

Colección: Irreemplazables en la Era de la IA™
"Porque el liderazgo empieza por ti"

Este no es un ebook más.
Es una guía práctica diseñada para líderes que, en un entorno donde la tecnología y la inteligencia artificial avanzan sin pausa, buscan asegurar que su liderazgo, sus decisiones y sus resultados se mantengan relevantes y sostenibles.

Fue concebida y escrita desde un lugar de convicción profunda: combinando la claridad estratégica con la fuerza del amor genuino por el impacto positivo, el poder personal que nace de la experiencia, y la esencia de lo que significa liderar con integridad. Cada concepto, herramienta y marco aquí incluidos han sido seleccionados con un único propósito: aportar valor real que pueda transformar, de forma tangible, la manera en que lideras y generas resultados.

La experiencia demuestra que la mayoría de las transformaciones que fracasan no lo hacen por limitaciones técnicas, sino por factores invisibles que erosionan el rendimiento: resistencia interna, desalineación cultural, pérdida de foco estratégico o falta de compromiso de los equipos. Estos elementos rara vez aparecen en los indicadores, pero determinan el éxito o el fracaso de cualquier iniciativa.

Aquí encontrarás herramientas y marcos de acción concretos para:

- Identificar y anticipar riesgos que pueden frenar tu estrategia.
- Proteger y potenciar tu capacidad de liderazgo en entornos de alta disrupción.
- Utilizar la tecnología —incluida la IA— como un multiplicador de resultados, no como un sustituto.
- Mantener la competitividad sin comprometer la cohesión de tu equipo ni el futuro de tu organización.

Este material está disponible en formato PDF para que puedas consultarlo fácilmente. Si prefieres la versión editable, al final encontrarás el enlace al centro de descargas para obtenerlo en Word y adaptarlo a tus necesidades. Cada semana se añadirá un nuevo ebook a la colección, hasta completar 25 en total. Solo tendrás que visitar el centro de descargas para descubrir qué hay de nuevo cada semana.

Si este contenido llegó a tus manos, no es por casualidad: eres la persona correcta, en el momento correcto y con las circunstancias adecuadas para que esta información marque una diferencia real. Y quizá, al ponerla en práctica, descubras que también puede ser el inicio de una transformación para otros.Porque en la nueva era, el verdadero valor no está solo en la tecnología que usas, sino en tu capacidad para liderar con visión, precisión y propósito.

Tema Central del Ebook

Potenciar la innovación abierta

Enfoque: colaboración con startups y universidades; programas de innovación corporativa; hackathons y retos; inversión en fondos de capital emprendedor; integración de ideas externas al negocio.

Secciones Iniciales

Introducción: por qué importa

Innovar en solitario es lento y costoso. Con innovación abierta, la empresa **complementa** sus capacidades con un ecosistema que acelera prototipos, reduce la curva de aprendizaje y diversifica fuentes de valor. La clave es **gobernar bien**: problemas claros, acuerdos ágiles, métricas comunes, gobierno de datos y una ruta de integración al negocio.

Propósito de la guía — 5 objetivos

1. Codificar **modelos de colaboración** con startups y academia.
2. Diseñar **programas corporativos** (aceleración, intraemprendimiento, *venture building*).
3. Estandarizar **retos/hackathons** que terminan en pilotos reales, no en fotos.
4. Explorar **inversión estratégica** en fondos (*CVC indirecto*) para aprender y acceder a deal flow.
5. Montar un **embudo de integración** que convierta ideas externas en resultados de negocio.

Cómo usar esta guía

- **Lectura lineal** para implementar el sistema completo en 12 semanas.
- **Consulta puntual** por subtema (cada uno trae ejercicio, plantilla, checklist y KPIs).
- **Trabajo colaborativo**: duplica las tablas, asigna dueños y fechas, y conéctalas a tu herramienta de gestión/BI.

MÓDULO CENTRAL: SUBTEMAS

---

1) Colaboración con startups y universidades

Definición

Mecanismos para **descubrir, evaluar, probar y escalar** soluciones desarrolladas por startups o centros de investigación, resguardando propiedad intelectual, datos, seguridad, cumplimiento y retorno.

