



Solutions for Inclusive Green Development  
Soluciones para el Desarrollo Verde Inclusivo



**agromira**  
HACIA UN FUTURO SOSTENIBLE

# Primer Evento Internacional de Agronegocios Sostenibles



TALLER PRESENCIAL

# Haz que digan que sí

El secreto de un  
pitch infalible



# Pitch

¿De dónde proviene?

Proviene del inglés y se refiere a una presentación breve y persuasiva que tiene como objetivo vender una idea, proyecto, producto o a uno mismo.



## Presentación Estratégica

Presenta tu proyecto, startup o idea de forma estratégica.



## Restricción de tiempo

Manténlo breve, entre 30 segundos y 5 minutos.



## Claridad e Impacto

Sé claro, impactante y enfócate en las necesidades de la audiencia.



# Tipos de Pitch



## Elevator Pitch

Captar atención rápidamente en un contexto informal



## Investor Pitch

Atraer interés y levantar inversión



## Startup Pitch /Demo Day Pitch

Mostrar resultados y potencial de escalamiento



## Sales Pitch

Vender un producto o servicio a un cliente potencial



## Social Impact Pitch /Pitch para donantes

Conseguir apoyo para proyectos de impacto social



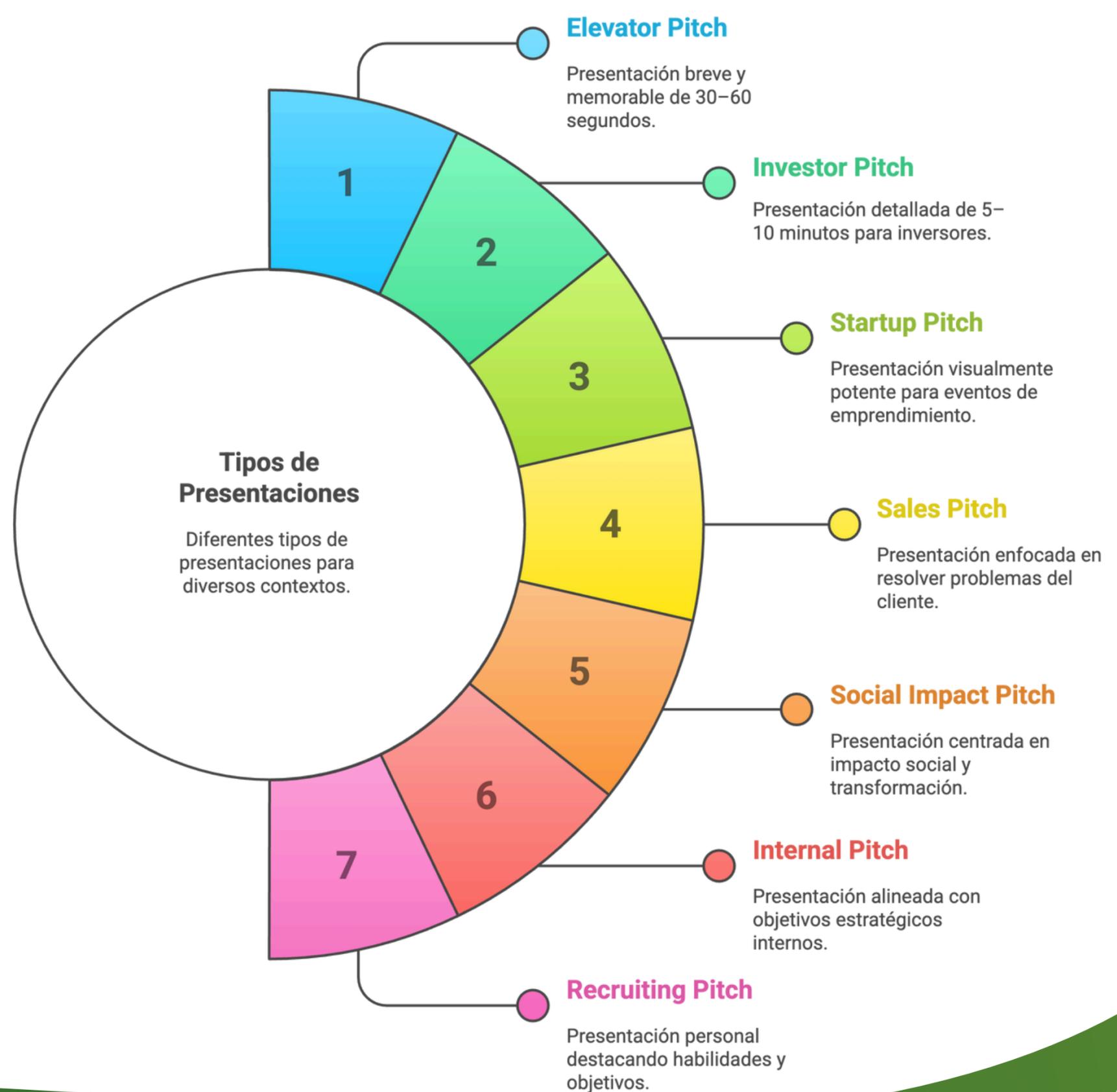
## Internal Pitch (Pitch Interno)

