

# Compass

---

Esta Collection reúne las capacidades fundacionales del equipo emprendedor: visión, motivación, alineación y traducción del sueño del founder en objetivos reales de compañía.

- [Founder Alignment](#)
  - [Sueño del founder](#)
  - [Motivación del equipo fundador](#)
  - [Riesgos de desalineación](#)
- [Dream Translation](#)
  - [Sueño cuantificado](#)
  - [Sueño a meta de compañía](#)
  - [Realismo estratégico](#)
- [Founder Direction](#)
  - [Norte del founder](#)
  - [Definición de éxito](#)
- [Portada — Compass](#)

# Founder Alignment

---

Trabajo de claridad personal y alineación entre cofundadores.

# Sueño del founder

---

**Habilidad:** Expresar con claridad el sueño personal que impulsa la creación de la startup.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Un founder sin claridad sobre su propio sueño toma decisiones incoherentes. El sueño no es marketing: es la brújula interna que define qué vale la pena construir. Sin esto, la startup puede crecer sin dirección real.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El founder puede articular en dos o tres frases qué quiere lograr con su vida a través de este venture. No es un eslogan, sino una declaración honesta y motivante que el equipo puede reconocer como auténtica.

## Errores comunes

---

- Confundir el sueño personal con el pitch del producto.
- Escribir una declaración de misión corporativa en lugar de una declaración humana.
- Evitar el ejercicio por sentirlo "blando" o poco estratégico.
- No compartir el sueño con el cofundador para evitar conflictos.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué quiero haber logrado con esta startup dentro de diez años?
- ¿Por qué este problema y no cualquier otro?
- ¿Qué parte de mi historia personal me trajo hasta aquí?
- ¿Qué estaría dispuesto a sacrificar para hacerlo realidad?

## Artifact requerido

---

# ? Declaración del sueño del founder

**Propósito:** Capturar el sueño personal del founder de forma clara y compartible, como punto de partida para la alineación del equipo.

**Card vinculada:** Sueño del founder

## Instrucciones de desarrollo

1. Escribe en términos personales: "Quiero que en 10 años..." Sin filtros, sin lenguaje corporativo.
2. Identifica el origen del sueño: ¿qué experiencia o convicción te trajo aquí?
3. Resume el sueño en una o dos frases que cualquier persona pueda entender.
4. Compártelo con tu cofundador y pregunta: "¿Reconoces esto como auténtico?"

**Estado esperado:** Declaración redactada en primera persona, validada por el equipo como honesta y motivante.

## Criterios de revisión del Artifact

- Está escrita en primera persona y en términos personales, no corporativos.
- Identifica claramente qué quiere lograr el founder.
- Ha sido compartida y reconocida por el cofundador.
- Se puede distinguir del pitch del producto.

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

# Criterios de completitud

- El founder tiene una declaración escrita de su sueño personal.
- La declaración ha sido revisada con el cofundador.
- El equipo la considera auténtica y motivante.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	El founder no ha articulado su sueño de forma escrita.
En progreso	Existe un borrador pero mezcla el sueño con objetivos de negocio.
Completo	El sueño está escrito en forma personal y clara.

<b>Revisado</b>	Ha sido discutido y validado con el cofundador.
<b>Cumple estándar</b>	Todos los cofundadores reconocen el sueño como auténtico y relevante para la dirección del venture.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	El sueño se usa activamente como filtro de decisiones estratégicas.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Motivación del equipo fundador
- Sueño cuantificado
- Norte del founder

# Motivación del equipo fundador

---

**Habilidad:** Identificar y comparar las motivaciones de los cofundadores para detectar alineación real.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Los equipos fundadores fallan con más frecuencia por desalineación de motivaciones que por falta de habilidad técnica. Entender qué mueve a cada persona permite construir acuerdos sostenibles antes de que aparezcan las primeras crisis.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un mapa claro de las motivaciones individuales de cada cofundador: qué los impulsa, qué valoran y qué esperan del venture. Han tenido una conversación honesta sobre estas diferencias.