Marco práctico

A. Modelos de colaboración

- **Exploración & *scouting***: radar continuo de soluciones y *matchmaking*.
- **PoC/Piloto**: prueba acotada de 4–12 semanas con métricas de éxito/fallo.
- **Co-desarrollo/I+D+i**: desarrollo conjunto con hitos técnicos y de negocio.
- **Licenciamiento/Transferencia**: acuerdo de uso de tecnología o patente.
- **Sandbox regulatorio**: entorno de pruebas con supervisión/legal.

B. Reglas críticas

1. **Problema bien formulado** (dolor, hipótesis de valor, métricas y restricciones).
2. **Contratos ágiles**: plantillas preaprobadas (PoC, NDA, tratamiento de datos).
3. **Seguridad y privacidad** *by design*: *checklist* de ciber/infra/datos.
4. **Propiedad intelectual**: derechos de uso y de mejora claramente definidos.
5. **Compra y pagos**: carril *fast-track* de procurement para PoC con topes.
6. **Métricas comunes**: valor, costos, tiempo, riesgo, satisfacción del usuario.

C. Roles

- **Líder de problema** (unidad de negocio).
- **Oficina de Innovación/CTO** (orquesta y reglas).
- **Legal/Compras/Seguridad** (contratos, alta de proveedor, *compliance*).
- **Data/BI** (definición y seguimiento de métricas).

Ejemplo aplicado (caso hipotético)

Una cadena de logística colabora con un laboratorio universitario en visión computacional para conteo automático. En 10 semanas, un piloto reduce el error de inventario del 4,2% al 2,9% y devuelve la inversión en 5 meses (hipotético).

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Oficina de Innovación.
- **Insumos:** problemas priorizados, *brief* técnico, políticas de datos, plantilla de PoC.
- **Tiempo total:** 6–10 semanas.
- **Pasos y entregables:**
    1. **Definir problema y métricas** → *Ficha de reto (one-pager)*.
    2. **Scouting y *shortlist*** → *Matriz comparativa de startups/labs*.
    3. **Debida diligencia** → *Checklist legal/seguridad/proveedor*.
    4. **PoC** → *Acta de inicio + plan de pruebas*.
    5. **Evaluación y decisión** → *Reporte con datos + recomendación escalar/pivotear/archivar*.

Plantilla — Portafolio de Colaboraciones

Partner	Tipo (Startup/Universidad)	Problema que resuelve	Modalidad (PoC/Co-dev/Licencia)	Métricas de éxito	Dueño	Próximo hito	Fecha
[Ej.] Vision X Lab	Universidad	Conteo de inventario	PoC	≤3% error, TMO -15%	Operaciones	Demo con usuarios	30/09

Checklist

■ Problema y métricas definidos.
■ NDA + PoC estándar firmados.
■ *Checklist* de seguridad y datos aprobado.
■ Dueños, presupuesto y *cadencia* de seguimiento.
■ Decisión documentada (escalar/pivotear/archivar).

KPIs sugeridos

- **# PoC/semestre** y **tasa de conversión** a piloto/escala.
- **Tiempo a PoC** (brief → contrato).
- **ROI/impacto** de pilotos escalados (hipotético si no hay datos).
- **Satisfacción de usuarios** con el piloto.
- **% PoC con cumplimiento de datos/seguridad**.

---

2) Programas de innovación corporativa

Definición

Vehículos organizacionales para **sistematizar** la innovación: aceleradoras corporativas, intraemprendimiento, *venture building*, laboratorios, fondos de pruebas, con **gobernanza, cartera y métricas**.

Marco práctico

A. Componentes

- **Tesis de innovación**: dominios estratégicos, problemas diana y *no-goes*.
- **Embudo**: idea → PoC → piloto → *scale-up* → operación.
- **Financiamiento**: presupuesto por estadío, tope por PoC y cofinanciación.
- **Incentivos**: reconocimiento, variable por hitos, carrera dual técnica/gestión.
- **Gobierno**: comité de portafolio, RACI, auditoría de resultados.
- **Comunidades**: capítulos técnicos, *guilds* y *showcases* trimestrales.

B. Riesgos a gestionar

Duplicidad con TI/Operaciones, fatiga de iniciativas, falta de *handover* a operación, métricas de vanidad.

Ejemplo aplicado (caso hipotético)

Un grupo financiero crea un programa de intraemprendimiento con 2 convocatorias/año. En 18 meses, 5 pilotos alcanzan producción y generan ahorro anual estimado de 1,2% del OPEX (hipotético).