Convencer dentro de una empresa



## Recruiting Pitch (Autopitch)

Presentarte como candidato ideal



# Elevator Pitch

## Elevator Pitch

Una presentación de 30 a 60 segundos



- ✓ Comunica de forma clara el problema y la solución
- ✓ Destaca la propuesta de valor
- ✓ Incorpora una frase memorable
- ✓ Simplificación para audiencia general

Pitch de 60 segundos

## ¿Para qué sirve?

- Captar la atención de alguien clave en un tiempo muy limitado
- Generar interés suficiente para una futura conversación más profunda
- Comunicar tu propuesta de valor de forma directa y memorable

# Elevator Pitch

# Etapas del Emprendimiento y Financiamiento ideal



## Pre-semilla (idea)

- FFF (Family, Friends & Fools)
- Bootstrapping
- Concursos

Validar idea,  
primeros gastos  
legales,  
prototipo inicial



## Semilla (validación)

- Aceleradoras,  
incubadoras
- Crowdfunding
- Ángeles  
inversores

MVP, pruebas  
de mercado,  
desarrollo inicial



## Seed / Tracción

- Inversionistas  
ángeles
- Fondos semilla
- Créditos  
blandos

Expandir  
mercado,  
contratar equipo,  
mejorar producto



## Serie A en adelante

- Fondos de  
capital de riesgo  
(VC)
- Banca
- Alianzas  
estratégicas

Escalar  
operaciones,  
expansión  
internacional, I+D

# Ejercicio Práctico: Tu Mapa personal del pitch

## Tu mapa personal del pitch

Identifica:

