

JULIO 2026



**UNIVERSIDAD
AMERICANA
DE NEGOCIOS**

Uaden/Prime

AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION

DOSSIER



**SEA FRANQUICIADO
DOBLE FACTURACIÓN**



www.uaden.com
www.uadenprime.com

**20
26**

Sobre Nosotros



Misión

Nuestra misión es transformar el futuro de los negocios a nivel global, ofreciendo educación empresarial de clase mundial a través de un enfoque disruptivo y práctico.

Combinamos el rigor académico del método de casos de la **Universidad de Harvard** con una experiencia formativa innovadora y accesible en tres idiomas: inglés, español y portugués.

Nuestro modelo de enseñanza se basa en la resolución de problemas reales, capacitando a los futuros líderes de negocios con herramientas concretas para que puedan enfrentar los desafíos de un mundo interconectado.

Nos expandimos por medio de franquicias internacionales, llevando nuestra visión educativa a cada rincón del planeta.

Visión

Ser la escuela de negocios más influyente y accesible del mundo, reconocida por su innovación educativa y su capacidad para formar a los líderes empresariales del mañana. Queremos que nuestros estudiantes no solo se adapten a los cambios, sino que sean los motores de la transformación global en el ámbito empresarial.

Nuestra presencia internacional, diversificada culturalmente y con un enfoque disruptivo será la clave para convertirnos en el referente de la educación de negocios en el siglo XXI.

Marca

UADEN PRIME es una escuela de negocios creada en 2025 como resultado de la evolución de la Universidad Abierta UADEN, fundada en 2007. La institución está orientada a la formación de profesionales y líderes del ámbito empresarial. Ofrece programas académicos en modalidades online, presencial e híbrida.

Sus propuestas formativas integran ciencias empresariales, tecnologías e idiomas. Aplica una metodología académica propia, inspirada en el método de casos de la **Universidad de Harvard**. Cuenta con un campus virtual trilingüe, disponible las 24 horas. Las lenguas de formación son español, inglés y portugués. Dispone de un cuerpo docente de carácter internacional. Ofrece programas y certificaciones con aval internacional.

LIC. RUBÉN VELA

Director General de UADEN Prime



“¡Comienza una etapa llena de oportunidades!”

Queremos darles una cordial bienvenida y agradecerles por confiar en nuestro proyecto educativo. Es un orgullo contar con ustedes como parte de esta comunidad comprometida con la calidad, el crecimiento y la excelencia en el servicio.

A partir de hoy, no solo forman parte de una marca, sino de un equipo que trabaja unido, comparte buenas prácticas y se apoya mutuamente para alcanzar el éxito.

Seguimos trabajando para brindarles todo el apoyo necesario y nuevas herramientas que impulsen sus operaciones. Estamos aquí para acompañarlos en cada paso del camino.

¡Comienza una etapa llena de oportunidades!

Como parte de esta importante decisión, su dedicación será clave para el crecimiento conjunto de nuestra marca y de su propio desarrollo profesional como persona.

Gracias nuevamente por sumarse y construir juntos este proyecto.

Con entusiasmo, un cordial saludo.

Tabla de Contenido

Presentación de la Marca	1
Historia, misión y visión	
Valores	2
Diferenciales	3
Método de Harvard	
Enseñanza modular y personalizable	
Modelo global de franquicias y filiales	
Educación multilingüe e IA	
Diversidad cultural y cursos especializados	
Modelo de Negocios	4
Franquicias y concesiones	
Propuesta de valor y oferta formativa	
Modelo Operativo para Franquiciados y Concesionarios	5
Infraestructura, soporte y tasa por estudiante	
Ventajas del Modelo de Franquicia y Concesión	6
Requisitos del Franquiciado o Concesionario	
Características de la Franquicia de Uaden Prime	7
Inversión Inicial, modalidades y costos operativos	
Rentabilidad y Retorno de Inversión (ROI)	
Soporte y Formación Inicial	8
Modelo de Operación	9
Perfil del Estudiante y Mercado	10
Segmentos y características del mercado educativo	
Análisis de la Demanda	11
Posibilidades de Expansión	12
Estrategia Comercial y Marketing	13
Apoyo a los Franquiciados en Marketing y Publicidad	14
Posicionamiento de la Marca	15
Soporte Continuo para Franquiciados	16
Acompañamiento operativo, académico y tecnológico	
Testimonios	18
Condiciones Legales y Contrato de Franquicia (Resumen)	19
Proceso de Selección de Franquiciados y Concesionarios	20
Requisitos Previos para Ser Franquiciados o Concesionario ...	21
Esquemas de costos	22
Disclaimer Legal	23
Preguntas frecuentes	24

Valores



INNOVACIÓN

Apostamos por un enfoque disruptivo que desafía los métodos tradicionales de enseñanza, utilizando nuevas tecnologías y metodologías de vanguardia como el caso práctico para ofrecer experiencias de aprendizaje únicas.



EXCELENCIA ACADÉMICA

Nos comprometemos a brindar una educación de alta calidad, respaldada por los mejores estándares globales, basados en el rigor académico y la experiencia práctica.



DIVERSIDAD Y GLOBALIDAD

Nuestra visión global se enriquece por la diversidad cultural. Enseñamos en tres idiomas y adaptamos nuestro contenido a las realidades locales, fomentando una comunidad de aprendizaje inclusiva y diversa.



PRACTICIDAD

Creemos en la aplicación inmediata del conocimiento. A través de casos reales y simulaciones de negocio, nuestros estudiantes aprenden a resolver problemas del mundo real y a tomar decisiones que impactan positivamente en sus organizaciones.



EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO

Fomentamos el espíritu emprendedor y las habilidades de liderazgo en nuestros estudiantes, animándolos a pensar de forma estratégica y a asumir la responsabilidad de la innovación y el cambio en el mundo empresarial.



ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Formamos líderes de negocios conscientes de su responsabilidad social y comprometidos con prácticas éticas que promuevan un futuro más sostenible y justo para todos.



ACCESIBILIDAD

Ofrecemos una educación flexible y accesible a través de nuestro modelo global de franquicias, permitiendo que estudiantes de todo el mundo, independientemente de su ubicación, tengan la oportunidad de estudiar con nosotros.

Diferenciales

MÉTODO DE HARVARD

Casos reales que impulsan el análisis, la toma de decisiones y el liderazgo mediante un aprendizaje interactivo y profundo.

ENSEÑANZA MODULAR Y PERSONALIZABLE

Diseña tu carrera a medida: elige módulos según tus intereses y avanza a tu propio ritmo.

MODELO GLOBAL DE FRANQUICIAS Y FILIALES INTERNACIONALES

Filiales globales que ofrecen educación internacional adaptada a culturas y necesidades locales.

EDUCACIÓN MULTILINGÜE (INGLÉS, ESPAÑOL Y PORTUGUÉS)

Contenidos en tres idiomas que eliminan barreras y abren oportunidades en mercados multiculturales.

USO DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL PROCESO EDUCATIVO

La inteligencia artificial personaliza contenidos y retroalimenta el desempeño, optimizando el aprendizaje individual.

DIVERSIDAD CULTURAL DE ALUMNOS Y PROFESORES

Una comunidad multicultural enriquece el aprendizaje y prepara para entornos globales.

VARIEDAD Y CANTIDAD DE CURSOS CORTOS Y MODULARES

Una amplia oferta de cursos modulares permite especializarse y actualizarse sin interrumpir las labores profesionales.

ESPECIFICIDAD Y PROFUNDIDAD EN LOS TEMAS

Formación en áreas clave que brinda conocimientos profundos y especializados para generar ventaja competitiva.

RED GLOBAL DE NETWORKING

Accede a una red internacional que facilita contactos, colaboraciones y oportunidades laborales.

ENFOQUE PRÁCTICO Y DISRUPTIVO

Casos reales, simulaciones y proyectos colaborativos preparan a los estudiantes para los desafíos empresariales.

ACCESO A PROGRAMAS DE FORMACIÓN CONTINUA Y DESARROLLO PROFESIONAL

Cursos y talleres continuos mantienen a estudiantes y egresados actualizados y competitivos.

ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN EN LA ENSEÑANZA Y TECNOLOGÍA

La integración de realidad aumentada, simulaciones y gamificación hace el aprendizaje interactivo y eficiente.

COMPROMISO CON LA RESPONSABILIDAD SOCIAL Y LA SOSTENIBILIDAD

Se fomentan prácticas éticas y sostenibles, formando líderes comprometidos con un futuro justo.

ADAPTABILIDAD Y RESILIENCIA ANTE CAMBIOS DEL MERCADO

Modelos ágiles que se actualizan en tiempo real, adaptando la formación a las necesidades del mercado.

Modelo de negocio

MODELO DE FRANQUICIA Y CONCESIONES DE UADEN PRIME

UADEN PRIME es una escuela de negocios innovadora que ofrece formación presencial, online e híbrida, y que se expande a través de un modelo de franquicias y concesiones regionales.

Su enfoque se basa en proporcionar a los estudiantes acceso a una amplia oferta educativa flexible que se adapta a las necesidades del mercado actual, con una estructura de negocio altamente rentable para los franquiciados y concesionarios.