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** PMO/Innovación.
- **Insumos:** estrategia corporativa, mapa de capacidades, políticas de datos y compras.
- **Tiempo total:** 8–12 semanas para lanzar V1.
- **Pasos y entregables:**
    1. **Definir tesis y dominios** → *Documento de tesis*.
    2. **Diseñar embudo y reglas** → *SOP del programa*.
    3. **Armar comité y métricas** → *RACI + tablero*.
    4. **Convocatoria y selección** → *Criterios y actas*.
    5. **Ejecución y *showcase*** → *Demo day + decisiones de portafolio*.

Plantilla — Diseño del Programa

Elemento	Decisión	Responsable	Métrica	Próximo hito	Fecha
[Ej.] Tesis	Inclusión financiera y analítica avanzada	Dirección	% proyectos en tesis	Publicación V1	25/09

Checklist

■ Tesis publicada y entendida.
■ SOP del embudo con topes presupuestales.
■ Comité de portafolio funcionando.
■ Incentivos definidos y comunicados.
■ Tablero con métricas y dueños.

KPIs sugeridos

- **% iniciativas alineadas** a la tesis.
- **Tiempo a decisión** por fase.
- **Tasa de escalamiento** piloto → operación.
- **Ahorro/ingreso** atribuible (hipotético si no hay datos).
- **Participación** en convocatorias.

---

3) Hackathons y retos de innovación

Definición

Eventos o programas de **resolución de problemas** con equipos internos y externos. El éxito no es el evento; es el **piloto posterior** y el aprendizaje transferido.

Marco práctico

A. Diseño del reto

- **Problema acotado** con datos y restricciones.
- **Criterios** de evaluación (valor, factibilidad, tiempo, riesgo).
- **Reglas de IP** y confidencialidad claras.
- **Mentores** y *owners* de negocio.
- **Post-evento**: ruta a PoC en ≤30 días.

B. Modalidades

- *Hackathon* 24–72 h (rápido, exploratorio).
- **Reto corporativo** 4–8 semanas (más profundo).
- **Programa por cohortes** (reto/mentoría/demo day/piloto).

Ejemplo aplicado (caso hipotético)

Una empresa de salud lanza un reto de *no-show* en citas. 42 equipos participan; el ganador despliega un piloto SMS+IA que reduce 9% los ausentismos en 6 semanas (hipotético).

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Innovación + negocio dueño del problema.
- **Insumos:** *brief*, datasets, presupuesto, mentores.
- **Tiempo total:** 6–8 semanas.
- **Pasos y entregables:**
    1. **Brief y reglas** → *Documento de reto*.
    2. **Convocatoria** → *Landing y calendario*.
    3. **Ejecución** → *Mentorías + *checkpoints*.
    4. **Demo day** → *Acta con top 3 y condiciones de PoC*.
    5. **Piloto** → *Contrato corto + plan de pruebas*.

Plantilla — Diseño de Reto/Hackathon

Problema	Métricas objetivo	Datos/Recursos	Criterios de evaluación	Dueño	Premio/Condición PoC	Fecha
[Ej.] Reducir *no-show*	-8% no-show, CSAT ≥85	Dataset histórico, API	Valor 40% / Factibilidad 40% / Tiempo 20%	Atención al Cliente	PoC pagada 8 sem	12/10

Checklist

■ Problema y datos disponibles.
■ Propiedad intelectual y privacidad definidas.
■ Mentores asignados por frente.
■ Criterios de evaluación publicados.
■ Ruta a PoC en el cronograma.

KPIs sugeridos

- **# equipos** y **diversidad** de participantes.
- **Tiempo a PoC** post evento.
- **% retos con piloto** dentro de 30 días.
- **Impacto** de pilotos derivados.
- **Satisfacción** de participantes y áreas dueñas.

---

4) Inversión en fondos de capital emprendedor

Definición

Participación estratégica como **inversionista limitado (LP)** en fondos de *venture capital* o *growth*, para acceder a **deal flow**, *insights* y coinversión, sin construir un equipo de inversión completo.

