

Pitch deck de diez diapositivas: el plan de empresa que sí se lee

Encargo de comunicación con formato cerrado: condensar un plan de empresa en diez diapositivas de una idea cada una, con una cifra defendible por diapositiva, y defenderlo en cinco minutos ante un jurado que puede interrumpir.

DURACIÓN

2 sesiones de 55 min · diseño + defensa

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 12

Comunicación, prototipado y plan de empresa

MATERIALES

- Herramienta de presentaciones (Google Slides, Canva, PowerPoint)
- Plantilla de las diez diapositivas, impresa
- Cronómetro visible durante las defensas
- Ficha de evaluación para el jurado, una por grupo evaluador

ENCAJE CURRICULAR · Saberes C.5, C.6, C.7, D.1, D.2, D.7 · Comp. específicas CE6 · Comp. clave CCL, CD, CCEC, CE, CPSAA

Planteamiento

Un plan de empresa completo tiene cuarenta páginas y no se lo lee nadie de una sentada. Por eso existe el **pitch deck**: diez diapositivas que cuentan lo mismo en el orden en que un inversor, un banco o un jurado necesita oírlo.

El formato es cerrado a propósito. Diez diapositivas, una idea por diapositiva y **una cifra defendible en cada una**. Nada de «el mercado es enorme»: cuántos, de dónde sale el dato y con qué fecha.

Las diez diapositivas

#	DIPOSITIVA	LA PREGUNTA QUE RESPONDE	LA CIFRA OBLIGATORIA
1	Problema	¿A quién le duele y cuánto?	Cuántas personas lo sufren
2	Solución	¿Qué hacéis exactamente?	— (aquí manda la claridad)
3	Mercado	¿Cuánta gente podría pagarlo?	Tamaño del mercado alcanzable
4	Producto	¿Cómo funciona?	— (una imagen o demo)
5	Modelo de negocio	¿Cómo entra el dinero?	Precio y margen unitario
6	Competencia	¿Quién lo resuelve hoy y por qué vosotros?	Número de competidores reales
7	Marketing	¿Cómo llegáis al cliente?	Coste de captar un cliente
8	Plan financiero	¿Cuándo dejáis de perder dinero?	Punto muerto y mes de equilibrio
9	Equipo	¿Por qué vosotros y no otros?	— (roles, no currículos)
10	La petición	¿Qué pedís y para qué?	Importe y destino del dinero

La diapositiva 10 es la que más grupos olvidan y la única que de verdad decide una reunión. Un pitch que no pide nada concreto no sirve para nada.

Objetivos didácticos

- Sintetizar un plan de empresa en un formato breve y estandarizado.
- Sostener cada afirmación con una cifra y su fuente.
- Estructurar un discurso persuasivo sin renunciar al rigor.
- Responder preguntas hostiles sin perder el hilo ni inventar datos.

Pasos

Sesión 1 — Construir (55 min)

- 1. El reparto (5 min).** Asignad las diez diapositivas entre los miembros del grupo. Nadie hace el deck entero.
- 2. Las cifras primero (20 min).** Antes de diseñar nada, buscad las siete cifras obligatorias y anotad su fuente. Una cifra sin fuente no entra en el deck.
- 3. Una idea por diapositiva (20 min).** Montadlas. Regla dura: **máximo veinte palabras por diapositiva**. Lo que no cabe se cuenta hablando.
- 4. El guion (10 min).** Treinta segundos por diapositiva. Escribid quién dice qué y en qué orden.

Sesión 2 — Defender (55 min)

- 1. Ensayo cronometrado (10 min).** Cinco minutos exactos. Si sobra tiempo, falta contenido; si falta, sobran palabras.
- 2. Defensas (35 min).** Cinco minutos por grupo más dos de preguntas. El resto de la clase actúa como jurado, con ficha de evaluación.
- 3. La pregunta difícil (incluida).** Cada jurado tiene que hacer **al menos una pregunta incómoda**: ¿de dónde sale ese número?, ¿qué pasa si un competidor os copia?, ¿por qué creéis que alguien pagaría eso?
- 4. Cierre (10 min).** Se comenta qué pitch resultó más creíble y por qué. Casi nunca es el más vistoso.

Preguntas de análisis

- ¿Qué cifra os ha costado más justificar? ¿La conseguisteis o la estimasteis? Si la estimasteis, ¿lo dijisteis en el pitch?
- ¿Qué diapositiva sobraba y cuál se os quedó corta al ensayar?
- ¿Qué pregunta del jurado os pilló peor preparados? ¿Qué habríais tenido que llevar preparado?
- Vuestra diapositiva 10 pide una cantidad. ¿Está justificada partida por partida, o es un número redondo elegido por sonar bien?
- Mirando otro pitch de la clase, ¿qué le creísteis sin comprobar nada? Eso es exactamente lo que un inversor sí comprobaría.

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Estructura	Las diez diapositivas, en orden y con una idea cada una	20 %
Rigor	Las siete cifras obligatorias, con fuente y coherentes entre sí	30 %
Defensa oral	Cinco minutos respetados, reparto entre miembros y claridad	25 %
Respuesta a preguntas	Responde sin inventar y reconoce lo que no sabe	25 %

Variantes y extensiones

- **Con apoyo:** seis diapositivas (problema, solución, mercado, modelo, plan financiero y petición) y tres minutos.
- **Con jurado externo:** invitar a profesorado de otros departamentos, a familias o a alguien que haya montado una empresa. El cambio de público sube el nivel de preparación de forma inmediata.
- **Para quien va sobrado:** preparar además el **anexo:** las tres diapositivas que no se enseñan pero que se tienen listas por si preguntan. Es lo que hacen los equipos que van en serio.
- **De cara a la prueba:** el plan de empresa y su comunicación son contenido evaluable del último bloque. Haber tenido que justificar cada cifra ante preguntas hostiles es el mejor entrenamiento para las preguntas de desarrollo, donde lo que puntúa es sostener lo que se afirma.

Material abierto de profedeeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE