

# M09 — Cómo defender tu idea sin paralizarte

---

**Duración:** 9:00 **Hook:** primeros 8s — la verdad incómoda del Q&A

---

## HOOK (0:00 — 0:08)

---

“Pitchear es la mitad. La otra mitad es lo que pasa después — el Q&A. Y nadie te lo está enseñando. Hoy sí.”

---

## INTRO (0:08 — 0:30)

---

“Bienvenido al módulo nueve. El módulo más subestimado del curso. Hoy aprendes a defender tu idea sin paralizarte. Las cinco objeciones más comunes. Cómo responder sin defenderte. Y la frase mental que te sostiene cuando los nervios te quieren ahogar. Nueve minutos. Vamos.”

---

## CONTENIDO (0:30 — 7:00)

---

### Sección 1: Las 5 objeciones más comunes

“Cualquier persona que escuche tu pitch tiene cinco preguntas en la cabeza. Si no las respondes en el pitch — te las hacen en el Q&A. Si las anticipas, llegas preparado.

Objeción uno: ‘¿Y cómo te diferencias de [competidor obvio]?’

Es la pregunta más común. Tu audiencia siempre va a pensar en alguien que ya hace algo parecido. Si no respondes — pierdes credibilidad.

La trampa: NO digas ‘no conozco bien a esa marca’. Mata tu credibilidad al instante. La trampa dos: NO te lances a hablar mal del competidor. Te haces ver pequeño.

Respuesta correcta: reconoce al competidor con respeto. Define exactamente qué hace bien. Después define lo que tú haces que ellos NO. En una frase.

Ejemplo: 'Notion es excelente en flexibilidad. Para profesionales. Yo trabajo con estudiantes — gente que no quiere construir su propia app desde cero. Por eso Cuaderno tiene plantillas pre-armadas, no espacio en blanco.'

Objeción dos: '¿Tienes datos? ¿Cómo sabes que esto funciona?'

La pregunta de los racionales. La gente que necesita evidencia.

Si tienes datos — úsalos. Si no — sé honesto.

'Todavía no tengo datos. Tengo una hipótesis basada en X observación específica. Mi siguiente paso es validar con cincuenta entrevistas en los próximos treinta días.'

Eso responde con honestidad. Sin hacerte el sabe-todo. Y sin disculparte.

Objeción tres: '¿Por qué tú? ¿Qué te hace la persona indicada?'

La pregunta del 'right to win'. Por qué tú y no otro.

Trampa: NO digas tu CV. NO digas tus calificaciones. NO digas 'porque siempre amé esto'.

Respuesta correcta: una experiencia personal específica que conecta con el problema. Algo que tú viste o viviste que te dio la perspectiva.

Ejemplo: 'Vendí prints en Instagram durante dos años a quince dólares cada uno. Aprendí qué funciona y qué no en este nicho. Ahora aplico lo que aprendí a otros ilustradores.'

Eso es una experiencia. Eso es legítimo.

Objeción cuatro: '¿Cómo monetizas?'

Si tu marca es comercial — esta pregunta llega. Si es causa — también, en formato 'cómo te sostienes'.

Trampa: NO digas 'todavía no tengo modelo de negocio claro'. La gente percibe falta de seriedad.

Respuesta correcta: una hipótesis de modelo. Aunque no esté validada. 'Mi hipótesis es venta directa por Instagram con ticket promedio de [X] dólares. Mi siguiente paso es probar precios con primeros veinte clientes.'

Hipótesis con siguiente paso > 'no sé'.

Objeción cinco: '¿Y qué pasa si [escenario malo]?'

Te van a tirar un escenario que no consideraste. La AI te puede generar un competidor. La regulación cambia. El target ya no existe en cinco años.

Trampa: NO te pongas a la defensiva. NO digas 'no creo que pase'.

Respuesta correcta: 'Esa es exactamente la pregunta que me hago. Mi plan B es [X]. Y mi señal de que necesito pivotar es [Y]'.

Eso muestra madurez. Que pensaste en el escenario. Que tienes plan."

[CORTE A SLIDE: 5 objeciones · respuesta correcta · trampa que evitar]

## Sección 2: La regla del "no defenderse"

"Lo más importante de este módulo:

NO te defiendas en el Q&A.

Cuando alguien hace una pregunta — incluso una pregunta dura, incluso una pregunta que parece atacar — la respuesta NO es defenderse. La respuesta es responder con curiosidad.