PROPUESTA DE VALOR DE UADEN PRIME

UADEN PRIME se destaca por su propuesta de valor integral que satisface las demandas de profesionales que buscan avanzar en sus carreras mediante una formación especializada, accesible y de alta calidad.

La oferta educativa incluye más de 800 programas on demand, conferencias, seminarios, talleres y cursos en formatos flexibles, lo que permite a los estudiantes personalizar su experiencia educativa según sus horarios y objetivos profesionales.

LOS PROGRAMAS DE FORMACIÓN INCLUYEN:

- **Cursos de un día, dos jornadas y tres jornadas:**
Módulos de 3 a 6 horas por sesión.
- **Certificaciones asincrónicas de 3 meses:**
En diversas disciplinas de negocio.
- **Diplomaturas asincrónicas de 3 meses:**
Cursos más profundos que brindan una formación integral.
- **Mini Masters propios:**
Programas avanzados para una formación especializada.
- **Cursos Lato Sensu:**
Cursos de formación continua.
- **Talleres de actualización:**
Para profesionales que desean estar al día con las últimas tendencias.
- **Clases magistrales y mentorías online:**
Dirigidas por expertos y líderes en diferentes áreas de negocio.
- **Generación de cursos en video interactivos y autoevaluables:**
Programas que permiten a los estudiantes evaluar su progreso.

Todos los cursos son impartidos en vivo desde la sede central de UADEN PRIME o de manera asincrónica en su campus virtual, lo que asegura que los estudiantes siempre tengan acceso a contenido actualizado y de alta calidad.



Modelo Operativo

PARA FRANQUICIADOS Y CONCESIONARIOS

EL MODELO DE FRANQUICIA Y CONCESIONES

UADEN PRIME se distingue por su simplicidad y rentabilidad. Al operar bajo este modelo, los franquiciados y concesionarios pueden ofrecer formación de alta calidad sin necesidad de manejar los aspectos logísticos, administrativos o educativos que usualmente implican costos elevados en instituciones educativas tradicionales.

LO QUE UADEN PRIME PROVEE A LOS FRANQUICIADOS Y CONCESIONARIOS

Plataforma educativa:

Acceso a toda la infraestructura de formación online y presencial, incluyendo la transmisión en vivo de los cursos y su posterior disponibilidad en modalidad asincrónica.

Materiales y recursos:

Todos los materiales de estudio, videos y recursos educativos utilizados en las clases son proporcionados por la sede central.

Soporte integral:

UADEN PRIME se encarga de la logística, los pagos a los profesores, el servicio al alumno, el soporte técnico y la emisión de diplomas, entre otros servicios esenciales.

Tecnología

La plataforma de gestión del campus virtual, herramientas interactivas y de autoevaluación, así como el soporte tecnológico, están completamente cubiertos por el franquiciante.

LO QUE EL FRANQUICIADO O CONCESIONARIO DEBE CUBRIR

- **Regalías por cursos organizados por la filial**
Cuando el franquiciado organiza y ejecuta de manera autónoma cursos o eventos académicos, asumiendo la promoción, costos docentes, diplomas y logística, se aplicará una **regalía del 4 % sobre el total de las ventas generadas** por dichos programas.
- **Regalías de retransmisión**
Cuando los cursos son diseñados, organizados y ejecutados íntegramente por la central, incluyendo la contratación y remuneración de docentes, el franquiciado actúa únicamente como canal de acceso para los estudiantes. En esta modalidad, el franquiciado deberá abonar **una regalía del 25 % sobre el total facturado**.
- **In Company**
Corresponde a capacitaciones solicitadas y organizadas por el franquiciado. En todos los casos se aplicará una regalía del 4 % sobre el total facturado. Adicionalmente, cuando el franquiciado solicite a la franquicia la provisión de docentes, se aplicará un **recargo del 20 % sobre el honorario docente** en concepto de gestión académica y coordinación institucional.
- **Emisión y gestión de diplomas**
Independientemente de la modalidad del programa académico o de la entidad organizadora, la emisión de diplomas tendrá un **costo fijo de USD 1,99 por participante**. Este importe corresponde a la gestión administrativa, registro académico y validación institucional.



Ventajas

DEL MODELO DE FRANQUICIA Y CONCESIÓN UADEN PRIME

➤ **BAJO RIESGO Y ALTA RENTABILIDAD**

Gracias a la baja tasa de pago por estudiante y al alto margen de ganancia, el modelo de franquicia se convierte en una inversión atractiva con un retorno de inversión potencialmente rápido.

➤ **ESCALABILIDAD**

Los franquiciados pueden expandir su negocio sin necesidad de incrementar de manera significativa su inversión en infraestructura. Solo necesitan ampliar su base de estudiantes.

➤ **FORMACIÓN CONTINUA**

UADEN PRIME proporciona formación y soporte constante a sus franquiciados y concesionarios, asegurando que puedan ofrecer los mejores servicios y soluciones educativas a sus estudiantes.

➤ **INNOVACIÓN TECNOLÓGICA**

La escuela pone a disposición de los franquiciados una plataforma digital avanzada y adaptativa que facilita la enseñanza y mejora la experiencia del estudiante.

➤ **MODELO FLEXIBLE**

Al ofrecer cursos presenciales, online e híbridos, los franquiciados pueden adaptarse a diferentes tipos de públicos y necesidades, lo que les permite atraer una amplia variedad de estudiantes.

REQUISITOS DEL FRANQUICIADO O CONCESIONARIO

CAPACIDAD FINANCIERA

El costo de adhesión es accesible, pero se requiere capacidad para sostener la operación durante los primeros 120 días e invertir en publicidad digital, clave para generar flujo de ventas y lograr una rentabilidad escalable.

LIDERAZGO Y GESTIÓN

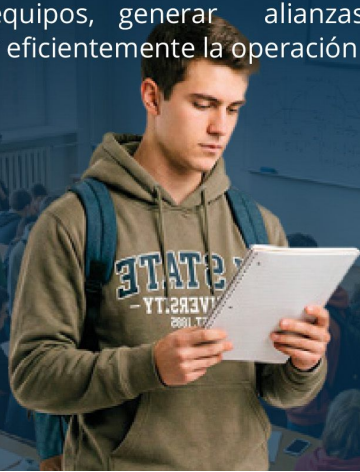
Se espera que el franquiciado tenga habilidades para liderar equipos, generar alianzas estratégicas y gestionar eficientemente la operación y las finanzas del negocio.

INTERÉS EN LA EDUCACIÓN

Buscamos perfiles con afinidad por la formación y el desarrollo profesional. UADEN PRIME ofrece una oportunidad de inversión en el sector educativo con impacto real y proyección internacional.

UNA OPORTUNIDAD ESTRATÉGICA

Con un modelo probado, soporte integral y una oferta académica de alto valor, UADEN PRIME es ideal para quienes buscan rentabilidad, escalabilidad y posicionamiento en el mundo educativo y empresarial.



Características

DE LA FRANQUICIA DE UADEN PRIME

INVERSIÓN INICIAL Y COSTES:

El plan de negocios de UADEN PRIME se estructura en fases, lo que permite a los nuevos inversores ingresar al sistema de manera gradual. Para ser parte de la red de UADEN PRIME, el interesado debe comenzar como concesionario antes de dar el siguiente paso hacia una franquicia física.

Este enfoque permite a UADEN PRIME evaluar y conocer al potencial socio antes de comprometerse a una relación de franquicia más formal, asegurando que el franquiciado cumpla con los estándares del modelo de negocio.

CONCESIÓN:

La inversión inicial es extremadamente baja para la fase de concesión, lo que facilita el acceso a nuevos inversores. Existen dos modalidades:

Contrato de 5 años — Ciudad o Región

Inversión total para adquirir la concesión:
\$5,500 USD

Contrato de 5 años — País Completo

Inversión total para adquirir la concesión:
\$8,500 USD

Esto permite que los nuevos concesionarios se capitalicen fuertemente para después escalar y avanzar hacia una franquicia física, ya sea en Latinoamérica o en EE. UU.

COSTOS OPERATIVOS:

Los costos operativos como concesionario son extremadamente bajos. No se requiere local físico ni mobiliario especial, lo que permite operar desde un **home office**. A continuación se detallan los costos típicos:

GASTOS VARIABLES:

Inversión en publicidad (pautas en redes sociales)
Comisiones a vendedores
Otros gastos comerciales

GASTOS FIJOS:

Internet
Salarios del personal asistente de la concesión (de 1 a 3 personas)
Contador para la gestión de impuestos
Eventualmente, un salario para un Community Manager

Debido a esta estructura de costos tan eficiente, los concesionarios pueden operar con un margen de ganancia muy alto, con márgenes de entre el 29 % y el 45 %, dependiendo del nivel de inversión en publicidad y promoción.



RETORNO DE INVERSIÓN (ROI):

El retorno de inversión (ROI) en el formato de concesión es notablemente rápido.

En general, se estima que el periodo de recuperación de la inversión es de **4 a 6 meses**, lo cual depende en gran medida de las decisiones publicitarias y comerciales tomadas por la filial concesionada.

Cuanto más agresivas y bien dirigidas sean las campañas publicitarias, más rápido será el retorno.

