



PRESENTACIÓN OFICIAL · V6 · 2026

Guion del Presentador

Para uso exclusivo de presentadores autorizados

No confíes. Verifica.

Cómo usar este documento

Guion verbatim §B del Consejo de 10 especialistas para la Presentación Oficial v6 de BlockPoint, escrito por **Adolfo Miranda**. Respaldo offline del modo presentador (`presentacion.blockpoint.cloud/presenter/`).

Lectura sugerida: léelo de corrido una semana antes de tu primera presentación; el día del evento, mantenlo en celular o impreso como brújula mientras el deck va en pantalla.

Cada slide empieza en página nueva. El bloque *Texto hablado (con pausas y gestos)* se destaca con fondo dorado y serif más grande — es el guion que importa. Los demás siete bloques van después en orden secuencial. Slides muy densas pueden continuar en una segunda página.

ESTRUCTURA POR SLIDE

▸ **Texto hablado (con pausas y gestos)** Guion verbatim · destacado

Intención Para qué existe la slide

Emoción a provocar Estado emocional buscado

Riesgo de comunicación Errores típicos a evitar

Microfrases de apoyo Frases breves para sostener ritmo

Transición a la siguiente slide Enlace al siguiente bloque

Qué NO debe decirse Frases prohibidas

Cómo decirlo con naturalidad Entonación y respiración

Slide 1 · Título – Verifica. Construye. Prospera.

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

[Pausa de 4 segundos mirando a la sala antes de hablar. Sin sonreír de oreja a oreja. Una media sonrisa tranquila.]

Antes de empezar quiero pedirles algo distinto.

No vine a venderles nada.

Vine a explicarles algo que tomó tiempo entender, y vale la pena que se tomen unos minutos para verlo con calma.

[Pausa breve. Señalar suavemente la pantalla.]

Esto se llama BlockPoint. Y debajo del nombre hay tres palabras que es lo único que les voy a pedir en toda esta plática.

Verifica. Construye. Prospera.

En ese orden.

[Pausa de 2 segundos.]

Primero verifica. Después construye. Y solo entonces, prospera.

Si al final deciden que esto no es para ustedes, perfecto, nadie pierde nada. Pero merecen que lo vean completo.

INTENCIÓN

Bajar la velocidad mental del oyente. Instalar la palabra 'verifica' antes que cualquier otra. Hacer que la sala respire.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Calma seria. La sensación de que va a empezar algo distinto a lo que esperaba.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Empezar con energía de pitch motivacional. Si arranca con 'qué gusto tenerlos hoy', la siguiente hora ya está perdida.

MICROFRASES DE APOYO

"No vine a venderles nada. Vine a explicarles algo."

"Verifica. Construye. Prospera. En ese orden."

"Si al final deciden que no es para ustedes, perfecto."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y para que tengamos un punto de partida común, déjenme empezar con una pregunta que cambió completamente cómo yo veo el dinero. Una pregunta sencilla.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Hoy les traigo una oportunidad única en su vida.'

'Lo que están a punto de ver les va a cambiar la vida.'

'Soy emprendedor multinivel hace X años...'

Cualquier presentación personal larga al inicio.

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

El presentador debe sostener silencio antes de hablar. La calidad del silencio inicial es la calidad del resto. Hablar mirando a una persona a la vez, no barrer la sala.

Slide 2 · ¿Cuál es el producto más vendido del mundo? – Es el dinero.

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Quiero hacerles una pregunta. Y quiero que respondan en su cabeza, no en voz alta.

[Pausa.]

¿Cuál creen ustedes que es el producto más vendido del mundo?

[Pausa de 3 segundos. Mirar a la sala mientras piensan.]

La mayoría dice petróleo. Otros dicen tecnología, o Coca-Cola. Algunos dicen comida.

Ninguna de esas respuestas está mal. Pero ninguna es la correcta.

[Pausa breve.]

El producto más vendido del mundo... es el dinero.

[Pausa de 2 segundos.]

Yo también me quedé sorprendido la primera vez que escuché esto. Pero piénsenlo conmigo.

Cada vez que ustedes piden un crédito, alguien les está vendiendo dinero. Y se los está vendiendo caro. Cada vez que pagan con tarjeta, alguien atrás está cobrando intereses. Cada vez que pasan al banco a sacar un préstamo, lo que están comprando es dinero — y el precio que pagan por ese producto, es probablemente el precio más alto que pagan por cualquier cosa en su vida.

[Pausa.]

Los números no mienten. Y esto, en lugar de molestarnos, debería interesarnos. Porque si el dinero es un producto... entonces vale la pena entender quién lo vende, cómo lo vende, y cuánto nos cuesta.

INTENCIÓN

Reordenar la mente. Hacer que el oyente vea el dinero desde otro ángulo. No es teoría — es algo que toca su mesa.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Sorpresa tranquila. 'Nunca lo había pensado así.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a profesor de economía. Si suena académico, se pierde.

MICROFRASES DE APOYO

"Ninguna de esas respuestas está mal. Pero ninguna es la correcta."

"Lo que están comprando, en realidad, es dinero."

"Yo también me quedé sorprendido la primera vez."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y para que veamos qué tan caro nos sale ese producto en la vida real, miren estos tres ejemplos que probablemente nos pasan a todos.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Los bancos te roban.' (acusación, polariza)

'El sistema está diseñado para joderte.' (paranoia)

'Te van a cobrar usura.' (cliché)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Hacer la pregunta con auténtica curiosidad, no como retórica de presentador. Dejar que la sala intente responder mentalmente. No apresurar la revelación.

Slide 3 · El costo real del dinero en tu vida – Créditos · Ahorro · Inflación

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Miren estos tres escenarios. No son teoría. Son la vida cotidiana de millones de personas – y probablemente, la nuestra también.

[Señalar suavemente la pantalla, no apuntar agresivo.]

El primero: créditos.

Pides cien mil pesos. Vas a pagar doscientos mil. A veces más. La diferencia, esos cien mil de más, se los queda quien te vendió el dinero. No el cajero, ni la sucursal. El sistema que está atrás del banco.

El segundo: ahorro.

Tú metes tu dinero al banco, y te ofrecen cinco por ciento al año, si bien te va. Pero la inflación se come diez o más. Eso quiere decir que cada año, sin que tú lo notes, tu dinero pierde valor. Sientes que está seguro porque está "guardado", pero en realidad, está adelgazando todos los días.

El tercero: inflación.

[Pausa breve.]

Esto es lo más complicado. El aceite no subió de precio. Tu dinero bajó de valor porque alguien, en algún lugar, decidió imprimir más billetes. Y nadie te preguntó. Nadie te avisó.

[Pausa.]

El dinero, en pocas palabras, es un producto monopolizado. Y todos lo pagamos. Todos los días. Sin excepción.