1 Tu audiencia  
objetivo

2 El estado  
actual de  
tu proyecto

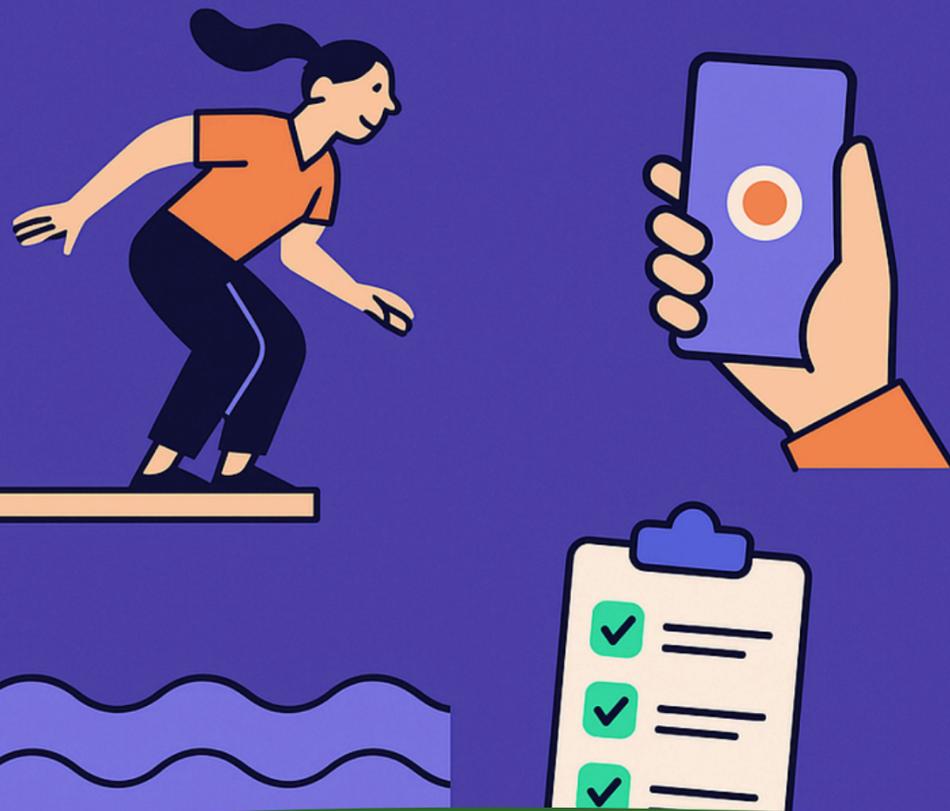
3 Tu próximo  
gran SI

# Pitch en crudo

*¡Tirarse al agua!*

## Actividad:

- Pitch espontáneo de 60 segundos
- Grabación con celular
- Punto de partida para comparar



# Desafío

Considerando tu Mapa del Pitch, prepara una presentación de 60 segundos para presentar tu idea.

Si no tienes emprendimiento, prepara una presentación para presentarte profesionalmente para una organización que está evaluando contratarte



Una  
presentación  
efectiva  
alinea las tres

# Las tres dimensiones del pitch infalible

- Contenido estratégico
- Estilo del pitcher
- Soporte visual

# Contenido: ¿Qué debo decir?

**1 Problema**  
Identificar el problema que tu producto o servicio resuelve.

**2 Solución**  
Presentar tu solución innovadora al problema.

**3 Validación**  
Mostrar evidencia de que tu solución funciona.

**4 Tracción**  
Destacar el crecimiento y el interés del mercado en tu producto.

**5 Modelo de negocio**  
Explicar cómo tu empresa generará ingresos.

**6 Equipo**  
Introducir a los miembros clave del equipo y sus roles.

**7 Llamado a la acción**  
Concluir con una solicitud clara de inversión o apoyo.



## PROBLEMA

### Bajos rendimientos en los cultivos

- El 20% de los cultivos produce menos de lo esperado
- Las enfermedades de las plantas causan una pérdida anual del 15%
- Se estima que el 30% de los suelos están degradados

## Solución

### “Plataforma digital conecta productores con consumidores finales”

- ✓ Acceso directo a mercados locales y regionales.
- ✓ Aumenta el margen de ganancia hasta un 35%.
- ✓ Logística colaborativa reduce costos y emisiones.

