

Charla

# La Traducción del Valor

---

## Claves Narrativas para comunicar EBCT\*



Héctor Sepúlveda

Creador y Head Coach del  
Power Pitch Method®

hector sepulveda



[www.powerpitch.net](http://www.powerpitch.net)  
[www.hectorsepulveda.net](http://www.hectorsepulveda.net)



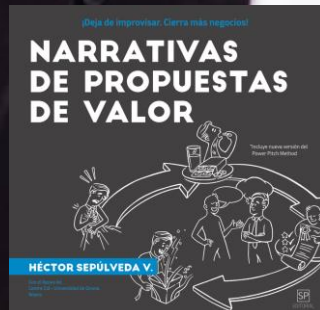
\* Emprendimientos de base científica tecnológica

HECTOR SEPÚLVEDA es Creador y Head Coach de los métodos POWER PITCH METHOD® y STORYTELL-INC®

Autor del Libro POWER PITCH METHOD, 2013, y NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR, 2019. publicados en colaboración con Wayra y el CENTRE-CID de la Universidad de Girona.

Profesor del curso “Narrativas de Propuestas de Valor” del Magister de Emprendimiento Tecnológico de la Universidad Adolfo Ibáñez, profesor de programas para empresas de UAI Corporate y Educación Ejecutiva UC.

En el ámbito científico ha asesorado emprendimientos y organizaciones como, Fraunhofer Chile, INIA, Fundación Copec-UC, Brain Chile, Ganeshalab, entre otras. Autor del curso “Como construir tu pitch para postular a Startup Ciencia” (2024) lanzado recientemente junto a la Universidad Adolfo Ibáñez.



# La charla

- Repasa 5 aspectos que las EBCT deben tener en cuenta para comunicar sus innovaciones.
  - Superar la arrogancia
  - Los demás no son tus alumnos
  - Los beneficios antes que la tecnología
  - Aplicar método y no talento
  - Los relatos son un insumo que mejora cada día
- Muestra la estructura básica del Power Pitch aplicada en emprendimientos científicos.
- Ofrece al público participar de un ejercicio en el momento para mejorar el relato de algún emprendimiento asistente.
- Termina con preguntas y conversación al final de la charla. Duración 1 hora y 30 minutos.
  
- Posibilidad de realizarla online o presencial si es posible.

# Comentarios de quienes contrataron esta charla

La charla que dictó Héctor para el ADVANCED CENTER FOR CHRONIC DISEASES (ACCDIS) para dar inicio a su año de actividades, fue como anillo al dedo ¿Por qué digo esto? Pues justamente los organizadores trataban de sensibilizar sobre estos temas al público "altamente especializado en ciencia (investigadores de un centro FONDAP de excelencia)" y donde la transferencia es un aspecto clave.

La dinámica de la exposición fue muy fluida, a pesar de ser online. Hubo varias conversaciones que abordaron aspectos específicos y la estrategia "basadas en distintos actos del tipo teatral", resulta altamente comprensible y abordable. Todos nos quedamos con las ganas de mejorar nuestras exposiciones utilizando este tipo de estrategias. Recomiendo abiertamente el método de Héctor para otros investigadores que requieran mejorar la transmisión de sus hallazgos hacia otro tipo de interlocutores.

**Felipe Oyarzún Ampuero, Q.F., Ph.D.**

Departamento de Ciencias y Tecnología Farmacéutica

Universidad de Chile

# Comentarios de quienes contrataron esta charla

La charla "La traducción del Valor, Claves narrativas para proyectos i+e de base científica", dictada por Héctor Sepúlveda, fue una instancia muy beneficiosa para que las asistentes, en su mayoría investigadoras, adquirieran habilidades de comunicación efectiva y potenciaron el relato de sus proyectos, y esperamos que les permita contar con mejores oportunidades para que sus investigaciones se vinculen con el entorno socioeconómico.

Lo que más destaco de la charla realizada, es la dinámica de mentoría que lideró Héctor Sepúlveda, en la que orientó paso a paso a una académica en el perfeccionamiento de su Pitch. A través de esta interacción, y de manera ejemplificadora para la audiencia, se vio la importancia de resaltar el impacto del proyecto en los potenciales beneficiados del mismo, poniendo énfasis en las emociones y la promesa de valor, lo que fue muy bien valorado por las asistentes a la charla.

**María José Henríquez M.**  
**Coordinadora General Consorcio Science Up**  
Vicerrectoría de Investigación, Creación e Innovación  
Pontificia Universidad Católica de Valparaíso

# Contrata la charla

- € 1.500 (Euros) / 33 UF + iva (Chile)
- Gastos de traslados y estadía corren por parte del contratante.

**Otros testimonios y  
recomendaciones del ámbito  
científico sobre el trabajo de  
Héctor Sepúlveda**

"Nuestro concurso VIU (Valorización de la Investigación Universitaria) evalúa como un hito clave la presentación y defensa de proyectos de emprendimientos basados en ciencias o desarrollos tecnológicos en nuestra etapa de PITCH de postulación de los participantes. SEPULVEDA & PARTNERS con su método Power Pitch, nos ayudó a construir una nueva plantilla de Pitch para este concurso, lo que ha significado una mejor orientación a los participantes para preparar su Pitch, mejorando la calidad de las postulaciones que recibimos, y además ha facilitado la labor de los evaluadores, y con esto contribuir a fomentar una cultura de emprendimiento en las universidades chilenas."

