ver en profundidad en el Capítulo 3.

Por ahora, lo importante es que sepas:

> **si la primera respuesta no te sirve, no es un fracaso. Es el principio de la conversación.**

🤖 Prompt de IA

Con tus respuestas a las preguntas guía, copiá este prompt, completá lo que está entre **[corchetes]**, y pegalo en tu herramienta de IA:

```
Voy a contarte sobre mi emprendimiento y necesito ayuda para definir su identidad de
marca.

Mi emprendimiento trata de: **[DESCRIBÍ TU EMPRENDIMIENTO]**
Mi cliente ideal es: **[DESCRIBÍ A TU CLIENTE IDEAL]**
Lo que me diferencia de la competencia es: **[TU DIFERENCIADOR]**
Quiero que mi cliente me perciba como: **[CÓMO QUERÉS QUE TE VEAN]**
Los valores que quiero que represente mi marca son: **[TUS VALORES, ej: calidad, cercanía,
rapidez]**
Mi marca se llama: **[TU NOMBRE ACTUAL o 'todavía no tengo nombre']**
Opero en: **[TU ZONA/CIUDAD]**

Primero resumí lo que entendiste de mi negocio y pedime que lo confirme antes de seguir.

Después ayudame a:
1. Confirmar o sugerir un nombre de marca
2. Definir el tono de comunicación (formal, informal, divertido, serio)
3. Crear un eslogan corto
4. Listar 5 valores clave de la marca
5. Describir la personalidad de la marca en 3 adjetivos
6. Sugerir colores que representen esa identidad

Si hay más de una interpretación posible, preguntame.
Si te falta información importante para responder bien, preguntame antes de continuar.
No inventes datos.
Separá los datos que te di de los supuestos que estás haciendo.
Finalmente decime qué debería verificar yo.
```

Notá importante: el prompt no empieza pidiendo resultado. Empieza pidiendo que la IA **resuma lo que entendió y te lo confirme**. Eso no es accidente. Es la primera práctica de "dar contexto": antes de que la IA trabaje, te asegurás de que te entendió.

Si la IA resume algo mal, corregílo. Si le faltó algo, agregalo. Solo cuando confirme que te entendió, dejala seguir.

También notá las últimas líneas: le pedís que no invente datos, que separe lo que le diste de lo que está asumiendo, y que te diga qué deberías verificar. Esto no es decoración. Es la diferencia entre usar la IA como varita mágica y usarla como compañero de trabajo.

✅ Chequeo humano

Antes de aceptar lo que la IA te dio, hacete estas preguntas:

- ¿La IA inventó algún dato sobre mi emprendimiento?
- ¿Hay algo que debería verificar por mi cuenta?
- Buscá si el nombre ya está siendo usado por negocios similares en Google, Instagram y otros canales donde vayas a usarlo. Si ya existe, pedile a la IA alternativas.
- ¿El tono propuesto suena natural cuando lo digo en voz alta? Si no te sale natural, no lo uses. Tu tono tiene que ser uno que puedas sostener en cada conversación con clientes.
- ¿Los colores representan realmente lo que quiero transmitir? Buscá los colores en internet, miralos juntos y preguntate: "¿esto se parece a mi marca?"

El chequeo humano no es un trámite. Es el momento donde vos, que conocés tu negocio mejor que nadie, decidís qué sirve y qué no. La IA propone. Vos decidís.

📦 Panorama de herramientas (al momento de publicar)

> ⚠️ Esta información cambia. Las herramientas evolucionan, algunas dejan de ser gratuitas, otras aparecen. Verificá antes de usar.

Herramienta	Acceso gratuito	Característica destacada
ChatGPT	Sí, con límites	Asistente general con varias funciones
Claude	Sí, con límites	Trabajo con texto y documentos
Gemini	Sí, con cuenta Google	Integración con servicios de Google
Qwen	Sí	Asistente general de Alibaba
DeepSeek	Sí	Asistente general y modelos de razonamiento
GLM / Z.ai	Acceso gratuito disponible	Asistente basado en modelos GLM
Kimi	Acceso gratuito disponible	Asistente de Moonshot AI

¿Cuál usar? Para este capítulo, cualquiera sirve. La diferencia entre ellas no es tan grande como parece. El prompt que vas a usar funciona en todas. Probá una y si no te gusta el resultado, probá otra. No te quedes pegado a una herramienta.

Lo que importa no es cuál herramienta usás. Es **cómo le hablás**. Y eso es lo que estamos aprendiendo.

Tu ejercicio de hoy

Antes de pasar al próximo capítulo, hacé esto:

1. Respondé las 7 preguntas guía
2. Copiá el prompt, completá tus datos, y pegalo en una herramienta de IA
3. Cuando la IA te resuma lo que entendió, corregí lo que esté mal
4. Cuando te dé los 6 puntos (nombre, tono, slogan, valores, personalidad, colores), leelos con ojo crítico
5. Corregí lo que no te represente
6. Anotá el resultado final en una hoja —esa es tu ficha de identidad de marca

Te va a llevar 15 minutos. No te saltes este paso. El próximo capítulo arranca desde acá.

Resumen — qué lograste en este capítulo

- Aprendiste qué es la IA en palabras simples: un programa que procesa texto y responde, no una varita mágica
- Respondiste las preguntas guía para darle contexto a la IA
- Entendiste por qué cada pregunta importa y qué tipo de información le da a la IA
- Usaste un prompt que le pide a la IA que primero resuma lo que entendió antes de seguir
- Definiste el nombre, tono, valores, slogan, personalidad y colores de tu marca
- Aprendiste que la calidad de la respuesta depende del contexto que das
- Hiciste el primer chequeo humano: verificaste que lo que la IA te dio es real para tu negocio

Tu entregable de este capítulo: una ficha de identidad de marca. Nombre, tono, valores, slogan, personalidad, colores. Todo en una sola página.

Si no te animaste a usar el prompt todavía, hacelo ahora. No sigas al próximo capítulo sin tener tu ficha de marca. Cada capítulo construye sobre el anterior.

> **Si hay un concepto que no entendés en este capítulo, pedile a la IA que te lo explique más simple.** Podés escribirle: "No entendí qué es un prompt. Explicámelo como si nunca hubiera usado una IA."

Qué sigue

Ya tenés identidad de marca. Sabés cómo te llamás, cómo sonás y qué te diferencia. Pero hay algo que todavía no está claro: **¿qué vendés exactamente, a quién, y por qué te comprarían?**

Tener una marca sin un modelo de negocio es como tener un cartel sin tienda. En el próximo capítulo vamos a desarmar tu negocio en preguntas simples para que la IA te ayude a entenderlo —no a crearlo, sino a **ordenar lo que ya sabés y lo que te falta**.

Vamos al Capítulo 2: **"Tu modelo de negocio, clarísimo"**.

Lo que crees,

CREÁS



BUENAS ideas