

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

Escalar el impacto a nivel global
Enfoque: guía práctica para **emprendedores y startups con propósito** que desean llevar su solución a nuevos países y sectores, sin perder la esencia humana ni la calidad del método.

Secciones iniciales

Introducción: por qué escalar (bien) y no sólo crecer

Escalar no es vender más; es **multiplicar el valor con consistencia**. Una expansión apresurada puede diluir el propósito, saturar equipos y abrir brechas de calidad. Escalar bien significa **documentar el método**, **definir criterios de salida por fase**, **asegurar la transferencia de conocimiento**, **proteger lo esencial** y **alinear incentivos** con aliados globales.

Propósito de la guía (5 objetivos)

1. **Clarificar** los componentes que hacen replicable tu solución.
2. Proveer **herramientas y plantillas** para franquiciar, licenciar o exportar know-how con control.
3. Mostrar **ejemplos aplicados** (*caso hipotético* cuando no existan datos adjuntos).
4. Acompañarte con **ejercicios paso a paso** (roles, insumos, tiempos, entregables).
5. Inspirar la construcción de **redes internacionales** que sostengan el crecimiento.

Cómo usar esta guía

- **Lectura lineal** para entender la estrategia integral.
- **Consulta puntual**: cada subtema es un módulo autónomo.
- **Trabajo colaborativo**: usa las plantillas con tu equipo y aliados.
- **Mejora continua**: prueba, mide, aprende y versiona trimestralmente.

Desarrollo del tema (Módulo central)

A continuación, las cinco palancas para escalar con propósito y excelencia operativa.

---

1) Modelos replicables

Definición

Un **modelo replicable** es la codificación operativa de tu propuesta de valor en **fases, artefactos y criterios de salida** que permiten que equipos distintos, en contextos distintos, logren **resultados consistentes**. Es el "sistema operativo" de tu impacto.

Marco práctico

- **Componentes mínimos de un modelo replicable**
    1. **Propósito y resultados esperados**: qué cambia en la vida del usuario/comunidad y qué métrica lo evidencia.
    2. **Fases del modelo (3–6 máx.)**: cada fase con objetivo, actividades, artefactos y **criterios de salida** ("Definition of Done").
    3. **Artefactos**: guiones, plantillas, checklists, formularios, dashboards, material de entrenamiento.
    4. **Roles y capacidades**: quién hace qué (RACI), requisitos de formación y certificación.
    5. **Riesgos y mitigaciones**: humanos, culturales, regulatorios, operativos, reputacionales.
    6. **Métricas**: KPIs de adopción, calidad, outcomes e impacto social/ambiental.
    7. **Gobernanza**: control de versiones, auditorías, fechas de revisión, canal de soporte.
- **Buenas prácticas**
    1. Diseña **pocas fases** y evita "pasos infinitos".
    2. Declara los **criterios de salida** como condiciones verificables (p. ej., "80% de usuarios completó la actividad 2 con ≥4/5 de calidad").
    3. Crea **kits de arranque** por rol (formación, rúbrica de calidad, guiones).
    4. Estandariza nomenclatura, nombres de archivos y cadencia de informes.

Ejemplo aplicado (*caso hipotético*)

Una startup de bienestar financiero para trabajadores de plataformas define el **Modelo 4R**: *Relevamiento → Ritual → Refuerzo → Resultados*.

- **Relevamiento**: encuesta base + mapeo de deudas/ingresos (artefacto: plantilla Excel + guion de entrevista). **Salida:** segmentación A/B/C.

- **Ritual**: microtalleres de 45′ con planes de 30 días (artefacto: guion + ficha de compromiso). **Salida:** ≥70% con plan definido.
- **Refuerzo**: mensajes automatizados y mentoría breve (artefacto: librería de mensajes + checklist de seguimiento). **Salida:** ≥60% con 3 hitos cumplidos.
- **Resultados**: evaluación a 60 y 90 días (artefacto: dashboard). **Salida:** ≥20% de mejora en índice de salud financiera.

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Arquitecto/a del modelo (propietario de metodología).
- **Participan:** Especialistas de dominio, responsable de datos/impacto, facilitadores, QA.
- **Insumos:** experiencias previas, feedback de usuarios, resultados de pilotos, marcos regulatorios básicos.
- **Tiempo estimado:** 3–4 semanas hasta v1.0 (incluye piloto controlado).
- **Entregables:** Documento del modelo (fases, artefactos, criterios), kit por rol, tablero de KPIs, plan de riesgos y control de versiones.