## Errores comunes

---

- Asumir que todos los cofundadores quieren exactamente lo mismo.
- Evitar conversaciones difíciles sobre dinero, control o reconocimiento.
- Mezclar motivaciones con objetivos del negocio.
- Hacer el ejercicio solo para "cumplir" sin usarlo para tomar decisiones.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Por qué está cada cofundador aquí?
- ¿Qué espera obtener del venture dentro de cinco años?
- ¿Qué momento del journey le genera más energía y cuál más agotamiento?
- ¿Dónde existen diferencias de motivación que podrían convertirse en conflicto?

## Artifact requerido

---

# ? Mapa de motivaciones del equipo

**Propósito:** Documentar las motivaciones individuales de cada cofundador y detectar solapamientos y divergencias.

**Card vinculada:** Motivación del equipo fundador

## Instrucciones de desarrollo

1. Cada cofundador completa individualmente: "Me impulsa...", "Espero obtener...", "Mi mayor miedo es..."
2. Comparten sus respuestas sin juicio.
3. Identifican juntos: ¿dónde hay alineación total? ¿dónde hay diferencias?
4. Documentan los puntos de divergencia como riesgos a gestionar.

**Estado esperado:** Mapa completado por todos los cofundadores con áreas de alineación y divergencia identificadas.

## Criterios de revisión del Artifact

- Todos los cofundadores participaron en el ejercicio.
- Las motivaciones están escritas de forma honesta, no como "lo que debería decir".
- Se identificaron al menos una convergencia clave y una divergencia importante.
- El equipo acordó cómo gestionar las divergencias detectadas.

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

# Criterios de completitud

- Todos los cofundadores completaron el ejercicio de motivaciones.
- El mapa refleja diversidad real, no un consenso fabricado.
- El equipo tiene al menos una conversación documentada sobre divergencias.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No se ha hecho ninguna conversación explícita sobre motivaciones.

<b>En progreso</b>	Se han tenido conversaciones informales pero no hay nada documentado.
<b>Completo</b>	Existe un mapa básico de motivaciones individuales.
<b>Revisado</b>	El mapa incluye convergencias y divergencias identificadas.
<b>Cumple estándar</b>	El equipo tiene acuerdos explícitos derivados del ejercicio.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Las motivaciones se actualizan periódicamente y se usan como base de decisiones del equipo.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Sueño del founder
- Riesgos de desalineación
- Norte del founder

# Riesgos de desalineación

---

**Habilidad:** Detectar conflictos potenciales entre metas personales y metas del equipo fundador.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

La desalineación entre cofundadores es una de las principales causas de muerte temprana de startups. Identificar los riesgos antes de que se activen permite crear salvaguardas que protejan tanto el venture como las relaciones del equipo.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un canvas completado que identifica los principales riesgos de desalineación, con hipótesis sobre cómo podrían manifestarse y acuerdos preventivos para los más críticos.

## Errores comunes

---

- Confundir desalineación con desacuerdo puntual sobre decisiones.
- Identificar riesgos sin hacer ningún plan para mitigarlos.
- Evitar el ejercicio por miedo a "crear conflicto".
- Hacer el ejercicio solo en el momento fundacional y nunca revisarlo.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué pasaría si uno de los cofundadores necesita salir del venture dentro de dos años?
- ¿Qué pasa si uno quiere vender rápido y otro quiere construir a largo plazo?
- ¿Qué nivel de riesgo personal está dispuesto a asumir cada uno?
- ¿Qué decisiones requieren consenso y cuáles puede tomar uno solo?

## Artifact requerido

---

# ? Canvas de alineación de cofundadores

**Propósito:** Mapear riesgos de desalineación y acuerdos preventivos para proteger el equipo y el venture.

**Card vinculada:** Riesgos de desalineación

## Instrucciones de desarrollo

1. Identifica los cuatro vectores de posible desalineación: tiempo, dinero, control, visión.
2. Para cada vector, escribe el escenario de conflicto más probable.
3. Discute en equipo: ¿qué acordamos si ese escenario ocurre?
4. Documenta los acuerdos y define quién los custodia.