Dado que los márgenes de ganancia son muy atractivos, este modelo se presenta como una oportunidad altamente rentable para los inversores que logren optimizar sus esfuerzos de captación de estudiantes.



Soporte y Formación Inicial

La formación inicial es un pilar fundamental en el modelo de UADEN PRIME.

A los nuevos concesionarios y franquiciados se les ofrece un programa de formación intensiva que dura un mes completo. Esta formación abarca todos los aspectos necesarios para operar la concesión de manera eficiente, desde la gestión administrativa hasta la captación de estudiantes.

CAPACITACIÓN CONTINUA:

La formación no se limita al primer mes. Durante todo el año, los concesionarios reciben formación adicional y seguimiento continuo, lo que asegura que estén siempre actualizados con las mejores prácticas operativas, marketing, ventas y gestión general.

RECURSOS

Los concesionarios cuentan con una variedad de manuales operativos en formatos video, PDF y PPT, lo que les permite acceder a la información de manera flexible según sus necesidades. Además, la central de UADEN PRIME proporciona asesoramiento constante, garantizando que todos los procesos se lleven a cabo según los estándares de la marca.

Este apoyo continuo es un factor clave que contribuye al éxito de los concesionarios.

La central de UADEN PRIME es la guía permanente que asegura que todos los procesos se realicen de manera eficiente y conforme al modelo de negocio, lo que minimiza los riesgos operativos para los concesionarios.

Por todo esto, el modelo de franquicia y concesión de UADEN PRIME se presenta como una opción extremadamente rentable y accesible para los inversores interesados en el sector educativo.

Con una inversión inicial baja, un esquema de costos operativos reducidos y un soporte integral, UADEN PRIME facilita la expansión de su red de concesionarios y franquiciados, lo que permite a los emprendedores capitalizar rápidamente y avanzar hacia modelos de franquicia más grandes.

La combinación de márgenes de ganancias elevados, soporte continuo y un retorno rápido de inversión hace de este modelo una oportunidad atractiva y escalable.

Modelo de Operación

El modelo operativo de UADEN PRIME se basa en una supervisión permanente por parte de la sede central, que monitorea los principales aspectos estratégicos, académicos y comerciales del negocio.



Recursos Humanos:

Selección y gestión del personal, asegurando que las funciones operativas y de atención al cliente estén cubiertas adecuadamente.



Administración:

Gestión de recursos humanos, impuestos y operaciones diarias.



Marketing y ventas:

Las estrategias de captación de estudiantes son observadas y orientadas por la central para garantizar que el enfoque publicitario esté alineado con los objetivos de la marca.



PERFIL

DEL ESTUDIANTE Y MERCADO

SEGMENTO DE MERCADO:

UADEN PRIME está dirigida a una amplia gama de profesionales y personas comprometidas con su desarrollo en el mundo de los negocios, tanto a nivel individual como empresarial.

Nuestro enfoque educativo se adapta a diversos perfiles de estudiantes que buscan especializarse, actualizar sus conocimientos o avanzar en su carrera profesional.

Entre los principales segmentos se encuentran:

▶ **PROFESIONALES EN BUSCA DE ESPECIALIZACIÓN:**

Personas con experiencia laboral que desean perfeccionar sus conocimientos en áreas específicas de los negocios, como finanzas, marketing, gestión estratégica o innovación.

▶ **EMPREENDEDORES:**

Personas que buscan habilidades prácticas para lanzar y hacer crecer sus propios negocios, comprendiendo el funcionamiento global y las estrategias necesarias para competir en mercados dinámicos.

▶ **EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS:**

Líderes de empresas que necesitan capacitación avanzada en gestión estratégica, transformación digital e innovación, con el objetivo de optimizar sus procesos y expandir sus negocios.

▶ **GERENTES, SUPERVISORES Y JEFES:**

Personas que ocupan roles de liderazgo intermedio o alto, quienes buscan mejorar su capacidad de toma de decisiones, liderazgo y gestión de equipos dentro de un entorno cada vez más global y competitivo.

▶ **COMERCIANTES E INDUSTRIALES:**

Profesionales involucrados en sectores de comercio, manufactura e industria, interesados en la gestión eficiente de operaciones y en el uso de nuevas tecnologías para optimizar sus procesos de producción y venta.

▶ **DIRIGENTES Y LÍDERES DE ONGs:**

Individuos que lideran organizaciones no lucrativas y que buscan adquirir habilidades de gestión empresarial y liderazgo para mejorar su capacidad de operación y expansión de impacto social.

▶ **JÓVENES PROFESIONALES Y ESTUDIANTES:**

Aquellos que buscan una carrera profesional exitosa en el mundo de los negocios y la gestión empresarial, y desean una educación que combine teoría avanzada con aplicaciones prácticas.



Características

DEL MERCADO EDUCATIVO

El mercado educativo, especialmente en el ámbito de los negocios y la formación profesional, está en constante crecimiento debido a varios factores clave.

TRANSFORMACIÓN LABORAL

Los empleos tradicionales están siendo reemplazados o transformados por nuevas formas de trabajo, principalmente impulsadas por el emprendimiento y la innovación digital.

El crecimiento de negocios virtuales y la optimización de procesos empresariales está empujando a los profesionales a buscar formación que les permita adoptar nuevas habilidades y adaptarse a las necesidades del mercado.

DEMANDA DE HABILIDADES ESPECÍFICAS

Las empresas y organizaciones demandan cada vez más talento con conocimientos profundos en áreas clave como gestión de proyectos, estrategias de marketing digital, innovación tecnológica, análisis de datos y comunicación intercultural.

NECESIDAD DE FORMACIÓN INTERNACIONAL

En un mundo globalizado, la capacitación en múltiples idiomas (especialmente inglés, español y portugués) y el conocimiento de tecnologías digitales se han convertido en requisitos esenciales.

UADEN PRIME, con su enfoque en educación multilingüe y su conexión con los mejores estándares internacionales, está en una posición ideal para satisfacer estas crecientes demandas.

Análisis DE LA DEMANDA

CAPACITACIÓN INTEGRAL EN NEGOCIOS

La formación en negocios de manera integral, que abarca desde la gestión estratégica hasta la innovación tecnológica aplicada, es un segmento que experimenta un crecimiento significativo. La demanda de formación empresarial está en constante aumento, debido a que cada vez más personas y empresas necesitan habilidades que les permitan competir en un mercado globalizado.

DOMINIO DE IDIOMAS GLOBALES

Los idiomas son una herramienta clave para el éxito en los negocios internacionales. El inglés, el español y el portugués se han convertido en idiomas esenciales para interactuar con mercados clave de América, Europa y Asia. La capacitación en estos idiomas, junto con el conocimiento de las particularidades culturales y comerciales, es fundamental para quienes desean expandir sus horizontes en los negocios.

ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS DIGITALES

La tecnología aplicada a los negocios es una de las áreas de mayor expansión.

Desde el marketing digital hasta la gestión de datos y la inteligencia artificial, las empresas demandan profesionales con capacidades para implementar y manejar nuevas herramientas tecnológicas que optimicen sus operaciones.

EDUCACIÓN PROVENIENTE DE EE. UU.

La educación proveniente de Estados Unidos es considerada de alto prestigio y está asociada con calidad, credibilidad y vanguardia.

El nivel académico y la reputación internacional de las instituciones educativas de EE. UU. hacen que cualquier formación proveniente de este país sea altamente valorada, lo que representa una ventaja competitiva significativa para UADEN PRIME.

Posibilidades

DE EXPANSIÓN

El mercado de formación profesional en negocios y tecnologías está en plena expansión, y existen diversas oportunidades para UADEN PRIME.

✓ CRECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO GLOBAL

La necesidad de capacitación en emprendimiento y gestión empresarial continúa en aumento. Las escuelas de negocios que ofrecen programas enfocados en innovación y emprendimiento tienen un potencial de crecimiento significativo. Además, el modelo de franquicia de UADEN PRIME permite que esta formación llegue a mercados internacionales rápidamente, creando alianzas locales que amplían su alcance.

✓ MENTORÍAS Y FORMACIÓN IN COMPANY

No solo se ofrecen cursos, sino también mentorías personalizadas y programas de formación cerrados para empresas (in company), lo que permite a las organizaciones mejorar el rendimiento de sus equipos directivos y operativos. Esto representa una fuente adicional de ingresos y una forma de consolidar relaciones comerciales a largo plazo.

✓ ALIANZAS ESTRATÉGICAS

El modelo de franquicia de UADEN PRIME también ofrece posibilidades de alianzas con empresas, cámaras de comercio y organizaciones locales. Estas alianzas permiten una expansión rápida y la creación de redes de colaboración en diversos países, brindando tanto a estudiantes como a empresas acceso a un aprendizaje relevante y de alto impacto.

✓ FORMACIÓN CONTINUA Y ESPECIALIZACIÓN

La tendencia creciente hacia la educación continua y la especialización es otra vía de expansión para UADEN PRIME. Ofrecer cursos modulares y programas de actualización profesional que se adapten a las necesidades cambiantes de los negocios permitirá atraer a profesionales en busca de mejorar sus competencias a lo largo de su carrera.