Marco práctico

A. Decisiones clave

- **Tesis estratégica** (dominios, geografías, etapas).
- **Mandato**: retorno financiero + aprendizaje + *strategic optionality*.
- **Gobernanza**: *investment committee*, reportes, derechos de información.
- **Cumplimiento**: prevención de conflictos, *chinese walls*, confidencialidad.
- **Integración**: mecanismos para que el negocio acceda a *insights* sin comprometer al fondo.

B. Alternativas

- **Fondo directo (CVC)**: equipo propio y tickets directos.
- **LP en fondos**: acceso y aprendizaje con menor *overhead*.
- **Fondo de fondos**: diversificación y cobertura.

Ejemplo aplicado (caso hipotético)

Una empresa de consumo se integra como LP en un fondo *early stage* de *retail-tech*. En dos años, realiza 14 *pilots* con el *deal flow* del fondo y adopta 4 soluciones en operación (hipotético).

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Finanzas/Corporate Development.
- **Insumos:** estrategia, apetito de riesgo, análisis legal/tributario.
- **Tiempo total:** 10–14 semanas.
- **Pasos y entregables:**
    1. **Definir tesis** → *Documento de inversión estratégica*.
    2. **Filtrar fondos** → *Matriz comparativa (track record, tesis, gobernanza)*.
    3. **Due diligence** → *Checklist legal/financiero*.
    4. **Aprobación** → *Acta de comité*.
    5. **Operación** → *Calendario de insight sharing con el negocio*.

Plantilla — Matriz de Evaluación de Fondos

Fondo	Etapa/Geografía	Tesis	*Track record*	Derechos de info	Riesgos/Notas	Responsable	Decisión
[Ej.] RetailTech Fund II	Seed–A / LatAm	Retail/IA	3× DPI hipotético	Trimestral + *deep dives*	Riesgo FX	Corp Dev	Pre-acuerdo

Checklist

■ Tesis y mandato aprobados.
■ Proceso de debida diligencia completo.
■ Gobernanza y *reporting* definidos.
■ Mecanismo de *insight sharing* con el negocio.
■ Políticas de conflicto y confidencialidad activas.

KPIs sugeridos

- **# *insights* aplicables** por trimestre.
- **# pilotos** derivados del *deal flow*.
- **Valor financiero estimado** de adopciones (hipotético si no hay datos).
- **Participación** en comités del fondo.
- **Tiempo de respuesta** a oportunidades.

---

5) Integración de ideas externas al negocio

Definición

Proceso para **capturar, triar, probar y escalar** ideas/tecnologías externas dentro de la operación, con reglas de seguridad, datos, compras y *change management*.

Marco práctico

A. Embudo de integración

1. **Captura** (retos, scouting, fondo, comunidad).
2. **Triage** (valor, factibilidad, riesgo, *readiness* de datos).
3. **PoC** (contrato corto + *sandbox*).
4. **Piloto** (con usuarios y KPIs).
5. **Escala & *handover*** (SLA/Soporte/Costeo).
6. **Procurement** (contrato definitivo y *vendor onboarding*).
7. **Operación y mejora** (monitoreo, *run rate*, nuevas hipótesis).

B. Reglas de decisión

- Umbrales de valor/tiempo.
- Límites de riesgo y datos.
- *Kill rules* explícitas.

Ejemplo aplicado (caso hipotético)

Una telco integra una solución externa de *self-service*. Tras piloto en 3 ciudades, la tasa de resolución autónoma sube 11% y el costo por interacción baja 8% (hipotético).

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** PMO/Operaciones + Innovación.
- **Insumos:** catálogo de ideas, criterios de triage, plantillas de PoC/piloto, políticas de datos.
- **Tiempo total:** 8–12 semanas por ciclo.
- **Pasos y entregables:**
    1. **Diseñar embudo** → *SOP de intake y triage*.
    2. **Habilitar *sandbox* y contratos** → *Checklist de seguridad y datos*.
    3. **Ejecutar PoC/piloto** → *Plan de prueba + reporte de resultados*.
    4. **Escalar** → *Plan de handover + contrato y SLA*.

Plantilla — Funnel de Integración de Ideas Externas

Idea/Proveedor	Fuente (Reto/Fondo/Scouting)	Etapa (Triage/PoC/Piloto/Escala)	Métricas clave	Dueño de negocio	Próximo hito	Fecha
[Ej.] Bot de autoservicio	Reto 2025-Q2	Piloto	AHT -10%, CSAT +6	Atención	Integrar canal WhatsApp	22/10

Checklist

■ Criterios de triage y *kill rules* publicados.
■ *Sandbox* técnico y legal habilitados.
■ PoC/piloto con métricas y dueños.
■ Plan de *handover* a operación con SLA.
■ Contrato definitivo y *vendor onboarding* completados.