**Estado esperado:** Canvas completado con riesgos identificados y al menos un acuerdo preventivo por área crítica.

## Criterios de revisión del Artifact

- Cubre al menos cuatro vectores de desalineación posible.
- Los escenarios de conflicto son específicos y creíbles.
- Hay al menos un acuerdo preventivo documentado.
- Todos los cofundadores validaron el canvas.

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

## Criterios de completitud

- El canvas está completado con todos los vectores relevantes.
- Existen acuerdos preventivos documentados para los riesgos principales.
- El equipo revisará el canvas al menos una vez por año.

## Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No se ha pensado en riesgos de desalineación.
En progreso	Se han identificado riesgos informalmente pero no hay nada escrito.
Completo	El canvas tiene al menos tres riesgos identificados.

<b>Revisado</b>	Incluye acuerdos preventivos para los riesgos prioritarios.
<b>Cumple estándar</b>	Todos los cofundadores han validado y firmado el canvas.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	El canvas se revisa periódicamente y los acuerdos se actualizan con el aprendizaje del equipo.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Motivación del equipo fundador
- Norte del founder
- Definición de éxito

# Dream Translation

---

Convertir ambición personal en objetivos empresariales concretos.

# Sueño cuantificado

---

**Habilidad:** Traducir el sueño del founder en metas medibles que puedan orientar decisiones de negocio.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

El sueño sin números es poesía. La startup necesita que el sueño se convierta en algo verificable: ¿cuántos clientes, cuánto impacto, cuánto ingreso, en qué plazo? Sin esto, el equipo no puede saber si está avanzando hacia el sueño o alejándose.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El founder puede expresar su sueño en al menos dos o tres métricas concretas con un horizonte temporal definido. Las métricas son ambiciosas pero no arbitrarias: tienen una lógica que el founder puede explicar.

## Errores comunes

---

- Poner números sin ningún fundamento ni razonamiento.
- Confundir las métricas del sueño con el modelo financiero del año uno.
- Hacer metas tan vagas que no se pueden medir ("ser el líder del mercado").
- No revisar ni actualizar las metas cuando el aprendizaje cambia la visión.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿En cuántos años quiero haber logrado el sueño?
- ¿Qué número de clientes, toneladas de CO2, o euros de ingreso refleja el éxito?
- ¿Cómo sé que estoy en el camino correcto a los 2 y 5 años?
- ¿Cuál es la métrica que más importa para mí personalmente?

## Artifact requerido

---

# ? Hoja de cuantificación del sueño

**Propósito:** Convertir el sueño del founder en 2 a 4 métricas concretas con horizonte temporal y lógica de razonamiento.

**Card vinculada:** Sueño cuantificado

## Instrucciones de desarrollo

1. Toma la declaración del sueño del founder y extrae los elementos cuantificables.
2. Para cada elemento, define una métrica específica (ej. "reducir 50 mil tCO2e anuales").
3. Asigna un horizonte temporal realista pero ambicioso a cada meta.
4. Escribe dos frases que expliquen de dónde viene ese número.

**Estado esperado:** Hoja con 2 a 4 métricas cuantificadas, con horizonte temporal y razonamiento de base.

## Criterios de revisión del Artifact

- Cada métrica es específica y medible.
- Hay al menos un horizonte temporal definido por meta.
- El razonamiento detrás de cada número está escrito.
- Las metas son distinguibles de las proyecciones financieras del año uno.

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

# Criterios de completitud

- La hoja tiene al menos dos métricas cuantificadas del sueño.
- Cada métrica tiene un horizonte temporal y una justificación.
- El equipo fundador ha validado las métricas como representativas del sueño.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No existen métricas del sueño.
En progreso	Hay algún número mencionado pero sin razonamiento ni horizonte.
Completo	Al menos dos métricas con horizonte temporal.

