

Auditoría de ejecución

**Paso
01
completo**

Esta auditoría es el filtro de realidad obligatorio. Si no puedes responder que sí, con evidencia, en al menos 13 de estos 15 puntos, tu mentalidad sigue atrapada en el modelo extractivo tradicional o en el romanticismo académico. No avances al Paso 02 hasta corregirlo. Los ítems marcados con **BLOQUEO** son de bloqueo: si fallas uno, no avanzas aunque el puntaje sea alto. Si estás empezando, exige solo los ítems de «primera venta»; si ya operas, responde con tu última campaña.

1.1 Calcula tu densidad de valor

- ☐ **Densidad de valor:** ¿calculaste la densidad de valor de tu producto final con datos reales y es mayor que 10? **PRIMERA VENTA**

☒ **BLOQUEO Física del margen:** ¿tu producto final deja margen positivo por kg después de todos los costos del territorio, calculado con tu tarifa de flete real y no con la de camión completo? Si pierdes dinero en cada kg, el volumen solo agranda la pérdida. **PRIMERA VENTA**

☐ **Fuera el agua:** ¿tu proceso estabiliza el recurso dentro de la ventana medida para tu producto y lo densifica antes del tramo caro del transporte? Si transportas agua, el que gana es la empresa de logística. **PRIMERA VENTA**

1.2 Define tu activo por su función

- ☐ **Decodificación biológica:** ¿puedes describir tu producto sin adjetivos románticos, sin hablar de pureza ni de misticismo, solo con su función técnica medible? **PRIMERA VENTA**
 - ☐ **Análisis de laboratorio:** ¿tienes al menos un análisis de tu recurso (activo, humedad, microbiología) y sabes cuánto varía entre lotes? **PRIMERA VENTA**
 - ☐ **Alineamiento industrial:** ¿puedes nombrar al menos tres compradores que podrían pagarte este año y la ruta hacia las empresas globales que usarían tu activo, y sabes qué te defiende si otro país lo siembra o un laboratorio lo fermenta? **CRECER**

1.3 Elige qué vender primero

- ☒ **BLOQUEO** Escalera de evidencia: ¿tienes una muestra o un lote aprobado por un comprador real y, si aún no vendes, un plan para lograr tu primera venta o pedido piloto pagado en los próximos 90 días, con tecnología disponible (maquila externa o centros públicos de innovación)? **PRIMERA VENTA**
 - ☐ **Sin planta propia antes de validar:** ¿tu plan inicial evita levantar planta propia antes de validar la demanda? Una prensa o un secador pequeño en origen están permitidos. **PRIMERA VENTA**
 - ☐ **Estrategia de capas:** ¿tu ciencia pesada está planeada para financiarse con las ventas de tus productos simples o con fondos no reembolsables? Si necesitas inversión para hacer investigación básica, el modelo es frágil. **CAPITAL**

1.4 Adapta el modelo que quieres copiar

- ☐ **Filtro de fricción:** ¿adaptaste tu modelo para que sobreviviera a un retraso logístico de 72 horas o a la falta de conectividad?
CRECER
 - ☐ **Nodo de confianza:** ¿identificaste a los intermediarios del territorio, distinguiste al que agrega valor del que especula y acordaste salvaguardas (precios conocidos, pagos verificables, sin deuda por habilito)? **PRIMERA VENTA**
 - ☒ **BLOQUEO Solución real y vendible:** ¿tu producto resuelve un problema real de un comprador, puede venderse legalmente en el mercado al que apuntas (por ejemplo, sin una autorización *Novel Food* pendiente) y, si dependes de un comprador ancla, tienes un tope (por ejemplo, 60% de tus ventas) y una fecha para bajarlo (Paso 05)? **PRIMERA VENTA**

1.5 Mide tu perfil de fundador

- ☐ **Resiliencia territorial:** ¿pasaste tiempo real en el bioma de origen y conoces sus límites de infraestructura: energía intermitente, transporte complejo, conectividad limitada?
PRIMERA VENTA
 - ☐ **Soberanía técnica:** ¿entiendes el proceso de extracción lo suficiente para supervisar una maquila sin que te engañen con los rendimientos? **CRECER**
 - ☐ **Mentalidad de ejecutor:** ¿tu prioridad diaria es el margen y la caja, por encima de publicaciones, visibilidad en medios o reconocimiento académico? **PRIMERA VENTA**

El veredicto

13 a 15 puntos**Fundador soberano**

Tu mentalidad está alineada con la física del bioma. Estás listo para el Paso 02.

10 a 12 puntos**Entusiasta en riesgo**

Tienes destellos de pragmatismo, pero el ego o el romanticismo te harán perder dinero. Revisa tus respuestas negativas con un mentor antes de continuar.

0 a 9 puntos**Turista de la biodiversidad**

No sigas invirtiendo todavía. Tal como está, tu modelo tiene alta probabilidad de perder dinero. Vuelve a las acciones 1.1 y 1.2 antes de seguir.

“El primer activo que hay que densificar es la cabeza del fundador. Si no ves el negocio a través del barro, el paisaje termina consumiéndote.”



Guarda este resultado con la fecha en tu *data room* y pídele a tu asistente de IA que lo recuerde: es el inicio de tu bitácora de ejecución.

01

02

03

04

05