En resumen, el mercado de la educación empresarial y profesional está en auge, especialmente en áreas como tecnologías digitales, idiomas para los negocios, emprendimiento y gestión de empresas globales. UADEN PRIME está perfectamente posicionada para aprovechar este crecimiento mediante su modelo de franquicias internacionales, su enfoque en educación multiligüe y su metodología innovadora, creando un impacto global en la formación de los líderes empresariales del futuro.



Estrategia Comercial y de **Marketing**

UP

20
26

 www.uaden.com
www.uadenprime.com



Estrategia

COMERCIAL Y MARKETING DE UADEN PRIME

UADEN PRIME se distingue por contar con un equipo especializado en marketing educacional dentro de la industria, garantizando que los franquiciados y concesionarios obtengan los mejores resultados posibles.

Este equipo está compuesto por:

EDUMARKETING CORP

Una empresa pionera en marketing educacional en Latinoamérica, con más de 30 años de experiencia trabajando con universidades, escuelas de negocios, colegios y otros centros educativos en 16 países. Gracias a su experiencia, EDUMARKETING CORP ha sido clave en el aumento de ventas y la optimización de resultados en negocios educativos, lo que otorga a UADEN PRIME una ventaja competitiva frente a otras instituciones educativas.

El modelo de marketing que implementa UADEN PRIME está basado en estrategias comprobadas y un enfoque multicanal que incluye:

● PUBLICIDAD DIGITAL Y TRADICIONAL

La escuela realiza campañas a nivel nacional e internacional a través de plataformas de video, imágenes y copywriting especializado, dirigidas tanto a mercados locales como internacionales. La central invierte principalmente en promoción de imagen y posicionamiento de marca, mientras que la promoción de ventas corresponde al concesionario.

● GENERACIÓN DE CONTENIDO

UADEN PRIME proporciona a los franquiciados y concesionarios un flujo continuo de contenido publicitario, incluyendo videos, imágenes, copys y estrategias personalizadas para campañas locales y regionales. Esto asegura que los franquiciados siempre tengan acceso a material de alta calidad y actualizado para captar la atención del público objetivo.

● MATERIALES PROMOCIONALES

La central produce una gran variedad de materiales promocionales, tanto impresos como digitales, diseñados específicamente para cada mercado local. Entre ellos se incluyen folletos, flyers, presentaciones comerciales y otros materiales que facilitan la promoción de los programas educativos de UADEN PRIME.

● ESTRATEGIAS DIGITALES

Desde la creación de campañas en redes sociales, SEO y SEM, hasta el uso de email marketing, las estrategias digitales de UADEN PRIME están diseñadas para maximizar la visibilidad de la marca y asegurar un flujo constante de leads de calidad para los franquiciados. Además, se incorporan tácticas como la publicidad segmentada y campañas de retargeting para optimizar los costos de adquisición.

● FORMACIÓN EN MARKETING

Los franquiciados y concesionarios reciben formación y soporte continuo sobre cómo implementar las estrategias de marketing, cómo generar campañas efectivas y cómo optimizar las acciones promocionales en su región.

*"Haz lo que haces
tan bien que
quieran verlo otra
vez y traer a sus
amigos"*

WALT DISNEY

Apoyo

A LOS FRANQUICIADOS EN TÉRMINOS DE MARKETING Y PUBLICIDAD

El apoyo proporcionado a los franquiciados es integral y constante, permitiéndoles acceder a una serie de herramientas y recursos que les ayudan a hacer crecer sus negocios educativos.

Este soporte incluye:

PRODUCCIÓN CONSTANTE DE MATERIAL PUBLICITARIO

La central se encarga de producir contenidos publicitarios de alta calidad que los franquiciados pueden utilizar en sus campañas tanto nacionales como internacionales.

Esto incluye materiales visuales como videos y banners, estrategias de marketing online y offline, y copys listos para ser implementados.

ASESORÍA PERSONALIZADA

Los franquiciados y concesionarios reciben soporte personalizado y consultoría continua en áreas clave del marketing, como la optimización de campañas en redes sociales, la creación de estrategias de ventas, la planificación de eventos y lanzamientos, y la segmentación de mercado. Este acompañamiento permite que los franquiciados se enfoquen en lo que mejor saben hacer: operar el negocio y atender a los estudiantes.

HERRAMIENTAS DE MARKETING DIGITAL

UADEN PRIME pone a disposición de los franquiciados una serie de herramientas digitales avanzadas para gestionar campañas de marketing, incluyendo plataformas para gestionar leads, automatización de campañas, CRM educativo y análisis de resultados. Estas herramientas permiten a los franquiciados llevar un seguimiento detallado de su rendimiento y optimizar sus estrategias comerciales.

EVENTOS Y PROMOCIÓN INTERNACIONAL

La central organiza eventos nacionales e internacionales que sirven como plataforma para que los franquiciados promuevan la marca y atraigan nuevos estudiantes. Estas actividades también facilitan el networking y la posibilidad de generar nuevas oportunidades de colaboración.



Posicionamiento de la Marca

El posicionamiento de la marca UADEN PRIME es clave para el éxito tanto de la central como de los franquiciados.

Para lograrlo, la central lleva a cabo diversas acciones que no solo posicionan a UADEN PRIME como líder en el sector de escuelas de negocios internacionales, sino que también impulsan el crecimiento de cada una de las filiales.

ESTRATEGIAS GLOBALES DE POSICIONAMIENTO

UADEN PRIME impulsa su presencia global mediante campañas, eventos y alianzas estratégicas, posicionándose como referente en calidad educativa e innovación a nivel internacional.

ACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO LOCAL

UADEN PRIME apoya a los franquiciados para aprovechar su posicionamiento global, atrayendo estudiantes y empresas locales y asegurando un crecimiento rápido gracias a su know-how en marketing.

VISIBILIDAD CONSTANTE

UADEN PRIME fortalece su imagen participando en ferias, congresos y webinars, atrayendo estudiantes y profesionales interesados en formación empresarial. Además, mantiene una presencia activa en redes sociales, blogs y medios digitales para reforzar su posicionamiento global.

La estrategia de UADEN PRIME, respaldada por EDUMARKETING CORP., ofrece soporte continuo, marketing avanzado y posicionamiento global, asegurando éxito y crecimiento sostenido para sus franquiciados.



Soporte Continuo

DE UADEN PRIME PARA SUS FRANQUICIADOS/CONCESIONARIOS

En UADEN PRIME creemos que el verdadero éxito de nuestra red de franquicias se construye sobre una base sólida de soporte continuo, dedicación y acompañamiento constante. Desde el primer día, nuestros franquiciados no solo reciben el respaldo necesario para operar sus filiales, sino que también forman parte de un ecosistema en el que el éxito es compartido. Nuestro compromiso con cada concesionario y franquiciado se refleja en todos los niveles del negocio, desde la operación diaria hasta la excelencia académica y el uso de tecnología avanzada.

A continuación, detallamos cómo garantizamos un soporte integral y personalizado.

1 **ACOMPANIAMIENTO OPERATIVO**

Desde el momento en que te conviertes en parte de la familia UADEN PRIME, te aseguramos que contarás con el apoyo constante y especializado que necesitas para gestionar tu franquicia con éxito. Nuestro soporte operativo está diseñado para ser continuo, cercano y eficiente.

TUTORIALES Y FORMACIÓN

Te proporcionamos tutoriales paso a paso sobre cada aspecto operativo de la franquicia, desde la gestión administrativa hasta las mejores prácticas en la interacción con estudiantes.

Esto garantiza que nunca estarás solo en el proceso.

COACHING PERSONALIZADO

Nuestros expertos en franquicias están a tu disposición para ofrecer coaching regular, asegurándose de que tanto tú como tu equipo cuenten con la mentoría necesaria para optimizar los resultados. El coaching no solo se limita a la parte operativa, sino también a la mejora de la gestión y el desarrollo de equipos.

PROVISIÓN DE TEMPLATES Y RECURSOS

Te proporcionamos plantillas listas para usar en áreas clave como la gestión administrativa, el marketing y la captación de estudiantes. Estos recursos te permiten ahorrar tiempo y concentrarte en hacer crecer tu negocio.

AUDITORÍAS PERIÓDICAS

Realizamos auditorías operativas regulares para garantizar que todos los procesos se ejecuten de acuerdo con los estándares establecidos por la central. Estas auditorías también permiten identificar oportunidades de mejora y optimizar el funcionamiento del franquicia.

2

SOPORTE ACADÉMICO

En UADEN PRIME, la calidad educativa es fundamental. Priorizamos el soporte académico para garantizar altos estándares y una actualización constante en tendencias educativas dentro de nuestra red de franquicias/concesionarios.

■ **APOYO EN LA CALIDAD EDUCATIVA**

Nuestros expertos académicos colaboran con los franquiciados para garantizar una educación de alta calidad, seleccionando profesores capacitados y diseñando contenidos actualizados que permitan ofrecer una formación de clase mundial.

■ **INNOVACIÓN CONSTANTE**

La educación evoluciona constantemente. Por ello, innovamos y actualizamos nuestros programas de manera continua, asegurando metodologías dinámicas y eficaces para el aprendizaje.