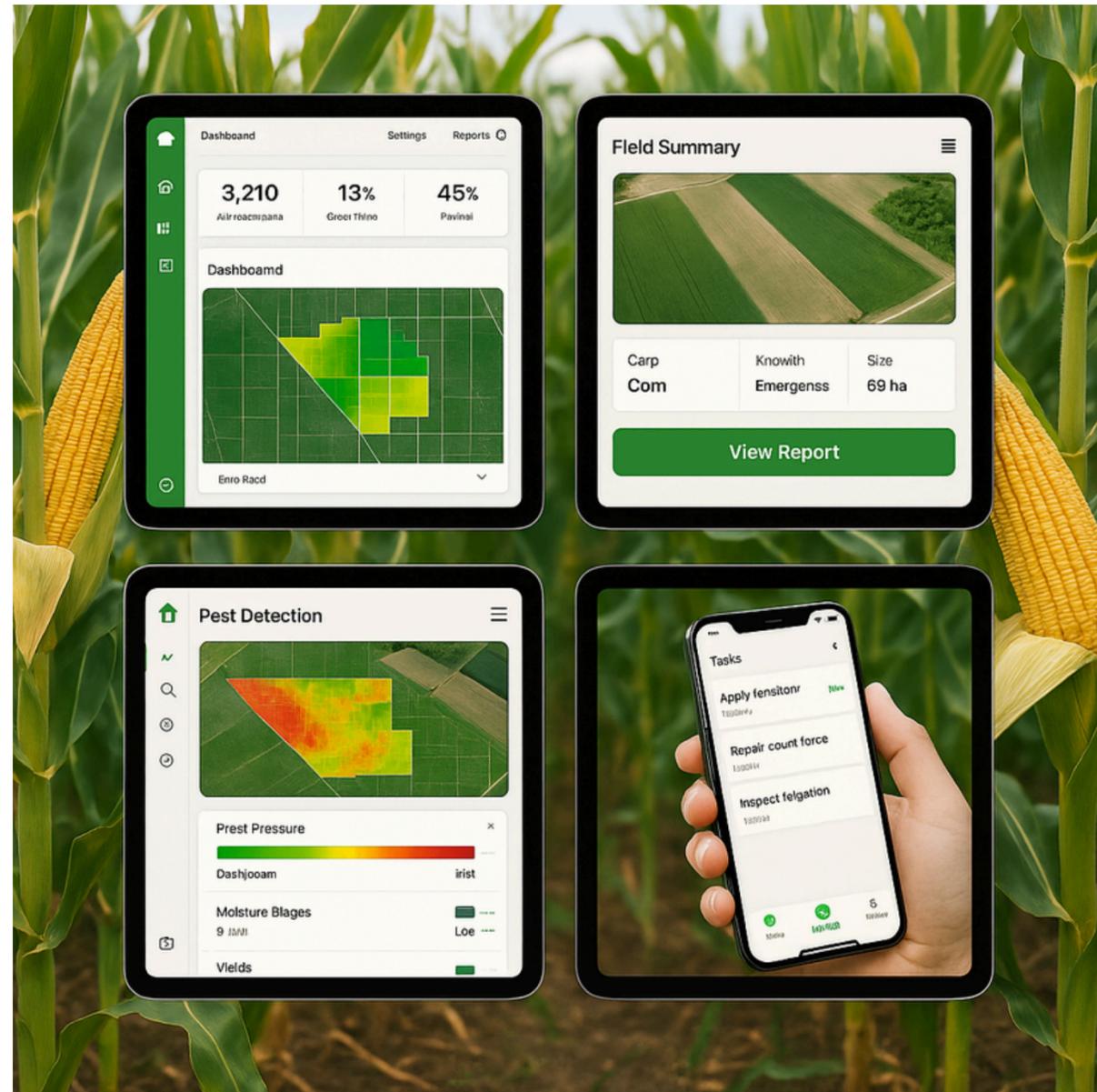
### Datos que validan la solución:

Productores que usan el sistema reportan incremento del 40% en ventas.

Reducción del tiempo de entrega en un 30% promedio.

Más de 1.200 consumidores registrados en los primeros 3 meses.

# Validación



# Tracción



## Tracción

- Crecimiento mensual del 20 % en transacciones en la plataforma durante los últimos 4 meses
- Más de 5.000 pedidos completados desde el lanzamiento, con un 78 % de tasa de recompra
- 120 productores activos, con un ticket promedio 25 % mayor al del canal tradicional
- Presencia en 3 regiones clave con expansión prevista a dos nuevas zonas en el próximo trimestre
- Alianzas con 4 cooperativas agrícolas para asegurar volumen y fidelización

# Modelo de Negocio



## MODELO DE NEGOCIO

- Generamos ingresos mediante suscripciones.
- Costo de adquisición de cliente (CAC): \$150
- Valor del cliente en el tiempo (LTV): \$1,200

# Equipo



## EQUIPO

		
<b>FLORENCIA GARCÍA</b>	<b>LAURA HERRERA</b>	<b>SOFÍA MÉNDEZ</b>
Fundó y vendió AgroSojutions por \$15M	15 años liderando equipos de producto	Máster en Ciencias del Agro de UC Davis