Plantilla sugerida — Canvas de Modelo Replicable

Nombre del modelo	Propósito/Outcome	Fases y "Definition of Done"	Artefactos clave	Roles & Capacitación	Riesgos/Mitigación	KPIs de éxito
4R – Bienestar financiero	Mejorar índice de salud financiera en 20% a 90 días	Relevamiento (segmentación) • Ritual (plan 30d ≥70%) • Refuerzo (3 hitos ≥60%) • Resultados (Δ≥20%)	Guiones, plantillas, dashboard	Facilitador, Data, QA (certificación 8h)	Baja adopción → incentivos/recordatorios	Adopción, cumplimiento, Δ indicador, NPS

Checklist (validación)

- **[ ]** ¿Cada fase tiene **criterios de salida** medibles?
- **[ ]** ¿Existen **artefactos** listos para usar por rol?
- **[ ]** ¿Hay **métrica de outcome** (no sólo actividad)?
- **[ ]** ¿Se definió **gobernanza** (versiones, auditoría, soporte)?
- **[ ]** ¿Se documentaron **riesgos y mitigaciones** por fase?

KPIs sugeridos

- % de réplicas que cumplen todos los **Definition of Done**.
- **Tiempo por fase** y **costo por réplica**.
- **Tasa de adopción** por rol y **NPS** de equipos/usuarios.
- **Outcome** principal (p. ej., mejora en indicador social/ambiental).

---

2) Franquicias sociales

Definición

La **franquicia social** adapta la lógica de la franquicia comercial para **escalar impacto**: un titular del modelo transfiere su **marca, método y soporte** a operadores locales (franquiciados) que implementan la solución bajo **estándares de calidad**, con **metas de impacto** y **contratos de desempeño**.

Marco práctico

- **Pilares**
    1. **Contrato y alcance**: territorio, exclusividad, duración, obligaciones, metas de impacto, reporting y causales de terminación.
    2. **Paquete de franquicia**: manuales operativos, formación inicial, certificación por rol, guías de marca, catálogos de riesgos, checklists de calidad, playbooks de escalamiento.
    3. **Modelo financiero**: cuota inicial, royalties (fijos/variables/por resultado), cofinanciación de marketing y fondos de innovación.
    4. **Gobernanza y QA**: auditorías, mistery audit, panel de indicadores, mesa de mejora trimestral.
    5. **Protección de intangibles**: marcas registradas, licencias de uso, confidencialidad, no-competencia y no-solicitud.
- **Claves de éxito**
    1. Selección rigurosa de franquiciados (alineación de propósito + solvencia operativa).
    2. **Onboarding** con "train-the-trainer", certificaciones y patrocinio del equipo directivo.
    3. **Soporte continuo** (comunidad de práctica, mesa técnica, biblioteca viva).
    4. Incentivos ligados a **resultados** y no sólo a ventas.

Ejemplo aplicado (*caso hipotético*)

Una iniciativa de **educación tecnológica para mujeres** franquicia su programa de 12 semanas a tres ciudades. El contrato define: **meta de egreso ≥80%**, **empleabilidad ≥50% a 90 días**, capacitación obligatoria de facilitadores (16 h), auditoría bimestral y **royalty variable** ligado a la tasa de empleabilidad. Un fondo compartido financia mejoras curriculares.

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Dirección de expansión / Partnerships.
- **Participan:** Legal/Propiedad Intelectual, Operaciones, Impacto, Finanzas, Marca/Comms.

- **Insumos:** modelo replicable (subtema 1), manuales, datos de impacto, análisis de mercado, borradores contractuales.
- **Tiempo estimado:** 8–12 semanas (diseño del paquete + selección + firma + onboarding).
- **Entregables:** Dossier de franquicia (manuales, checklist QA, contratos), plan de formación/certificación, tablero de KPIs y calendario de auditorías.

Plantilla sugerida — Ficha de Franquicia Social

Territorio/ciudad	Formato de unidad	Cuota inicial	Royalty	Metas de impacto	SOP/Manual implementado	Soporte & SLA	Payback estimado
Ciudad A	1 cohorte/trim. (30 participantes)	USD 15.000	6% s/ingresos + bono por empleabilidad	Egreso ≥80% • Empleo ≥50%	Manual v1.2 + QA mensual	Mesa técnica quincenal • SLA 72h	18 meses (hipotético)

Checklist (validación)

- **[ ]** ¿El contrato define claramente **impacto, exclusividad y duración**?
- **[ ]** ¿Existen **manuales y certificaciones** por rol?
- **[ ]** ¿El royalty **alineado** a resultados y no sólo a ventas?
- **[ ]** ¿Se acordó **gobernanza y auditoría** con KPIs públicos?
- **[ ]** ¿La **marca** (nombres, logos, contenidos) está protegida?