Esto no es para que nos enojemos. Es para que lo veamos. Porque cuando uno entiende cómo funciona algo, deja de ser víctima de cómo funciona.

INTENCIÓN

Aterrizar el concepto del dinero como producto en tres escenarios que el oyente vive todos los meses.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Reconocimiento ('esto me pasa a mí'). Indignación moderada y razonable.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Tono victimista. Si suena a 'pobrecitos, nos están exprimiendo', se pierde dignidad.

MICROFRASES DE APOYO

"No son teoría. Son la vida cotidiana."

"Tu dinero está adelgazando todos los días."

"Cuando uno entiende cómo funciona algo, deja de ser víctima."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Ahora, antes de seguirles mostrando el problema, déjenme contarles algo que pasó hace unos años y que cambió las reglas del juego. Algo que muchos de ustedes han escuchado y a veces no se atreven a preguntar.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Los bancos son ladrones.' (acusación)

'Estamos esclavizados al sistema.' (victimismo)

'Tenemos que romper con el sistema.' (radicalismo)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Bajar la voz al decir 'tu dinero está adelgazando todos los días'. La frase tiene que aterrizar como observación, no como denuncia.

Slide 4 · La respuesta que nadie esperaba – Criptomonedas

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Hace algunos años, en el dos mil nueve, pasó algo curioso.

Alguien — no un banco, no un gobierno, no una corporación — creó un tipo de dinero distinto. Un dinero que no necesitaba intermediarios para funcionar. Que se movía directamente entre personas, sin pedir permiso a nadie, sin horarios, sin fronteras.

Esto que les estoy contando se llama criptomoneda. Probablemente han oído el nombre.

Probablemente lo han escuchado en muchas conversaciones donde alguien se ganó o perdió mucho dinero.

[Pausa breve.]

Pero esa no es la historia que les quiero contar hoy.

La historia que importa es esta:

Cuando aparecieron las criptomonedas, los mismos que controlaban el sistema financiero antiguo dijeron que no iban a funcionar. Que era moda. Que iban a desaparecer en seis meses.

[Pausa.]

Eso fue hace dieciséis años.

Hoy, esos mismos bancos están invirtiendo miles de millones en esa tecnología. No porque les guste, sino porque cuando algo realmente funciona, no lo puedes ignorar para siempre. Lo absorbes o te quedas afuera.

[Pausa.]

Yo no les vengo a recomendar invertir en criptomonedas. Eso es una decisión personal y tiene riesgo. Lo que les vengo a explicar es que la tecnología que las hizo posibles — eso se llama blockchain — se quedó. Y abrió posibilidades que el sistema viejo no podía dar.

Una de esas posibilidades es lo que sostiene BlockPoint. Pero ya llegaremos ahí. Vamos paso a paso.

INTENCIÓN

Presentar la convergencia tecnológica como contexto histórico, no como recomendación especulativa.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Contexto y respeto. La sensación de 'aaa, por eso pasó eso'.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a fan boy de cripto. Si activa el filtro 'esto es especulación', se pierde la audiencia escéptica.

MICROFRASES DE APOYO

"Esa no es la historia que les quiero contar hoy."

"Cuando algo realmente funciona, no lo puedes ignorar para siempre."

"Yo no les vengo a recomendar invertir en criptomonedas."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Pero antes de seguir con la tecnología, quiero que veamos un número que me costó trabajo aceptar la primera vez. Un número que cambia un poco cómo uno piensa el futuro.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'El Bitcoin va a llegar a un millón de dólares.' (especulación)

'Esto es la revolución financiera.' (cliché cripto)

'Hay que comprar cripto antes de que sea tarde.' (FOMO)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Hacer una distinción explícita: 'no les vengo a recomendar invertir en cripto'. Esa frase es la que neutraliza el filtro de sospecha.

Slide 5 · La realidad que nadie quiere ver – 95 de cada 100

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Ahora voy a mostrarles un número. Y quiero pedirles que no lo brinquen rápido. Quiero que lo dejen entrar, piencelo bien

[Pausa de 2 segundos. Voltear ligeramente hacia la pantalla.]

Noventa y cinco.

[Pausa larga de 3 segundos. No agregar nada. Dejar que la sala lea.]

De cada cien personas que trabajan toda su vida – toda su vida, no un par de años – noventa y cinco terminan en una de estas cuatro situaciones:

[Pausar entre cada una. Una pausa de 1 segundo.]

Las mantiene el gobierno.

Las mantiene la familia.

Siguen trabajando porque no pueden dejar de hacerlo.

O piden ayuda en la calle.

[Pausa larga de 3 segundos.]

Eso no es mala suerte. Eso no le pasó a un grupito al que le fue mal. Es la mayoría. Es el resultado normal del sistema que tenemos.

[Pausa. Tono más bajo.]

Y la pregunta honesta no es si ese número es real. Los números están ahí, cualquiera los puede revisar. La pregunta honesta es otra:

[Mirar a la sala.]

Si no cambiamos nada, ¿en cuál de esos cuatro grupos vamos a terminar nosotros?

INTENCIÓN

Plantar el dato estadístico que despierta. Es el anclaje emocional más fuerte de toda la presentación.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Incomodidad honesta. Toma de conciencia. La sensación de 'esto no es retórica'.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a manipulación emocional o a discurso de motivador barato. La cifra solo funciona si se dice con peso, no con efectismo.

MICROFRASES DE APOYO

"Quiero que lo dejen entrar."

"Eso no es mala suerte. Es el resultado normal del sistema."

"Si no cambiamos nada, ¿en cuál de esos grupos vamos a terminar?"

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Esa pregunta la dejamos ahí un momento. No me la contesten ahora. Pero quédense con ella, porque la siguiente diapositiva es exactamente sobre eso.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'¿Quieres ser parte del 5%?' (cliché motivador)

'Solo los líderes se atreven.' (autoayuda barata)

'No te quedes con la mayoría.' (manipulación de pertenencia)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

El silencio de 3 segundos después del 'Noventa y cinco' es no negociable. Es el momento más importante de toda la presentación. Si el presentador llena el silencio, mata la slide.

Slide 6 · ¿Y tú? ¿Dónde vas a estar en 10 años si no cambias nada?

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

[Tono más bajo. Más cercano. Casi como si hablara a una sola persona.]

¿Y tú?

[Pausa.]

¿Dónde vas a estar tú en diez años si no cambias nada de lo que estás haciendo hoy?

[Pausa de 3 segundos. Mirar a la sala con suavidad.]

Piensa en un lunes cualquiera. La alarma. El tráfico. El trabajo. La cena. La cama.

Y mañana... lo mismo.

[Pausa.]

¿Cuántos lunes así puedes sostener?

[Pausa.]