KPIs sugeridos

- **Tiempo de ciclo** (captura → escala).
- **Tasa de conversión** por etapa.
- **% adopciones** que cumplen metas de valor.
- **Satisfacción de usuarios/clientes** de las adopciones.
- **Costo total de integración** vs. presupuesto.

PLANTILLAS Y HERRAMIENTAS GLOBALES

Copia/pega y personaliza. Cada tabla incluye **1 fila de ejemplo** + **1 fila en blanco**.

A. Rúbrica de priorización (Impacto × Esfuerzo)

Iniciativa	Impacto (1–5)	Esfuerzo (1–5)	Prioridad	Responsable	Próximo hito	Fecha
[Ej.] PoC de verificación biométrica	5	2	Alta	Seguridad	Piloto en 2 sedes	15/10

B. Matriz RACI (Programa de Innovación Abierta)

Actividad	R	A	C	I	Entregable	Fecha
[Ej.] Definir contratos estándar de PoC	Legal	CFO	Seguridad, Compras	Dirección	Contratos firmados	29/09

C. Tablero de KPIs (resumen ejecutivo)

KPI	Definición	Meta	Línea base	Frecuencia	Propietario	Fuente
[Ej.] Conversión PoC→Piloto	% PoC que pasan a piloto	≥45%	28%	Mensual	Innovación	CRM/BI

D. Mapa de riesgos (humano–cultural y regulatorio)

Riesgo	Prob. (A/M/B)	Impacto (A/M/B)	Mitigación	Dueño	Estado
[Ej.] Fatiga de iniciativas	Alta	Alto	Portafolio enfocado + comunicación	PMO	En curso

E. Plan 30–60–90 (por rol)

Horizonte	Objetivo	Acciones	Responsable	Indicadores	Entregable
30 días	Lanzar contrato PoC y *sandbox*	Aprobación Legal + TI	Innovación	Tiempo a PoC	Plantillas publicadas

Horizonte	Objetivo	Acciones	Responsable	Indicadores	Entregable
60 días	Ejecutar 3 PoC	Scouting + pilotos	Dueños de negocio	Conversión a piloto	Reporte Q2
90 días	Escalar 2 pilotos	Handover + SLA	Operaciones	ROI/CSAT	Caso de negocio

Herramientas digitales recomendadas

- **Gestión & portafolio:** Jira/Asana/Trello/Notion.
- **BI:** Power BI/Looker/Tableau para tablero único.
- **Contratos y *compliance*:** CLM/Docusign; *playbooks* legales.
- **Scouting:** bases de datos, comunidades y programas de partners.
- **Colaboración:** Confluence/Notion para SOP y lecciones; canales de comunicación internos.

RESUMEN Y PRÓXIMOS PASOS

Aprendizajes clave

- La colaboración efectiva exige **problemas claros, contratos ágiles y métricas compartidas**.
- Un **programa corporativo** bien gobernado evita la dispersión y conecta con la operación.
- Los **retos/hackathons** valen si terminan en **pilotos** medibles.
- Ser LP en un **fondo emprendedor** acelera aprendizaje y acceso a soluciones.
- Sin un **embudo de integración**, las ideas externas no se convierten en valor.

Checklist de próximos pasos

Próximo paso	Responsable	Plazo	Estado	Observaciones
Publicar contrato estándar de PoC y *checklist* de seguridad	Legal/Seguridad	15/09	En curso	Alinear con Compras
Montar tablero de KPIs de innovación abierta	BI/Innovación	22/09	Pendiente	Definir diccionario
Lanzar primer reto con ruta a PoC en 30 días	Innovación + Negocio	10/10	Pendiente	Brief aprobado
Filtrar 3 fondos alineados a la tesis	Corp Dev/Finanzas	30/10	Pendiente	Criterios listos
Diseñar embudo de integración y SOP	PMO/Operaciones	05/11	Pendiente	Incluir SLA de *handover*

AUTOEVALUACIÓN (15 preguntas)