KPIs sugeridos

- **Unidades activas** y **tasa de supervivencia** por cohorte/año.
- **Cumplimiento de metas de impacto** (% sobre objetivo).
- **NPS de franquiciados** y **NPS de usuarios finales**.
- **Tiempo de payback** y **margen operativo** por unidad.

---

3) Exportación de know-how

Definición

Exportar **know-how** es empaquetar tu conocimiento en **productos de aprendizaje y soporte** (manuales, cursos, certificaciones, "train-the-trainer", bibliotecas digitales, QA remoto) que permiten a organizaciones de otros países **usar tu método** sin que debas operar localmente.

Marco práctico

- **Capas de empaquetamiento**
    1. **Currículo y manuales**: guiones, plantillas, estudios de caso, rúbricas de evaluación.
    2. **Formación y certificación**: rutas por rol, exámenes, rubricas de desempeño, badges.
    3. **Soporte y comunidad**: canal de dudas, sesiones quincenales, repositorio de mejores prácticas.
    4. **Monitoreo de impacto**: tableros, lineamientos de medición, auditorías de datos.
    5. **Localización**: idioma, referencias culturales, ejemplos sectoriales, cumplimiento normativo.
    6. **Protección y licencias**: términos de uso, límites de redistribución, auditorías y sanciones.
- **Riesgos y mitigaciones**
    1. **Pérdida de calidad** → certificación obligatoria + evaluación de desempeño.
    2. **Desalineación cultural** → pilotos con usuarios locales + facilitadores nativos.
    3. **Riesgos de IP** → contratos claros, marcas registradas, trazabilidad de materiales.
    4. **Medición inconsistente** → definiciones operativas comunes + auditoría de indicadores.

Ejemplo aplicado (*caso hipotético*)

Una organización de **salud mental juvenil** exporta su método a dos países vía cursos online sincrónicos, kits de intervención y un programa "formador de formadores". Requiere certificación anual, auditoría de datos de impacto y participación en una **comunidad de práctica** internacional.

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Dirección académica / Metodología.
- **Participan:** Localización/Idiomas, Legal/IP, Datos/Impacto, Soporte al cliente, Marketing B2B.

- **Insumos:** manuales, guiones, evaluaciones, plataforma LMS, acuerdos de datos.
- **Tiempo estimado:** 6–10 semanas hasta el primer piloto internacional.
- **Entregables:** Paquete completo (currículo, evaluaciones, certificaciones), contrato de licencia de uso, plan de soporte y tablero de KPI de aprendizaje/impacto.

Plantilla sugerida — Plan de Exportación de Conocimiento

País destino	Idioma	Regulaciones clave	Ajustes culturales	Ruta de certificación	Calendario de despliegue	Precio/Costos (hip.)	Riesgos	Mitigación
México	ES	Datos personales • SSG	Ejemplos locales + modismos	TTT 12h + examen	Piloto Q2 → Escala Q3	USD 400 por alumno / costo 120	Baja adopción	Embajadores + webinars

Checklist (validación)

- **[ ]** ¿Hay **rutas de certificación** por rol con evaluación clara?
- **[ ]** ¿Se definió un **plan de localización** (idioma, cultura, regulaciones)?
- **[ ]** ¿Existe **comunidad de práctica** y **SLA** de soporte?
- **[ ]** ¿Están protegidos **contenidos, marcas y datos**?
- **[ ]** ¿Hay **piloto** con indicadores de éxito y salida?

KPIs sugeridos

- **Tasa de certificación** por rol y **tiempo a competencia**.
- **Uso de materiales** (descargas, sesiones, finalización de módulos).
- **Satisfacción** (CSAT/NPS) y **retención** a 90 días.
- **Outcome** principal del método (ej., mejoría en escala validada —si existiera—, o indicadores operativos definidos por la organización).

---

4) Redes internacionales

Definición

Una **red internacional** es un sistema de **nodos** (capítulos, embajadores, aliados, clientes bandera) conectados por **propósito compartido** y **acuerdos de colaboración**. La red sostiene la expansión: **descubre oportunidades**, **acelera la adopción**, **aumenta la confianza** y **reduce el costo de entrada** a nuevos mercados.

