

# Auditoría de ejecución

Esta lista mide si estás listo para enfrentar al capital global y al riesgo local. Si no puedes responder que sí, con evidencia, en al menos 13 de los 15 puntos, tu operación todavía es frágil. Los ítems marcados con **BLOQUEO** bloquean: si fallan, no avanzas aunque sumes 13. Puedes cerrar tu pedido piloto mientras completas esta lista; no escales ni investigues sobre el recurso hasta pasarla. Si estás empezando, exige solo los ítems de «primera venta»; si ya operas, responde con tu última campaña.

## 2.1 Entra por la asamblea

- ☐ **Mapa de poder real:** ¿Identificaste a las instituciones de legitimidad ancestral y entraste por la asamblea, no por una sola persona? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **BLOQUEO Salvaguardas mínimas:** ¿Funciona un mecanismo de quejas accesible, con mujeres y jóvenes en las decisiones y un protocolo de seguridad para quienes monitorean el territorio? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Continuidad operativa:** ¿Tienes un plan de contingencia logística propio que no exponga a la comunidad a conflictos de terceros? **CRECER**

## 2.2 Acuerda qué aporta la comunidad y cómo gana

- ☐ **Socio de capital:** ¿La comunidad participa en el resultado (fondo comunal, utilidades o acciones de la operadora), según tu etapa? **CRECER**
- ☐ **Aporte no monetario:** ¿Acordaste con la comunidad, y con asesoría independiente para ella, el valor de lo que aporta (monitoreo, conocimiento, acceso)? **CRECER**
- ☐ **Incentivos alineados:** ¿La participación comunitaria está escrita sobre una base única (margen bruto antes de esa participación) y crece con el éxito del producto final? **CAPITAL**

## 2.3 Elige tu estructura legal

- ☐ **Vínculo según tu etapa:** En validación, ¿tienes un contrato de suministro aprobado en asamblea? Si ya existe la operadora, ¿la clase B tiene piso de dividendo, auditoría del precio de transferencia y cláusula de salida? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Estatutos de beneficio colectivo:** ¿Tu sociedad adoptó la condición BIC o incorporó en sus estatutos compromisos verificables con la comunidad? (Una certificación B Corp suma, pero no reemplaza los estatutos). **CAPITAL**
- ☐ **Resolución alternativa:** ¿Tus contratos priorizan la mediación territorial antes que el litigio civil? **CRECER**

## 2.4 Inicia tu acceso legal

- ☐ **BLOQUEO Contrato de acceso:** Si investigas o desarrollas sobre el recurso genético, ¿tienes el contrato de acceso firmado con la autoridad competente o su confirmación escrita de que no lo requieres? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **BLOQUEO Consentimiento comunitario:** Si hay conocimiento tradicional o derechos comunitarios, ¿tienes el consentimiento libre, previo e informado de la comunidad, documentado en acta por sus instituciones legítimas (y, en Perú, la licencia inscrita en el INDECOP)? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Certificado de cumplimiento:** ¿Tu acceso está publicado en el ABS Clearing-House y cuentas con el IRCC? (Si el país de origen no es Parte, ¿tienes el contrato y la resolución de acceso?). **CAPITAL**

## 2.5 Abre tus datos de origen y de pago

- ☐ **Trazabilidad:** ¿Los datos de origen y de pago quedan registrados sin posibilidad de alterarlos sin rastro, y la comunidad puede consultarlos? **CRECER**
- ☐ **Panel de impacto:** ¿Puedes entregarle a un inversionista, en menos de una semana, tus polígonos de recolección y la evidencia de cero deforestación, con el detalle que la comunidad autorice? **CAPITAL**
- ☐ **Pagos verificables:** ¿Tienes evidencia auditable de que el 100% de los pagos de beneficio compartido llegaron a su destino, con los datos personales protegidos? **PRIMERA VENTA**

# El veredicto

**13 a 15 puntos****Territorio en sociedad**

Tienes una base legal y social difícil de replicar. Tu riesgo país se convierte en ventaja competitiva. Estás listo para el Paso 03.

**10 a 12 puntos****Acuerdos sin estructura**

Tienes acuerdos, pero no estructura. Un cambio de liderazgo local o una auditoría rigurosa podría detener tu operación.

**0 a 9 puntos****Operación expuesta**

Puede que estés accediendo al recurso sin permiso o extrayendo sin sociedad. Eres un blanco fácil para demandas y conflictos.

**“Los acuerdos que sostienen un bionegocio se construyen en el territorio, no en los juzgados.”**



Guarda este resultado en tu *data room* junto con el acta de la asamblea comunal que lo valida, y súmalo a la memoria de tu asistente de IA. Es la base de tu confianza ante el mercado global.

01

02

03

04

05