



INCUNALAB

Laboratorio de Incubación
Universidad Nacional del Altiplano

INCUNALAB

Laboratorio de Incubación · Universidad Nacional del Altiplano

BOOTCAMP 360° DE INNOVACIÓN UNIVERSITARIA

EVALUACIÓN DEL PMV

40% del puntaje total del bootcamp

Guía conceptual para mentores jurados

¿QUÉ SE EVALÚA?

El PMV NO se evalúa como producto aislado.

Se evalúa como resultado de un proceso secuencial:
Design Thinking → Modelo de Negocio → PMV

"El PMV pesa más que cualquier otra parte del bootcamp."





1. ¿Por qué este componente vale el 40%?

El PMV es la materialización final de todo lo que el equipo aprendió y construyó durante 48 horas. Es donde se verifica si el equipo realmente integró las dos columnas del bootcamp: Design Thinking + Modelo de Negocio como base estratégica, y el desarrollo técnico como ejecución.

Por esa razón, esta dimensión pesa más que cualquier otra:

Componente del bootcamp	Peso	Qué mide
Hitos acumulados (globos)	30%	Calidad del proceso parcial en cada bloque
Pitch final	30%	Comunicación, narrativa, defensa del proyecto
PMV / Producto	40%	Resultado integrado del proceso completo

 Una solución simple que funcione y refleje el aprendizaje vence siempre a una solución compleja que falla.





2. La ruta del aprendizaje que debe reflejar el PMV

Durante el sábado, los equipos recibieron 4 master classes que sentaron el marco estratégico. Cada una alimenta una capa específica del PMV final. La evaluación del 40% verifica que esas capas estén integradas en el producto entregado.

Sábado AM — Construcción del marco

Hora	Master Class	Aporte al PMV
09:50 – 10:30	Model Business Canvas · E. Frank Mendoza	Empatía con el usuario, definición del problema real, ideación basada en evidencia Cliente, propuesta de valor, canales, ingresos, viabilidad del modelo
10:30 – 11:00	Mentalidad de producto · Isaac	Foco en flujo de usuario, priorización, alcance realista
11:00 – 11:30	Stack y MVP rápido · T. Hiroshi	Decisión técnica, scaffolding, deploy temprano, simplicidad

Sábado PM y Domingo — Materialización progresiva

Cada hito del fin de semana es una capa que debe verse en el PMV final:

HITOS MBC (Modelo de Negocio)	HITOS TECH (Programación)
Hito 1: Problema y Usuario	Hito 1: Scaffolding
Hito 2: Propuesta de Valor	Hito 2: Frontend y Navegación
Hito 3: Validación con Personas Reales	Hito 3: Lógica Core y Datos
Hito 4: Modelo de Negocio y Plan	Hito 4: Deploy y Producción

La evaluación del 40% mide qué tan bien el PMV final integra TODAS estas capas. No es una nueva evaluación: es la verificación de que el camino se completó.





3. Las 3 dimensiones de evaluación del PMV

La evaluación del 40% se divide en 3 dimensiones complementarias. Cada dimensión vale 100 puntos. El puntaje final del PMV es el PROMEDIO de las tres dimensiones (sobre 100), que luego se convierte al 40% del puntaje total del bootcamp.

Dimensión	Pregunta clave	Qué se verifica
D1 (33.3%)	¿El PMV responde al problema validado?	Coherencia entre Design Thinking, MBC e implementación final
D2 (33.3%)	¿El PMV funciona en producción y es demostrable?	Calidad técnica del producto entregado
D3 (33.3%)	¿El PMV ES la propuesta de valor en acción?	Conexión del producto con propuesta de valor y modelo de negocio

Cálculo del puntaje final del PMV

Promedio (D1 + D2 + D3) ÷ 3 = PUNTAJE PMV (sobre 100)

Puntaje PMV × 40% = Aporte al puntaje total del bootcamp





4. Dimensión 1 — Coherencia DT → MBC → PMV

Pregunta central: ¿La solución entregada responde al problema validado con los usuarios?

Esta dimensión verifica que el PMV no se haya "desconectado" del descubrimiento del usuario. Muchos equipos pivotan su solución durante el bootcamp pero terminan construyendo algo que ya no responde al problema original. Aquí se castiga esa desconexión.