Trampa: 'Bueno, pero es que tú no entendiste. Lo que yo dije es...'

Respuesta con curiosidad: 'Buena pregunta. Te entiendo lo que apuntás. Mi forma de verlo es...'

La diferencia es enorme. La gente que se defiende parece insegura. La gente que responde con curiosidad parece confiada — porque puede aceptar que la pregunta es válida sin que se le caiga la idea.

Tu marca no se cae con una pregunta. Si tu idea es buena — sobrevive. Si tu idea no soporta una pregunta dura — gracias por descubrirlo ahora y no después de invertir un año.

El Q&A es feedback gratis. Recíbelo así."

[CORTE A SLIDE: defenderse vs responder con curiosidad]

## Sección 3: Qué decir cuando NO sabes la respuesta

"El momento más temido. Te hacen una pregunta. No tienes la respuesta.

Trampa: inventar. La gente lo nota. Pierdes credibilidad inmediatamente.

Trampa dos: paralizarte y decir 'eh... no sé... eh...'. Pierdes confianza en el momento.

Respuesta correcta. Aprende esta frase:

'Esa es una buena pregunta y honestamente no tengo la respuesta hoy. Lo que sí puedo decirte es [pieza relacionada que sí sabes]. Y voy a llevarme la pregunta para responderla con datos en los próximos siete días.'

Esa frase hace tres cosas. Reconoce la pregunta. Da algo de valor relacionado. Promete una respuesta concreta. Y NO te hace ver inseguro — te hace ver maduro.

Una pista profesional: la gente que sabe decir 'no sé' en público gana credibilidad. La gente que finge saber todo la pierde.

Memorízala. Esa frase te va a salvar muchas veces los próximos diez años."

[CORTE A SLIDE: la frase para "no sé la respuesta"]

## Sección 4: La frase mental anti-pánico

"Última pieza.

Antes de presentar — incluso si has ensayado — los nervios pueden venir. Es normal. Pasa al noventa por ciento de la gente.

Necesitas una frase mental para repetirte antes de salir.

Las frases cliché NO funcionan. 'Tú puedes' no funciona — porque no responde al miedo real.

La frase que funciona — y se la robé a un mentor que conozco — es:

'Esto que voy a decir, lo creo. Y por eso lo digo bien.'

Repítela tres veces antes de salir. En voz baja, en tu cabeza.

Funciona porque te recuerda dos cosas. Una — que la idea es tuya y la crees. Dos — que la calidad de la presentación viene de la convicción, no del ensayo.

Si te tiembla la voz — está bien. La gente perdona errores técnicos. No perdona inseguridad de fondo.

Si crees lo que dices — se nota. Si no lo crees — también."

[CORTE A SLIDE: frase mental anti-pánico]

---

## EJERCICIO (7:00 — 8:00)

"Pausa el video.

Workbook M09. Vas a hacer dos cosas.

Primero — usa el prompt ocho del M06 (Ensayo Anti-Pánico). Le das tu marca y te genera cinco preguntas difíciles que la audiencia podría hacerte después de tu pitch. Pégalas en el workbook.

Segundo — para cada pregunta, escribe DOS respuestas. Máximo dos oraciones cada una. Identifica la trampa que NO debes cometer. Y la respuesta correcta.

Esto te da diez respuestas pre-escritas. No las vas a memorizar palabra por palabra — vas a memorizar la lógica. Cuando alguien te haga la pregunta, la respuesta sale natural.

Quince a veinte minutos.

Bonus opcional: practica responder en voz alta. Tres veces cada respuesta. Si puedes grabarte — grábate. Mírate. Vas a notar cosas que no escuchas — donde te pones a la defensiva, dónde te tiembla la voz, dónde respiras mal.”

---

## **OUTRO (8:00 — 9:00)**

---

“Si haces este ejercicio bien — vas a llegar al Demo Day con una ventaja enorme. La mayoría de la gente solo ensaya su pitch. Tú vas a haber ensayado tu pitch Y el Q&A. Eso es lo que separa a la gente que presenta de la gente que sostiene una idea.

En el módulo final — Demo Day — te explico cómo se ve el día. Si tienes la versión con Demo Day virtual incluida, cómo es la sesión. Si tienes la versión sola, cómo armar tu propio Demo Day en casa con amigos o familia. Y qué hacer con el feedback después.

Casi terminas. Te veo en el último.”