■ **ENTRENAMIENTO ACADÉMICO**

Brindamos capacitación continua al equipo educativo para garantizar una enseñanza efectiva, motivar a los estudiantes y adaptarnos a las necesidades de cada mercado local.

3

TECNOLOGÍA Y HERRAMIENTAS

El uso de la tecnología es una de las claves para el éxito de UADEN PRIME, tanto en la gestión de la franquicia como en el proceso de enseñanza. Ponemos a disposición de nuestros franquiciados las mejores plataformas y herramientas digitales, con el objetivo de facilitar la administración y asegurar una experiencia educativa de máxima calidad para los estudiantes.

■ **PLATAFORMA DE GESTIÓN EDUCATIVA**

Disponemos de una plataforma integral que facilita la gestión de inscripciones, enseñanza y evaluación, permitiendo a franquiciados y profesores optimizar la planificación y el seguimiento académico.

■ **SISTEMA DE GESTIÓN DE RELACIONES CON LOS ESTUDIANTES (CRM)**

Nuestra plataforma CRM ayuda a los franquiciados a gestionar leads y estudiantes, optimizando la captación y garantizando una comunicación efectiva para mejorar el marketing y la fidelización. **(Solo para franquiciados).**

■ **HERRAMIENTAS DE E-LEARNING Y FORMACIÓN ONLINE**

Brindamos a los franquiciados herramientas de e-learning con videoconferencias y recursos interactivos, asegurando una educación flexible, accesible y acorde a la demanda digital.

■ **ANÁLISIS Y REPORTES EN TIEMPO REAL**

Nuestras plataformas tecnológicas incluyen herramientas de análisis para monitorear programas, identificar tendencias y optimizar recursos, con reportes y paneles en tiempo real que facilitan la toma de decisiones basada en datos.

■ **ACTUALIZACIONES TECNOLÓGICAS CONTINUAS**

Nos comprometemos con el desarrollo tecnológico constante, proporcionando actualizaciones periódicas para mantenernos a la vanguardia en tecnología educativa y gestión empresarial.

Un equipo trabajando junto a tu franquicia

El crecimiento de cada filial no ocurre de manera aislada. Detrás de cada sede hay un equipo comprometido que trabaja para brindar orientación, apoyo y herramientas en diferentes áreas clave. A través de nuestro trabajo buscamos que cada franquicia cuente con el respaldo necesario para desarrollar su proyecto, fortalecer su presencia y seguir creciendo dentro de la red.



Corina
Coordinadora de Administración

Administración

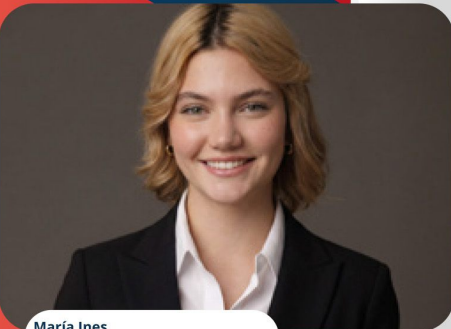
Desde el área administrativa mi trabajo, junto al equipo, es asegurar que cada filial tenga el respaldo necesario para operar con claridad y organización. Acompañamos a las sedes en sus procesos internos, damos seguimiento a la gestión administrativa y procuramos que cada procedimiento funcione de forma ordenada. Cuando la estructura administrativa está bien establecida, las filiales pueden enfocarse con mayor tranquilidad en su crecimiento y en el desarrollo de sus programas.



Grecia • Yorliana • Natalia • Mateo • Juan.
Equipo de ventas

Ventas

En el área de ventas trabajamos muy de cerca con las filiales para fortalecer su gestión comercial. Nuestra labor consiste en acompañar a las sedes en sus procesos de captación de estudiantes, dar seguimiento a oportunidades y apoyar en la organización de estrategias que les permitan alcanzar sus objetivos. Cada filial tiene su propio ritmo y mercado, por eso buscamos brindar orientación constante para que puedan desarrollar su potencial comercial.

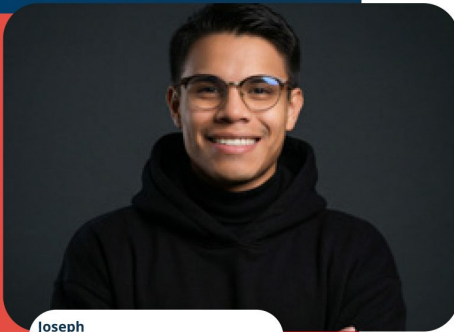


María Ines
Community Manager

Community Manager

Desde el área de community management acompañamos a las filiales en la gestión de sus redes sociales. Mi trabajo consiste en coordinar la comunicación digital, dar seguimiento a las publicaciones y apoyar a las sedes para que mantengan una presencia activa y profesional en sus plataformas. Las redes sociales son un canal clave para conectar con futuros estudiantes, por lo que buscamos que cada filial pueda comunicar sus programas y actividades de forma cercana y efectiva.

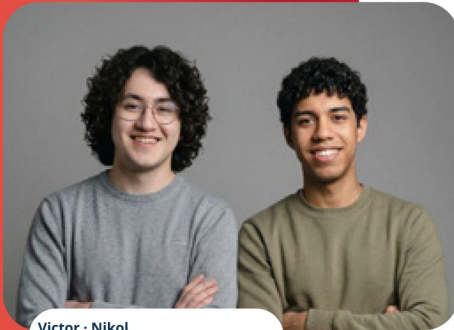
Un equipo trabajando junto a tu franquicia



Joseph
Coordinador de Diseño Web

Diseño Web

Desde el área de diseño web nos encargamos de desarrollar y mantener las plataformas digitales que utilizan las filiales para presentar su oferta académica. Mi trabajo consiste en asegurar que cada sede cuente con una presencia online clara, funcional y profesional, donde los futuros estudiantes puedan encontrar información de forma sencilla. Una plataforma bien estructurada facilita el proceso de captación y fortalece la imagen de cada filial.



Victor · Nikol.
Editores

Edición de Video

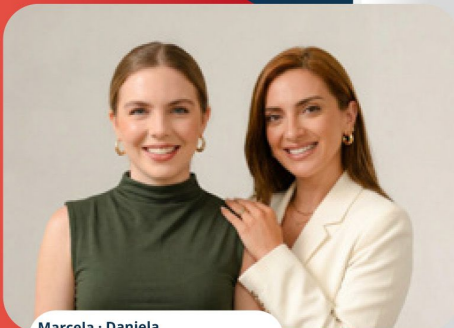
En el área de ventas trabajamos muy de cerca con las filiales para fortalecer su gestión comercial. Nuestra labor consiste en acompañar a las sedes en sus procesos de captación de estudiantes, dar seguimiento a oportunidades y apoyar en la organización de estrategias que les permitan alcanzar sus objetivos. Cada filial tiene su propio ritmo y mercado, por eso buscamos brindar orientación constante para que puedan desarrollar su potencial comercial.



Abril · Efraín · Ámbar · Valentina
Diseñadores Gráficos

Diseño Gráfico

Desde el equipo de diseño gráfico trabajamos para que cada filial cuente con materiales visuales que representen de forma profesional su propuesta educativa. Mi labor consiste en desarrollar piezas gráficas para campañas, promociones y comunicación institucional, cuidando que la identidad visual se mantenga clara y coherente. Estas herramientas ayudan a que cada sede comunique sus programas con mayor impacto y confianza.

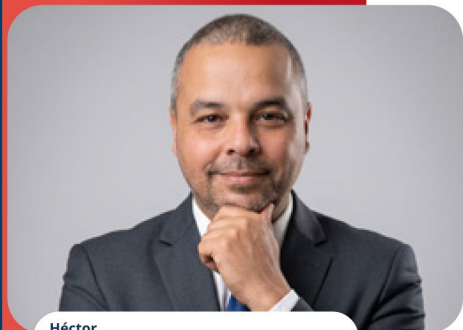


Marcela · Daniela
Creadoras de Contenido

Creación de Contenido

Desde el equipo de creación de contenido desarrollamos ideas y materiales que ayudan a las filiales a comunicar mejor su propuesta educativa. Mi trabajo consiste en generar contenidos para redes sociales, campañas digitales y piezas promocionales, buscando siempre que la información sea clara, atractiva y conecte con la audiencia. A través del contenido apoyamos a cada sede a mostrar el valor de sus programas y fortalecer su presencia digital.

Un equipo trabajando junto a tu franquicia



Héctor
Gestión de Plataformas y Campus Virtual

Plataformas y Campus Virtual

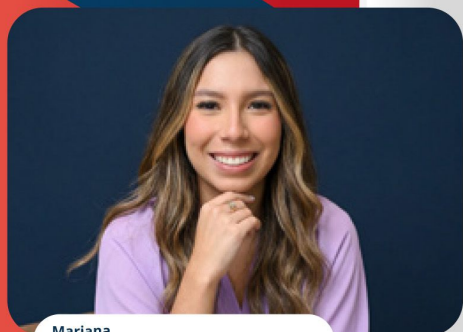
Desde el equipo de gestión de plataformas mi trabajo es asegurar que tanto las franquicias como el equipo interno cuenten con acceso organizado y eficiente a todos los recursos digitales. Me encargo de la administración, alimentación y planeamiento estratégico de las plataformas y campus virtuales, incluyendo los entornos donde estudian los alumnos y los espacios donde las filiales pueden descargar materiales como recursos gráficos, logos, plantillas, manuales e información institucional. Estas herramientas permiten que cada franquicia tenga acceso rápido a los recursos necesarios para operar, comunicar y desarrollar sus programas con mayor facilidad.



