



## Bases del programa de Aceleración M3 Scale

### 1. Introducción

Misión 3, el Centro de Emprendimiento e Innovación de la Universidad César Vallejo (UCV), lanza el programa **M3 Scale**. Este programa de aceleración es la continuación estratégica para empresas y startups que ya cuentan con tracción comercial, han superado la etapa de validación y buscan optimizar su máquina de ventas, profesionalizar su estructura operativa y prepararse para el levantamiento de capital o su expansión en el mercado

### 2. Objetivos del Programa

- Sistematizar y automatizar los canales de adquisición (Inbound/Outbound) para lograr un crecimiento predecible en las ventas.
- Maximizar la rentabilidad real de la empresa optimizando los Unit Economics (LTV, CAC y ratio de salud financiera).
- Documentar los manuales de procesos (*Playbooks*) comerciales y operativos para delegar funciones y asegurar la repetibilidad del negocio.
- Estructurar el *Data Room* y la ingeniería legal de la empresa para dejarla lista ante inversionistas ángeles y fondos de Venture Capital.

### 3. Perfil del participante

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

- Contar con una empresa formalmente constituida con RUC activo no menor de 2 años.
- Tener un negocio con un producto o servicio validado en el mercado (etapa post-MVP).
- Demostrar tracción comercial o ventas recurrentes **superiores a S/ 60,000** en los últimos 12 meses.
- Disponibilidad absoluta para asistir a las asesorías 1:1 semanales y ejecutar las estrategias de inmediato con un equipo de máximo 4 integrantes.

### 4. Estructura del Programa (12 semanas)

El programa se divide en dos bloques intensivos de 6 semanas de consultoría de alto impacto, complementados con un Toolkit de ejecución digital en plataforma:

#### **Bloque 1: Máquina Comercial y Rentabilidad (Semanas 1 a 6)**

- Tema 1: Unit Economics y Diagnóstico Financiero.

Workshop práctico para mapear la salud financiera del negocio, aprender a calcular el CAC (Costo de Adquisición), el LTV (Valor del Cliente) y definir la métrica principal de crecimiento (North Star Metric).

Mentorías: Sesión 1:1 con un especialista financiero para revisar los números reales del emprendimiento y ajustar márgenes o precios.

- Tema 2: Canales de Adquisición y Estrategia de Growth.

Workshop de diseño de experimentos de crecimiento, optimización de embudos de venta (Funnels) y estrategias agresivas de prospección (Inbound / Outbound).

Mentorías: Sesión 1:1 con un Growth Mentor para auditar el embudo actual de la empresa y activar los canales de venta que traigan tracción inmediata.

- Tema 3: Automatización Comercial y Sales Stack.

Workshop técnico sobre cómo estructurar e integrar herramientas digitales, configurar pipelines en el CRM (HubSpot, Pipe drive) y automatizar flujos de comunicación.



Mentorías: Sesión 1:1 con un consultor tecnológico para revisar la implementación de sus herramientas y destrabar cuellos de botella técnicos.

## **Bloque 2: Operaciones, Estructura y Capital (Semanas 7 a 12)**

- Tema 4: Estandarización de Procesos y Playbooks Operativos.

Workshop de arquitectura organizacional. Cómo documentar procesos clave, delegar la operación diaria y preparar la estructura interna para absorber el crecimiento.

Mentorías: Sesión 1:1 con un mentor experto en operaciones para revisar el mapa de procesos y el plan de contratación de talento clave.

- Tema 5: Finanzas para la Escala e Ingeniería Legal.

Workshop avanzado de gestión de flujo de caja (*Cash Flow*), control de gastos (*Burn Rate*), contratos clave, protección de marca y orden de acciones de los socios.

Mentorías: Sesión 1:1 con un asesor legal y financiero corporativo para blindar la estructura de la empresa.

- Tema 6: Investment Readiness y Estrategia de Fundraising.

Workshop de preparación para la inversión. Cómo armar un *Investor Deck* (Pitch de inversión), entender los formatos de inversión (SAFE, notas convertibles) y mapear fondos de capital.

