



**Kit**

# **Primeros pasos para emprender**

Una guía completa para pasar de la idea a la acción,  
desarrollada por expertos de la red Endeavor.

**endeavor**

# ÍNDICE

## CONTENIDO DEL KIT

- 
- 01 Introducción
  - 02 Idea y validación
  - 03 ¿Cómo sé si mi idea es viable?
  - 04 Cliente
  - 05 Modelo de negocio
  - 06 Tipos de modelo de negocio
  - 07 Emprender en la era de la IA
  - 08 Financiamiento
  - 09 Equipo
  - 10 Marca y crecimiento
  - 11 Cierre
  - 12 Para seguir aprendiendo
- 

**endeavor**

### Sobre Endeavor

Somos la comunidad de emprendedores de alto impacto más grande del mundo.

Desde 1998, apoyamos estratégicamente a los mejores fundadores de compañías para escalar su crecimiento a nivel regional y global de la mano de una red de mentores, inversores y talento de primer nivel. En Argentina, además, trabajamos para promover la cultura emprendedora en todos los estadios de desarrollo, con programas específicos para cada tipo de emprendedor y eventos de inspiración y capacitación.

01.

# Introducción

---

Nunca fue tan fácil crear algo desde cero. Y nunca fue tan difícil diferenciarse.

Hoy, con herramientas de inteligencia artificial, una sola persona puede construir en días lo que antes llevaba meses.

**La pregunta ya no es si tenés una buena idea, sino si podés aprender más rápido que el resto.**

Este kit forma parte del trabajo de Endeavor para acercar el mundo emprendedor a nuevas generaciones.

02.

## Idea y validación

---

Como dice María Julia Bearzi, directora ejecutiva de Endeavor Argentina:

*"La idea por sí sola no garantiza nada."*

Emprender es identificar una oportunidad: resolver un problema real por el que alguien esté dispuesto a pagar.

Muchos proyectos fallan no porque la idea sea mala, sino porque el mercado todavía no está listo —llegaron temprano al mercado.

- Para empezar, habla con al menos 5 personas: qué les cuesta, qué les frustra y qué les lleva más tiempo del que quisieran.

03.

## ¿Cómo sé si mi idea es viable?

---

No hace falta hacer análisis complejos para empezar. Pero sí responder tres preguntas clave:

### ¿Se puede hacer?

Viabilidad técnica

¿Tenés forma de construirlo o probarlo, aunque sea en versión simple?

---

### ¿Vale la pena?

Viabilidad económica

¿Alguien pagaría por esto? ¿Podés empezar sin mucha inversión?

---

### ¿Hay gente que lo necesita?

Viabilidad comercial

¿Hay personas con ese problema? ¿Es frecuente o importante para ellas?

---

Si la respuesta es "no" o "no sé", todavía hay que seguir investigando.

■ No valides tu idea. Validá el problema.

04.

## Cliente

---

Una vez que definimos que el proyecto es viable, es fundamental identificar quién es el cliente: si la persona que compra es quien consume, o está comprando para que use o consuma otra persona.

### UNA METODOLOGÍA PARA ANALIZAR AL CLIENTE POTENCIAL:

El **buyer persona** es una representación ficticia de tu cliente ideal: cómo piensa, qué necesita, qué le duele y cómo lo está resolviendo hoy.

*"Si no sabés quién te compraría, no tenés un negocio."*

Para contrastar este modelo con la realidad, generá entrevistas en profundidad: dolores, desafíos, cómo consumen, cómo pagan, qué medios usan, cuáles son sus expectativas y frustraciones.

- El número ideal de entrevistas es la mayor cantidad posible. Entre 20 y 25 te da un insight interesante desde donde partir.

05.

## Modelo de negocio

---

El modelo de negocio es la forma en la que el emprendimiento crea valor para sus clientes y cómo captura ese valor.

No necesitás tener todo resuelto. Pero sí tener claridad en tres cosas:

- Qué problema resolvés
- Para quién
- Por qué alguien elegiría tu solución

No hace falta definirlo perfecto al inicio. Se descubre iterando.

06.

## Tipos de modelo de negocio

---

No todos los emprendimientos ganan dinero de la misma forma. Estos son algunos modelos comunes:

### Suscripción

Pagás mensual o anual por usar un producto o servicio.

*Ej: Netflix, Spotify*

### Freemium

Versión gratis, pagás por funciones extra.

*Ej: apps, herramientas digitales*

### Publicidad

El producto es gratis, gana dinero con anuncios.

*Ej: redes sociales*

### Transaccional

Pagás cada vez que comprás.

*Ej: tiendas online*

### Pago por uso

Pagás solo por lo que usás.