No te estoy haciendo esa pregunta para asustarte. Te la estoy haciendo porque es la pregunta más honesta que alguien te puede hacer. Y la mayoría de las personas a tu alrededor no se atreven a hacértela. Casi nadie te pregunta cómo te imaginas tu vida en diez años. Y cuando te lo preguntan, casi siempre lo hacen como pregunta de relleno.

[Pausa.]

Yo te la hago en serio. Y la respuesta no es para mí. Es para ti. Guárdala. La vamos a usar más adelante.

INTENCIÓN

Llevar al oyente a verse a sí mismo en el futuro. Sin acoso, sin guilt-trip. Solo claridad.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Introspección. Una sensación íntima, no pública.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a coach autoritario. Si la pregunta se hace con cara de 'te tengo', se pierde.

MICROFRASES DE APOYO

"¿Cuántos lunes así puedes sostener?"

"Te la estoy haciendo porque es la pregunta más honesta."

"La respuesta no es para mí. Es para ti."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y antes de seguir, quiero ampliar un poco la vision. Porque cuando uno cambia algo en su vida económica, no cambia solo en su vida. Cambia en muchas más vidas de las que se imagina.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Si no actúas, te vas a arrepentir.' (presión)

'No quieres seguir así, ¿verdad?' (manipulación leading)

'¿Te conformas con esto?' (juicio)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Bajar la voz. Casi un susurro tranquilo. Mirar a UNA persona específica al hacer la pregunta, no barrer la sala.

Slide 7 · Cuando una persona se libera económicamente

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Quiero contarles algo que he visto muchas veces, en muchos años, en muchas familias distintas. Cuando una persona se libera económicamente, no se libera sola.

[Pausa.]

Cambia la vida de sus hijos. Cambia la vida de sus padres. Cambia la conversación de la mesa los domingos. Cambia cómo duerme su pareja. Cambia incluso cómo se ven a sí mismos los vecinos cuando ven que alguien de su misma calle salió adelante.

[Pausa breve.]

En América Latina, hay más de doscientos millones de personas que no tienen acceso real a servicios financieros. Más de ciento cincuenta mil millones de dólares al año entran a la región por remesas — gente que sostiene hogares enteros desde afuera.

[Pausa.]

La pregunta ya no es si esas personas merecen herramientas para construir patrimonio. La respuesta es obvia. La pregunta es: ¿quién se las va a dar? Porque el sistema tradicional, en cincuenta años, no se las ha dado.

[Pausa.]

Y ahí es donde empezamos a movernos hacia otra parte de la conversación. Porque tal vez la respuesta no va a venir de donde siempre la esperamos.

INTENCIÓN

Ampliar la mirada del oyente del individuo a la comunidad. Tocar lo colectivo sin sermón.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Esperanza concreta. Sentido de propósito que va más allá de uno mismo.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a campaña social genérica. Si se vuelve abstracto, se pierde.

MICROFRASES DE APOYO

"Cuando una persona se libera económicamente, no se libera sola."

"Cambia incluso cómo se ven los vecinos a sí mismos."

"El sistema tradicional, en cincuenta años, no se las ha dado."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y para entender por dónde sí puede venir esa respuesta, primero hay que ser honestos con las opciones que ya conocemos. Las que ya intentamos. Las que ya están en la calle.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Cambia el mundo.' (cliché)

'Salva familias.' (mesianico)

'Sé el héroe de tu comunidad.' (heroico exagerado)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Hablar despacio. Cuando se mencionen las cifras (200 millones, 150 mil millones), bajar el volumen, no subirlo. Las cifras pesan más cuando no se gritan.

Slide 8 · Las alternativas que ya conocemos

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Antes de mostrarles qué hace BlockPoint distinto, seamos honestos con lo que ya está en la calle. Porque ustedes ya conocen las opciones. Ya las vieron. Tal vez las intentaron.

[Pausa.]

Cuatro caminos que la gente toma para tratar de mejorar su situación económica:

[Mirar a la sala con tranquilidad. No sonar a crítica, sonar a observación.]

Uno: la lotería. Comprar boletos y esperar. Es respetable como entretenimiento, pero como estrategia financiera la probabilidad es de uno entre catorce millones. No es plan. Es esperanza.

[Pausa.]

Dos: la inversión tradicional. Bolsa, fondos, certificados, bienes raíces. Funciona, sí — pero requiere capital inicial alto y los rendimientos honestos rondan entre el cuatro y el ocho por ciento anual. Funciona si ya tienes dinero. Si lo que necesitas es construir capital desde cero, esto es lento.

[Pausa.]

Tres: poner tu propio negocio. Aquí hay dos modalidades — la tradicional, abrir un local, una franquicia, un servicio físico; y la digital, el e-commerce, vender por internet, marketing digital. Las dos son admirables. Las dos tienen la misma estadística dura — uno de cada diez sobrevive más de cinco años, y de esos que sobreviven, la mitad apenas paga las cuentas. No estoy diciendo que esté mal. Estoy diciendo que es difícil. Más difícil de lo que se ve desde afuera. Tú pones el cuerpo, tú pones el tiempo, tú pones el dinero. El mercado no te garantiza nada a cambio. El canal cambia — el riesgo es el mismo.

[Pausa.]

Cuatro: las redes de mercadeo tradicionales. Hay buenas y malas, como en todo. Pero el problema común que arrastran es la opacidad. Tú nunca puedes estar completamente seguro de que las comisiones se están calculando bien. Tienes que confiar en una oficina central que te dice "este mes te toca esto". Confiar a ciegas. Y esa confianza ciega, después de un tiempo, cansa.

[Pausa breve.]

Yo no les estoy diciendo que ninguna de estas opciones esté mal. Solo les estoy diciendo que en todas, tú pones el cuerpo, tú pones el tiempo, tú pones el dinero — y el sistema no te garantiza nada a cambio.

[Pausa.]

Cuando una relación es así de desbalanceada, ya saben quién pierde.

INTENCIÓN

Reconocer con honestidad lo que ya existe. No atacar al competidor — mostrar sus límites con respeto.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Lucidez. 'Es cierto. Ya lo intenté o lo vi intentar.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a quien tira a sus competidores. Si suena a desprecio, pierdes credibilidad.

MICROFRASES DE APOYO

"Seamos honestos con lo que ya está en la calle."

"La lotería no es plan. Es esperanza."

"El canal cambia — el riesgo es el mismo."

"Tener que confiar a ciegas, después de un tiempo, cansa."

