



MAESTRÍA EMPRESARIAL DE RIQUEZA TOTAL

Aplicada a la Empresa

Fundador:

Mentor: Juan Carlos Rosales Rojas

Programa: Maestría Empresarial de Riqueza Total (Modelo RT)

Fecha: 2026

1. INTRODUCCIÓN

La Maestría Empresarial de Riqueza Total aplicada a **LA EMPRESA** nace con un objetivo claro: **transformar una empresa operativa en un Sistema Empresarial Autónomo, consciente, escalable y trascendente**, capaz de sostener crecimiento, orden y rentabilidad, con una meta estructural desde **USD 1.000.000 en ventas anuales**.

Esta Maestría no busca detener la operación de LA EMPRESA ni reemplazar su identidad creativa y tecnológica. Por el contrario, interviene la empresa **en tiempo real**, mientras factura, sirve a sus clientes y evoluciona.

El principio rector es simple: *La empresa crece cuando el fundador crece en criterio, sistema, estructura y responsabilidad.*

2. PRINCIPIOS RECTORES DE LA MAESTRÍA

1. La empresa es una extensión de los valores y la conciencia del fundador.
2. El crecimiento sin sistema genera desgaste; el sistema correcto genera libertad.
3. La facturación es un indicador, no el propósito final.
4. El mentor acompaña el diseño del sistema, no la ejecución operativa.



5. La riqueza verdadera es sostenible, ética y trascendente.

3. OBJETIVO GENERAL

Diseñar, ajustar e implementar en **LA EMPRESA** un **sistema empresarial integral**, que permita:

- Claridad de oferta y propuesta de valor.
- Ventas predecibles, escalables y crecientes.
- Operaciones ordenadas y replicables.
- Control financiero consciente.
- Organización del equipo y delegación.
- Liberación progresiva del fundador del rol operativo.

4. PERFIL DE LA EMPRESA Y DEL FUNDADOR

LA EMPRESA es una empresa en funcionamiento, con servicios activos y clientes reales. Su etapa natural de evolución requiere:

- Orden estratégico.
- Enfoque comercial.
- Sistema de entrega profesional.
- Estructura para crecer sin perder identidad.

EL PARTICIPANTE, como fundador, asume el rol de **líder en transformación**, responsable de aplicar las decisiones estratégicas derivadas de la Maestría.

5. PROGRAMA DE LA MAESTRÍA EMPRESARIAL RT

MÓDULO 1 – Fundamento y Mentalidad del Fundador

- Empresa como sistema de valor.
- Rol del fundador como arquitecto.
- Eliminación de improvisación.

MÓDULO 2 – Segmentación y Cliente Ideal

- Definición de cliente objetivo real.



- Problema central que LA EMPRESA resuelve.
- Criterios de exclusión.

MÓDULO 3 – Propuesta de Valor y Oferta

- Diseño de la oferta principal.
- Paquetización y precios.
- Margen y límites.

MÓDULO 4 – Ventas y Pipeline

- Sistema de ventas predecible.
- Guiones, seguimiento y métricas.
- Pipeline activo.

MÓDULO 5 – Marketing y Posicionamiento

- Mensaje claro.
- Canales efectivos.
- Generación de demanda con inversión Publicitaria.

MÓDULO 6 – Operaciones y Entrega

- Procesos.
- Checklists.
- Control de calidad.

MÓDULO 7 – Finanzas Empresariales

- Balance General.
- Ganancias y Pérdidas.
- Flujo de caja positivo.

MÓDULO 8 – Organización y Equipo

- Organigrama general del sistema.
- Documentación del funcionamiento del sistema (manuales).
- Cultura empresarial (Visión, Misión, Valores, Equipo)



MÓDULO 9 – Escalabilidad y Sistema 1M

- Capacidad operativa y potencial de crecimiento Vertical vs Horizontal.
- Optimización de procesos con fines financieros.
- Preparación para crecimiento exponencial masivo.