<b>Revisado</b>	Las métricas tienen razonamiento explícito.
<b>Cumple estándar</b>	Las métricas son coherentes con la lógica del negocio y han sido validadas por el equipo.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Las métricas del sueño se usan para evaluar las decisiones estratégicas del venture.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Sueño del founder
- Sueño a meta de compañía
- Árbol financiero

# Sueño a meta de compañía

---

**Habilidad:** Conectar el sueño personal del founder con metas concretas de negocio y empresa.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Sin este puente, la empresa crece en una dirección mientras el founder sueña en otra. La conexión explícita entre el sueño y los objetivos de la compañía asegura coherencia estratégica y motivación auténtica en el equipo.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un mapa que conecta el sueño del founder con dos o tres metas de compañía concretas, explicando la lógica de esa conexión.

## Errores comunes

---

- Copiar los OKR de otra startup sin conectarlos al sueño del equipo.
- Crear metas de compañía que no tienen ningún vínculo con la motivación del founder.
- Hacer el mapa como ejercicio académico sin usarlo para priorizar.
- Perder la conexión tras la primera iteración del negocio.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué tendría que lograr la compañía para que el founder sienta que el sueño se está cumpliendo?
- ¿Qué metas de negocio son irrelevantes para el sueño?
- ¿Cómo impactan las decisiones del día a día en el avance hacia el sueño?
- ¿Qué cambiaría en las metas de compañía si el sueño evolucionara?

## Artifact requerido

---

# ? Mapa sueño ? objetivo de compañía

**Propósito:** Visualizar la conexión entre el sueño personal del founder y los objetivos estratégicos de la empresa.

**Card vinculada:** Sueño a meta de compañía

## Instrucciones de desarrollo

1. En la columna izquierda, escribe el sueño del founder (usa la declaración del Artifact anterior).
2. En la columna derecha, escribe 2 o 3 metas de compañía para los próximos 3 a 5 años.
3. Dibuja las líneas de conexión: ¿qué meta contribuye directamente al sueño?
4. Para cada conexión, escribe una frase explicando el vínculo.

**Estado esperado:** Mapa visual o tabular con sueño conectado a 2 a 3 metas de compañía con lógica de conexión documentada.

## Criterios de revisión del Artifact

- El sueño del founder es visible como punto de partida.
- Hay al menos dos metas de compañía identificadas.
- Cada conexión tiene una justificación escrita.
- El mapa fue revisado por todo el equipo fundador.

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

# Criterios de completitud

- El mapa conecta claramente el sueño con objetivos de empresa.
- El equipo puede explicar la lógica de cada conexión.
- El documento existe en un lugar accesible para el equipo.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay conexión entre el sueño y las metas de la compañía.
En progreso	Existe una conexión implícita pero no documentada.
Completo	Hay un mapa básico con sueño y metas identificados.

<b>Revisado</b>	Las conexiones están justificadas y el equipo las entiende.
<b>Cumple estándar</b>	El mapa se usa para priorizar decisiones del venture.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	El mapa es una referencia viva que se actualiza con cada ciclo de aprendizaje.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Sueño cuantificado
- Realismo estratégico
- Norte del founder

# Realismo estratégico

---

**Habilidad:** Evaluar si la startup tiene potencial real para cumplir el sueño del founder en el horizonte previsto.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

El sueño sin chequeo de realismo puede llevar al founder a construir el negocio equivocado o con expectativas imposibles. El realismo estratégico no es pesimismo: es la capacidad de ajustar la ambición al potencial verificable del venture.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo ha completado un chequeo honesto del potencial del venture contra el sueño del founder, identificando los supuestos críticos que deben cumplirse para que el sueño sea posible.

## Errores comunes

---

- Confundir el optimismo fundacional con la negación de riesgos reales.
- Hacer el chequeo para "validar" el sueño en lugar de cuestionarlo.
- No identificar los supuestos que más podrían invalidar el venture.
- Hacer el ejercicio una sola vez al inicio y no revisarlo.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué tiene que ser verdad sobre el mercado para que el sueño sea posible?
- ¿Qué tiene que ser verdad sobre el equipo?
- ¿Qué factores externos podrían hacer imposible el sueño en este horizonte?
- ¿Dónde hay una brecha evidente entre el sueño y la realidad actual?