"Cuando una relación es así de desbalanceada, ya saben quién pierde."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Ahora, después de ver esas cuatro opciones honestamente, déjenme mostrarles qué cambia con BlockPoint. Pero antes de decirles nada — antes de que me crean una sola palabra — quiero que entiendan una regla.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Lo que ya existe es basura.' (desprecio)

'Solo BlockPoint funciona.' (absolutismo)

'Si estás en multinivel, ya te estafaron.' (acusación a la audiencia)

'La lotería es de tontos.' (juicio innecesario)

'El e-commerce ya murió.' (sobrepromesa inversa)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Hablar de las cuatro opciones con respeto sincero. Reconocer que hay gente que las hace bien. La autoridad para superar algo se gana primero al respetarlo. En negocio propio, mencionar las dos modalidades (tradicional y digital) como dos manifestaciones de la misma alternativa — el riesgo estructural es el mismo, lo que cambia es solo el canal.

Slide 9 · No confíes en nosotros. Verifica.

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Antes de decirles cualquier cosa de BlockPoint, quiero pedirles una sola cosa.

No nos crean.

[Pausa.]

En serio. No me crean a mí. No le crean al video. No le crean a un líder. Verifiquen.

Y para que ustedes puedan verificar, BlockPoint está construido sobre cuatro pilares que cualquier persona, desde su celular, puede revisar. Se los voy a explicar fácil.

[Pausa breve.]

Uno: smart contract.

Es un programa que paga los bonos automáticamente. Como un cajero automático. Tú metes lo que toca, él te entrega lo que toca. Nadie en medio decide. Nadie puede modificarlo a mano. Ni el fundador, ni yo, ni nadie. Está escrito en código y se ejecuta solo.

Dos: blockchain.

Esto es la parte que asusta más a la gente porque suena complicado. No lo es. Piensen en blockchain como un cuaderno público. Un cuaderno donde se anota cada movimiento de dinero. Ese cuaderno está copiado en miles de computadoras al mismo tiempo. Cualquiera lo puede leer. Nadie lo puede borrar.

[Pausa.]

Eso significa que cada peso que entra y cada peso que sale del sistema, queda anotado para siempre. Para todos. Para ustedes.

Tres: dólares digitales — USDC.

Sus ganancias y sus pagos se mueven en una moneda digital que vale un dólar siempre. Se llama USDC. Esta regulado en Estados Unidos. Esto les protege contra la devaluación de su moneda local, y les permite mover su capital a cualquier parte del mundo, sin esperar a que abra el banco.

Cuatro: terminales en comercios.

Su integración incluye dos terminales de cobro con tarjeta — esas máquinas que ven en las tienditas, restaurantes, farmacias. Tienen hasta tres meses para colocarlas en comercios reales de su zona. ¿Y por qué un comercio les diría que sí? Porque a través de BlockPoint pagan hasta un treinta por ciento menos comisión de la que pagan hoy. Gana el comercio, y gana ustedes.

[Pausa.]

Cada centavo de todo este sistema es rastreable en el blockchain. No lo digo yo. Lo dice el código. Y el código no tiene opiniones.

[Pausa.]

Y si algún día las reglas del sistema deben cambiar — porque la tecnología avanza, porque crecemos, porque algo lo pide — esa decisión no la toma una oficina en secreto. Pasa por la gobernanza del ecosistema. Pasa por ustedes.

INTENCIÓN

Plantar la regla de oro de BlockPoint antes de pedir nada. La verificación primero, la propuesta después.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Confianza ganada. Respeto al criterio del oyente.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sobrecargar de términos técnicos. Si el oyente no entiende, no verifica — y si no verifica, no confía.

MICROFRASES DE APOYO

"No nos crean. Verifiquen."

"Nadie en medio decide. Ni el fundador, ni yo, ni nadie."

"El código no tiene opiniones."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y ahora, después de explicarles los cuatro pilares técnicos, déjenme cambiar el switch un momento. Porque antes de mostrarles los números, hay algo más importante que los números.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Es la tecnología más avanzada del mundo.' (sobrepromesa)

'Esto es a prueba de hackers.' (claim que no puedes sostener)

'Vas a ganar mucho con las TPVs.' (proyección)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Cada pilar se explica con su comparación cotidiana: smart contract = cajero automático; blockchain = cuaderno público copiado en miles de computadoras; USDC = un dólar siempre, regulado; terminales = la máquina de la tiendita. Ese cuatro analogías son el corazón pedagógico del slide.

Slide 10 · No construimos negocios. Construimos personas.

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Quiero hacer una pausa antes de mostrarles los números. Porque si se los muestro ahora, los van a juzgar con la cabeza que el sistema viejo les enseñó. Y esa cabeza fue entrenada para que nada les parezca suficiente.

Así que escúchenme bien.

[Pausa de 2 segundos.]

Aquí no construimos negocios.

[Pausa.]

Construimos personas.

[Pausa larga de 3 segundos.]

La persona en la que ustedes se convierten al recorrer este camino — eso es el verdadero premio. No el bono. No el cheque. No el rango. La persona.

[Pausa.]

Para que crezca el bolsillo, primero tiene que crecer la persona. Y crecer como persona no es cómodo. Hay momentos difíciles. Hay días en los que uno duda. Eso no es el obstáculo. Eso es el proceso.

[Pausa.]

Ningún músico se vuelve buen músico sin practicar. Ningún deportista llega a un escenario sin entrenar. Y aquí pasa exactamente igual.

Yo no quiero regalarles nada. Quiero que ustedes lo construyan.

[Pausa breve. Cambiar de tono ligeramente.]

Ahora sí. Con esa claridad — con esa identidad — veamos los números. Porque ahora los van a ver diferente.

INTENCIÓN

Romper el modo 'oferta económica' y abrir el modo 'transformación personal'. Esta es la slide pivote filosófica.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Reverencia. Una pausa profunda en el ritmo de la presentación.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a frase motivacional hueca. Si se dice sin peso, mata el resto.

MICROFRASES DE APOYO

"Aquí no construimos negocios. Construimos personas."

"Eso no es el obstáculo. Eso es el proceso."

"Yo no quiero regalarles nada. Quiero que ustedes lo construyan."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Pero antes de que veamos los números, una pregunta más. Una que ustedes tienen que contestarse a ustedes mismos, en silencio.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Te convertirás en el líder que siempre soñaste.' (cliché)

'Acero forjado en el fuego.' (sobrecodido)

'Esto te va a transformar la vida.' (sobrepromesa)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Las dos frases 'Construimos personas' y la pausa larga después son SAGRADAS. El presentador no debe llenar ese silencio. La pausa hace la slide.

Slide 11 · Si el dinero no fuera un problema... – Dream Line

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Cierren los ojos un momento si quieren. O no. Como prefieran.

Si el dinero no fuera un problema en su vida...

[Pausa de 2 segundos.]

¿Cómo se vería su vida?

[Pausa.]

¿A dónde llevarían a su familia?

[Pausa.]

¿Cuál sería la primera deuda que quitarían?

[Pausa.]