Griselda - Verónica
Diseño Instruccional y Desarrollo de Programas

Diseño Instruccional y Desarrollo de Programas

Desde el equipo de diseño instruccional trabajamos en el desarrollo y construcción de nuevos programas académicos que responden a las necesidades de las franquicias y del mercado. Nuestro trabajo consiste en diseñar la arquitectura académica de cada programa, definiendo su contenido, metodología, duración, estructura y créditos académicos. También apoyamos a las filiales en la creación de propuestas personalizadas, como programas incompany o nuevos productos formativos, permitiendo que puedan presentar soluciones educativas de manera ágil y bien estructurada.



Mariana
Gestión y Coordinación de Docentes

Gestión y Coordinación de Docentes

Desde el equipo de gestión docente mi trabajo es coordinar la selección, contratación y seguimiento de profesores, conferencistas e instructores que participan en los distintos programas y eventos académicos. Acompaño a las franquicias en la asignación de profesionales calificados para cada capacitación, asegurando que cada programa cuente con el perfil adecuado. También gestiono la coordinación entre el organizador del evento y el docente, incluyendo aspectos logísticos como asignaciones, contratos, traslados, estadías y seguimiento administrativo, para que cada actividad se desarrolle de forma organizada y profesional.

Un equipo trabajando junto a tu franquicia



Juan Renedo
Director Uaden Global

Director Uaden Global

Juan Renedo es integrante de la mesa directiva de HispanoCamara, la cámara multilateral de empresas hispanas en Estados Unidos.

Asimismo, se desempeña como Director de UADEN Global, la empresa central del grupo UADEN, responsable de la administración, gestión y supervisión de sus distintas unidades de negocio, entre ellas UADEN Prime, los programas UADEN 21 y las empresas complementarias, como la red de consultoras AngloHispana orientada a pymes y la organización de eventos presenciales.

UADEN Global actúa como la entidad jurídica y administrativa central del grupo, con sedes en Albuquerque, Nuevo México, y Dublín, República de Irlanda.



Rubén Vela
Director Uaden Prime

Director Uaden Prime

Como Director de Uaden Prime, mi rol consiste en liderar la definición de políticas y lineamientos estratégicos, así como conducir las estrategias de expansión de la organización.

Asimismo, soy responsable de garantizar el cumplimiento de la misión y visión de UADEN Prime, tanto en sus estructuras actuales como en los nuevos roles y desafíos que asumirá a partir del 1 de agosto, en el marco del proceso de reordenamiento internacional de la red de escuelas y entes autónomos UADEN.

Testimonios

En UADEN PRIME estamos convencidos de que los mejores testimonios no son solo palabras, sino historias reales que inspiran y muestran el verdadero impacto que nuestra escuela tiene en la vida de nuestros estudiantes y concesionarios. Es por eso que los testimonios más poderosos que compartimos no están únicamente en formato escrito, sino también en video. Estos testimonios ofrecen una visión genuina y directa de la experiencia en UADEN PRIME, tanto desde la perspectiva de los franquiciados como de los estudiantes. Puedes descubrir estos testimonios en nuestras landing pages oficiales:

www.uadenprime.com
www.uaden.com

Además, en nuestro canal oficial de YouTube. En estos videos, estudiantes que han transformado sus carreras gracias a nuestra formación y franquiciados que han logrado establecer y hacer crecer exitosamente sus negocios comparten sus historias. Sus relatos de éxito son un testimonio de la calidad educativa, la flexibilidad del modelo de negocio y el apoyo constante que reciben desde la central.

TESTIMONIOS EN MATERIAL PROMOCIONAL

En nuestros folletos y materiales promocionales se incluyen testimonios auténticos de exalumnos que reflejan la experiencia educativa que UADEN PRIME ofrece. Estos relatos proporcionan una visión real del impacto que nuestros programas tienen en las carreras de los estudiantes, brindando confianza a quienes buscan avanzar en su desarrollo profesional.

Los testimonios, tanto en formato físico como digital, son una parte fundamental de nuestra estrategia de comunicación y muestran historias de éxito que inspiran y motivan. Además, puedes ver estos testimonios en video en nuestras landing pages y canal de YouTube.

UADEN PRIME está transformando vidas y negocios, y estamos listos para acompañarte en tu propio camino hacia el éxito.



Condiciones

GENERALES Y CONTRATO DE LA CONCESIÓN

➤ OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LA CONCESIÓN

El franquiciado o concesionario tiene la responsabilidad de defender y proteger la marca que representa, promoviendo su crecimiento y asegurando la excelencia y calidad de los cursos ofrecidos, incluso cuando se trate de cursos propios.

Es esencial que mantenga los estándares establecidos por UADEN PRIME y promueva de manera activa la educación de alta calidad.

➤ EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL

Cada franquiciado obtiene exclusividad territorial en un área geográfica específica. Esta exclusividad puede abarcar una ciudad, estado o país, dependiendo del acuerdo. Esto permite a cada franquiciado operar sin competencia directa dentro de su zona designada.

➤ DURACIÓN DEL CONTRATO Y RENOVACIÓN

El contrato de franquicia tiene una duración inicial que va desde 5 años hasta un máximo de 10 años, dependiendo de cada caso y de la negociación. Toda la información detallada sobre el contrato será entregada al interesado una vez realizada la reserva y presentada la carta de intención, como parte del proceso de postulación que se realiza “ad referendum”.



Proceso de selección

DE FRANQUICIADOS Y COCESIONARIOS UADEN PRIME

El proceso de selección para convertirse en franquiciado o concesionario de UADEN PRIME está diseñado para asegurar que los nuevos socios compartan los valores y la visión de la empresa, además de estar preparados para operar exitosamente el modelo de negocio. A continuación se describe el proceso detallado y los requisitos previos que deben cumplir los candidatos.

➤ REVISIÓN DEL DOSSIER COMPLETO

El proceso comienza con el candidato accediendo al Dossier de Franquicia de UADEN PRIME, donde encontrará toda la información sobre el modelo de negocio, la inversión requerida, los beneficios y las características operativas del sistema de franquicia y concesión. Es fundamental que el candidato revise este dossier con atención para comprender completamente cómo funciona el modelo y lo que se espera de él.

➤ CONSULTA Y ENTREVISTA PERSONAL

Después de revisar el dossier, el candidato tiene la opción de realizar consultas adicionales sobre el modelo de franquicia. Si lo desea, puede solicitar una entrevista personal en videoconferencia con el equipo de UADEN PRIME para discutir más detalles, resolver dudas específicas y asegurarse de que el modelo de negocio es adecuado para sus intereses y expectativas.

➤ DEPÓSITO DE PRE-RESERVA

Si el candidato decide avanzar después de comprender todo el proceso y la oferta, realiza un depósito de pre-reserva de \$400 USD. Este depósito representa un compromiso inicial y permite a UADEN PRIME proceder con el análisis del perfil del candidato.

➤ ANÁLISIS DEL PERFIL DEL CANDIDATO

UADEN PRIME lleva a cabo un análisis exhaustivo del perfil del candidato. Este análisis incluye evaluar su capacidad financiera, experiencia previa en negocios (si la tuviera), sus objetivos empresariales y su alineación con los valores y la visión de UADEN PRIME.

➤ CONFIRMACIÓN DE APROBACIÓN

Si el análisis es positivo y el perfil del candidato es aprobado, se procede a la siguiente fase. En caso de que el candidato no cumpla con los requisitos esenciales, se le informará de manera transparente.

➤ DOCUMENTACIÓN Y PAGO FINAL DEL FEE

Una vez aprobado el perfil, el candidato deberá completar la documentación necesaria (contratos, formularios y documentación legal) y realizar el pago del fee restante (según lo indicado en el Dossier de Franquicia) para formalizar su incorporación como franquiciado o concesionario.

➤ CAPACITACIÓN INICIAL

Después de completar todos los trámites y pagos, el nuevo franquiciado o concesionario inicia el proceso de capacitación. Esta formación tiene una duración de un mes y cubre todos los aspectos clave del negocio, desde la administración hasta las estrategias de marketing y ventas. La capacitación se extiende durante el año con soporte continuo, manuales operativos y recursos adicionales para asegurar el éxito de la operación.



Requisitos Previos

PARA SER FRANQUICIADO O CONCESIONARIO

UADEN PRIME busca socios que compartan su visión y sean capaces de llevar la escuela a nuevos niveles de éxito. A continuación, se enumeran las características y requisitos previos que deben cumplir los candidatos a franquiciado o concesionario:

► **CAPACIDAD FINANCIERA**

Contar con recursos suficientes para cubrir la inversión inicial, los costos operativos, el fee de concesión y las inversiones necesarias en marketing.