Marco práctico

- **Tipos de nodo**
  - **Embajadores** (personas referentes que abren puertas y comunican el método).
  - **Capítulos locales** (grupos activos con eventos y mini-proyectos).
  - **Aliados estratégicos** (ONGs, universidades, empresas, asociaciones sectoriales).
  - **Clientes bandera** (casos ejemplares por país/sector que legitiman el modelo).
  - **Investigación y datos** (centros que co-desarrollan métricas de impacto).
- **Diseño de la red**
  - **Propuesta de valor para el nodo** (qué gana cada actor).
  - **Acuerdos claros** (rol, expectativas, frecuencia de contribución, reconocimiento).
  - **Rituales** (reuniones mensuales, foros trimestrales, premios anuales).
  - **Infraestructura** (comunidad online, repositorio, calendario global, traducibles).
  - **Métricas de red** (actividad, calidad de conexiones, oportunidades generadas).

Ejemplo aplicado (*caso hipotético*)

Una startup de **economía circular** crea una **red de laboratorios ciudadanos** en cinco países. Cada nodo organiza un reto trimestral con metas de reducción de residuos. La red comparte guías, indicadores comparables y un **hub** de prototipos. Los mejores se presentan en un **demo day** global con potenciales aliados e inversionistas.

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Dirección de comunidad y alianzas.
- **Participan:** Embajadores, capítulos locales, marketing, datos/impacto, diseño de eventos.
- **Insumos:** manifiesto de la red, kit de embajadores, acuerdos de colaboración, calendario y repositorio.

- **Tiempo estimado:** 4–6 semanas para lanzar 3–5 nodos con un primer ritual mensual.
- **Entregables:** Mapa de red, manual del nodo, calendario de eventos, tablero de métricas y plan de reconocimiento.

Plantilla sugerida — Mapa de Red Internacional

Nodo/País	Tipo de nodo	Rol/Contribución	Valor que recibe	Frecuencia de interacción	Canales	Estado
Embajador – Chile	Embajador	Charlas, puertas a clientes	Visibilidad + revenue share	Mensual (1 h)	Slack + Zoom	Activo

Checklist (validación)

- **[ ]** ¿Cada nodo tiene **rol y valor** claramente definidos?
- **[ ]** ¿Existen **rituales y calendario** compartidos?
- **[ ]** ¿La red genera **oportunidades y aprendizaje** medibles?
- **[ ]** ¿Hay **criterios de entrada/salida** de nodos?
- **[ ]** ¿Contamos con **hub de conocimiento** y gobernanza?

KPIs sugeridos

- **Nodos activos/mes** y **tasa de retención** de embajadores.
- **Eventos** realizados, **asistencia** y **conversiones** a pilotos/licencias.
- **Proyectos co-creados** y **publicaciones** generadas por la red.
- **Ingresos/ahorros** atribuibles a la red (hipotéticos si aplica).

---

5) Licenciamiento de metodologías

Definición

El **licenciamiento** permite a terceros usar tu **metodología, contenidos y marca** bajo **términos contractuales** (territorio, duración, exclusividad, KPIs, soporte, auditoría y pago). Es ideal cuando quieres **mantener el foco** en innovación y control del método, dejando la operación a aliados.

Marco práctico

- **Elementos contractuales clave**
    1. **Alcance**: qué se licencia (marca, contenidos, plataforma, evaluaciones, data schemas).
    2. **Territorio y exclusividad**: país/sector, exclusividad condicionada a desempeño.
    3. **Duración y renovaciones**: hitos de desempeño como condición de renovación.
    4. **Estructura económica**: fee inicial, royalty (fijo/variable/por resultado), mínimos garantizados.
    5. **Soporte y SLA**: tiempos de respuesta, actualizaciones, "train-the-trainer".
    6. **Calidad y auditoría**: rúbricas, muestras aleatorias, auditorías, plan de mejora.
    7. **Propiedad intelectual y datos**: uso permitido, ceses, tratamiento de datos, confidencialidad.
    8. **Resolución de disputas** y **terminación**: cláusulas claras y escalamiento.
- **Cuándo licenciar vs. franquiciar**
    1. **Licenciar**: cuando el licenciatario ya tiene operación instalada y necesita método/contenido.
    2. **Franquiciar**: cuando también transferirás **formato de operación** (SOP, marca al detalle, imagen del punto de entrega, etc.).

Ejemplo aplicado (*caso hipotético*)

Una metodología de **empleabilidad de jóvenes** licencia su currículo a una red de universidades en dos países. Se incluyen contenidos, guiones, evaluaciones y derecho de uso de marca en actividades formativas. **Royalty** por estudiante certificado y **mínimo garantizado** anual. Auditoría semestral de resultados y satisfacción.