Mentorías: Sesión 1:1 de simulación de Pitch ante mentores e inversionistas invitados para pulir la presentación final.

## **Cierre del programa**

- DEMO DAY: Presentación estelar de los equipos ante un panel de inversionistas reales, corporativos aliados de la UCV y el ecosistema startup, demostrando la tracción y el plan de escala construido en las 12 semanas.

## **5. Proceso de postulación**

El líder del equipo completará el formulario oficial en línea ingresando al siguiente enlace:

<https://fqxwh0k6ft.wpdns.site/programa/aceleracion/>

La postulación estará abierta hasta el **domingo 19 de julio de 2026 a las 23:59 horas.**

## 6. Criterios de selección de equipos postulantes

Criterio	Descripción	%
<b>Tracción Comercial y Coherencia Financiera</b>	Nivel de facturación actual, consistencia en las ventas recurrentes y potencial de crecimiento a corto plazo.	35%
<b>Potencial de Escalabilidad</b>	Capacidad del modelo de negocio para expandirse a nivel nacional o internacional sin aumentar proporcionalmente sus costos fijos	25%
<b>Perfil del Equipo y Dedicación</b>	Complementariedad de perfiles técnicos y comerciales dentro del equipo (máximo 4 miembros).	20%
<b>Mérito Innovador o Diferenciación</b>	Componente único en el producto, servicio o proceso frente a la competencia en el mercado nacional	20%
<b>TOTAL</b>		100%

## 7. Beneficios

- **Consultoría Exclusiva "High-Touch":** Asesorías uno a uno con mentores especializados en aceleración.
- **Plataforma Premium:** Acceso permanente a un centro de recursos descargables (calculadoras automatizadas, plantillas de contratos, secuencias de venta).
- **Networking e Red de contactos:** Conexión directa con la red de corporativos aliados de la UCV, fondos de inversión y redes de ángeles inversionistas.

## 8. Duración y costo del programa

El programa tiene una inversión única por equipo seleccionado de S/ 900 (*puedes consultar por las facilidades de pago*) para participantes externos. La comunidad UCV puede consultar la asignación de becas estratégicas según la evaluación de su perfil comercial.

## 9. Cronograma y etapas

<b>Etapas</b>	<b>Fechas</b>	<b>Duración/Observaciones</b>
<b><i>Proceso de postulación: Convocatoria</i></b>	Del lunes 15 de junio al domingo 19 de julio	5 semanas
<b><i>Revisión de Postulaciones y Entrevistas</i></b>	Del lunes 20 al domingo 26 de julio	7 días hábiles
<b><i>Publicación de resultados</i></b>	Viernes 31 de julio	Comunicación con postulantes para el inicio del programa
<b><i>Inicio y desarrollo del programa</i></b>	Lunes 10 de agosto al viernes 30 de octubre	12 semanas, divididas en 2 bloques sincrónicos de mentorías y acompañamiento.
<b><i>Fin del programa: Demo Day</i></b>	Semana del 2 de noviembre	Presentación final de proyectos ante jurado de expertos en emprendimiento e innovación e inversionistas.

## 10. Criterios de Evaluación - Demo Day

El formato del Pitch ante el jurado e inversionistas será de 5 minutos de presentación y 5 de preguntas críticas:

<b>Criterio</b>	<b>Descripción</b>	<b>%</b>
-----------------	--------------------	----------

<b>Tracción Lograda</b>	Incremento real en ventas, optimización del CAC, nuevos clientes cerrados o hitos técnicos completados	40%
<b>Modelo de Negocio y Escalabilidad</b>	Claridad matemática en los Unit Economics demostrados.	25%
<b>Estrategia de Inversión (Roadmap)</b>	Destino claro de los fondos solicitados y plan detallado de expansión de mercado.	20%
<b>Pitch y Manejo de Preguntas</b>	Solidez al comunicar datos numéricos complejos y seguridad ante el panel evaluador	15%
<b>TOTAL</b>		100%

## 11. Datos de contacto

Para consultas o soporte durante la postulación, escribir a: [emprendimiento.m3@ucv.edu.pe](mailto:emprendimiento.m3@ucv.edu.pe)