

Paso 04 completo

Auditoría de ejecución

¿Un comprador que no te conoce puede comprobar lo que le ofreces? Si no marcas con evidencia al menos 13 de estos 15 puntos, tu oferta todavía es una promesa. Los ítems con **BLOQUEO** son de bloqueo: si fallan, no avanzas al Paso 05 aunque el puntaje sea alto. Si estás empezando, exige solo los ítems de «primera venta»; si ya operas, responde con tu última campaña.

4.1 Especifica tu producto por lote

- ☒ **BLOQUEO** **Especificación:** ¿tienes una especificación escrita, con parámetros, métodos y rangos, acordada o lista para acordar con tu comprador? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Capa definida:** ¿sabes en qué capa está tu producto y qué evidencia te falta para subir? **CRECER**
- ☐ **Escalera de evidencia:** ¿sabes en qué peldaño estás (muestra, ficha, aprobación como proveedor, piloto, contrato) y qué necesitas para el siguiente? **PRIMERA VENTA**

4.2 Monta tu plan de inocuidad

- ☒ **BLOQUEO** **Habilitación sanitaria:** ¿la planta donde se elabora tu producto (propia o de maquila) tiene la habilitación vigente para esa línea (en Perú, la autorización de procesamiento primario de SENASA o la de DIGESA, según el proceso), con el certificado oficial de exportación por lote si el comprador lo pide y, si vendes al consumidor en tu país, el registro o la notificación del producto? **PRIMERA VENTA**
- ☒ **BLOQUEO** **Análisis por lote:** ¿cada lote despachado sale con un certificado de análisis contra tu especificación? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **HACCP mínimo:** ¿vigilas al menos dos puntos críticos con límite, registro y responsable? **PRIMERA VENTA**

4.3 Traza cada lote y elige tus certificaciones

- ☒ **BLOQUEO** **Trazabilidad:** ¿puedes rastrear cualquier lote hasta su zona de origen y su cliente en menos de un día? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Balance de masas:** ¿comparas lo entregado por zona con su capacidad estimada, y el rendimiento de cada lote con el esperado? **CRECER**
- ☐ **Certificaciones con criterio:** ¿tienes o presupuestaste las que pide tu comprador, y descartaste las que no pagan su costo? **PRIMERA VENTA**

4.4 Elige tecnología que aguante el territorio

- ☐ **Robustez:** ¿tus equipos y herramientas funcionan sin señal y se reparan en el territorio? **CRECER**
- ☐ **Datos confiables:** ¿registras pesos, fechas y calidad en el momento, con balanza calibrada, antes de pedirle algo a la IA? **PRIMERA VENTA**
- ☐ **Privacidad:** ¿tienes el consentimiento de los productores para usar sus datos y publicas solo agregados? **PRIMERA VENTA**

4.5 Reúne las pruebas que pedirá tu marca

- ☐ **Cuatro preguntas:** ¿puedes contestar con documentos de dónde viene tu producto, qué tiene tu territorio difícil de copiar, quiénes son sus custodios y qué impacto genera? **CRECER**
- ☐ **Tres intangibles:** ¿tienes evidencia de origen verificable, proceso demostrado e impacto medido, o un plan con fechas para lograrla? **CAPITAL**
- ☐ **Costo conocido:** ¿conoces tu costo por kg con el cumplimiento como costo fijo anual, y el volumen que lo diluye? **PRIMERA VENTA**

El veredicto

13 a 15 puntos**Proveedor demostrable**

Tu oferta se puede comprobar sin viajar al territorio. Estás listo para el Paso 05: ahora la caja y el capital tienen que sostenerla.

10 a 12 puntos**Muestra prometedora**

Tienes buen producto, pero todavía dependes de que el comprador confíe. Cierra las brechas de especificación, inocuidad o trazabilidad antes de aceptar un pedido piloto.

0 a 9 puntos**Oferta de palabra**

Lo que vendes hoy es una intención. Vuelve a las acciones 4.1 y 4.2, y no envíes muestras hasta poder respaldar el siguiente lote.

**“El comprador no compra tu territorio;
compra la certeza de que el próximo lote será
igual al anterior. Esa certeza se fabrica en
origen, registro a registro.”**



Guarda este resultado y tu Ficha de oferta lista en tu *data room* y en la memoria de tu asistente de IA. Llévalos al Paso 05: es lo primero que pedirá un financiador.

01

02

03

04

05