



PROYECCIÓN DE GANANCIAS

SOBRE CURSOS DEL CATÁLOGO

Cuando un franquiciado elige activar un programa del catálogo, el proceso está diseñado para que pueda comenzar a comercializarlo rápidamente, con respaldo completo de la central y con un modelo de rentabilidad altamente escalable.

Tomemos como ejemplo el seminario “[Cómo Organizar y Dirigir un Restaurante](#)”, desarrollado en modalidad online, en vivo y en directo, que representa una de las [características más diferenciales](#) de nuestra red.

A diferencia de los cursos grabados o automatizados, todos nuestros programas son impartidos en tiempo real, con interacción directa entre profesor y participantes, permitiendo preguntas, acompañamiento y una experiencia educativa mucho más cercana, humana y profesional.

La duración típica de estos programas abiertos es de aproximadamente 6 a 7 horas intensivas de formación, normalmente desarrolladas en una jornada completa.

¿CÓMO FUNCIONA EL PROCESO DE ACTIVACIÓN?

El franquiciado solicita a la central la activación del curso con aproximadamente 5 semanas de anticipación, tiempo considerado ideal para ejecutar una campaña comercial eficaz y lograr una buena cantidad de inscripciones.

UNA VEZ ACTIVADO EL PROGRAMA, LA CENTRAL ENTREGA INMEDIATAMENTE AL FRANQUICIADO:

- El temario completo y estructura académica.
- Introducción profesional al tema.
- Descripción del público objetivo.
- Beneficios y ventajas de participación.
- Argumentos comerciales y razones para inscribirse.
- Metodología y dinámica del evento.
- Diseño gráfico profesional de alto impacto visual.
- Flyers listos para difusión con fecha y precio local.
- Versiones en PDF y formatos adaptados para redes sociales.
- Videos promocionales para TikTok, Reels y campañas digitales.
- Audios explicativos para WhatsApp y redes.
- Scripts y guiones profesionales de venta.
- Presentaciones PowerPoint utilizadas por el profesor.
- Acceso a profesores especialistas del staff internacional.

El franquiciado define junto a la central el precio final del evento según su mercado local, moneda y estrategia comercial.

COSTOS OPERATIVOS DEL PROGRAMA

Los profesores del staff internacional manejan una tarifa promedio aproximada de USD 33,3 por hora, lo que representa un costo total estimado de entre USD 200 y USD 250 por un programa estándar de 6 o 7 horas.

ESTO GENERA UNA VENTAJA FINANCIERA MUY IMPORTANTE:

- Con una sola inscripción normalmente ya se cubre el costo completo del profesor.
- Con dos inscripciones suele cubrirse también la inversión publicitaria digital.
- El punto de equilibrio habitual se encuentra entre 2 y 3 participantes.

A partir de allí, prácticamente cada nueva inscripción representa rentabilidad neta creciente para el franquiciado.

Escalabilidad internacional mediante la red de franquicias

Uno de los mayores diferenciales del modelo es la colaboración internacional entre franquiciados.



Cuando un franquiciado activa un programa abierto, los demás miembros de la red pueden ofrecerlo en sus respectivos países y mercados, recibiendo normalmente una comisión aproximada del 30% sobre el valor bruto de cada inscripción generada.

ESTO PERMITE:

- Mayor alcance internacional.
- Más velocidad de ventas.
- Posicionamiento regional del programa.
- Aprovechamiento colectivo de las campañas.
- Crecimiento basado en cooperación recíproca.

Por ejemplo, un programa activado por el franquiciado de Ecuador podría ser promovido también por franquiciados de Guayaquil, Madrid, Barcelona, Guadalajara, Caracas, multiplicando el enlace comercial sin aumentar significativamente los costos operativos.

PROGRAMAS ABIERTOS Y PROGRAMAS IN COMPANY

Este modelo no se limita únicamente a programas abiertos al público.

Muchas veces, empresas privadas, municipios, cámaras empresariales, universidades o grandes corporaciones seleccionan directamente uno de los más de 900 temas del catálogo y contratan el programa para uso interno.

En esos casos, el proceso académico y operativo es prácticamente idéntico, pero con una diferencia fundamental: la venta ya está asegurada previamente.

Los valores habituales de contratación de programas In Company oscilan normalmente entre:

USD 2.5000 Y USD 15.000 POR EVENTO.

DEPENDIENDO DE:

CANTIDAD DE PARTICIPANTES

DURACIÓN

NIVEL DE ESPECIALIZACIÓN

MODALIDAD PRESENCIAL Y ONLINE

PRESTIGIO DEL CONFERENCISTA

PERSONALIZACIÓN REQUERIDA

En este formato, normalmente la empresa contratante asume costos complementarios como:

SALÓN O LOCACIÓN

COFFEE BREAKS

DIPLOMAS IMPRESOS

MATERIALES

LOGÍSTICA PRESENCIAL

APUNTES

Además, estos programas pueden extenderse más allá de las 6 o 7 horas estándar, convirtiéndose incluso en entrenamientos corporativos de varios días o procesos de formación continua.

UN MODELO DE ALTA RENTABILIDAD Y BAJO RIESGO

El sistema está diseñado para minimizar riesgos operativos del franquiciado, ya que:

- La central entrega prácticamente toda la estructura académica y comercial.
- El franquiciado evita costos de desarrollo de contenidos.
- Los programas ya están probados y profesionalizados.
 - Existe respaldo permanente de especialistas.
 - El punto de equilibrio es extremadamente bajo.
- La escalabilidad internacional permite multiplicar resultados.

Esto convierte a la red en un modelo especialmente atractivo para emprendedores educativos, consultores, capacitadores y empresarios que desean ingresar al mercado de la formación profesional con una estructura sólida, prestigiosa y de alcance internacional.