*Ej: plataformas digitales*

### Franquicias

Pagás por usar una marca y su modelo.

*Ej: cadenas de comida*

### Híbrido

Combina varios modelos al mismo tiempo.

*Ej: gratis + publicidad + suscripción*

**El mejor modelo es el que funciona para tu cliente.**

07.

## Emprender en la era de la IA

---

- Hoy podés construir solo lo que antes requería un equipo.
- La ventaja ya no es construir, sino aprender más rápido.
- La tecnología cambia todo, menos una cosa: resolver problemas reales.

08.

## Financiamiento

---

Podés empezar con recursos propios (**bootstrapping**) o buscar inversión externa.

Podés arrancar con lo que tenés:

- Tiempo
- Conocimiento
- Herramientas gratuitas

**Hoy no necesitás plata para empezar, necesitás velocidad para aprender.**

09.

## Equipo

---

Las primeras personas definen la cultura del proyecto.

Si sumás gente, buscá personas que:

- Crean en el proyecto
- Tengan ganas de aprender
- Se adapten rápido

Hoy incluso podés empezar solo, usando IA como primer equipo.

10.

## Marca y crecimiento

---

La marca no es solo un logo: es lo que hace que alguien te elija.

Esto implica:

- Contar lo que hacés
- Mostrar tu proceso
- Generar comunidad

**Hoy construir audiencia es clave para crecer.**

11.

## Cierre

---

**Emprender implica  
incertidumbre,  
pero también  
oportunidad.**

Empezá.

Probá.

Equivocate.

Y aprendé más rápido que el resto.

**No esperes la oportunidad.  
Construila.**

12.

## Para seguir aprendiendo

---

Recursos seleccionados por Endeavor Argentina para seguir tu camino emprendedor:

### **Endeavor Argentina**

Canal oficial con contenidos sobre emprendimiento e inspiración.

[youtube.com/endeavorargentina](https://youtube.com/endeavorargentina)

---

### **Hablemos de dinero**

Sabrina Castelli, CEO Mujer Financiera

[youtube.com/watch?v=YSqNd7VG544](https://youtube.com/watch?v=YSqNd7VG544)

---

### **Creó una startup de agricultura, inspirándose en su abuela**

Paz Alvarez

[youtube.com/watch?v=qcP02XYMWoo](https://youtube.com/watch?v=qcP02XYMWoo)

---

### **La Fuerza de Argentina**

Mateo Salvatto en Experiencia Endeavor Sub20

[youtube.com/watch?v=plfzqDeOPjk](https://youtube.com/watch?v=plfzqDeOPjk)

---

### **Elijamos creer**

Luz Borchardt en Experiencia Endeavor Sub20

[youtube.com/watch?v=a8xK0fHOJKw](https://youtube.com/watch?v=a8xK0fHOJKw)

---

### **TED Talks recomendadas:**

#### **Jorge Drexler: Movimiento**

[youtube.com/watch?v=llGRyRf7nH4](https://youtube.com/watch?v=llGRyRf7nH4)

#### **Dan Buettner — Cómo vivir para llegar a los 100 años**

[youtube.com/watch?v=l-jk9ni4XWk](https://youtube.com/watch?v=l-jk9ni4XWk)

#### **Simon Sinek — Cómo los grandes líderes inspiran la acción**

[youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4](https://youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4)

#### **Peter Singer — El cómo y el porqué del altruismo eficaz**

[youtube.com/watch?v=Diuv3XZQXyc](https://youtube.com/watch?v=Diuv3XZQXyc)

**Otros recursos:**

**Discurso de Steve Jobs en Stanford**

[youtube.com/watch?v=HHkJÉz\\_HdTg](https://youtube.com/watch?v=HHkJÉz_HdTg)

**Ikigai: encontrá tu propósito en 5 pasos**

[youtube.com/watch?v=z0TFpbm37JY](https://youtube.com/watch?v=z0TFpbm37JY)

13.

## Actividades para el aula

---

La **Experiencia Endeavor Sub20**, el evento para emprendedores más grande de Argentina, es un espacio para conectar, aprender e inspirarse. Pero, ¿qué significa emprender? Más allá de crear un negocio, se trata de animarse a actuar, explorar oportunidades y descubrir nuestras pasiones.

Les proponemos actividades para reflexionar antes, durante y después del evento. No hay respuestas correctas o incorrectas, lo importante es el proceso de pensamiento y aprendizaje.

## ACTIVIDAD GRUPAL

### Antes y Después: ¿cómo cambian nuestras ideas?

---

Es importante aprender a reconocer y poner en palabras la forma como cambian nuestros pensamientos.

