



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

BOOTCAMP 360° DE INNOVACIÓN UNIVERSITARIA

RUTA OPERATIVA

MENTORES MBC

Modelo de Negocio y Validación

MENTORES MBC

- ✓ E. Selene Seclen
- ✓ E. Selene Partner
- ✓ E. Frank Mendoza
- ✓ E. Gabriela Alan
- ✓ E. Andre Palazuelos.

Modalidad gamificada · Sistema de globos-coins

Track MBC: 10 globos por equipo · hasta 200 puntos



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

1. Rol del Mentor MBC

El mentor MBC tiene una misión concreta: lograr que el equipo convierta una idea en una oportunidad validada, argumentable y defendible frente al jurado.

Su trabajo NO es dar respuestas. Su trabajo SÍ es:

- Forzar claridad.
- Exigir evidencia.
- Guiar decisiones.
- Evitar supuestos.
- Conectar problema, usuario y solución.

Cómo impacta el Track MBC en la evaluación

Componente	Peso	Impacto del mentor MBC
Hitos acumulados	30%	Valida aprendizaje y evidencia
Pitch final	30%	Ordena narrativa y claridad estratégica
PMV / Producto	40%	Alinea producto con problema y usuario

Regla principal

Una buena idea NO vale sin evidencia.

"La validación pesa más que la intuición."



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

2. Arquitectura del Track MBC

Hito	Objetivo	Entregable mínimo	Globos
Hito 1	Validar problema y usuario	Evidencia real de dolor	3 globos
Hito 2	Construir propuesta de valor	Solución clara y diferenciada	2 globos
Hito 3	Validar con personas reales	Feedback + cambios reales	2 globos
Hito 4	Definir modelo y continuidad	Modelo + plan + métricas	3 globos
TOTAL	Track completo	4 entregables consolidados	10 globos

3. Sistema de evaluación del Track MBC

Fórmula de evaluación

CALIDAD
70%
Scorecard de 100 puntos por hito (5 criterios × 20 pts)

Resultado del hito (color del globo)

Resultado	Color del globo	Valor por globo	Significado
85 – 100	Azul	30 pts c/u	Excelencia
70 – 84	Amarillo	20 pts c/u	Estándar
0 – 69	Rojo	10 pts c/u	Mínimo

Importante: la cantidad de globos por hito (3, 2, 2, 3) es fija. Lo que varía es el color de todos los globos del hito según el puntaje obtenido. Todos los globos de un mismo hito tienen el mismo color.



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

4. Rol Speaker — Sábado 09:00 a 11:30

Los mentores MBC también asumen rol de Speaker durante el sábado por la mañana. Es el bloque donde el equipo recibe los marcos conceptuales que luego aplicará en los hitos.

Asignación de speakers MBC

Horario	Speaker	Tema	Aplicación posterior
09:00 – 09:50	E. Selene	Design Thinking	Hitos 1 y 2: descubrimiento de usuario y diseño de solución
09:50 – 10:30	E. Frank Mendoza	Model Business Canvas	Hito 4: modelo de negocio y plan de acción
10:30 – 11:30	Otros speakers	Isaac y Hiroshi (Tech)	Cierre del bloque conceptual antes del brunch

Responsabilidades como speaker

- Llegar 10 minutos antes para verificar audio, proyector y materiales. (Los cuales estarán dispuestos por staff logístico de INCUNALAB y su edecan)
- Mantener el tiempo asignado. Cada minuto extra recorta el bloque del siguiente speaker.
- Incluir al menos un ejemplo aplicable al contexto universitario peruano.
- Cerrar con una pregunta o ejercicio que el equipo pueda retomar en los hitos.

Coordinación con tu rol de mentor

Después de tu charla como speaker, mantén una nota visible (pizarra o slide impresa) con los 3 conceptos clave de tu tema. Cuando vuelvas a mentoría, retoma esos conceptos para anclar la conversación con el equipo y reforzar el marco que ya escucharon.