¿A qué hora se levantarían?

[Pausa larga de 3 segundos.]

No me contesten ahora. Pero guarden esa imagen. Porque lo que les voy a mostrar después es el vehículo que te llevara, pero el destino lo definen ustedes.

[Pausa.]

Y aquí va una distinción importante. Un objetivo sin fecha y sin número, no es mas que un sueño.

Es un deseo. Y los deseos no pagan cuentas, un objetivo logrado si.

[Pausa breve.]

Antes de que termine el día de hoy, les voy a pedir una sola cosa. Saquen una hoja. Escriban tres líneas.

Uno: lo que quieren.

Dos: para cuándo lo quieren.

Tres: cuánto cuesta.

Esas tres líneas se llaman tus objetivos. Y todo lo que les voy a mostrar a partir de aquí, es el vehículo que los puede llevar a esas tres líneas. Pero las tres líneas las escriben ustedes.

INTENCIÓN

Conectar la presentación con el deseo individual del oyente. Convertir el sueño abstracto en algo aterrizable (Dream Line).

EMOCIÓN A PROVOCAR

Imaginación. Apertura. Un momento de soñar con permiso.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Que el sueño se quede en lo abstracto sin convertirse en plan. Si no aterriza, se vuelve charla de coach.

MICROFRASES DE APOYO

"El vehículo se los doy. El destino lo definen ustedes."

"Un objetivo sin fecha y sin número es solo un sueño. Es deseo."

"Los sueños no pagan cuentas. Un objetivo logrado si"

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Ese vehículo tiene un nombre, y una mecánica. Déjenme decirles qué es exactamente.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Imagina que puedes comprar el Ferrari.' (consumismo barato)

'Imagina que te jubilas a los 35.' (sobrepromesa)

'Imagina que nunca más trabajas.' (cliché)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Las preguntas se hacen DESPACIO. Pausa de 2 segundos entre cada una. El presentador no debe sugerir respuestas — debe dejar que cada persona en la sala imagine la propia.

Slide 12 · ¿Qué es BLOCKPOINT? – Elevator pitch maestro

INTENCIÓN

Entregar la respuesta canónica que cualquier Nodo debe poder recitar. Anclar la definición antes de entrar a mecánica de números.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Claridad. 'Ah — esto es esto.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sobre-explicar y perder la cadencia. Las seis líneas se respiran, no se atropellan.

Texto hablado (versión larga · ≈100 palabras · verbatim doctrinal)

BLOCKPOINT es una red de pagos real. Colocamos terminales en comercios de carne y hueso —tienditas, farmacias, restaurantes — y cada cobro que pasa por una de esas terminales se liquida en USDC sobre una cadena pública: cualquiera puede verla, cualquiera la verifica. El smart contract reparte. La red no es de la empresa. La red es de quienes la construyen. Cada Nodo conecta más Nodos y más comercios, y recibe parte proporcional de la producción de la red que levanta. El sistema reconoce con etapas a quien la hace crecer. Entrás por la misma puerta: doscientos cincuenta USDC, dos terminales, reglas públicas. No confíes. Verifica. Y después, decide.

MICROFRASES DE APOYO

"Una red de pagos real."

"El smart contract reparte."

"La red es de quienes la construyen."

"El sistema reconoce con etapas."

"Entrás por la misma puerta."

"No confíes. Verifica. Y después, decide."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y ahora les explico cómo entrás a esta red, como Nodo Activador.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Arbitrum One' (jerga técnica · vive en slide 9, no aquí — rompe el flujo)

'Es una oportunidad única.' (lenguaje de TV)

'Bitcoin', 'cripto', 'blockchain' suelto sin contexto (rompe el ritmo)

'Te garantizamos rendimientos.' (sobrepromesa prohibida)

'Te explico mejor en privado.' (ocultamiento)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Las seis líneas tienen ritmo de manifiesto. Pausa de un segundo entre cada una. La frase 'No confíes. Verifica.' al final se entrega como invitación, no como reto.

Slide 13 · Tu punto de partida: ACTIVADOR – 250 USDC

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Esto es lo que cuesta entrar a BlockPoint, y lo que incluye. Sin paquetes premium, sin niveles VIP, sin opciones ocultas.

Todos entramos por la misma puerta. Y todos pagamos lo mismo.

[Pausa breve.]

Doscientos cincuenta dólares digitales – USDC. Una sola vez.

Eso incluye dos terminales de cobro con tarjeta para que las coloquen en comercios reales – las tienditas, restaurantes, farmacias de su zona – más el acceso a toda la plataforma tecnológica del ecosistema.

[Pausa.]

Y hay una cuota mensual. Veinticinco dólares al mes. Por ese costo ustedes tienen asistentes de inteligencia artificial trabajando para ustedes las veinticuatro horas – atendiendo a ustedes, a su red y a sus prospectos cuando ustedes están durmiendo. Formación profesional continua. Soporte del ecosistema.

[Pausa.]

A partir del momento en que entran, tienen acceso a dos fuentes de ingreso.

Una: bonos de integración. Cuando alguien que ustedes invitaron – directo o de su segunda o tercera línea – se activa o asciende, ustedes reciben un porcentaje. Diez por ciento del directo. Cinco por ciento del segundo nivel. Ocho por ciento del tercero. Esos bonos los paga el smart contract al segundo. No tienen que pedirlos. Caen solos a su billetera digital.

Dos: bono de productividad. Una vez que se integran quince personas en su red, el smart contract empieza a pagarles, mes a mes, un bono mensual mientras mantengan actividad en la red. Como Activador, ese bono es de quinientos dólares al mes.

[Pausa.]

Eso es todo. No hay letras chiquitas. No hay paquetes secretos. Doscientos cincuenta dólares de entrada. Veinticinco al mes. Dos fuentes de ingreso. Quince personas para activar el bono mensual.

INTENCIÓN

Explicar el punto de entrada de forma simple y honesta. Sin agresión comercial, sin urgencia falsa.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Claridad. 'Es accesible. Es entendible.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a paquete promocional. Si se enfoca en 'aprovecha hoy', se pierde la sobriedad.

MICROFRASES DE APOYO

"Todos entramos por la misma puerta. Todos pagamos lo mismo."

"Los bonos los paga el smart contract al segundo. No tienen que pedirlos."

"No hay letras chiquitas. No hay paquetes secretos."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Cada uno de esos doscientos cincuenta dólares que aportas tiene un destino verificable. Aquí está el reparto.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Por solo \$250 puedes tener acceso a esta increíble oportunidad.' (lenguaje de TV)

'Si entras hoy, te aseguras tu lugar.' (urgencia falsa)

'Vas a recuperar tu inversión en X tiempo.' (proyección que la slide siguiente cubre con ejemplo)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Decir las cifras tranquilo. No leerlas como precio de oferta. La voz debe ser de quien explica, no de quien vende.