## Artifact requerido

---

# ? Chequeo de potencial del venture

**Propósito:** Evaluar de forma honesta si el venture tiene los ingredientes necesarios para cumplir el sueño del founder.

**Card vinculada:** Realismo estratégico

## Instrucciones de desarrollo

1. Lista los 3 a 5 supuestos que deben ser verdad para que el sueño sea posible.
2. Para cada supuesto, evalúa: ¿hay evidencia que lo soporte? ¿hay evidencia que lo contradiga?
3. Identifica las dos brechas más importantes entre el sueño y la realidad actual.
4. Define qué necesitas aprender o construir para cerrar cada brecha.

**Estado esperado:** Chequeo con supuestos críticos evaluados y brechas identificadas con plan de aprendizaje.

## Criterios de revisión del Artifact

- Al menos tres supuestos críticos identificados.
- Cada supuesto tiene una evaluación de evidencia.
- Las brechas más importantes están priorizadas.
- Hay un plan de acción para las brechas más críticas.

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

# Criterios de completitud

- El chequeo identifica los supuestos críticos del sueño.
- Las brechas están documentadas con honestidad.
- Existe un plan mínimo para cerrar las brechas prioritarias.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay ningún chequeo de realismo del venture.
En progreso	Existe conciencia informal de riesgos pero no está documentada.
Completo	Los supuestos críticos están listados.

<b>Revisado</b>	Los supuestos tienen evaluación de evidencia.
<b>Cumple estándar</b>	Las brechas tienen plan de cierre y están siendo trabajadas.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	El chequeo se actualiza cada ciclo y guía la priorización estratégica.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Sueño cuantificado
- Sueño a meta de compañía
- Lista maestra de supuestos

# Founder Direction

---

Consolidar una dirección fundacional clara para orientar decisiones posteriores.

# Norte del founder

---

**Habilidad:** Definir el propósito estratégico del founder dentro del venture para orientar decisiones a largo plazo.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

El "norte" es diferente del sueño: es la dirección estratégica que guía qué tipo de empresa construir. Sin norte claro, los founders reaccionan a oportunidades sin criterio y la empresa pierde coherencia entre ciclos.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El founder puede articular en una sola frase su propósito estratégico como builder: no qué quiere lograr emocionalmente, sino qué tipo de impacto quiere crear en el mundo con este venture.

## Errores comunes

---

- Confundir el norte estratégico con el pitch o el elevator speech.
- Copiar el north star de otra startup famosa.
- Definir el norte como una meta financiera en lugar de un propósito.
- No revisar el norte cuando el venture hace un pivot importante.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Qué tipo de empresa quiero construir?
- ¿Qué cambio en el mundo quiero haber causado con este venture?
- ¿Qué haría diferente si no tuviera limitaciones de recursos?
- ¿Qué haría igual incluso si fuera mucho más difícil de lo esperado?

## Artifact requerido

---

# ? Declaración de norte estratégico

**Propósito:** Capturar en una frase el propósito estratégico del founder como orientación de largo plazo para el venture.

**Card vinculada:** Norte del founder

## Instrucciones de desarrollo

1. Escribe cinco frases que empiecen con "Quiero construir una empresa que..."
2. Elimina las que suenan a pitch o a slogan corporativo.
3. Quédate con la que más te representa como founder y decisor.
4. Comprueba: ¿esta frase te ayuda a decidir qué proyectos aceptar y cuáles rechazar?

**Estado esperado:** Una declaración de una a dos frases que refleja el norte estratégico del founder, validada como criterio de decisión.

## Criterios de revisión del Artifact

- Es una frase auténtica, no una declaración de misión genérica.
- Ayuda a tomar decisiones de qué hacer y qué no hacer.
- El equipo la reconoce como representativa del founder.
- Es distinguible del pitch del producto.