# Solicitud

## LA SOLICITUD

**\$1.000.000**

Qué hitos alcanzaras con  
ese financiamiento

- Ampliar ventas a 3 regiones
- Desarrollar nuevas funcionalidades
- Triplicar tamaño del equipo

# Llamado a la acción

**Estás listo para  
invertir con  
nosotros?**

# Estilo personal

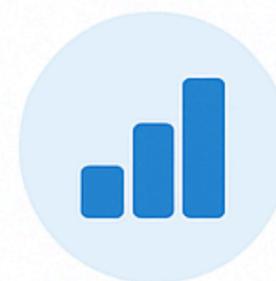
## ¿Cómo debo decirlo?

“No hay un único estilo ganador. El mejor pitch es el que se siente natural, conecta con tu audiencia y respeta tu forma de comunicar.”



### Emocional

- cercanía
- storytelling
- tono cálido, apasionado



### Analítico

- datos
- claridad
- estructura lógica



### Inspirador

- visión de futuro
- lenguaje poderoso
- energía alta



### Pragmático

- concreto
- directo
- orientado a solución

# Dinámica

## ¿Cuál es tu estilo?



### Emocional

- cercanía
- storytelling
- tono cálido, apasionado



### Analítico

- datos
- claridad
- estructura lógica



### Inspirador

- visión de futuro
- lenguaje poderoso
- energía alta



### Pragmático

- concreto
- directo
- orientado a solución

- Elijan el estilo que más los representa actualmente.
- Luego, marquen el estilo que más les gustaría desarrollar.
- En parejas, practican una frase de su pitch usando su estilo dominante, y luego la misma frase con un estilo opuesto.

# Dinámica

## ¿Cuál es tu estilo?



### Emocional

- cercanía
- storytelling
- tono cálido, apasionado



### Analítico

- datos
- claridad
- estructura lógica



### Inspirador

- visión de futuro
- lenguaje poderoso
- energía alta



### Pragmático

- concreto
- directo
- orientado a solución

- **Una persona con estilo emocional puede transformar su pitch al estilo analítico:**
- Desde niño vi cómo el desperdicio de alimentos afectaba a mi comunidad. Por eso creé esta solución."
- El 37% de los alimentos producidos no llegan al consumidor. Esta solución reduce eso en un 45%."

# Dinámica

## ¿Cuál es tu estilo?



### Emocional

- cercanía
- storytelling
- tono cálido, apasionado



### Analítico

- datos
- claridad
- estructura lógica



### Inspirador

- visión de futuro
- lenguaje poderoso
- energía alta



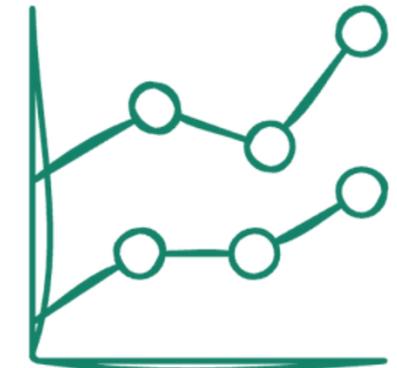
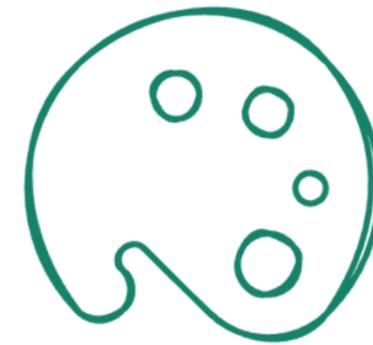
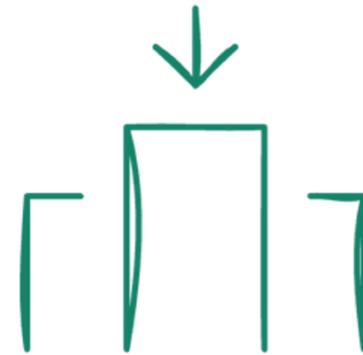
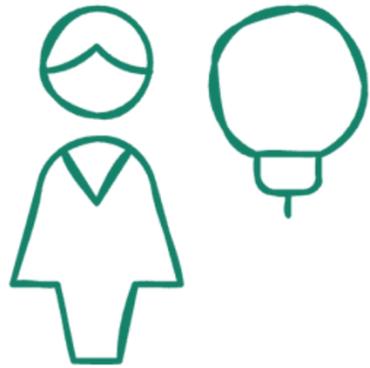
### Pragmático