Slide 12 · A dónde va cada dólar – 60/20/10/10

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Aquí no hay letras chiquitas.

Cada dólar que entra a BlockPoint, ustedes saben exactamente a dónde va.

[Señalar la pantalla con suavidad.]

Sesenta por ciento.

Va directo a las personas que construyen la red. A los bonos. A ustedes y a sus equipos. El dinero fluye hacia quien produce, no hacia una oficina corporativa.

Veinte por ciento.

Va a una reserva del ecosistema. Un fondo que protege a todos si el mercado se mueve bruscamente. Piénsenlo como un airbag financiero del sistema.

Diez por ciento.

A operaciones. Infraestructura, tecnología, soporte para que el sistema funcione las veinticuatro horas, los siete días.

Diez por ciento.

A innovación. Nuevas herramientas, nuevas funciones, expansión del ecosistema.

[Pausa.]

Y aquí va lo importante. Esa distribución no la decidió un ejecutivo encerrado en una oficina. Está escrita en el smart contract. Cualquiera la puede revisar. Y si algún día tiene que cambiar, la decisión pasa por la gobernanza del ecosistema. Pasa por ustedes, si están construyendo.

[Pausa breve.]

Esto es lo que se llama transparencia verificable. No es transparencia de discurso. Es transparencia de código abierto.

INTENCIÓN

Transparencia financiera total. Mostrar que no hay 'caja negra' en BlockPoint.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Confianza. 'Estos están abiertos.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Volverse aburrido. Si se lee como balance, se pierde.

MICROFRASES DE APOYO

"Aquí no hay letras chiquitas."

"El dinero fluye hacia quien produce."

"Transparencia de código abierto, no de discurso."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Ahora que ya saben a dónde va el dinero del sistema, vamos a hablar del punto de partida. Cuál es la puerta de entrada, qué incluye, y qué pueden esperar el primer mes.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Esto es la mejor distribución del mundo.' (sobrepromesa)

'Otras empresas se quedan con el 80%.' (ataque a competidor)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Las cuatro cifras (60/20/10/10) se dicen con peso, no a velocidad de balance contable. Pausa breve después de cada porcentaje.

Slide 14 · El ejemplo que lo hace real – 3 directos / 9 / 27

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Vamos a hacer un ejercicio sencillo. Para que esto no se quede en abstracto.

[Pausa.]

Imaginen que ustedes invitan a dos o tres personas a entrar. No treinta.

Cada una de esas, hace exactamente lo mismo — invitan a dos o tres.

Y cada una de esas, hace lo mismo — invitan a tres digamos.

[Pausa breve.]

Esos dos o tres directos te darían hasta Nueve en segundo nivel y hasta Veintisiete en tercer nivel.

Entre todos, casi cuarenta personas conectadas a tu red.

[Pausa.]

Esta primera fase se llama Integración. Es cuando ustedes recuperan los doscientos cincuenta dólares iniciales con los bonos de integración que les llegan de inmediato. Esto la mayoría lo hace en los primeros dos meses máximo, si son consistentes hasta en uno.

La segunda fase se llama Productividad. A partir del mes siguiente de haberse integrado quince personas, el smart contract empieza a pagarles el bono mensual. Quinientos dólares al mes como Activador.

[Pausa larga. Cambio de tono — más sobrio.]

Aquí va una cosa importante. Esto no es una promesa. Es un ejemplo basado en la matemática del modelo. Lo que ustedes vayan a recibir depende de su trabajo, su consistencia, las personas que decidan acompañarlos, y muchos factores que ningún sistema puede garantizar.

No hay magia aquí. Hay matemática y disciplina. Y trabajo.

Esto no es para los que buscan dinero rápido. Esto es para los que están dispuestos a construir.

INTENCIÓN

Aterrizar la matemática del modelo en un ejemplo visualizable. Sin promesa.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Tangibilidad. 'Aaa, así se ve.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a proyección de ingresos. Si no se cuida el lenguaje, viola compliance.

MICROFRASES DE APOYO

"Esto no es promesa. Es ejemplo."

"No hay magia aquí. Hay matemática y disciplina."

"Esto no es para los que buscan dinero rápido."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y si la pregunta que tienen en la cabeza es '¿y de ahí, hacia dónde se sigue?', la siguiente diapositiva es exactamente la respuesta. Porque BlockPoint no es solo un punto de entrada — es un camino de siete etapas.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Vas a ganar \$500 al mes seguro.' (promesa)

'En 3 meses recuperas tu inversión.' (proyección sin disclaimer)

'Cualquiera puede lograrlo.' (sobrepromesa universal)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

La parte del 'esto no es promesa' tiene que decirse con sobriedad real, no con tono de letrado legal. Si suena a abogado, se pierde la credibilidad ganada.

Slide 15 · Siete etapas de quién te conviertes

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

BlockPoint tiene siete etapas. Y quiero que se fijen en una cosa antes de mirar las cifras.

[Pausa.]

Cada etapa no es un nivel de ingreso. Es una etapa de quién te conviertes.

[Señalar suavemente la tabla, no leerla en voz alta — dejar que la sala la escanee.]

Activador: ustedes son el origen. El que decide empezar.

Fundador: el que decide crecer.

Constructor: el que ya construye estructura, no solo participa.

Promotor: el que promueve a otros — su éxito ya no es solo suyo, es evidencia para los que vienen detrás.

Líder: el que lidera un movimiento. Las personas lo buscan no por lo que gana, sino por quién es.

Mentor: el que enseña a otros a hacer lo que él hizo. Su legado empieza a multiplicarse.

Visionario: el que define el futuro. Ya no sigue el camino — lo construye para otros.

[Pausa.]

Para subir de etapa, hay dos cosas que tienen que pasar al mismo tiempo. Tienen que llegar al número de integrantes que la etapa requiere. Y tienen que hacer la aportación correspondiente — que se autofinancia con los bonos de integración y el bono de productividad de la etapa anterior. Es decir, no sale del bolsillo. Sale del negocio que ya construyeron.

[Pausa.]

Y ahora déjenme caminar la tabla con ustedes. Etapa por etapa. Para que sepan exactamente qué necesitan para cada rango y qué reciben.

[Pausa breve.]

Activador. Quince personas en su red, dos terminales activas en comercios, y la aportación de entrada — 250 USDC. Bono de productividad: quinientos USDC al mes, mientras mantengan la actividad.

Fundador. Cincuenta personas en su red, tres terminales activas, y una aportación de mil USDC — autofinanciada con los bonos previos. Bono de productividad: mil USDC al mes.

Constructor. Doscientas cincuenta personas, siete terminales, aportación de cinco mil USDC autofinanciada. Bono de productividad: tres mil quinientos USDC al mes.