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

5. Cronograma operativo del mentor MBC

Viernes

Hora	Actividad	Acción del mentor
18:00 – 19:00	Pitch inicial	Detectar problemas potentes e ideas repetidas
19:10 – 20:00	Formación de equipos	Balancear perfiles y comunicación
20:00 – 20:30	Cierre	Presentarse y definir contacto inicial

Sábado

Hora	Bloque	Acción clave
08:30 – 09:00	Presentación	Explicar reglas y criterio de exigencia
09:00 – 09:50	Master Class DT SPEAKER: Selene	Charla Design Thinking (ver Sección 4)
09:50 – 10:30	Master Class MBC SPEAKER: Frank Mendoza	Charla Model Business Canvas (ver Sección 4)
10:30 – 11:30	Master Class IA CODE SPEAKER: Hiroshi- Isacc	Isaac, Hiroshi: tomar notas para mentoría posterior
11:45 – 14:25	HITO 1	Validar problema y usuario · 2 globos al cierre
15:45 – 18:30	HITO 2	Afinar solución y propuesta de valor · 2 globos al cierre
19:00 – 21:00	HITO 3	Exigir validación y cambios reales · 3 globos al cierre
21:30 – 23:30	HITO 4	Cerrar modelo, métricas y plan · 3 globos al cierre

Domingo

Hora	Bloque	Acción clave
07:30 – 08:30	Revisión Tech (paralelo)	Bloque de mentores Tech. MBC observa sin intervenir.
08:30 – 09:30	Revisión MBC	Resolver pendientes críticos · firmar globos pendientes
10:00 – 11:30	Preparación pitch	Ordenar narrativa y evidencia
12:00 – 13:20	Pitch final	Evaluar coherencia y claridad



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

6. Playbook operativo por hito

Hito 1 — Problema y Usuario

Objetivo

Demostrar que el problema existe y afecta a un usuario específico.

El equipo debe terminar con:

- Problema redactado claramente.
- Usuario definido.
- 5–10 entrevistas o encuestas.
- Frases reales de usuarios.

Checklist rápido del mentor

- ✓ ¿El problema es específico?
- ✓ ¿Existe evidencia externa?
- ✓ ¿El usuario está bien definido?
- ✓ ¿Las entrevistas son reales?

Alertas

- ⚠ El equipo habla de solución demasiado temprano.
- ⚠ Todas las entrevistas son amigos.
- ⚠ Usuario demasiado genérico.

Scorecard (sobre 100 puntos)

Criterio	Puntaje máx.
Claridad del problema	20 pts
Definición del usuario	20 pts
Calidad de entrevistas	20 pts
Evidencia de campo	20 pts
Comprensión del dolor	20 pts
TOTAL	100 pts



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

Hito 2 — Solución y Propuesta de Valor

Objetivo

Transformar el aprendizaje en una solución concreta y diferenciada.

El equipo debe terminar con:

- Propuesta de valor clara.
- Razones concretas de utilidad.
- Hipótesis por validar.
- Coherencia problema-solución.

Checklist rápido del mentor

- ✓ ¿La solución nace del problema validado?
- ✓ ¿La propuesta se entiende rápido?
- ✓ ¿Existe diferenciación real?
- ✓ ¿La solución es viable para el bootcamp?

Alertas

- ⚠ Solución demasiado ambiciosa.
- ⚠ Propuesta genérica.
- ⚠ Diferenciación superficial.

Scorecard (sobre 100 puntos)

Criterio	Puntaje máx.
Claridad de propuesta	20 pts
Diferenciación	20 pts
Coherencia problema-solución	20 pts
Utilidad para usuario	20 pts
Hipótesis claras	20 pts
TOTAL	100 pts



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

Hito 3 — Validación con Personas Reales

Objetivo

Contrastar la propuesta con usuarios reales y obligar cambios si la evidencia lo exige.

El equipo debe terminar con:

- Registro de validaciones.
- Feedback estructurado.
- Cambios concretos.
- Versión 2.0 de propuesta.

Checklist rápido del mentor

- ✓ ¿Hablaron con suficientes personas?
- ✓ ¿Existe evidencia de aprendizaje?
- ✓ ¿El proyecto cambió realmente?
- ✓ ¿Hay señales de interés o intención de uso?

Alertas

- ⚠ Feedback demasiado positivo.
- ⚠ Cambios cosméticos.
- ⚠ Validación solo entre conocidos.

Scorecard (sobre 100 puntos)

Criterio	Puntaje máx.
Calidad del feedback	20 pts
Cantidad y pertinencia	20 pts
Calidad de cambios	20 pts
Claridad de propuesta revisada	20 pts
Evidencia de aprendizaje	20 pts
TOTAL	100 pts



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

Hito 4 — Modelo de Negocio y Plan de Acción

Objetivo

Cerrar la lógica comercial mínima y los siguientes pasos.

El equipo debe terminar con:

- Modelo de negocio en una página.
- Plan de 2 semanas.
- Métricas iniciales.
- Ruta de continuidad.

