



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.



PROYECCIÓN FINANCIERA

DEL EVENTO SEMINARIO ONLINE EN VIVO



TOMANDO EJEMPLO DE UN CURSO

DEL CATÁLOGO

CÓMO ORGANIZAR Y DIRIGIR UN RESTAURANTE

DURACIÓN: 7 HORAS

MODALIDAD: ONLINE EN VIVO Y EN DIRECTO

VALOR DE INSCRIPCIÓN: USD 249 POR PARTICIPANTE

ESCENARIO 1

- ▶▶ Ventas propias del franquiciado
- ▶▶ Cantidad de inscripciones vendidas directamente: 20 inscripciones
- ▶▶ Ingreso bruto: $20 \times \text{USD } 249 = \text{USD } 4.980$

EGRESOS

- **Profesor especialista:** USD 234
- **Coacheo y preparación del profesor:** USD 47
- **Campaña publicitaria Meta Ads:** USD 200
- **Comisión de vendedores:** 10% sobre ventas brutas
 $\text{USD } 4.980 \times 10\% = \text{USD } 498$
- **Regalía:** 4% = USD 199.90
- **20 Diplomas:** USD 40

TOTAL DE EGRESOS

CONCEPTO	VALOR
• Profesor	USD 234
• Coacheo profesor	USD 47
• Publicidad Meta	USD 200
• Comisión vendedores	USD 498
• Regalías	USD 199.20
• 20 Diplomas	USD 40

TOTAL DE EGRESOS: **USD 1218.20**

TOTAL DE INGRESOS

CONCEPTO	VALOR
• Ingreso bruto	USD 4.980
• Total egresos	USD 1218.20

**GANANCIA NETA ANTES
DE IMPUESTOS**

USD 3761.80



ESCENARIO 2

- ▶▶ Ventas internacionales apoyadas por franquicias de otros países
- ▶▶ Ahora consideremos que otras franquicias de la red ayudan a comercializar el evento y generan:
 - 20 inscripciones adicionales
 - Cálculo del ingreso real por inscripción internacional

CADA INSCRIPCIÓN VALE: **USD 249**

PERO...

- 30% se comparte con el franquiciado colaborador
- 10% corresponde a comisión del vendedor
- Total descuentos: **40%**
- Neto recibido por inscripción: **USD 249 X 60% = USD 149,40**
- Ingreso adicional internacional: **20 X USD 149,40 = USD 2.988**
- Regalías del 4%: **USD 199.90**
- 20 Diplomas: **USD 40**

Ganancia neta del exterior **USD 2748.10**
Diplomas y regalías USD 239.90 (ya pagadas)

RESULTADO GLOBAL FINAL

GANANCIA TOTAL NETA

CONCEPTO	VALOR
• Ganancias propias	USD 3761.80
• Ganancias internacionales	USD 2748.10
• Total de ganancias	USD 6509.90

ESCENARIO 3

- ▶▶ Alianzas estratégicas mayoristas
- ▶▶ Venta de paquetes múltiples
- ▶▶ (Cámaras de comercio, organismos públicos, grandes empresas, etc)

PUEDE...

- Generar ventas cerradas
- De USD 1000 A USD 5000
- Incrementa facturación en hasta 300%
- Abre un mercado repitente

GANANCIAS RESIDUALES

- La grabacion del curso queda en plataforma
- Se sigue vendiendo a lo largo de los años subsiguientes
- Promocionada bajo segunda marca
- Precio promedio USD 99

**GANANCIA PROMEDIO ANUAL POR VENTA RESIDUAL
DE ESTE PRODUCTO ÚNICAMENTE**

≈ **USD 300**

GANANCIA FINAL CONSOLIDADA

CONCEPTO	VALOR
• Total de ganancias propias	USD 3761.80
• Total de ganancias internacionales	USD 2748.10
• Total de ganancias por paquetes	USD VARIABLE
• Total de ganancias residuales	≈ USD 300 POR AÑO

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

Este ejemplo permite visualizar claramente el enorme potencial de escalabilidad del modelo.

