El pitch del modelo · un ejemplo completo

Investigación de Operaciones · 2026-2 · parcial del corte 2 · Elkin Rodríguez E.

Tres minutos. Cuatro frases. Sin diapositivas. El pitch no es una presentación: es la prueba de que el problema está bien planteado. Si no lo pueden explicar en tres minutos, todavía no está claro, y es mejor descubrirlo hoy que el 30 de septiembre.

Abajo está el mismo pitch resuelto de principio a fin. **Ese caso no está en el catálogo a propósito:** es para ver el formato, no para copiarlo.

El caso del ejemplo

Lente Libre es una empresa de fotografía de eventos en Bogotá. Cada fin de semana asigna un fotógrafo a cada evento. Cada fotógrafo vive en una zona distinta y se especializa en bodas, corporativo o producto; si le toca algo que no es lo suyo, el cliente suele pedir que se repita la sesión. Y hay eventos que exigen dron, que solo dos fotógrafos tienen licencia para volar.

Las cuatro frases, resueltas

1 **"Nuestro caso es [EMPRESA / SITUACIÓN]."**

“Nuestro caso es Lente Libre, una empresa de fotografía de eventos. Cada viernes el coordinador recibe los eventos del fin de semana y decide qué fotógrafo va a cada uno.”

Por qué así: Dice **quién decide, qué decide y cada cuánto**. En una frase queda claro que hay una decisión repetitiva y un responsable. Eso es lo que hace que el modelo tenga cliente.

No sirve decir: “Nuestro caso es sobre fotografía.” — Eso es un tema, no una situación. No hay decisión ni responsable.

2 **"La decisión es qué [X] va a qué [Y]. Son [N] y [M], con [la variante]."**

“La decisión es qué fotógrafo va a qué evento. Son 5 fotógrafos y 5 eventos, uno a uno, así que es asignación pura: los dos bordes en igual a uno.”

Por qué así: Aquí se demuestra que el caso **cabe en el molde**. Los dos números y el nombre de la variante son la prueba. Si no pueden decir esta frase, el caso no está escopado.

No sirve decir: “Queremos optimizar la asignación de fotógrafos.” — No dice cuántos hay de cada lado, ni si es uno a uno. Es justo lo que la clase les va a preguntar.

3 **"Minimizamos [OBJETIVO], y las dos cosas que se pelean son [COSTO] contra [AJUSTE]."**

“Minimizamos el costo total del fin de semana, en pesos. Las dos cosas que se pelean son el desplazamiento —a $1.500 el minuto entre transporte y hora del fotógrafo— contra el riesgo de rehacer la sesión, que cuesta $600.000 y pasa el 10% de las veces si es su especialidad y el 35% si no lo es.”

Por qué así: Es la frase más importante. **Nombra la unidad** (pesos) y **pone en conflicto dos criterios** con sus cifras. Un modelo donde solo importa una cosa lo resuelve la intuición y no tiene gracia.

No sirve decir: “Minimizamos costos y maximizamos calidad.” — Dos objetivos a la vez no se pueden minimizar. Hay que ponerlos en la misma unidad para que compitan.

4 **"La restricción dura es [CUÁL], y los datos los vamos a conseguir [CÓMO]."**

“La restricción dura es la licencia de dron: solo Ana y Camilo la tienen, así que los dos eventos que piden tomas aéreas solo pueden asignarse a ellos, sin importar lo que cueste. Los tiempos los sacamos de Google Maps en hora de evento; el porcentaje de re-sesión nos lo dio Marcela, la coordinadora, del histórico del año pasado.”

Por qué así: La restricción dura es lo que **no se negocia con plata**. Y la procedencia del dato es lo que separa un modelo de un ejercicio: cada número tiene un origen verificable.

No sirve decir: “La restricción es que no haya cruces de horario.” — Eso mete tiempo en el problema y ya no es asignación: es programación. Ahí hay que recortar el caso.

Las cuatro frases completas se dicen en menos de dos minutos. Los otros sesenta segundos son para la pregunta que alguien les va a hacer.

La diferencia entre los dos niveles

	Un pitch que no pasa	Un pitch que pasa
La empresa	Un tema general	Quién decide, qué decide, cada cuánto
La decisión	“Optimizar la asignación”	Qué X va a qué Y, con N y M, y la variante
El objetivo	“Costos y calidad”	Una sola cifra, en pesos, con dos criterios peleando
Los datos	“Los vamos a investigar”	Cada número con fuente y responsable
La restricción	Un costo disfrazado	Algo que no se arregla con plata

Lo que les van a preguntar

Mientras un grupo presenta, los demás revisan. Estas son las cuatro preguntas que valen, y cómo se ven respondidas con el caso del ejemplo:

La pregunta	Una buena respuesta
¿Eso es uno a uno, o alguien puede cubrir varios eventos?	“En un fin de semana normal sí es uno a uno. Si tuviéramos ocho eventos y cinco fotógrafos, la fila pasaría a ser menor o igual a dos.”
¿No hay horarios escondidos ahí?	“Los eventos son simultáneos: todos el sábado en la tarde. Por eso nadie puede cubrir dos y el tiempo no entra al modelo.”
¿De dónde sacan el porcentaje de re-sesión?	“Nos lo dio la coordinadora del histórico del año pasado. Si no hubiéramos podido conseguirlo, lo habríamos probado entre 20% y 50% para ver a partir de qué valor cambia la recomendación.”
¿La licencia de dron es dura de verdad, o es un costo disfrazado?	“Es dura: sin licencia el vuelo es ilegal. No hay precio que lo arregle. El desplazamiento sí es un costo, y por eso va en el objetivo.”

La cuarta es la que más se equivoca. Un costo se puede pagar; una restricción dura, no. Si algo “se puede hacer pero sale caro”, es costo, no restricción.

> **Hoy se entrega:** la **ficha del modelo** diligenciada más el pitch hablado — el **40%** del parcial. Al receso se llevan una sola tarea: **conseguir los datos y anotar de dónde salió cada uno.** El Excel se arma en clase el 30 de septiembre.

Antes de pasar al frente

- ¿Pueden decir las cuatro frases **sin leer**?
- ¿Los dos criterios que se pelean tienen **cifras**, no adjetivos?
- ¿La restricción dura resiste la pregunta **“y si pagamos más, se puede”**?
- ¿Cada dato tiene un **responsable con nombre** y una fecha?
- ¿Alguien del grupo tiene **acceso real** a la empresa o a los datos?