Checklist rápido del mentor

- ✓ ¿Está claro quién paga?
- ✓ ¿Existe forma realista de llegar al usuario?
- ✓ ¿El plan es accionable?
- ✓ ¿Las métricas son medibles?

Alertas

- ⚠ Modelo genérico.
- ⚠ Plan abstracto.
- ⚠ Métricas imposibles.

Scorecard (sobre 100 puntos)

Criterio	Puntaje máx.
Claridad del cliente	20 pts
Coherencia del modelo	20 pts
Estrategia de llegada	20 pts
Calidad del plan	20 pts
Métricas iniciales	20 pts
TOTAL	100 pts



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

7. Reglas de oro del mentor MBC

1. Todo debe tener evidencia	Las opiniones no validan. Las entrevistas sí.
2. Problema antes que solución	Primero demostrar el dolor. Después construir.
3. Validación real, no complaciente	El objetivo no es escuchar elogios. El objetivo es aprender.
4. Menos discurso, más claridad	Si una propuesta necesita demasiada explicación, todavía no está clara.
5. El pitch debe contar aprendizaje	No solo qué hicieron. También qué descubrieron.

8. Preparación del pitch desde MBC

La narrativa debe responder:

- ¿Qué problema existe?
- ¿A quién afecta?
- ¿Qué solución proponen?
- ¿Qué validaron?
- ¿Cómo funcionaría el negocio?

El mentor debe verificar:

- ✓ Existencia de evidencia.
- ✓ Uso de cifras y citas reales.
- ✓ Coherencia entre pitch y PMV.
- ✓ Claridad de propuesta de valor.
- ✓ Fluidez narrativa.

Checklist final antes del pitch

- ✓ Problema claro.
- ✓ Usuario específico.
- ✓ Validaciones reales.
- ✓ Cambios sustentados.
- ✓ Propuesta clara.
- ✓ Modelo entendible.
- ✓ Métricas definidas.
- ✓ Narrativa conectada con el PMV.



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

9. Resumen de puntajes posibles

Esta tabla muestra los puntajes que un equipo puede acumular en el track MBC según el color obtenido en cada hito. La cantidad de globos es fija; el color depende del scorecard de cada hito.

Hito	Nombre	Globos	Si AZUL (30 c/u)	Si AMARILLO (20 c/u)	Si ROJO (10 c/u)
Hito 1	Problema y usuario	3 globos	90 pts	60 pts	30 pts
Hito 2	Solución y propuesta	2 globos	60 pts	40 pts	20 pts
Hito 3	Validación	2 globos	60 pts	40 pts	20 pts
Hito 4	Modelo de negocio	3 globos	90 pts	60 pts	30 pts
TOTAL	Track MBC completo	10 globos	300 pts	200 pts	100 pts

El puntaje real de cada equipo dependerá del color obtenido en cada hito individual. Por ejemplo, un equipo puede tener globos Azules en Hitos 1 y 2 ($90 + 60 = 150$) y amarillos en Hitos 3 y 4 ($40 + 60 = 100$), totalizando 250 puntos en MBC.

Comparativa entre tracks

Track	Globos totales	Mínimo posible	Máximo posible
MBC (Modelo de Negocio)	10 globos	100 pts	300 pts
Tech (Programación)	10 globos	100 pts	300 pts
TOTAL POSIBLE EN GLOBOS	20 globos	200 pts	600 pts



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

10. Ficha de validación rápida (para impresión)

Cada equipo lleva consigo esta ficha. Cuando termines de validar un hito, marcas la casilla, anotas el color del globo asignado según el scorecard, registras la hora y firmas. Sin firma del mentor, no se entregan globos físicos.

✓	Hito	Globos	Color asignado	Puntaje hito	Hora cierre	Firma mentor
<input type="checkbox"/>	1. Problema y usuario	3				
<input type="checkbox"/>	2. Solución y prop. valor	2				
<input type="checkbox"/>	3. Validación	2				
<input type="checkbox"/>	4. Modelo de negocio	3				

Equipo: _____

Mentor MBC asignado: _____

TOTAL GLOBOS MBC	TOTAL PUNTOS MBC
_____ / 10	_____ / 300

Notas del mentor:

Criterio final del mentor MBC

El mentor MBC no evalúa ideas bonitas. Evalúa aprendizaje validado.

"Llegar al domingo con evidencia suficiente para defender que el problema existe, la solución tiene sentido y el PMV responde a una necesidad real."