Criterios (5 × 20 pts = 100 pts máximo)

Criterio	Pts	Qué buscar
1. El PMV ataca el problema validado	20	Al usar el PMV, ¿se está resolviendo lo que el equipo definió como problema en el Hito 1 MBC?
2. El usuario objetivo puede usarlo	20	¿El producto está diseñado para el usuario específico que definieron, o requiere un usuario distinto?
3. Refleja aprendizajes del Design Thinking	20	¿Se reconocen decisiones tomadas a partir de entrevistas o feedback de campo?
4. No hay pivots ocultos sin justificar	20	Si el equipo cambió la solución, ¿lo justifica con evidencia de validación o lo oculta?
5. Alineación con el contexto del usuario	20	¿El PMV considera contexto real del usuario (dispositivos, conectividad, lenguaje, hábitos)?

! Señales de alerta

- ! El PMV resuelve un problema diferente al que se planteó en el Hito 1 MBC.
- ! El equipo dice "hicimos cambios" pero no muestra evidencia de por qué.
- ! El usuario objetivo definido inicialmente no puede usar el PMV (interfaz, idioma, complejidad).
- ! El producto se ve como demo genérica sin huella del descubrimiento.





5. Dimensión 2 — Calidad técnica del PMV

Pregunta central: ¿El producto entregado funciona realmente, está accesible y es estable?

Esta dimensión NO duplica la evaluación del Hito 4 Tech. Mientras los hitos verifican entregables parciales en momentos específicos, esta dimensión evalúa el producto INTEGRAL en su estado final el domingo a las 12:00. Es lo que el jurado puede tocar, abrir y usar en el pitch.

Criterios (5 × 20 pts = 100 pts máximo)

Criterio	Pts	Qué buscar
1. URL pública activa y estable	20	La URL responde, no requiere VPN, no cae con uso normal durante la demo
2. Camino feliz end-to-end	20	Se puede completar el flujo principal de inicio a fin sin errores críticos
3. Persistencia y datos reales	20	Los datos persisten al recargar. No es solo frontend con mock data
4. Manejo básico de errores	20	Acciones inesperadas no rompen la app. Hay mensajes mínimos al usuario
5. Demo en vivo sostenible	20	La demostración se puede hacer en vivo sin necesidad de "truquitos" o video pregrabado

! Señales de alerta

- ! El equipo dice "funciona pero hoy no". Si no funciona en la demo, no funciona.
- ! Solo hay video grabado. El PMV no se puede probar en vivo.
- ! Los datos desaparecen al recargar (no hay persistencia real).
- ! Hay errores visibles al usar el flujo principal (consola con errores, pantallas rotas).





6. Dimensión 3 — Conexión con propuesta de valor y modelo de negocio

Pregunta central: ¿La función principal del PMV ES la propuesta de valor en acción?

Esta dimensión verifica que el producto sea la traducción literal de la propuesta de valor (Hito 2 MBC), refinada con la validación (Hito 3 MBC), y conectada al modelo de negocio (Hito 4 MBC). No basta con que el producto "funcione": tiene que entregar exactamente el valor prometido.

Criterios (5 × 20 pts = 100 pts máximo)

Criterio	Pts	Qué buscar
1. La función principal ES la propuesta de valor	20	Al usar el PMV, queda claro qué beneficio entrega y a quién (Hito 2 MBC)
2. Incorpora cambios del Hito 3 (Validación)	20	Los aprendizajes del feedback con usuarios reales se ven implementados
3. Coherencia con el cliente del modelo	20	El cliente principal del modelo de negocio (Hito 4) es quien usa o paga por el PMV
4. Lógica de canal e ingresos visible	20	Se entiende cómo llega al usuario y cómo el equipo planea capturar valor
5. Continuidad post-bootcamp factible	20	El PMV es base creíble para continuar después del bootcamp (no es un prototipo desechable)

⚠ Señales de alerta

- ⚠ La propuesta de valor escrita en el Hito 2 MBC no se reconoce al usar el PMV.
- ⚠ Equipos que muestran "qué hace el sistema" pero no "qué problema resuelve para quién".
- ⚠ El modelo de negocio define un cliente que no tiene cabida en el PMV (ej.: B2B en el modelo, B2C en el producto).
- ⚠ El PMV es tan limitado que su continuidad no parece viable.