- concreto
- directo
- orientado a solución

- **Una persona con estilo emocional puede transformar su pitch al estilo analítico:**
- Desde niño vi cómo el desperdicio de alimentos afectaba a mi comunidad. Por eso creé esta solución.”
- El 37% de los alimentos producidos no llegan al consumidor. Esta solución reduce eso en un 45%.”

# Soporte visual

## Cómo se ve



Una idea

Enfoca cada diapositiva en un concepto.

Visual sobre texto

Prioriza imágenes sobre grandes bloques de texto.

Claridad en jerarquía

Establece un orden visual claro de importancia.

Coherencia estética

Mantén una apariencia y sensación consistentes.

Gráficos simples

Utiliza gráficos que sean fáciles de entender.

# Errores Comunes



- ❌ Mucho texto o párrafos
- ❌ Usar gráficos decorativos sin significado
- ❌ Colores que distraen o dificultan la lectura
- ❌ Fonts muy pequeñas o múltiples estilos mezclados

Presentacion 25 de julio parte 1.ppt [Modo de compatibilidad] - Microsoft PowerPoint

Inicio Insertar Diseño Animaciones Presentación con diapositivas Revisar Vista Programador Complementos

36 37 38 39 40

41 42 43 44 45

46 47 48 49 50

51 52 53 54 55

Clasificador de diapositivas "Oferta AZERTIA" Español (alfab. internacional) 50%

# Pitch Ganador

# Herramientas de IA

## Para hacer Pitches poderosos

Característica	ChatGPT	Gamma.app	Tome.app	Runway ML	Beautiful.ai	Descript	Notion AI
 <b>Uso</b>	Redacción y reescritura del pitch	Creación de pitch deck con diseño	Creación de presentaciones asistidas por IA	Generación de videos cortos o clips	Diseño automatizado de presentaciones corporativas	Edición de audio y video	Organizar ideas y redactar borradores
 <b>Ideal para</b>	Crear versiones del pitch	Reemplazar PowerPoint rápidamente	Prototipar decks desde texto	Mostrar una solución o demo	Inversores o contextos sobrios	Pulir pitches de video de alta calidad	Preparar contenido del pitch
 <b>Extra</b>	Generar analogías y CTAs	Incrustar videos y enlaces	Incluye imágenes generadas por IA	Transformar texto en video	Plantillas de pitch listas para editar	Edita texto y ajusta video	Genera viñetas y simplifica

# Laboratorio de Pitch

**Objetivo: Redactar y practicar un pitch completo de 3 minutos aplicando todo lo aprendido.**

# Laboratorio de Pitch

- Prepara un pitch de 3 minutos
- Incluye todos los elementos trabajados
- Si no tienes proyecto, crea un *Recruiting Pitch*



# Laboratorio de Pitch

## Estructura para Pitch de Recruitment (90 segundos)

1. Introducción con personalidad (Ej: “Soy X, y me apasiona transformar problemas en soluciones reales...”)
2. Qué problema/proyecto me mueve?
3. ¿Qué temas te inspiran o te motivan a actuar?
4. Logros o experiencias clave. Breves, relevantes, medibles.
5. Habilidades o propuesta de valor ¿Qué te diferencia?
6. A qué quieres postular o proponer ¿Estás buscando trabajo, mentoría, unirte a un equipo?
7. Cierre directo y memorable (Ej: “Estoy listo/a para generar impacto real desde el día uno.”)