Promotor. Quinientas personas, diez terminales, aportación de diez mil USDC. Bono de productividad: cinco mil USDC al mes.

Líder. Mil personas, quince terminales, aportación de veinticinco mil USDC. Bono de productividad: diez mil USDC al mes.

Mentor. Mil quinientas personas, veinte terminales, aportación de cuarenta y cinco mil USDC. Bono de productividad: veinte mil USDC al mes.

Visionario. Dos mil personas, veinticinco terminales, aportación de setenta y cinco mil USDC. Bono de productividad: cincuenta mil USDC al mes.

[Pausa larga 2 segundos.]

Fíjense en algo. La aportación de cada rango no sale del bolsillo. Sale de los bonos que ya construyeron en el rango anterior. El negocio se financia a sí mismo.

[Pausa.]

Aquí no hay fecha límite. No hay presión. Cada persona va a su ritmo. Hay quien va más rápido. Hay quien va más despacio. El smart contract paga cuando producen. Punto.

[Pausa breve.]

Y otra cosa que esta tabla no dice. Conforme avanzan de etapa, su voz dentro del ecosistema pesa más. Cada rango les da mayor participación en las decisiones que definen hacia dónde va BlockPoint. No es simbólico — es estructural. Quien más construye, más decide.

[Pausa.]

Ahora una pregunta. La Dream Line que les pedí escribir hace un rato. ¿Qué línea de su Dream Line cubre cada etapa?

INTENCIÓN

Mostrar que hay camino, no techo. Cada rango es identidad, no salario.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Visión a largo plazo. La sensación de 'esto tiene a dónde ir'.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Que se lea como 'gana más, más, más' al estilo MLM. Si suena al juego de la pirámide, todo el bloque se cae.

MICROFRASES DE APOYO

"Cada etapa no es un nivel de ingreso. Es una etapa de quién te conviertes."

"No sale del bolsillo. Sale del negocio que ya construyeron."

"Quien más construye, más decide."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y si están pensando 'esto está bien, pero ¿voy a estar solo?' — la siguiente diapositiva es exactamente para esa duda. Porque uno de los problemas más viejos del mundo de las redes es que te dejan solo. Aquí no.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'En 2 años puedes llegar a Visionario.' (promesa)

'Ya tenemos gente que en 6 meses ganó \$50,000 al mes.' (testimonio sin sustento)

'Empieza a ahorrar para llegar al siguiente rango.' (cuando la aportación se autofinancia)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

No leer la tabla. Solo señalarla. La sala ya la está leyendo. El presentador debe interpretar — no recitar números.

— · — · — Énfasis doctrinal (Plan Maestro v1.3 · ratificado 2026-04-20) · — · — · —

Distinción clave que el presentador debe sostener:

Activador (N0) es la BASE del sistema — la puerta de entrada con ticket \$250 USDC, kit de 2 TPVs y ventana de 3 meses para colocar las terminales. NO es un rango. NO lleva Bono de Productividad asociado.

Activador+ (R1) es el PRIMER RANGO alcanzado por cumplimiento — red de 10 Nodos integrados, cuota mensual de crecimiento del 10%, y el primer Bono de Productividad de \$500 USDC pagado el día 5 del mes siguiente.

La diferencia importa: cuando alguien dice "soy Activador", está diciendo que entró. Cuando alguien dice "soy Activador+", está diciendo que cumplió. Es la primera prueba de que la mecánica funciona — primero para él, después para su red.

Si un Nodo confunde N0 con R1, le quitas claridad sobre por qué el primer mes vale tanto: porque es la prueba en carne propia de que el sistema paga lo que promete.

Slide 16 · Nunca estás solo. Nunca dejas de crecer.

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Una de las quejas más viejas de cualquier persona que entró a una red de mercadeo o a un negocio propio es esta:

"Me dejaron solo."

[Pausa.]

En BlockPoint, esa frase no debería existir. Y se los voy a explicar por qué.

[Pausa breve. Señalar la primera columna.]

Primero: tienen agentes de inteligencia artificial disponibles veinticuatro horas, los siete días de la semana. Esos asistentes responden a ustedes, a su red y a sus prospectos. Si alguien tiene una duda a las tres de la mañana, la IA contesta. Si alguien quiere saber cómo funciona el smart contract, la IA explica. Incluso pueden hablar por voz, no solo por texto. Y la información siempre es exacta, siempre actualizada. El teléfono descompuesto — esa cadena donde un mensaje se va deformando de boca en boca — se erradica.

[Señalar la segunda columna.]

Segundo: formación profesional. Las cinco habilidades que todo constructor necesita dominar — prospectar, invitar, presentar, dar seguimiento y cerrar. Cada una se practica con escenarios reales hasta que se vuelve instinto.

[Señalar la tercera columna.]

Y tercero: reconocimiento. Una comunidad que celebra lo que construyen. Eventos. Momentos en los que su nombre se nombra en un escenario, su equipo aplaude, y ustedes entienden — porque lo sienten — que importan.

[Pausa.]

Yo lo digo así, y se lo creo: la IA les resuelve la duda a las tres de la mañana. El entrenamiento presencial los transforma el sábado. Y la comunidad los sostiene cuando dudan.

Eso no es decorado. Eso es la diferencia entre construir y abandonar.

INTENCIÓN

Mostrar que el sistema de soporte es real y permanente. Resolver la objeción más profunda de 'me van a abandonar'.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Alivio. 'No voy a estar solo en esto.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a marketing de plataforma SaaS. Si se vuelve abstracto, se pierde calor.

MICROFRASES DE APOYO

"Me dejaron solo. En BlockPoint, esa frase no debería existir."

"La IA contesta a las tres de la mañana."

"La comunidad los sostiene cuando dudan."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y de hecho, esa comunidad y esa formación no son adornos. Son una escuela. Una escuela sería que entrena cinco cosas específicas. Las llamamos los cinco músculos del constructor.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Tendrás el mejor sistema de soporte del mundo.' (superlativo vacío)

'Nunca vas a tener una duda sin respuesta.' (sobrepromesa)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Cuando se habla de la IA, no exagerar. Decir 'pueden hablar por voz' es interesante, no asombroso. La sobreventa de la IA es uno de los riesgos más comunes en presentaciones tech.

Slide 17 · Tu entrenamiento. Tu transformación. — Los 5 músculos + Certificación

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Hay cinco cosas que ustedes van a desarrollar como constructores. Y van en orden — porque cada una sostiene a la siguiente. Si saltan una, la siguiente se cae.

[Pausa.]

Carácter. Quién son ustedes cuando nadie los ve. Sin esto, nada de lo que sigue tiene fundamento. Esto no se enseña con un PDF — se forja en las decisiones pequeñas, todos los días.