7. Cómo evaluar paso a paso

Nuevos jurados (no los mentores base) evalúan el PMV el domingo. Cada equipo tiene 2 mentores jurados (uno MBC + uno Tech), que aplican esta evaluación CONJUNTAMENTE y entregan un único puntaje consolidado.

Antes del pitch (domingo 10:00 – 11:30)

- Revisar la URL pública del PMV desde un dispositivo externo. Si no carga, ya hay alerta crítica en D2.
- Repasar los hitos firmados del equipo. Identificar el problema definido (Hito 1 MBC) y la propuesta de valor (Hito 2 MBC).
- Anotar los cambios documentados en el Hito 3 (validación). Esos cambios deben verse en el PMV final.
- Tener a mano el modelo de negocio del Hito 4 MBC para verificar D3.

Durante el pitch (domingo 12:00 – 13:20)

- Observar la demo en vivo: ¿el camino feliz se completa sin errores? (D2)
- Escuchar la narrativa: ¿el equipo conecta problema → solución → propuesta de valor → modelo? (D1 y D3)
- Verificar si los cambios mencionados en validación están presentes (D3, criterio 2).
- Tomar nota de cualquier desconexión entre lo prometido (Hitos MBC) y lo entregado (PMV).

Después del pitch (domingo 13:20 – 13:40)

- Cada mentor jurado llena su plantilla Excel del PMV (3 dimensiones × 5 criterios).
- Los dos mentores jurados consolidan un puntaje único por dimensión (promedio de sus calificaciones).
- El sistema calcula automáticamente el aporte al 40% del puntaje total del bootcamp.
- Si hay discrepancias mayores a 30 puntos entre los dos jurados, discutir brevemente antes de cerrar.





8. Escala interpretativa de puntajes

Aunque el puntaje final del PMV es directo de 0 a 100, esta escala ayuda a los jurados a calibrar su evaluación por dimensión:

Rango	Nivel	Significado
85 – 100	EXCELENCIA	Integración ejemplar: el PMV refleja con claridad todo el proceso, funciona en vivo sin contratiempos, y la propuesta de valor es evidente al usarlo. Equipo listo para seguir.
70 – 84	ESTÁNDAR	Cumple lo esperado: el PMV refleja el proceso, funciona aceptablemente y la conexión con el modelo se intuye. Hay áreas claras de mejora pero el camino está hecho.
50 – 69	OBSERVACIONES	El PMV tiene puntos débiles importantes: desconexión con el proceso, funcionamiento inestable, o propuesta de valor poco visible. Necesita iteración antes de seguir.
0 – 49	MÍNIMO	El PMV no logra integrar el proceso, falla técnicamente o se desconectó del aprendizaje. Necesita replanteo completo.

Ejemplo de cálculo

Dimensión	Puntaje del equipo
D1 — Coherencia DT → MBC → PMV	90/100 (excelencia)
D2 — Calidad técnica del PMV	75/100 (estándar)
D3 — Conexión con propuesta de valor y modelo	80/100 (estándar)
Puntaje PMV (promedio)	$(90 + 75 + 80) \div 3 = 81.67 / 100$
Aporte al puntaje total (40%)	$81.67 \times 0.40 = 32.67 / 40 \text{ pts}$





9. Principios de evaluación

1. Evalúan TODO el proceso, no solo el producto	Un PMV técnicamente perfecto pero desconectado del Design Thinking no es un buen PMV. La nota debe reflejar integración, no solo "funcionalidad".
2. La evidencia gana sobre la narrativa	Si el equipo dice "hicimos validación" pero el PMV no muestra los cambios resultantes, esa narrativa no cuenta.
3. Simplicidad bien ejecutada vale más	Un PMV simple que funciona y refleja el proceso vence siempre a uno ambicioso que falla o se desconecta.
4. Castigar pivots sin evidencia	Si el equipo cambió la dirección sin justificarlo con datos de campo, eso baja D1. No se castiga el pivot en sí, sino el pivot sin sustento.
5. Reconocer continuidad realista	Un PMV que muestra base para crecer post-bootcamp aporta puntos en D3 aunque sea limitado en alcance.

EL CRITERIO FINAL DEL JURADO PMV

"¿Este PMV podría seguir desarrollándose el lunes con una base sólida"

"o nos olvidaríamos de él al cerrar el bootcamp?"