Ejercicio paso a paso

- **Rol líder:** Dirección legal/comercial de licencias.
- **Participan:** Metodología/Académico, Marca, Datos/Impacto, Finanzas.
- **Insumos:** inventario de contenidos y marcas, rúbricas de calidad, estructura de costos y escenarios de royalty.

- **Tiempo estimado:** 6–8 semanas (diseño de paquete + negociación + pilotos).
- **Entregables:** contrato tipo, anexo técnico (contenidos, rúbricas, KPIs), plan de soporte y auditoría, guía de marca y nomenclatura de versiones.

Plantilla sugerida — Matriz de Licenciamiento

Licenciatario	Territorio/Sector	Alcance (qué se licencia)	Exclusividad	Duración	Royalty / Mínimo	KPIs de uso/impacto	Soporte & SLA	Auditoría/Terminación
Univ. B – Ed. continua	Perú / Educación	Currículo + evaluaciones + marca	Por desempeño (≥80% metas)	2 años	USD 20/alumno + mín. anual	Tasa certificación ≥75% • Satisfacción ≥4/5	TTT 12h • soporte 72h	Auditoría semestral • causales definidas

Checklist (validación)

- **[ ]** ¿El contrato define **qué** se licencia y **bajo qué límites**?
- **[ ]** ¿Existen **KPIs de desempeño** con consecuencias claras?
- **[ ]** ¿Hay **SLA** y **ciclo de actualización** de contenidos?
- **[ ]** ¿Se protegieron **marcas, datos y confidencialidad**?
- **[ ]** ¿La exclusividad está **condicionada a resultados**?

KPIs sugeridos

- **Ingresos por licencia** y **cumplimiento de mínimos**.
- **Tasa de certificación** / **calidad** según rúbricas.
- **Satisfacción** de usuarios y licenciatarios.
- **Renovaciones** y **expansiones** por desempeño.

---

6) Plantillas y herramientas sugeridas (globales)

A continuación, un **catálogo base** reutilizable en los cinco subtemas. Cada tabla incluye una **fila de ejemplo** y **una fila en blanco**.

A. Rúbrica de priorización (Impacto × Esfuerzo)

Iniciativa	Impacto (1–5)	Esfuerzo (1–5)	Prioridad	Responsable	Próximo hito	Fecha
Lanzar piloto de licencia con universidad aliada	5	3	Alta	Dir. Alianzas	Firma MOU	15/09

B. Matriz RACI (contrato/proyecto)

Actividad	R	A	C	I	Entregable	Fecha
Definir anexo técnico de metodología	Metodología	Dirección	Legal, Datos	Operaciones	Anexo v1.0	06/09

C. Tablero de KPIs (adopción, calidad e impacto)

KPI	Definición	Meta	Línea base	Frecuencia	Propietario	Fuente de datos
Tasa de réplica exitosa	% de réplicas que cumplen todos los DoD	≥80%	0% (piloto)	Mensual	Operaciones	Dashboard

D. Mapa de riesgos (expansión global)

Riesgo	Probabilidad (A/M/B)	Impacto (A/M/B)	Mitigación	Dueño	Estado
Desalineación cultural	Alta	Alto	Pilotos + localización + embajadores	Comunidad	En curso

E. Plan 30–60–90 (por rol)

Horizonte	Objetivo	Acciones	Responsable	Indicadores	Entregable
30 días	Definir modelo replicable v1.0	Mapear fases + DoD + kits	Arquitecto del modelo	v1.0 aprobado	Documento versión

Herramientas digitales recomendadas

- **Notion/Confluence** para biblioteca y control de versiones.
- **Miro/Mural** para canvas de modelo y flujos.
- **Trello/Asana** para gestión de franquicias/licencias y auditorías.
- **LMS** (Moodle/Canvas) para certificaciones y “train-the-trainer”.
- **Looker Studio/Power BI** para tableros de impacto.
- **Slack/Discord** para comunidad de práctica y soporte.

---

7) Resumen y próximos pasos

Resumen de aprendizajes. Escalar con propósito exige **codificar el método** (modelos replicables), **alinear incentivos** (franquicias sociales), **empaquetar el saber** (exportación de know-how), **tejer comunidad global** (redes internacionales) y **proteger/monetizar intangibles** (licenciamiento). El hilo conductor es la **calidad**: criterios claros, auditoría y mejora continua.

