



Bases del programa de Incubación M3 Venture

1. Introducción

Misión 3, el Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad César Vallejo (UCV), lanza el programa M3 Venture. Este programa de incubación es la continuación estratégica para startups que ya han superado la etapa de validación y buscan profesionalizar su gestión, acelerar su tracción comercial y prepararse para el levantamiento de capital. A diferencia de la etapa de descubrimiento, M3 Venture se enfoca en la ejecución de negocios formalizados y escalables.

2. Objetivos del Programa

- Implementar estrategias de *Go-to-Market* para lograr las primeras ventas recurrentes o escalar las actuales.
- Asegurar el cumplimiento de la gestión tributaria, legal y contable de las empresas.
- Optimizar la operatividad del producto y la estructura de costos para garantizar la rentabilidad.
- Desarrollar un plan sólido para presentar el proyecto ante financiadores públicos y privados como: fondos de inversión o capital semilla.

3. Perfil del participante:

El programa está dirigido a equipos de emprendedores (alumnos, egresados y externos) que cumplan con los siguientes requisitos obligatorios:

- Contar con un emprendimiento en etapa de producto o servicio validado (MVP funcional) o estar en etapa de lanzamiento.
- Contar con un producto o servicio con componente innovador.
- Contar con tracción inicial o ventas no mayor a S/ 50,000 (cincuenta mil soles) en los últimos 12 meses.
- Disponibilidad para participar en las sesiones sincrónicas obligatorias y las mentorías de seguimiento.

4. Estructura del Programa (18 semanas)

El programa se divide en cuatro módulos estratégicos con una metodología híbrida que combina contenido asincrónico especializado con 3 sesiones síncronas clave:

Módulo 1: Alistamiento Operativo y Estrategia de Crecimiento

- Semana 1: Kick Off y Arquitectura de Producto V1.0
- Semana 2: Unit Economics
- Semana 3: Sesión Sincrónica 1 y planificación de OKRs
- Semana 4: Entregable

Módulo 2: Validación Comercial y Go-to-Market

- Semana 5: Estrategia de Ventas B2B/B2C/B2G y configuración de CRM.
- Semana 6: Growth Marketing.
- Semana 7: Sales Playbook.
- Semana 8: Customer Success.
- Semana 9: Entregable

Módulo 3: Gestión, Legal y Compliance

- Semana 10: Gestión Legal y Contratación.
- Semana 11: Propiedad Intelectual.
- Semana 12: Finanzas Operativas y Cashflow.
- Semana 13: Sesión Sincrónica 2 y Taller de Compliance y Tributación
- Semana 14: Entregable

Módulo 4: Investment Readiness y Escalamiento

- Semana 15: Data Room y Estrategia de Capital.
- Semana 16: Valuación de Startups.
- Semana 17: Ecosistema y Redes de Inversión.
- Semana 18: Sesión Sincrónica 3 y Simulación de Negociación.
- DEMO DAY FINAL

5. Proceso de postulación

El líder del equipo será el encargado de completar el formulario de postulación.

→ El proceso se inicia ingresando al siguiente enlace:

<https://www.mision3.com/programas/incubacion-m3-venture/>

→ La postulación deberá ser completada, a través del formulario respectivo, que aparece en la web mencionada, y deberá ser enviada **ANTES del domingo 19 de julio de 2026 hasta las 23:59 horas.**

6. Criterios de selección de equipos postulantes

El proceso de selección considerará los siguientes criterios:

| Criterio | Descripción | % |
|----------------------------------|---|------|
| Mérito Innovador | ¿Qué tan diferenciada es la solución frente a lo que ya existe en el mercado peruano? ¿Tiene un componente tecnológico o de proceso único? | 25% |
| Nivel de Validación (MVP) | ¿El producto/servicio ya funciona? Se evalúa qué tan cerca está del mercado o si ya tiene los primeros usuarios/clientes piloto. | 20% |
| Potencial de Mercado | ¿El problema que resuelven es grande? ¿Tienen capacidad de escalar a otras regiones o a nivel nacional/internacional? | 20% |
| Perfil del equipo | ¿Son perfiles complementarios? Se da puntaje extra si cumplen con el enfoque intergeneracional (miembros +50 años). | 20% |
| Tracción y Coherencia | ¿Cómo han logrado sus primeras ventas o hitos con los recursos que tienen? Se evalúa la eficiencia en el uso de sus capacidades actuales. | 15% |
| TOTAL | | 100% |

7. Beneficios

→ Mentoría Especializada: Sesiones individuales con expertos en tributación, legal, ventas y finanzas.

- Acceso a Contenido Premium: Herramientas y talleres asincrónicos de nivel avanzado para la gestión empresarial.
- Networking Corporativo: Conexiones con la red de aliados de la UCV y posibles clientes corporativos.

8. Duración y costo del programa

El programa tiene una inversión única de S/ 600 (seiscientos soles) por equipo seleccionado para participantes externos.

¿Pertenece a la comunidad UCV? Puedes consultar por el acceso a becas para este programa durante su proceso de postulación. Los cupos para becas están sujetos a evaluación de perfil.

9. Cronograma y etapas

El período de postulación estará abierto desde el **lunes 8 de junio hasta el domingo 19 de julio de 2026**. El programa se desarrollará de acuerdo con las siguientes etapas y fechas de cierre correspondientes:

| Etapas | Fechas | Duración/Observaciones |
|---|---|---|
| <i>Proceso de postulación: Convocatoria</i> | Del lunes 8 de junio al domingo 19 de julio | 6 semanas |
| <i>Revisión de Postulaciones y Entrevistas</i> | Del lunes 20 al domingo 30 de julio | 10 días hábiles |
| <i>Publicación de resultados</i> | Viernes 31 de julio | Comunicación con postulantes para el inicio del programa |
| <i>Inicio y desarrollo del programa</i> | Lunes 10 de agosto al miércoles 11 de diciembre | 18 semanas de módulos asincrónicos, mentorías y actividades con entregables |
| <i>Fin del programa: Demo Day</i> | Semana del 7 de diciembre | Presentación final de proyectos ante jurado de expertos en emprendimiento e innovación. |

10. Criterios de Evaluación - Demo Day

Se tendrán 2 jurados para evaluar las presentaciones de los emprendedores en el Demoday. El formato a usarse será de 5 minutos de pitch y 5 minutos de preguntas y respuestas. El criterio de evaluación se observa a continuación:

| Criterio | Descripción | % |
|--|--|------|
| Tracción Lograda | Crecimiento real en las 18 semanas: Ventas, usuarios activos, alianzas estratégicas o hitos técnicos alcanzados. | 35% |
| Modelo de Negocio y Escalabilidad | ¿Es el negocio rentable? Claridad en el costo de adquisición (CAC) y valor de vida del cliente (LTV). | 20% |
| Estrategia de Inversión (Roadmap) | Plan claro de uso de fondos (en qué gastarán el premio/inversión) y visión de expansión nacional/internacional. | 20% |
| Equipo y Ejecución | Capacidad técnica y de gestión del equipo para cumplir los avances. Complementariedad de perfiles. | 15% |
| Pitch y Manejo de Preguntas | Claridad al comunicar datos complejos y seguridad al responder las dudas críticas del jurado. | 10% |
| TOTAL | | 100% |

11. Datos de Contacto

Para más información, preguntas o consultas, puedes escribirnos al siguiente correo electrónico: emprendimiento.m3@ucv.edu.pe