► **COMPROMISO CON LA EDUCACIÓN**

Interés en el sector educativo y compromiso con la misión de UADEN PRIME de ofrecer formación accesible y de alta calidad.

► **HABILIDADES EMPRESARIALES**

Capacidad para gestionar un negocio, tomar decisiones estratégicas y liderar equipos cuando sea necesario.

► **EXPERIENCIA EN MARKETING Y VENTAS**

Experiencia en marketing y ventas, con capacidad para diseñar estrategias comerciales y promocionar programas educativos.

► **ENFOQUE EN EL CLIENTE**

Capacidad para brindar una excelente atención al cliente, gestionar relaciones y resolver de manera proactiva las necesidades de los estudiantes.

► **ACTITUD EMPRENDEDORA**

Visión a largo plazo, espíritu emprendedor, disposición para aprender y capacidad para tomar decisiones en entornos cambiantes.

► **CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN**

Flexibilidad para adaptarse a normativas, procedimientos y nuevas tecnologías y metodologías de enseñanza.

► **COMPROMISO CON LA FORMACIÓN CONTINUA**

Disposición para participar en programas de formación continua en aspectos académicos, operativos y comerciales proporcionados por UADEN PRIME.

► **INFRAESTRUCTURA BÁSICA**

Los concesionarios que operen bajo modalidad home office deberán contar con un espacio adecuado, conexión a internet estable y herramientas básicas para la gestión del negocio.

El proceso de selección para ser franquiciado o concesionario de UADEN PRIME está diseñado para garantizar que solo los candidatos comprometidos, con las habilidades necesarias y los recursos adecuados, formen parte de esta red.

Con un proceso claro y estructurado, UADEN PRIME busca socios que compartan la visión educativa de la institución y que estén dispuestos a crecer junto a la marca en un mercado de alto potencial.

CIUDADES O REGIONES EN LATINOAMÉRICA

PAGO DE CONTADO

Fee	Pago anticipado
\$6,050 USD	\$5,450 USD (10% off)

PAGO DE DIFERIDO

Fee	Entrada	Restante	Cuota
\$6,050 USD	\$3,500 USD	\$2,550 USD en 12 cuotas	\$255 USD (20% de interés)

Validez de la concesión: 5 años | Renovación 50% del fee.

PAÍS COMPLETO DE LATINOAMÉRICA

PAGO DE CONTADO

Fee	Pago anticipado
\$10,200 USD	\$9,180 USD (10% off)

Adicionando la cantidad de 2.500\$ al momento de la firma, esta franquicia adquiere el carácter de **MASTER FRANQUICIA** lo que significa que el titular puede **subfranquiciar** dentro del país.

PAGO DE DIFERIDO OPCIÓN A

Fee	Entrada	Restante	Cuota
\$10,200 USD	\$4,500 USD	\$5,700 USD en 12 meses	\$570 USD (20% de interés)

PAGO DE DIFERIDO OPCIÓN B

Fee	Entrada	Restante	Cuota
\$10,200 USD	\$6,000 USD	\$4,200 USD en 24 meses	\$245 USD (40% de interés)

EN ESTADOS UNIDOS, BRASIL Y EUROPA

Categoría	Entrada	Densidad	Fee de entrada USD \$	Potencial Alumnos	Rentabilidad neta (después de regalías 15-20%)
A.- Gran Área Metropolitana	+1,000,000 hab.	Alta (>4,000 ha/Km2)	70,000	800 - 1200	35% a 45%
B.- Ciudad Grande	500,000 -1,000,000 hab.	Media-Alta (>2,000-4,000 ha/Km2)	40,000	500 - 800	33% a 43%
C.- Ciudad Mediana	200,000 - 500,000 hab.	Media (>1,000-2,000 ha/Km2)	20,000	190 - 100	30% a 40%
D.- Ciudad Pequeña o región	50,000 - 200,000 hab.	Media-Alta (<1,000 ha/Km2)	8,000	150 - 300	28% a 38%

Disclaimer Legal

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

UADEN PRIME es una Escuela Privada de Educación Continua, con sede central en los Estados Unidos de América y representaciones comerciales en más de 15 países.

Ofrece programas de formación ejecutiva, cursos cortos, diplomados y certificaciones profesionales.

Los diplomas expedidos están refrendados por UADEN, Universidad Corporativa de EE. UU.

Las universidades corporativas en los Estados Unidos son entidades de formación privada no universitaria, que no otorgan titulaciones de grado ni diplomas de educación superior y no están sujetas a regulación oficial por parte de entidades estatales.

Todos nuestros programas pertenecen al ámbito de la educación continua y no conducen a títulos académicos oficiales ni habilitan para el ejercicio profesional.

Su objetivo principal es el perfeccionamiento, la actualización, la capacitación y el desarrollo profesional de las personas.

Para evitar cualquier tipo de confusión, aclaramos que cualquier mención al término "Universidad Americana de Negocios" hace referencia exclusivamente al nombre comercial de la entidad que respalda académicamente nuestros programas.

Esto no debe interpretarse como una universidad o institución de educación superior en el sentido académico tradicional.



Preguntas Frecuentes



¿QUÉ ES UNA FRANQUICIA EDUCATIVA?

Una franquicia educativa permite a un franquiciado operar una institución bajo la marca, métodos y sistemas del franquiciante.

¿QUÉ DIFERENCIA HAY ENTRE FRANQUICIA Y CONCESIÓN?

La concesión es una modalidad más flexible y de menor inversión, sin necesidad de local físico y con menores exigencias operativas.

¿POR QUÉ EXIGIMOS COMENZAR CON UNA CONCESIÓN?

La concesión permite validar el modelo de negocio y facilita que los emprendedores comiencen con una inversión menor antes de avanzar hacia una franquicia completa.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS PARA ADQUIRIR UNA FRANQUICIA?

Los requisitos incluyen perfil empresarial, experiencia en negocios o educación, capacidad financiera y compromiso con los estándares de la marca.

¿QUÉ TIPO DE FORMACIÓN Y APOYO OFRECE UADEN PRIME?

UADEN PRIME brinda formación inicial, apoyo operativo, soporte académico, marketing, acceso a plataformas tecnológicas y entrenamiento en ventas y gestión empresarial.

¿UADEN PRIME OFRECE EXCLUSIVIDAD TERRITORIAL?

Sí. Dependiendo del acuerdo, los franquiciados pueden recibir exclusividad territorial en su región.

¿CUÁL ES EL PERFIL IDEAL DEL FRANQUICIADO PARA UADEN PRIME?

Buscamos emprendedores con experiencia empresarial, preferiblemente en educación, habilidades de gestión y liderazgo, y mentalidad orientada al crecimiento.

¿UADEN PRIME TIENE PRESENCIA EN OTROS PAÍSES?

UADEN PRIME tiene franquicias en varios países enfocándose en la expansión global, lo que permite a los franquiciados aprovechar la reputación internacional de la marca.

¿QUÉ TIPO DE ESTUDIANTES ATRAE UADEN PRIME?

Atraemos a profesionales en busca de especialización, emprendedores, gerentes, ejecutivos y personas interesadas en mejorar sus conocimientos en negocios y áreas afines.

¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA EN VARIOS PAÍSES O REGIONES?

Es posible operar múltiples franquicias en diferentes territorios, siempre que se respeten los acuerdos de exclusividad territorial establecidos en el contrato.

¿CÓMO PUEDO ASEGURARME DE QUE LA FRANQUICIA SERÁ RENTABLE?

La rentabilidad depende de factores como la demanda local, estrategias de marketing y calidad del servicio. UADEN PRIME ofrece entrenamiento y soporte para maximizar el éxito.

Preguntas Frecuentes



¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA DESDE MI CASA O NECESITO UN LOCAL FÍSICO?

UADEN PRIME requiere un local físico y equipamiento adecuado para enseñanza presencial en franquicias, pero no lo exige en las concesiones.

¿UADEN PRIME ME PROPORCIONA LA INFRAESTRUCTURA Y EL MATERIAL NECESARIO?

Proporcionamos materiales de formación, sistemas de gestión educativa, plataformas de e-learning y soporte en la configuración del local y equipamiento necesario.

¿LOS CURSOS SON PRESENCIALES O EN LÍNEA?

UADEN PRIME ofrece modalidades presenciales, en línea e híbridas, brindando flexibilidad para estudiantes y franquiciados.

¿QUÉ TIPO DE TECNOLOGÍAS UTILIZA UADEN PRIME EN SUS CURSOS?

Utilizamos plataformas digitales avanzadas, herramientas de e-learning y sistemas LMS para que los estudiantes accedan al contenido de manera flexible y eficiente.

¿CÓMO SE ASEGURA LA CALIDAD EDUCATIVA DE LOS CURSOS?

La calidad educativa se garantiza con el Método de Casos de Harvard, formación constante de docentes y actualización continua de los contenidos académicos.

¿QUÉ APOYO RECIBIRÉ EN MARKETING Y PUBLICIDAD?

UADEN PRIME proporciona materiales de marketing, como folletos, anuncios en video, estrategias digitales y apoyo en campañas publicitarias, a nivel local e internacional.

¿QUÉ TIPO DE CURSOS SE OFRECEN EN LAS FRANQUICIAS DE UADEN PRIME?