Checklist de próximos pasos (tabla obligatoria)

Próximo paso	Responsable	Plazo	Estado	Observaciones
Definir fases y DoD del modelo central	Arquitecto/a del modelo	30 días	Pendiente	Requiere 2 pilotos

---

8) Autoevaluación (exactamente 15 preguntas)

Instrucciones: califica cada ítem del **1 (muy bajo)** al **5 (muy alto)**.

1. Tenemos codificado un **modelo replicable** con fases y criterios de salida. (1–5)
2. Contamos con **kits por rol** (guiones, checklists, rúbricas, evaluaciones). (1–5)
3. Medimos **outcomes e impacto**, no sólo actividades. (1–5)
4. Disponemos de un **paquete de franquicia** con manuales y QA. (1–5)
5. Nuestros **contratos** (franquicia/licencia) alinean incentivos con resultados. (1–5)
6. Tenemos un **plan de exportación de know-how** con localización y certificación. (1–5)
7. Existe una **comunidad de práctica** con rituales y repositorio vivo. (1–5)
8. Gestionamos **propiedad intelectual y datos** con políticas y auditorías. (1–5)
9. Mantenemos un **tablero de KPIs** de adopción, calidad e impacto. (1–5)
10. Implementamos **auditorías** y acciones de mejora trimestrales. (1–5)
11. Contamos con **embajadores/nodos** activos en al menos dos países. (1–5)
12. Nuestro **calendario de expansión** prioriza países/sectores con rúbrica objetiva. (1–5)
13. Tenemos **SLA de soporte** y “train-the-trainer” para nuevos aliados. (1–5)
14. El **modelo financiero** (fees/royalties) es sostenible y transparente. (1–5)
15. Hemos definido **criterios de entrada/salida** para franquiciados/licenciatarios. (1–5)

Método de cálculo: (Suma de puntajes / 75) × 100 = **% de madurez de escalamiento**.
Rangos y recomendaciones:

- **0–39% (Bajo):** prioriza el modelo replicable y el tablero de KPIs; define gobernanza y control de versiones.
- **40–69% (Medio):** arma paquete de franquicia/licencia y lanza 1–2 pilotos internacionales con localización.
- **70–100% (Alto):** consolida red internacional, estructura de royalties por resultado y auditorías de impacto.

---

9) Glosario (exactamente 15 términos)

1. **Modelo replicable:** sistema operativo de la metodología, con fases y criterios de salida.
2. **Definition of Done (DoD):** condición verificable para dar por cumplida una fase/actividad.
3. **Franquicia social:** acuerdo para escalar impacto transfiriendo método, marca y soporte a operadores locales.
4. **Licenciamiento:** autorización contractual para usar contenidos/métodos/marca bajo condiciones.
5. **Know-how:** conocimiento práctico codificado en manuales, guiones, plantillas y rutas de formación.
6. **Train-the-trainer (TTT):** formación de formadores para habilitar réplicas consistentes.
7. **Gobernanza:** reglas de decisión, control de versiones, auditoría y mejora continua.
8. **SLA (Service Level Agreement):** compromisos de tiempos/calidad en el soporte.
9. **Localización:** adaptación de idioma, cultura y regulaciones para un nuevo país/sector.
10. **Nodos/Embajadores:** actores de la red que abren puertas y sostienen la adopción.
11. **Outcome:** cambio logrado en usuarios/comunidades (más allá de la actividad).
12. **NPS/CSAT:** métricas de satisfacción de usuarios y aliados.
13. **Mínimo garantizado:** pago base exigido en contratos de licencia/franquicia.
14. **Auditoría de impacto:** verificación independiente del cumplimiento de indicadores.
15. **Exclusividad condicionada:** derecho exclusivo sujeto a metas de desempeño.

Apéndice práctico: secuencia de despliegue en 12 semanas (propuesta)

Semanas 1–2 – Modelo replicable v1.0 (fases, DoD, kits por rol, riesgos y KPIs).
Semanas 3–4 – Paquete de franquicia/licencia (manuales, contratos, QA, SLA, formación).
Semanas 5–6 – Piloto de exportación de know-how (localización + TTT + evaluación).
Semanas 7–8 – Lanzamiento de 3–5 **nodos** de red (embajadores/capítulos) con ritual mensual.
Semanas 9–10 – Primeras firmas de **licencias** o **franquicias** (MOU → contrato).
Semanas 11–12 – Auditoría inicial + informe de lecciones + roadmap de mejoras.

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™**