**Esteban Zapata.** Coordinador Programa VIU, Start Up Ciencia. ANID Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo. Chile

"El libro NARRATIVAS DE PROPUESTAS DE VALOR reivindica el lugar que tienen las narrativas comerciales en el desarrollo de negocios B2B. Ya era hora que alguien dijera con fuerza que los pitches no son lo mismo que las habilidades comunicacionales. Se requiere una narrativa comercial cuando el producto o servicio no se vende solo y si bien los ejecutivos son los encargados del cierre de los negocios, es la empresa la responsable de construir y darles esos insumos.

Héctor ha logrado describir con lenguaje familiar y simple, conceptos nuevos y sofisticados, y nos muestra las buenas prácticas a la hora de desarrollar narrativas comerciales efectivas."

**Cristián Hernández-Cuevas.** Director de Negocios Fundación Ciencia & Vida



“In Unibaio's early stages, Hector's scientific expertise and communication skills proved invaluable. His guidance was pivotal in crafting a pitch that resonated with the selection committee at the Deep Tech Pioneer 2023 event in Paris, securing our place as one of the 5 chosen startups. He also helped us tailor our message to resonate with our first major agricultural clients. Working together, we identified our target audience and selected the most compelling attributes of our technology.

Hector's guidance played a pivotal role in this refinement process. His expertise in scientific communication and audience understanding shaped a message that resonated effectively, instilling us with confidence during presentations. With Hector's contributions, we not only secured initial funding but also attracted potential partners. This has significantly enhanced our industry credibility and reputation. We are truly grateful for his contributions! I highly recommend Hector to anyone seeking an expert in scientific communication, willing to identify faster how to highlight properly their project. :)”

**Matías Figliozzi.** Co-founder and CEO UNIBAIO (Argentina)

“As a scientist, focused on the generation of knowledge and the development of nano/micro/macromaterials with therapeutic potential, I constantly apply to sources of public, private and mixed financing. In this context, the contribution I have obtained from Héctor Sepúlveda and his POWER PITCH METHOD is remarkable; it has been significant to generate a lovely speech about my work and the use of it for entrepreneurship and commercial transfer.”

**Felipe Oyarzún Ampuero.** Ph.D., Prof. Department of Pharmaceutical Sciences and Technology, University of Chile, and Founder of Austral Bioactive Materials.

“Before working with Héctor Sepúlveda, our pitch was technically sound but lacked impact and clarity for a diverse audience. Hector guided us through an eye-opening diagnosis that was a real wake-up call. During the coaching sessions, he helped us completely reformulate our pitch, focusing on the desirability, irrefutability and replicability of our scientific solution. Thanks to his method, we not only transformed our way of communicating, but also managed to identify and value the diversity of stakeholder profiles involved, something crucial given that not all of them have a scientific training.

Hector's approach to "leap in value" was particularly insightful, allowing us to quantify the benefits of our solution in a way that resonated with potential investors and customers alike. It also contributed to the success of our applications to competitive funds aimed at boosting a start-up to commercialize our solution. I highly recommend Hector to any professionals looking to not only improve their pitching skills, but also to deeply understand the impact and scope of their innovation

**Xavier Emery.** Co-founder GEOGNOSIM. Researcher in Mining Advanced Innovation Center, Universidad de Chile

“Desde la primera versión de BRAIN CHILE entrenamos a nuestros emprendedores con el POWER PITCH, la metodología es perfecta para entrenar a las y los científicos participantes para comunicar sus emprendimientos basados en tecnologías con alto componente científico en un relato que describe su propuesta de valor para clientes, inversionistas y público general. Definitivamente lo recomiendo para apoyar a los emprendimientos DeepTech pues desarrolla una habilidad crítica necesaria para llegar al mercado.”

**Natacha Marini.** Coordinadora Ejecutiva BRAIN Chile. Centro de Innovación UC

“En el ámbito del emprendimiento científico, comunicar de manera eficaz las propuestas de valor es un desafío crucial. La capacidad de transmitir ideas complejas y avances tecnológicos de manera clara y persuasiva es esencial para captar la atención de inversores, socios estratégicos y clientes potenciales.

En Ysotope, enfrentábamos este desafío y tuvimos la oportunidad de utilizar el Power Pitch Method, de la mano de Héctor. Este método nos ha permitido transformar significativamente nuestra manera de comunicar lo que hacemos, como lo hacemos y por qué lo hacemos, permitiéndonos focalizar nuestros mensajes, cuantificar el valor de nuestras innovaciones y comunicar de forma eficaz, generando un mayor impacto en nuestra audiencia.

Gracias al Power Pitch Method, hemos logrado tener una presentación que nos ha facilitado entrar en importantes convocatorias y programas de aceleración, obteniendo reconocimiento y apoyo para nuestras innovaciones. Además, hemos iniciado contactos estratégicos con empresas farmacéuticas interesadas en nuestras soluciones sirviendo de puerta de entrada para posibles colaboraciones.”

**Carlos Langeber.** CEO y cofundador de YSOTOPE THERANOSTICS. (España)

“La manera en que el Power Pitch Method articula el discurso hace que sea fácil de organizar las ideas bajo un hilo lógico que se conecta con el auditor, por lo que ideas de carácter científico, que suelen ser un tanto opacas a personas fuera del área de estudio, parecen claras, simples y abordables”.

**Camilo Anabalon Alamos,** Founder/CEO at Babybe.