Confianza. No se compra. Se construye con cada pequeño resultado que acumulan. Y aquí va una cosa importante: la confianza no es bravuconería. Es la calma de saber que han hecho su trabajo.

Competencia. Las habilidades técnicas — prospectar, invitar, presentar, dar seguimiento, cerrar.

Se practican. No se improvisan. No se adivinan. Se practican.

Concentración. Foco en lo que mueve la aguja. No en lo urgente, en lo importante. La diferencia es enorme.

Y finalmente, Contribución. Dar primero. Siempre. Sin llevar la cuenta. Porque cuando uno da primero, todo regresa multiplicado. Eso no es filosofía romántica. Es una mecánica observable.

[Pausa breve.]

Y antes de activar su nodo dentro del ecosistema, ustedes pasan por una certificación profesional.

Las cinco habilidades que les acabo de mencionar — aquí no se improvisan. Se practican con escenarios reales hasta que se vuelvan instinto.

[Pausa.]

En BlockPoint no hay improvisación. Hay estándar. Y ese estándar es lo que hace que cuando alguien dice "soy de BlockPoint", la otra persona ya sepa qué esperar.

INTENCIÓN

Profesionalizar la imagen del integrante. Esto no es trabajo informal — es habilidad entrenable.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Respeto a la disciplina. 'Aquí hay estándar.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Sonar a cursillo motivacional. Si los 5 'músculos' se sienten a frase de coach, se pierde.

MICROFRASES DE APOYO

"La confianza no es bravuconería. Es la calma de saber que han hecho su trabajo."

"Las habilidades técnicas se practican. No se improvisan."

"En BlockPoint no hay improvisación. Hay estándar."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y con todo esto en la mesa — la tecnología, los rangos, el acompañamiento, la formación — llegamos al momento de la verdad. Que en realidad son tres momentos. Tres maneras de pensar sobre lo que acaban de ver.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Te convertirás en el mejor.' (sobrepromesa de identidad)

'Vas a aprender lo que aprenden los millonarios.' (cliché vergonzoso)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Las cinco palabras (Carácter, Confianza, Competencia, Concentración, Contribución) se dicen con peso, una por una. No corridas. Cada una merece su segundo.

Slide 18 · Tres maneras de pensar

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

Bien. Ya tienen la información.

[Pausa.]

Y ahora hay tres maneras de pensar sobre lo que acaban de ver. Las tres son válidas. Las tres son respetables.

[Pausa breve. Señalar la primera tarjeta.]

Uno: "No, gracias."

Perfecto. Gracias por tu tiempo. La puerta queda abierta — hoy, mañana, dentro de un año. Sin presión. Sin juicio. Y si en algún momento te vuelve a interesar, aquí vamos a estar.

[Señalar la segunda tarjeta.]

Dos: "Quiero saber más."

Tu curiosidad ya dice algo de ti. La inteligencia artificial de BlockPoint puede responder, ahora mismo, cada pregunta que tengas. Cada duda. Cada "pero qué pasa si..." Sin prisa. Sin presión.

[Señalar la tercera tarjeta.]

Tres: "Estoy dentro."

Bienvenido. Vamos a empezar. Hoy. No la próxima semana. Hoy.

[Pausa larga.]

Las tres son válidas. Pero solo una mueve algo.

[Pausa.]

Y eso lo deciden ustedes, no yo.

INTENCIÓN

Quitar presión. Hacer obvio que cualquier respuesta es válida. Devolver al oyente el poder de decidir.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Libertad. 'No me están presionando.'

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Quedarse en lo neutral sin invitar a la acción. Hay que dar la apertura sin perder la dirección.

MICROFRASES DE APOYO

"Las tres son válidas. Las tres son respetables."

"La puerta queda abierta — hoy, mañana, dentro de un año."

"Las tres son válidas. Pero solo una mueve algo."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

Y con eso, llegamos al final. Una sola frase para cerrar. Y un solo recordatorio.

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Si no entras hoy, vas a perder tu oportunidad.' (urgencia falsa)

'Los que se quedan afuera siempre se arrepienten.' (presión)

'¿Cuántos están dentro?' (cierre forzado)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

Decir las tres opciones con el mismo tono. No bajar el volumen al 'no gracias' ni subir el del 'estoy dentro'. La equivalencia tonal es lo que da credibilidad a la libertad ofrecida.

Slide 19 · Cierre – La única variable eres tú

► TEXTO HABLADO (CON PAUSAS Y GESTOS)

[Bajar la voz. Más íntimo. Sin prisa.]

El sistema ya está operando.

La tecnología funciona.

Los smart contracts pagan.

[Pausa de 3 segundos.]

La única variable...

[Pausa.]

...son ustedes.

[Pausa larga de 5 segundos. No moverse. Mirar a la sala con calma.]

[Aparece el logo y la frase final en pantalla.]

[Voz en off – una palabra a la vez, con peso.]

Verifica.

[Pausa de 2 segundos.]

Construye.

[Pausa de 2 segundos.]

Prospera.

[Pausa de 5 segundos en silencio antes de continuar con cualquier cosa – preguntas, llamado, despedida. El silencio final es parte del cierre.]

Gracias.

INTENCIÓN

Cierre con peso. Devolver responsabilidad. Sin presión, sin venta, sin epílogo.

EMOCIÓN A PROVOCAR

Responsabilidad personal. Quietud final.

RIESGO DE COMUNICACIÓN

Hablar de más al final. Si se añade un párrafo, se diluye.

MICROFRASES DE APOYO

"El sistema ya está operando. La tecnología funciona. Los smart contracts pagan."

"La única variable... son ustedes."

"Verifica. Construye. Prospera."

TRANSICIÓN A LA SIGUIENTE SLIDE

(Final. No hay transición. Solo silencio y luego apertura a preguntas o invitación a la sesión privada.)

QUÉ NO DEBE DECIRSE

'Espero que les haya gustado.' (cliché que mata el cierre)

'Como pueden ver, BlockPoint es la mejor opción.' (autopromoción)

'¿Quién está listo para empezar?' (forzar cierre)

CÓMO DECIRLO CON NATURALIDAD

El cierre se hace SIN sonrisa exagerada. Sin agradecimientos efusivos. La quietud es la fuerza. El presentador debe sostener el silencio final hasta que la sala lo respete también.

Sobre este documento

GENERADO	2026-05-26
FUENTE	Speaker notes embebidas en el deck v6 (verbatim)
VERSIÓN DEL DECK	v6 — <code>presentacion.blockpoint.cloud</code>
TAGLINE INSTITUCIONAL	<i>No confies. Verifica.</i>
MANTRA OPERATIVO	<i>Verifica. Construye. Prospera.</i>

No editar manualmente. Si cambia el guion, regenerar desde el deck actualizado.