CON UN ÚNICO EVENTO ONLINE EN VIVO:

El punto de equilibrio se alcanza con apenas 2 o 3 participantes.
Con 20 ventas propias ya se generan más de USD 4.000 netos.

Al sumar el apoyo internacional de la red, la utilidad puede acercarse a USD 7.000 netos en un solo día de capacitación.

ADEMÁS, EL MODELO TIENE UNA VENTAJA FUNDAMENTAL:

Los costos prácticamente **no aumentan** aunque aumente significativamente la cantidad de participantes, lo que **genera márgenes crecientes** y un nivel de rentabilidad **altamente atractivo** para el franquiciado. Además el franquiciado genera ingresos residuales por la venta de la versión asincrónica usando una segunda marca.





¡MUCHAS GRACIAS!



AQUÍ ESTÁ EL **CÁLCULO FINANCIERO**
COMPLETO Y ORDENADO PARA PRESENTAR

PROYECCIÓN DE **RENTABILIDAD**

Del Seminario: “Cómo Organizar y
Dirigir un Restaurant”

1. VENTAS PROPIAS (10 ALUMNOS)

INGRESOS BRUTOS

- **Publicidad Meta/Facebook:** USD 200
- **Diplomas:** USD 20
- **Costos variables**
- **Comisión vendedores (10%):**
10% de USD 2.490 = USD 249
- **Royalty / Regalía (4%):**
4% de USD 2.490 = USD 99,60
- **10 ventas × USD 249:** USD 2.490
- **Egresos de las 10 ventas propias**
- **Costos fijos**
- **Profesor:** USD 234
- **Coaching del profesor:** USD 47

TOTAL EGRESOS VENTAS PROPIAS

CONCEPTO	VALOR
• Profesor	USD 234
• Coacheo profesor	USD 47
• Publicidad Meta	USD 200
• Comisión vendedores (10%)	USD 249
• Diplomas	USD 20

TOTAL DE EGRESOS VENTAS PROPIAS: **USD 849,60**

GANANCIA NETA VENTAS PROPIAS USD 2.490 – USD 849,60: **USD 1.640,40**

2. VENTAS GENERADAS POR FILIALES DEL EXTERIOR (10 ALUMNOS)

INGRESOS BRUTOS EXTERIOR

- 10 ventas × USD 249: USD 2.490
- Descuentos y egresos
- Participación filiales exterior 30% de USD 2.490: USD 747
- Comisión vendedores 10% de USD 2.490: USD 249
- Royalty / Regalía 4% de USD 2.490: USD 99,60
- Diplomas: USD 20

TOTAL EGRESOS EXTERIOR

CONCEPTO	VALOR
• Participación filiales exterior 30%	USD 747
• Comisión de vendedores 10%	USD 249
• Royalty / Regalía 4%	USD 99.60
• Comisión vendedores (10%)	USD 20

TOTAL DE EGRESOS EXTERIOR: **USD 1.115,60**

GANANCIA NETA VENTAS EXTERIOR USD 2.490 – USD 1.115,60: **USD 1.374,40**

3. RESULTADO TOTAL COMBINADO



Ganancia neta ventas propias = USD 1.640,40



Ganancia neta ventas exterior = USD 1.374,40



RENTABILIDAD TOTAL FINAL USD 1.640,40 + USD 1.374,40:

USD 3.014,80 NETOS

RESUMEN EJECUTIVO

CONCEPTO	VALOR
• Facturación total	USD 4.980
• Ganancia neta ventas propias	USD 1.640,40
• Ganancia neta ventas exterior	USD 1.374,40
• Ganancia neta total	USD 3.014,80

MARGEN NETO APROXIMADO

SOBRE UNA FACTURACIÓN TOTAL DE USD 4.980:

- Facturación total: USD 4.980
- Ganancia neta: USD 3.014,80

×100≈60.5%

LA RENTABILIDAD NETA APROXIMADA SERÍA DE

60,5% SOBRE LA FACTURACIÓN TOTAL.



¡MUCHAS GRACIAS!



