



## MENTORÍA EMPRESARIAL 3M

*Modelo 3M por Tipo de Industria*

### ¿QUÉ ES?

El Modelo 3M de Mentoría Empresarial es un catálogo de 26 servicios especializados de consultoría y acompañamiento, organizados según el tipo de industria de tu empresa: M1-Producción, M2-Servicios o M3-Mixtas. Cada servicio incluye mentoría personalizada, implementación práctica y seguimiento de resultados.

**🎯 Enfoque:** Empresas operando que necesitan profundizar en áreas específicas para crecer.

### ¿PARA QUIÉN?

- ✓ **PyMEs establecidas** — 2–10 años operando, con necesidades específicas de mejora
- ✓ **Alumni y alumnos emprendedores** — que ya formalizaron su empresa y necesitan especialización
- ✓ **Empresas medianas con área de I+D** — buscando innovación o nuevos productos
- ✓ **Negocios que ya fueron diagnosticados** — y requieren acompañamiento en áreas críticas

**No es para:** *Proyectos en etapa de idea (ver Incubación) o empresas que necesitan diagnóstico previo.*

### EVOLUCIÓN: DE 8M A 3M

Antes: Modelo 8M (2021–2024)	Ahora: Modelo 3M (2026)
✗ 8 áreas funcionales (Marketing, Finanzas, Producción, RRHH, TI, Legal, Comercial, Innovación)	☑ 3 tipos de industria (Producción, Servicios, Mixtas)

<input checked="" type="checkbox"/> Complejo para empresas pequeñas	<input checked="" type="checkbox"/> Simplificado y enfocado en el giro de negocio
<input checked="" type="checkbox"/> Requería 8 mentores distintos	<input checked="" type="checkbox"/> Mentoría especializada por industria

**¿Por qué el cambio?** Las empresas no necesitan 8 áreas genéricas; necesitan entender su industria a fondo.


## LOS 3 TIPOS DE INDUSTRIA

<p><b>M1</b></p> <p><b>PRODUCCIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manufactura y transformación</li> <li>• Logística y distribución</li> <li>• Producción a escala</li> <li>• Enfoque: Procesos, calidad, cadena de suministro</li> </ul>	<p><b>M2</b></p> <p><b>SERVICIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios profesionales (consultoría, salud, educación)</li> <li>• Servicios comerciales (retail, gastronomía, turismo)</li> <li>• Servicios tecnológicos (software, TI, digital)</li> <li>• Enfoque: Experiencia del cliente, productividad</li> </ul>	<p><b>M3</b></p> <p><b>MIXTAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción + servicios combinados</li> <li>• Modelos híbridos (ej. restaurante + productos)</li> <li>• Empresas en transición</li> <li>• Enfoque: Integración, sinergias, escalabilidad</li> </ul>
---	---	---


**Identificación:** Durante la entrevista inicial determinamos a cuál de las 3M perteneces.

## CATÁLOGO DE 26 SERVICIOS

Organizados en 8 áreas funcionales transversales aplicadas según tu tipo de industria:

 **1. EMPRENDIMIENTO (4 servicios)**

- ▶ Idea de negocio y validación de mercado
- ▶ Modelo de negocio y propuesta de valor
- ▶ Pitch y presentación ejecutiva
- ▶ Postulación a convocatorias y fondos

 **2. ADMINISTRACIÓN (5 servicios)**

- ▶ Planeación estratégica y objetivos
- ▶ Estructura organizacional
- ▶ Mejora de procesos internos
- ▶ Gestión de proyectos
- ▶ Administración del tiempo y productividad

 **3. MERCADOTECNIA (6 servicios)**

- ▶ Investigación de mercado
- ▶ Estrategia de marca (branding)
- ▶ Marketing digital y redes sociales
- ▶ Plan de marketing y comunicación
- ▶ Análisis de competencia
- ▶ Fidelización de clientes

#### 4. CONTABILIDAD Y FINANZAS (4 servicios)

- ▶ Contabilidad básica y fiscal
- ▶ Flujo de efectivo y presupuesto
- ▶ Costos y rentabilidad
- ▶ Indicadores financieros (KPIs)

#### 5. PROCESOS DE PRODUCCIÓN (2 servicios — solo M1 y M3)

- ▶ Optimización de procesos productivos
- ▶ Control de calidad y normativas

#### 6. PROPIEDAD INTELECTUAL (3 servicios)

- ▶ Registro de marca y patente
- ▶ Protección de diseños y modelos
- ▶ Licenciamiento y franquicias