Escala 1–5 (1 = En desacuerdo, 5 = Totalmente de acuerdo)

1. Tenemos una **tesis de innovación abierta** publicada y entendida.
2. Los **problemas prioritarios** están claramente formulados con métricas.
3. Operamos un **scouting** continuo con *shortlists* comparables.
4. Contamos con **contratos estándar de PoC** y tiempos de aprobación definidos.
5. Existe un **sandbox de datos/seguridad** habilitado para pruebas.
6. Nuestras **cadencias** (semanal/mensual/trimestral) revisan el portafolio.
7. Ejecutamos **retos/hackathons** con ruta explícita a PoC ≤30 días.
8. Tenemos **KPIs** de conversión por etapa (PoC→Piloto→Escala).
9. La **comunicación de avances** llega con evidencia a las audiencias clave.
10. El **programa corporativo** tiene gobernanza (comité, RACI, presupuesto).
11. Realizamos **debida diligencia** estandarizada con Legal/Seguridad/Compras.
12. Mantenemos **relación con universidades** para I+D+i aplicada.
13. Evaluamos **fondos de inversión** con matriz de criterios y *reporting*.
14. Existe un **SOP de integración** (triage, *kill rules*, *handover*).
15. Medimos **satisfacción del usuario/cliente** de los pilotos y adopciones.

Cálculo: Suma tus puntajes y divide entre **75**.

- **0.00–0.49 (Bajo):** prioriza contratos de PoC, sandbox y SOP de integración.
- **0.50–0.79 (Medio):** fortalece programa corporativo, KPIs y retos con ruta a piloto.
- **0.80–1.00 (Alto):** profundiza en coinversión y *venture partnerships*.

GLOSARIO (15 términos)

1. **Innovación abierta:** estrategia para crear valor conectando la empresa con actores externos.
2. **PoC (Prueba de concepto):** validación técnica/funcional en alcance acotado.
3. **Piloto:** despliegue controlado con usuarios reales y métricas de negocio.
4. **Licenciamiento:** acuerdo para usar tecnología o propiedad intelectual de un tercero.
5. **Co-desarrollo:** construcción conjunta de una solución con reparto de derechos.
6. **Sandbox:** entorno seguro para experimentar con datos y sistemas.
7. **Tesis de innovación:** dominios y criterios que guían el portafolio.
8. **Intraemprendimiento:** iniciativas creadas desde dentro por colaboradores.
9. **Venture building:** creación de nuevas unidades/negocios con metodologías emprendedoras.
10. **LP (Limited Partner):** inversionista en un fondo que aporta capital y recibe *insights*.
11. **CVC (Corporate Venture Capital):** vehículo de inversión corporativo en startups.
12. **Triage:** clasificación inicial de ideas según valor, factibilidad y riesgo.
13. **Kill rules:** umbrales para detener iniciativas que no cumplen criterios.
14. **Handover:** traspaso ordenado de piloto a operación con SLA y costos.
15. **Deal flow:** flujo de oportunidades de inversión o colaboración.

Activación 30–60–90 (sugerencia):

30 días: contratos de PoC, *sandbox* y tablero de KPIs.
60 días: 3 PoC en marcha, 1 reto con ruta a piloto.
90 días: 2 pilotos escalados, SOP de integración operativo, selección de fondo/partner estratégico.

Nota Final de Gratitud

Gracias por dedicar tu tiempo, energía y atención a explorar este material. Cada concepto y herramienta aquí compartida fue diseñado con la intención de aportar claridad, enfoque y visión estratégica a tu liderazgo.

El hecho de que estés aquí, invirtiendo en tu propio desarrollo y en el de tu organización, ya es una señal de compromiso con un futuro más sólido y consciente. Recuerda que el verdadero impacto no está solo en lo que aprendes, sino en lo que decides aplicar y compartir con otros.

Que este conocimiento te sirva como punto de partida para decisiones más sabias, conversaciones más profundas y transformaciones más significativas. Gracias por permitirnos acompañarte en este camino.

Referencia al HBT PORTAL™

El lugar donde encuentras:

- 📕 Ebooks prácticos.
- 🎧 Resúmenes en Spotify.
- 📽️ Videos en YouTube.

Todo diseñado para conectar la innovación con lo humano.

Link: **HBT PORTAL™**