Ofrecemos programas educativos en negocios: cursos, especializaciones, diplomados y maestría en modalidad presencial, online e híbrida.

¿PUEDO CREAR MIS PROPIOS CURSOS DENTRO DE LA FRANQUICIA?

Los franquiciados pueden ofrecer cursos propios, siempre que sigan los estándares y principios educativos de UADEN PRIME para garantizar coherencia y calidad.

¿CUÁNTO TIEMPO DURA EL CONTRATO DE FRANQUICIA?

El contrato de franquicia tiene una duración inicial de 5 a 10 años, con posibilidad de renovación al finalizar.

¿QUÉ TIPO DE APOYO CONTINUO RECIBO UNA VEZ ABIERTA LA FRANQUICIA?

El apoyo incluye asesoría continua, coaching, auditorías, actualizaciones académicas y tecnológicas, y soporte en marketing y ventas.

¿CUÁLES SON LOS COSTOS INICIALES PARA ABRIR UNA FRANQUICIA EN UADEN PRIME?

Los costos iniciales incluyen tarifa de franquicia, infraestructura, equipamiento y marketing. La concesión es más accesible y permite al concesionario capitalizarse.

¿CUÁNTO TIEMPO SE TARDE EN RECUPERAR LA INVERSIÓN INICIAL?

La recuperación de la inversión en franquicia suele tardar de 2 a 5 años, mientras que en concesión es de 6 a 12 meses, dependiendo de ubicación, demanda y capacidad operativa y principalmente de la inversión publicitaria que se haga para la filial.

Preguntas Frecuentes



¿QUÉ TIPO DE FORMACIÓN RECIBEN LOS EMPLEADOS DE LA FRANQUICIA?

Los empleados reciben capacitación en operación, metodología educativa y el uso de plataforma digitales y herramientas de gestión de UADEN PRIME

¿QUÉ BENEFICIOS OFRECE UADEN PRIME EN CUANTO A FORMACIÓN CONTINUA PARA LOS FRANQUICIADOS?

UADEN PRIME ofrece capacitación continua en nuevas metodologías, actualizaciones tecnológicas, y formación en marketing, ventas y gestión administrativa.

¿PUEDO OFRECER PROGRAMAS PERSONALIZADOS O DEBO SEGUIR EL CURRÍCULUM ESTÁNDAR DE UADEN PRIME?

Los franquiciados deben seguir los estándares de UADEN PRIME, pero pueden ofrecer programas complementarios que sean relevantes y complementen los cursos existente.

¿QUÉ SUCEDE SI NO PUEDO CUMPLIR CON LOS ESTÁNDARES ESTABLECIDOS?

Si un franquiciado no cumple con los estándares, se proporcionará un plan de mejora y apoyo. Si no se logran las mejoras, el contrato puede ser terminado según las cláusulas establecidas.

¿EXISTEN REQUISITOS ESPECÍFICOS PARA LA UBICACIÓN FÍSICA DE LA FRANQUICIA?

La ubicación debe ser accesible, tener un entorno adecuado para la enseñanza y cumplir con las normativas locales de salud y seguridad.

¿UADEN PRIME OFRECE PROGRAMAS DE FRANQUICIA PARA INVERSORES SIN EXPERIENCIA EN EDUCACIÓN?

UADEN PRIME acepta franquiciados sin experiencia previa, aunque es preferible tener experiencia en gestión de negocios o el sector educativo, proporcionando la formación necesaria para su éxito.

¿PUEDO OPERAR LA FRANQUICIA EN MODALIDAD 100% ONLINE?

Aunque la modalidad 100% online es viable, se recomienda ofrecer opciones presenciales o híbridas para brindar una experiencia más completa a los estudiantes.

¿QUÉ SOPORTE RECIBIRÉ EN TÉRMINOS LEGALES Y FINANCIEROS?

UADEN PRIME ofrece asesoría legal y financiera para la apertura de la franquicia, incluyendo revisión de contratos, normativa local y opciones de financiamiento, si están disponibles.

¿CÓMO SE MIDE EL ÉXITO DE UNA FRANQUICIA DE UADEN PRIME?

El éxito se mide por la satisfacción de los estudiantes, rentabilidad, cumplimiento de metas académicas y comerciales, y la calidad constante de los programas ofrecidos.

Nuestras históricas filiales

A lo largo de nuestra trayectoria hemos consolidado una red de filiales estratégicamente ubicadas para estar más cerca de nuestros franquiciados y brindarles el apoyo que necesitan para alcanzar el éxito.

SUCURSALES EN HOUSTON



SOUTHWEST

📍 6201 Bonhomme Road
Oficina 354-N Piso 3.
Houston TX, 77036 EE.UU



NORTHWEST

📍 7676 Hillmont, Street,
Suite 290 W,
Houston TX, 77040 EE.UU



NORTH IMPERIAL VALLEY

📍 16770 Imperial Valley Drive,
Oficina 245 Piso 2º. ,
Houston TX, 77060 EE.UU



NASA

📍 11120 Nasa Parkway,
6º. Piso, Houston,
TX, 77058 EE.UU



NORTH LOOP WEST

📍 1415 North Loop West,
3er. Piso Oficina 300-31
Houston, TX. 77008 EE.UU



CONROE - HUMBLE

📍 3934 FM 1960 Road
West, Oficina 300-L
Houston, TX 77068
EE.UU



KATY

📍 5818 Fourth Street,
Katy, TX.77493 EE.UU

Nuestras históricas filiales

SUCURSALES DE DALLAS



HAMPTON ROAD

📍 1801 N Hampton Rd
4º. Piso, De Soto, TX
75115 EE.UU



NORTH DALLAS

📍 8330 Lyndon B. Johnson Freeway,
6º. Piso Dallas, Suite B-674
TX, 75243 EE.UU



PACIFIC PLACE

📍 1910 Pacific Ave,
Piso 14 Dallas, Suite 14115
TX, 75201 EE.UU



IRVING

📍 4425 W Airport Freeway,
Oficina 118, Irving, TX
75062, EE.UU.



TYLER

📍 1101 E Southeast
Loop 323, Tyler,
TX 75701 EE.UU

SUCURSAL DE MIAMI



MIAMI

📍 221 W Hallandale Beach Blvd,
Suite 312, Hallandale Beach,
33009, Florida, EE.UU

Nuestras históricas filiales

SUCURSALES DE ATLANTA



RIVER EXCHANGE

3295 River Exchange Drive
5º. Piso
Norcross, GA 30092 EE.UU



MERIDIAN

1995 North Park Place
3er. Piso
Atlanta, GA 30339
EE.UU



WATERSTONE

4751 Best Road
4to Piso
College Park,
Atlanta GA 30337 EE.UU



PARKLAKE

2310 Parklake Drive
4to piso
Atlanta, GA 30345 EE.UU

SUCURSAL DE CLEVELAND



THE FERRUM

The Ferrum 77 Building
3100 East 45TH Street
4º Piso
Cleveland, OH 44127 EE.UU

SUCURSAL DE BOSTON



MARLBOROUGH

67 Forest Street
3er piso
Marlborough, MA 01752 EE.UU



SWANSON

85 Swanson Road
2do piso
Boxborough, MA 01719
EE.UU

Nuestras históricas filiales

SUCURSALES DE CHICAGO ÁREA



ONE CENTURY CENTER

📍 1750 E GOLF ROAD
PISO 2
SCHAUMBURG, IL 60173 EE.UU



LISLE EXECUTIVE CENTER

📍 3030 WARRENVILLE ROAD
4TO PISO
LISLE, IL 60532
EE.UU



THE GROVE OFFICE PARK

📍 2100 MANCHESTER PISO 9
WHEATON, IL 60187 EE.UU



HALSTED

📍 1942 S HALSTED ST.
EDIFICIO DE MULTI-USOS,
CHICAGO ILLINOIS, 60608

SUCURSAL DE NEW JERSEY



HALSEY CORPORATE CENTER

📍 90 EAST HALSEY ROAD
PISO 3
PARSIPPANY, NJ 07054 EE.UU

SUCURSAL DE SOUTH TEXAS



BROWNSVILLE

📍 1237 E Adams St,
Brownsville, TX 78520 EE.UU

Nuestras históricas filiales

SUCURSALES DE ARIZONA



ARIZONA

📍 13101 N Central Avenue
Piso 2
Phoenix, AZ 85012 EE.UU



LAKESIDE CENTER

📍 11225 North 28th Drive
Piso 2
Phoenix, AZ 85029
EE.UU

SUCURSAL DE COLORADO



PAVILION TOWERS

📍 2821-2851 South Parker Road
Aurora, CO 80014 EE.UU

SUCURSAL DE NUEVO MÉXICO



ALBUQUERQUE

📍 1209 Mountain Road PL NE
STE N
Albuquerque,
NM 87110 EE.UU

SUCURSAL DE BRASIL



SAO PAULO

📍 Av. Paulista, 2073 - Consolação,
São Paulo - SP, 01311-300
Brazil

Uaden/Prime

AMERICAN BUSINESS SCHOOL AN ELITE QUALITY EDUCATION

+1 2232400531

www.uadenprime.com

www.uaden.com