## Estructura para Pitch de Negocio (3 min)

1. Hook / apertura emocional o poderosa (Ej: historia breve, dato impactante, pregunta clave)
2. Problema ¿Qué problema real estás resolviendo?
3. Solución ¿Qué ofreces y por qué es diferente?
4. Tracción / Validación ¿Qué logros has tenido o cómo sabes que funciona?
5. Modelo de negocio ¿Cómo generas ingresos o sostienes el impacto?
6. Equipo (opcional) ¿Por qué tú y tu equipo son los indicados?
7. Llamado a la acción ¿Qué quieres lograr con este pitch?  
¿Inversión, alianza, cliente?

# LABORATORIO DE PITCH





## ¿Tu pitch está listo?

- ✓ Sé claro y directo sobre mi propuesta única
- ✓ La narrativa es convincente y cautivadora
- ✓ Contiene todos los puntos clave (problema, solución, etc.)
- ✓ He practicado y siento mi presentación natural
- ✓ El soporte visual es simple, legible e impactante
- ✓ Duración adecuada (ej.: 3 minutos)
- ✓ Lo adapté al contexto, estilo y audiencia objetivo
- ✓ Termina con un llamado a la acción claro

# Lo que aprendimos hoy

- Qué es un pitch y cuándo usarlo
- Las etapas del emprendimiento y cómo presentar según audiencia
- Las 3 dimensiones de un pitch infalible:
  - Qué decir (contenido)
  - Cómo decirlo (estilo)
  - Cómo mostrarlo (visual)
- Herramientas de IA y diseño para potenciar tu pitch
- Laboratorio práctico + feedback



# Plantilla Pitch del Negocio

1. Hook / apertura emocional o poderosa (Ej: historia breve, dato impactante, pregunta clave)
2. Problema ¿Qué problema real estás resolviendo?
3. Solución ¿Qué ofreces y por qué es diferente?
4. Tracción / Validación ¿Qué logros has tenido o cómo sabes que funciona?
5. Modelo de negocio ¿Cómo generas ingresos o sostienes el impacto?
6. Equipo (opcional) ¿Por qué tú y tu equipo son los indicados?
7. Llamado a la acción ¿Qué quieres lograr con este pitch? ¿Inversión, alianza, cliente?



# Plantilla Pitch para contratación

1. Introducción con personalidad
2. (Ej: “Soy X, y me apasiona transformar problemas en soluciones reales...”)
3. ¿Qué problema/proyecto me mueve? ¿Qué temas te inspiran o te motivan a actuar?
4. Logros o experiencias clave. Breves, relevantes, medibles.
5. Habilidades o propuesta de valor ¿Qué te diferencia?
6. A qué quieres postular o proponer? ¿Estás buscando trabajo, mentoría, unirse a un equipo?
7. Cierre directo y memorable (Ej: “Estoy listo/a para generar impacto real desde el día uno.”)



# Promptbook IA para mejorar tu pitch

## 1. Claridad y estructura

Ayúdame a estructurar este pitch de 3 minutos con enfoque

## 2. Versión para inversores

Haz que este pitch sea convincente para un inversor ángel.

## 3. Versión emocional o inspiradora

Transforma este pitch en una versión más emocional, con st

## 4. Simplificación para audiencia general

Haz que este pitch sea entendible para una audiencia no té

## 5. Pitch de 60 segundos (elevator)

Redúcelo a una versión efectiva de 60 segundos con gancho,

## 6. Generación de frases de impacto o apertura

Dame 3 formas potentes de comenzar este pitch para captar

## 7. Estilo alternativo (analítico/emocional/pragmático/inspirador)

Reescribe este pitch en estilo [elige uno]. Que se sienta

## 8. Versión para video pitch

Adáptalo a un guion breve y directo para grabarlo en video

**CATIE**

Solutions for Inclusive Green Development  
Soluciones para el Desarrollo Verde Inclusivo



**agromira**  
HACIA UN FUTURO SOSTENIBLE

# Primer Evento Internacional de Agronegocios Sostenibles

  
**agromira**  
HACIA UN FUTURO SOSTENIBLE