#### 7. INTERNACIONALIZACIÓN (2 servicios)

- ▶ Exportación e importación
- ▶ Expansión a nuevos mercados

#### 8. TECNOLOGÍA (transversal)

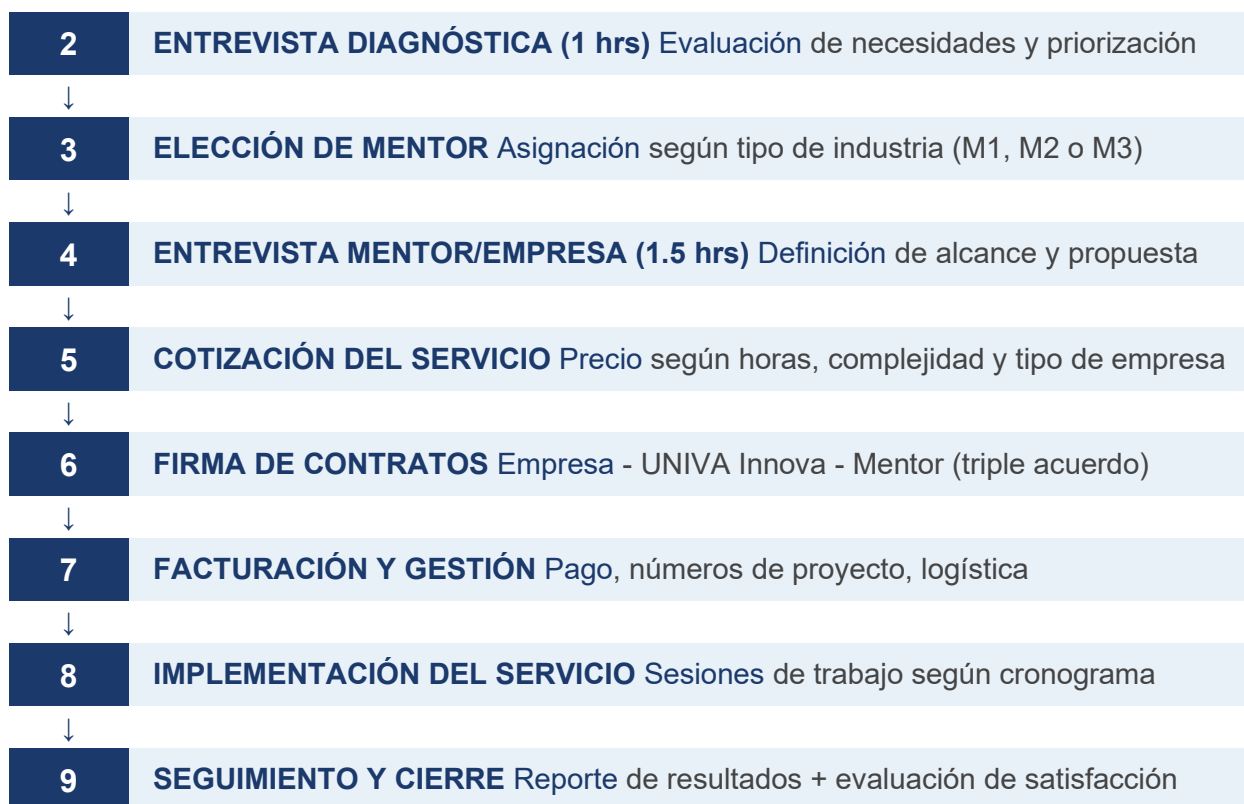
- ▶ Digitalización y automatización
- ▶ Sistemas de gestión (ERP, CRM)

**Total: 26 servicios modulares** — Elige los que necesitas según tu diagnóstico o necesidades específicas.

## PROCESO DE MENTORÍA (9 PASOS)

**1** **GENERACIÓN DE DEMANDA** Referido, evento, convocatoria o solicitud directa





**Tiempo total:** Variable según servicio (desde 4 semanas hasta 6 meses).

## DURACIÓN Y PRECIOS POR SERVICIO

Tipo de Servicio	Hrs (Micro)	Hrs (Pequeña)	Hrs (Mediana)	Hrs (Grande)	Precio
<b>Servicio Express</b> (ej. Pitch, Marca)	8–12 hrs	10–16 hrs	12–20 hrs	16–24 hrs	Consultar
<b>Servicio Estándar</b> (ej. Plan Marketing)	20–30 hrs	24–36 hrs	28–40 hrs	32–48 hrs	Consultar
<b>Servicio Integral</b> (ej. Planeación Estratégica)	40–50 hrs	48–60 hrs	54–70 hrs	60–80 hrs	Consultar

**Precio especial para alumnos/egresados UNIVA:** Precio preferencial (30% descuento según servicio).

**Incluye:** Sesiones de mentoría, materiales, seguimiento, reporte final, garantía de satisfacción.

## ARQUETIPOS Y RUTAS

Arquetipo	Perfil	Servicios Recomendados
<b>Alumni Emprendedores</b>	Egresados UNIVA con empresa formalizada <3 años	Modelo de negocio, Marketing digital, Finanzas básicas

