# Evidencia de ventaja

***Habilidad:*** *Respaldar la ventaja competitiva con pruebas concretas y no solo con narrativa del equipo.*

## ¿Por qué importa esta habilidad?

Una ventaja sin evidencia es una afirmación. La evidencia convierte la ventaja en un argumento. Los inversores y clientes evaluarán la ventaja con escepticismo; la evidencia desactiva ese escepticismo.

## Qué se ve como un buen resultado

El equipo tiene una tabla de evidencia que conecta cada claim de ventaja con datos concretos, métricas, contratos o pruebas que lo respaldan.

## Errores comunes

- Confundir la creencia del equipo con evidencia.
- Usar testimonios sin datos cuantitativos.
- Presentar la evidencia solo en el pitch sin documentarla estructuradamente.
- No actualizar la evidencia con el crecimiento del negocio.

## Preguntas que el startup debe responder

- ¿Qué datos demuestran la ventaja de forma cuantitativa?
- ¿Hay contratos, pilotos o acuerdos que demuestran tracción diferencial?
- ¿Los clientes actuales pueden ser referencia de la ventaja?
- ¿Cómo de difícil sería para un observador externo refutar la evidencia?

## Artifact requerido

# ? Tabla de evidencia de ventaja

**Propósito:** Documentar la evidencia que respalda cada claim de ventaja competitiva de forma auditable.

**Card vinculada:** Evidencia de ventaja

## Instrucciones de desarrollo

1. Lista cada claim de ventaja de la declaración de ventaja competitiva.
2. Para cada claim, identifica la evidencia más fuerte: métrica, dato, contrato, referencia.
3. Clasifica la evidencia por tipo: cuantitativa, cualitativa, anecdótica.
4. Define qué evidencia adicional fortalecería cada claim.

**Estado esperado:** Tabla con claims, evidencia clasificada y plan para fortalecer la evidencia más débil.

## Criterios de revisión del Artifact

- Cada claim de ventaja tiene al menos una pieza de evidencia.
- La evidencia está clasificada por tipo.
- El plan para fortalecer la evidencia débil está definido.
- La tabla es coherente con la declaración de ventaja.

**Estado:** ? No iniciado | ? En progreso | ? Completo | ? Revisado | ? Cumple estándar | ? Fuerte/Sobresaliente

# Criterios de completitud

- La tabla conecta cada claim de ventaja con evidencia.
- La evidencia está clasificada y el plan de fortalecimiento está definido.
- La tabla puede usarse como material de due diligence.

# Rúbrica de revisión

| Nivel | Descripción |
|---|---|
| **No iniciado** | No hay ninguna evidencia documentada de la ventaja. |
| **En progreso** | La evidencia es anecdótica sin documentación. |
| **Completo** | La tabla tiene claims con evidencia clasificada básica. |
| **Revisado** | El plan de fortalecimiento está definido. |

| | |
|---|---|
| **Cumple estándar** | La evidencia es robusta y puede presentarse en due diligence. |
| **Fuerte/Sobresaliente** | Se actualiza con cada nuevo dato, contrato o métricas relevantes del negocio. |

# Cards relacionadas / siguiente paso

- Ventaja competitiva
- Barreras de entrada
- Declaración de posicionamiento

---

Revisión #2
Creado 2026-04-12 17:16:28 UTC por Gideon Blaauw
Actualizado 2026-04-13 15:48:13 UTC por Gideon Blaauw