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

# Criterios de completitud

- Existe una declaración de norte estratégico escrita.
- El equipo la conoce y la reconoce como guía.
- Se ha usado al menos una vez para tomar una decisión concreta.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No hay declaración de norte estratégico.
En progreso	Existe una idea del norte pero no está escrita.
Completo	La declaración está escrita y es auténtica.

<b>Revisado</b>	Ha sido compartida y discutida con el equipo.
<b>Cumple estándar</b>	Se usa activamente como criterio de decisión.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	Orienta la estrategia de largo plazo y las conversaciones de pivote.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Sueño del founder
- Definición de éxito
- Sueño a meta de compañía

# Definición de éxito

---

**Habilidad:** Establecer de forma explícita cómo se ve el éxito para el equipo fundador en el horizonte del venture.

---

## ¿Por qué importa esta habilidad?

---

Sin definición compartida de éxito, el equipo puede estar trabajando hacia metas distintas sin saberlo. Cuando llega el primer momento de decisión difícil —vender vs. crecer, levantar capital vs. mantener control— la falta de definición compartida genera conflicto.

## Qué se ve como un buen resultado

---

El equipo tiene un marco escrito de qué significa éxito para cada cofundador y para el venture como conjunto, con criterios claros para las decisiones más importantes.

## Errores comunes

---

- Asumir que todos los cofundadores definen el éxito igual.
- Definir el éxito solo en términos financieros.
- No distinguir entre el éxito del venture y el éxito personal del founder.
- Nunca revisar ni actualizar la definición de éxito.

## Preguntas que el startup debe responder

---

- ¿Cómo sabré que esta startup fue un éxito?
- ¿El éxito requiere llegar a cierta escala o puede ser un impacto más acotado?
- ¿El éxito implica una salida (exit), una misión cumplida o un legado?
- ¿Qué considero un fracaso honroso y qué considero un fracaso evitable?

## Artifact requerido

---

# ? Marco de definición de éxito

**Propósito:** Documentar de forma explícita cómo define el éxito cada cofundador y el equipo como conjunto.

**Card vinculada:** Definición de éxito

## Instrucciones de desarrollo

1. Cada cofundador escribe su definición personal de éxito con este venture.
2. Identifican juntos los elementos comunes y los divergentes.
3. Redactan una definición de éxito del venture que integre los elementos compartidos.
4. Definen qué decisiones quedan guiadas por esta definición.

**Estado esperado:** Marco con definiciones individuales, áreas de convergencia y una definición compartida del éxito del venture.

## Criterios de revisión del Artifact

- Todos los cofundadores participaron.
- Las definiciones individuales son honestas y específicas.
- Hay una definición compartida del éxito del venture.
- El documento es conocido y accesible para el equipo.

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

# Criterios de completitud

- Existe un marco de definición de éxito escrito y compartido.
- El equipo puede articular en qué están de acuerdo y en qué difieren.
- El marco se ha revisado al menos una vez tras el primer ciclo de aprendizaje.

# Rúbrica de revisión

Nivel	Descripción
No iniciado	No existe ninguna definición compartida de éxito.
En progreso	Se ha hablado informalmente pero no hay nada escrito.
Completo	Existen definiciones individuales documentadas.

<b>Revisado</b>	Hay una definición compartida del venture.
<b>Cumple estándar</b>	El marco guía decisiones estratégicas del equipo.
<b>Fuerte/Sobresaliente</b>	La definición de éxito evoluciona con el aprendizaje y sigue siendo una referencia viva.

## Cards relacionadas / siguiente paso

---

- Norte del founder
- Motivación del equipo fundador
- Riesgos de desalineación

# Portada — Compass

---

## ? Compass

---

Clarifica el propósito del founder, el sueño cuantificado y la brújula estratégica del equipo fundador.

---

## Tarjetas de esta colección

---

1. [Sueño del founder](#)
2. [Motivación del equipo fundador](#)
3. [Riesgos de desalineación](#)
4. [Sueño cuantificado](#)
5. [Sueño a meta de compañía](#)
6. [Realismo estratégico](#)
7. [Norte del founder](#)
8. [Definición de éxito](#)