<b>Empresas Medianas con I+D</b>	20–250 empleados, área de innovación	Propiedad intelectual, Internacionalización, Procesos
<b>PyMEs Consolidadas</b>	2–10 años operando, 5–50 empleados	Planeación estratégica, Optimización, Expansión

## ENTREGABLES SEGÚN SERVICIO

Cada servicio incluye entregables específicos. Ejemplos:

### Plan de Marketing

- ▶ Investigación de mercado
- ▶ Estrategia de marketing
- ▶ Calendario de contenido
- ▶ Presupuesto de inversión

### Planeación Estratégica

- ▶ Diagnóstico FODA
- ▶ Objetivos SMART a 1–3 años
- ▶ Plan de acción priorizado
- ▶ Dashboards de KPIs

### Propiedad Intelectual

- ▶ Análisis de registrabilidad
- ▶ Expediente completo para IMPI
- ▶ Seguimiento de trámite
- ▶ Certificado de registro (si aplica)

**Todos los servicios:** Reporte final + sesión de cierre con recomendaciones.

## POLÍTICA DE HONORARIOS DEL MENTOR

 **Honorario mínimo por sesión: \$1,000 MXN**


 **Tarifa variable según:**

- ▶ **Experiencia** del mentor (junior / senior / experto)
- ▶ **Tipo** de consultor (planta UNIVA / temporal / externo / honorarios)
- ▶ **Complejidad** del servicio
- ▶ **Tamaño** de empresa


 **UNIVA Innova actúa como intermediario:**

- ▶ **Cobra** a la empresa (precio final al cliente)
- ▶ **Remite** al mentor (descontando 10% nómina admin + 12% utilidad institucional)
- ▶ **Gestiona** facturación y seguimiento

## DIFERENCIADORES DEL MODELO 3M

 Respaldo universitario — Mentores certificados con apoyo académico UNIVA

 Metodología estructurada — No improvisamos, seguimos proceso de 9 pasos

 Ecosistema integrado — Conectamos con Diagnóstico e Incubación si es necesario

 Red de mentores especializada — Pool de 15+ consultores por tipo de industria

 Enfoque en resultados — No solo consultoría: implementación con seguimiento

 Casos documentados — Aprendemos de cada proyecto, mejoramos continuamente

## CASOS DE APLICACIÓN

### M1 — Producción

Mueblera → Optimización de Procesos Productivos (40 hrs)  
Panadería artesanal → Registro de Marca + Plan de Marketing (50 hrs)

### M2 — Servicios

Despacho contable → Sistemas de Gestión CRM (30 hrs)  
Agencia de diseño → Estrategia de Marca + Marketing Digital (45 hrs)

### M3 — Mixtas

Restaurante con línea propia → Modelo de Negocio Mixto + Internacionalización (60 hrs)

## ¿QUÉ SIGUE DESPUÉS DE LA MENTORÍA?

- ➔ **Continuidad en otra área** — contratas un segundo servicio del catálogo
- ➔ **Diagnóstico Completo** — si necesitas evaluar otras áreas no trabajadas
- ➔ **Referencia a especialistas** — si requieres expertise muy avanzado
- ➔ **Seguimiento trimestral** — check-ins de mantenimiento (opcional)




**Relación de largo plazo:** Las mejores empresas se vuelven aliadas de UNIVA Innova (bolsa de trabajo, casos de estudio, eventos).

## REQUISITOS PARA SOLICITAR MENTORÍA

- ✓ **Empresa** con RFC activo (mínimo 6 meses operando)
- ✓ **Equipo** directivo comprometido (disponibilidad para sesiones)
- ✓ **Claridad** en la necesidad específica (área a trabajar)
- ✓ **Presupuesto** aprobado para invertir en consultoría
- ✓ **Apertura** a implementar recomendaciones

**Documentos:** RFC, datos de contacto, descripción de necesidad (1 pág.), acta constitutiva (si aplica).

## PRÓXIMOS PASOS

-  **Solicita entrevista diagnóstica:** julio.haros@univa.mx
-  **Agenda sesión informativa:** www.univa.mx/innova
-  **Llámanos:** 33-3134-0800 ext. 1315

 **Redes Sociales:**

 **Catálogo completo de 26 servicios:** Disponible en PDF

## UNIVA Innova

Hub de Emprendimiento Universitario Sostenible

Universidad del Valle de Atemajac | Guadalajara, Jalisco

Av. Tepeyac 4800, Prados Tepeyac, 45050, Zapopan, Jal. México

*Documento informativo | Versión 3.0 | Febrero 2026*