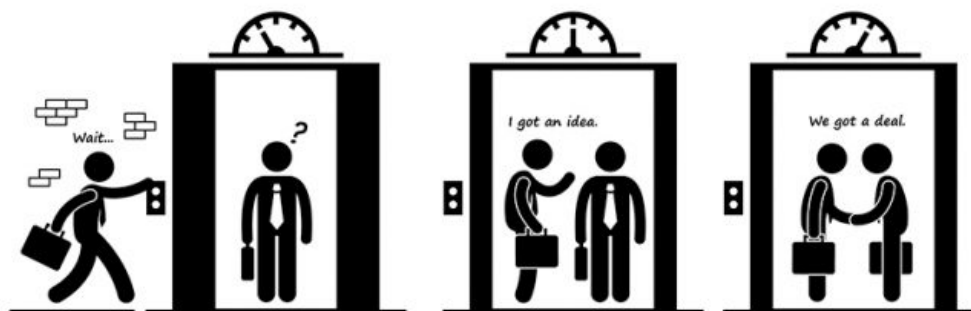


ELEVATOR PITCH: CÓMO CONVENCER EN POCOS SEGUNDOS

BBVA. EMPRESAS. 2026.

<https://www.bbva.com/es/elevator-pitch-vencer-convencer-segundos/>



¿Se puede atraer la atención de un inversor y convencerle de que un emprendimiento es viable en lo que dura el trayecto de un ascensor? La respuesta es sí, pero para conseguirlo hay que tener en cuenta algunas claves.

Un **elevator pitch** es una presentación breve y estructurada de una idea de negocio que busca captar la atención de un inversor en pocos segundos. Su objetivo no es explicarlo todo, sino despertar interés, transmitir valor y abrir la puerta a una conversación que permita profundizar en el proyecto.

- ➔ **Qué hace el proyecto:** explicación clara y directa de la actividad.
- ➔ **Qué problema resuelve y para quién:** identificación de la necesidad y del público objetivo.
- ➔ **Propuesta de valor:** elemento diferencial frente a la competencia.
- ➔ **Modelo de negocio:** forma en la que se generan ingresos o se demuestra la viabilidad.
- ➔ **Cierre con llamada a la acción:** apertura a una conversación o a un siguiente paso.

Cómo diferenciar tu propuesta en un **elevator pitch**. El inversor debe sentir que se encuentra ante algo que no ha oído antes. Por eso, en esta breve presentación **hay que explicar muy bien por qué el producto es atractivo** y en por qué lo hace mejor que otras alternativas. No basta con señalar que es innovador: es necesario **concretar qué problema resuelve mejor que otras alternativas** en el mercado actual. Una **formulación clara y fácil de recordar ayuda a fijar la idea** y a despertar el interés del interlocutor. Ese primer impacto es el que puede abrir la puerta a una conversación más profunda.

¿QUÉ BUSCAN LOS INVERSORES EN UN ELEVATOR PITCH? La **rentabilidad del negocio** es algo que hará que el inversor preste mayor atención. Tras pasar por la presentación y la diferenciación respecto a la competencia, conviene **explicar cómo se va a rentabilizar el producto** y qué perspectivas de **futuro** tiene.

En este tramo final, es importante trasladar de forma sencilla **cómo se generan ingresos y qué oportunidad existe en el mercado**. El propósito es demostrar que hay una lógica clara detrás del proyecto, que **responde a una necesidad real con potencial de crecimiento** y que puede generar beneficios atractivos para el inversor. Un cierre bien enfocado, que combine **visión de futuro y viabilidad económica**, refuerza la credibilidad del discurso y ayuda a que el inversor entienda rápidamente por qué merece la pena seguir explorando la propuesta.

ELEVATOR PITCH VS PITCH. DIFERENCIAS Y DURACIÓN RECOMENDADA. Tanto el *pitch* (cuya duración es de unos pocos minutos) como el *elevator pitch* (unos 30 segundos aproximadamente) deben construirse cuidadosamente para provocar una conversación con el inversor. No se trata de lanzar un monólogo, sin posibilidad de réplica, si no de provocar la curiosidad de la otra parte y el diálogo. La principal diferencia entre ambos formatos radica en el nivel de profundidad. Mientras el ***elevator pitch busca sintetizar la esencia del proyecto en el menor tiempo posible***, el ***pitch permite desarrollar con mayor detalle aspectos como el modelo de negocio, el mercado o la estrategia de crecimiento***. Sin embargo, ambos comparten un mismo objetivo: captar el interés y generar una oportunidad para seguir profundizando.

- **La naturalidad es clave para tu discurso.** Cuando el discurso suena memorizado, se pierde frescura y resulta más difícil generar empatía y confianza. El objetivo es transmitir una idea de forma convincente y cercana. Por ello es fundamental ensayar el contenido con antelación, interiorizar la estructura y expresarlo con palabras propias. Este proceso permite ganar seguridad sin perder espontaneidad y evita dejarse aspectos importantes. Además, conviene utilizar un lenguaje directo, con expresiones sencillas y mensajes claros que faciliten la comprensión y refuercen el impacto del mensaje en pocos segundos.
- **El lenguaje no verbal juega un papel decisivo en un elevator pitch.** Igual que se prepara el discurso hablado, conviene ensayar la postura del cuerpo, las expresiones faciales y los movimientos. La otra persona no debe percibir nerviosismo ni inseguridad, sino cercanía y entusiasmo. Resulta recomendable mostrarse natural, mantener un contacto visual directo, escuchar con atención y utilizar un tono relajado que favorezca la conexión. Además, la coherencia entre lo que se dice y cómo se transmite refuerza la credibilidad del mensaje.

PREGUNTAS FRECUENTES SOBRE ELEVATOR PITCH

- ★ **¿Qué es un elevator pitch?** Un *elevator pitch* es una presentación breve de un proyecto o idea, diseñada para captar el interés de un inversor en menos de un minuto.
- ★ **¿Cuánto debe durar un elevator pitch?** La duración recomendada de un *elevator pitch* oscila entre 30 y 60 segundos, el tiempo aproximado de un trayecto en ascensor.
- ★ **¿Qué debe incluir un elevator pitch?** Debe explicar qué es el producto, cómo funciona, qué problema resuelve, cuál es su valor diferencial y su modelo de negocio.
- ★ **¿Cómo convencer a un inversor en un elevator pitch?** Es clave transmitir claridad, diferenciación, viabilidad económica y generar interés suficiente para iniciar una conversación.
- ★ **¿Es mejor memorizar o improvisar un elevator pitch?** Lo recomendable es ensayar la estructura sin memorizar palabra por palabra, para mantener naturalidad y adaptarse al interlocutor.
- ★ **¿Qué errores evitar en un elevator pitch?** Evitar tecnicismos, falta de claridad, ausencia de propuesta de valor o un discurso rígido que impida la interacción.