ESCENARIO FINANCIERO

SEMINARIO

**“Cómo Organizar y
Dirigir un Restaurant”**

PRECIO ESPECIAL VENEZUELA: USD 149

Considerando un escenario **extremadamente competitivo y complejo** como el de Venezuela, donde el precio del programa debe **reducirse a apenas USD 149** para poder captar alumnos, aun así el modelo **sigue siendo rentable** gracias al volumen y al sistema de filiales. La situación económica venezolana **continúa siendo muy difícil**, con inflación extremadamente alta y fuerte pérdida del **poder adquisitivo**.

1. VENTAS PROPIAS (20 ALUMNOS)

FACTURACIÓN BRUTA 20 VENTAS × USD 149: **USD 2.980**

EGRESOS – VENTAS PROPIAS

- **Costos fijos**
- **Profesor:** USD 234
- **Coaching profesor:** USD 47
- **Publicidad Meta/Facebook:** USD 100
- **Diplomas (20 alumnos):** USD 40
- **Costos variables**
- **Comisión vendedores (10%) 10% de USD 2.980:** USD 298
- **Royalty / Regalía (4%): 4% de USD 2.980:** USD 119,20



TOTAL EGRESOS VENTAS PROPIAS

CONCEPTO	VALOR
• Profesor	USD 234
• Coacheo profesor	USD 47
• Publicidad Meta	USD 100
• 20 diplomas	USD 40
• Comisión vendedores 10%	USD 298
• Royalty / Regalía 4%	USD 119.20

TOTAL DE EGRESOS VENTAS PROPIAS: **USD 838,20**

GANANCIA NETA VENTAS PROPIAS USD 2.980 – USD 838,20: **USD 2.141,80**

2. VENTAS DEL EXTERIOR (20 ALUMNOS)

FACTURACIÓN BRUTA EXTERIOR 20 VENTAS × USD 149: **USD 2.980**

EGRESOS – VENTAS EXTERIOR

- Participación filiales exterior (30%) 30% de USD 2.980: USD 894
- Comisión vendedores (10%) 10% de USD 2.980: USD 298
- Royalty / Regalía (4%) 4% de USD 2.980: USD 119,20
- 20 Diplomas: USD 40



TOTAL EGRESOS

CONCEPTO

VALOR

- Participación filiales exterior 30% USD 894
- Comisión de vendedores 10% USD 298
- Royalty / Regalía 4% USD 119.20
- 20 Diplomas USD 40

TOTAL DE EGRESOS EXTERIOR: USD 1.351,20

GANANCIA NETA VENTAS EXTERIOR USD 2.980 – USD 1.351,20: USD 1.628,80

- **RESULTADO FINAL TOTAL Ganancia neta ventas propias: USD 2.141,80**
- **Ganancia neta ventas exterior: USD 1.628,80**
- **GANANCIA TOTAL NETA USD 2.141,80 + USD 1.628,80: USD 3.770,60 NETOS**
- **FACTURACIÓN TOTAL 20 ventas propias + 20 ventas exterior + 40 alumnos × USD 149: USD 5.960 BRUTOS**

RENTABILIDAD NETA FINAL

- **Facturación total:** USD 5.960
- **Ganancia neta:** USD 3.770,60

×100≈63.3%



LA RENTABILIDAD NETA APROXIMADA SERÍA DE **63,3%** SOBRE LA FACTURACIÓN TOTAL.

CONCLUSIÓN ESTRATÉGICA

Lo interesante de este escenario es que, aun reduciendo drásticamente el precio desde **USD 390–349 hasta apenas USD 149**, el negocio sigue siendo altamente rentable debido a:

- La escalabilidad digital del seminario
- El bajo costo fijo operativo
- El sistema de filiales internacionales
- Las comisiones variables sobre ventas reales
- El apalancamiento de publicidad digital económica
- El volumen combinado local + exterior

En otras palabras, incluso en un mercado extremadamente sensible al precio como Venezuela, el modelo todavía puede generar cerca de USD 3.800 netos con apenas 40 alumnos totales.





¡MUCHAS GRACIAS!