Antes de asistir al evento, escriban qué piensan acerca del emprendedurismo. Pueden completar la frase:

*yo creo que ser emprendedor se trata de...*

Luego del evento, vuelvan a leer la primera afirmación y expliquen cómo cambiaron sus ideas.

En grupo, compartan las respuestas y reflexionen sobre cómo y por qué sus ideas se vieron modificadas.

También pueden usar la rutina de pensamiento "**Pensar, Inquietar, Explorar**".

→ Recurso: [Antes pensaba... Ahora pienso... \(Harvard Project Zero\)](#)

## ACTIVIDAD GRUPAL

### Detectando Barreras: ¿existe un techo de cristal?

---

Durante el evento, presten atención a los testimonios de las speakers:

- ¿Mencionan barreras por motivos de género? ¿En qué consisten esas barreras?
- ¿Cómo las superaron?
- ¿Esas estrategias son válidas en otros contextos? ¿En cuáles?

Se trata de abrir el espacio del aula para escucharnos. Cada reflexión es clave para entender cómo podemos construir un mundo más equitativo.

→ Referencia: Techo de cristal (Wikipedia en español)  
[es.wikipedia.org/wiki/Techo\\_de\\_cristal](https://es.wikipedia.org/wiki/Techo_de_cristal)

## ACTIVIDAD INDIVIDUAL

### Identidad y valores: ¿quién sos como emprendedor/a?

---

Observá cómo se presenta cada speaker y respondé:

- ¿Cómo se definen a sí mismos?
- ¿Con qué valores del ecosistema emprendedor se identifican?

Ahora, te toca a vos: ¿cómo te definirías en relación con la cultura emprendedora? Marcá las características con las que te sentís más identificado/a:

<input type="checkbox"/> Animarse	<input type="checkbox"/> Tener una Meta	<input type="checkbox"/> Idear un Plan
<input type="checkbox"/> Insistir	<input type="checkbox"/> Capacitarse	<input type="checkbox"/> Integrar equipos
<input type="checkbox"/> Esfuerzo	<input type="checkbox"/> Disfrute	<input type="checkbox"/> Investigar

## ACTIVIDAD INDIVIDUAL

# Descubriendo nuestro propósito: dibujá tu Ikigai

El **Ikigai** es un concepto japonés que nos ayuda a encontrar nuestro propósito en la vida. Investiguen de qué se trata para crear de manera individual un diagrama personal respondiendo:

¿Qué me gusta hacer?

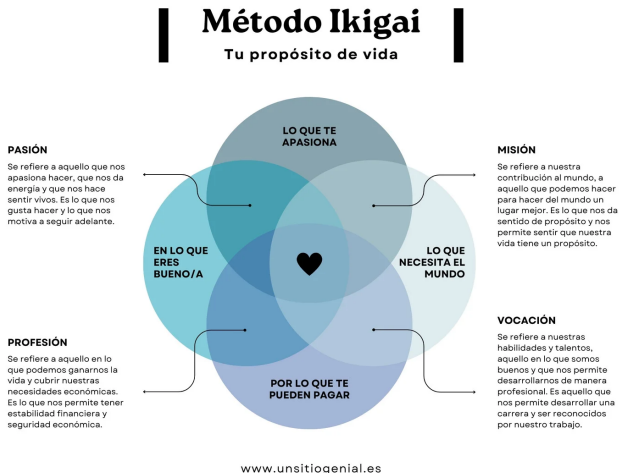
¿En qué soy bueno/a?

¿Qué necesita el mundo?

¿Por qué actividad habrá personas dispuestas a pagarme?

Hacé un dibujo, un esquema o escribí tus respuestas. ¡Dejate llevar por la creatividad!

→ Video: Ikigai — Cómo encontrá tu propósito en 5 pasos  
[youtube.com/watch?v=z0TFpbm37JY](https://youtube.com/watch?v=z0TFpbm37JY)



## ACTIVIDAD GRUPAL

### Compromiso y responsabilidad: las Startups con impacto social

---

Muchas startups se proponen la misión de solucionar problemas reales. Cuando estaban comenzando, sus responsables se plantearon algunas de las siguientes preguntas:

- ¿Qué problema del mundo quisiera ayudar a resolver?
- ¿Qué me apasiona?
- ¿Cómo puedo escuchar mis pasiones y transformarlas en un proyecto con impacto?

Reflexionen sobre cómo los testimonios que escucharon en el evento pueden ayudarles a descubrir y potenciar sus propios compromisos dentro del ecosistema emprendedor.

**No hay respuestas correctas.  
Lo importante es el proceso.**