MÓDULO 10 – Libertad, Legado y Trascendencia

- Rol futuro del fundador como Director remoto del sistema.
- Empresa como activo comercial.
- Visión de largo plazo, nuevos desafíos.

6. PLAN DE EJECUCIÓN POR CAPAS (MODELO PARALELO)

La Maestría se ejecuta **en capas simultáneas**, no de forma lineal.

Capas activas desde el inicio:

1. Oferta y valor.
2. Ventas.
3. Marketing.
4. Operaciones.
5. Finanzas.
6. Equipo y liderazgo.

Cada mes se define un **foco dominante**, sin dejar de observar y ajustar las demás capas.

Ejemplo de ciclo mensual:

- Diagnóstico de la empresa real.
- Comparación con estándar 1M.
- Ajustes prioritarios.
- Implementación inmediata.
- Medición y retroalimentación.

Duración estimada del proceso: **10 meses**, según ritmo de integración y madurez operativa.



7. ROL DEL MENTOR

El Mentor:

- Observa el sistema completo.
- Detecta incoherencias.
- Eleva el criterio del fundador.
- Corrige desviaciones estratégicas.

El Mentor **no ejecuta operaciones**, no gestiona clientes ni asume responsabilidades internas de LA EMPRESA salvo sea un servicio adicional solicitado.

8. MODELO ECONÓMICO DE LA MENTORÍA

Honorario fijo

USD/USDT 500,00 mensuales.

Participación por resultados exclusixamente gestionados por el Mentor

En los casos posibles el 10 % de las ventas efectivamente cobradas provenientes de clientes, referidos o alianzas que adquieran las ofertas de valor diseñadas dentro de la Maestría y presentadas por EL MENTOR a su cartera de clientes(Riquezatotal10.com podrá ofrecer el portafolio de LA EMPRESA durante y después de la Maestría). Este modelo alinea intereses y compromete a ambas partes con el crecimiento real del sistema.

9. CONTRATO BASE DE MENTORÍA (RESUMEN INTEGRADO)

La relación entre LA EMPRESA y el Mentor se rige por un contrato de mentoría estratégica que establece:

- Naturaleza consultiva y no operativa del servicio.
- No garantía de resultados financieros.
- Honorarios claros y participación por resultados.
- Confidencialidad.
- Propiedad intelectual de LA MAESTRÍA RT.
- Terminación anticipada con preaviso.

El contrato completo forma parte integral de esta Maestría como **Anexo I**.

10. CIERRE

La Maestría Empresarial de Riqueza Total aplicada a LA EMPRESA no busca solo crecimiento económico. Busca construir una empresa:

- ordenada,
- rentable,
- humana,
- delegable,
- y trascendente.

El éxito no se medirá únicamente por la facturación, sino por la **capacidad del sistema para sostener crecimiento sin sacrificar la vida del fundador ni sus valores.**



ANEXO I

CONTRATO AMPLIADO DE MENTORÍA EMPRESARIAL RT

El presente **Contrato Ampliado de Mentoría Empresarial** forma parte integral de la *Maestría Empresarial de Riqueza Total aplicada a LA EMPRESA* y se celebra entre:

EL MENTOR: Juan Carlos Rosales Rojas, Mentor en Riqueza Total, empresario e inversionista.

EL PARTICIPANTE: NOMBRE, fundador y representante de LA EMPRESA.

Ambas partes acuerdan lo siguiente

1. OBJETO CONTRACTUAL AMPLIADO

El presente contrato tiene por objeto regular la relación de **mentor–empresa**, mediante la cual EL MENTOR acompaña estratégica y metodológicamente a EL PARTICIPANTE en el diseño, ajuste e implementación de un **sistema empresarial consciente, escalable y trascendente**, aplicado directamente sobre LA EMPRESA, mientras esta se encuentra en operación activa.

La meta estructural de referencia es desarrollar un sistema con capacidad real de sostener facturación a partir **USD 1.000.000 (un millón de dólares estadounidenses) en ventas anuales**, sin que ello constituya promesa ni garantía de resultados financieros

2. ALCANCE REAL DEL SERVICIO

2.1. El servicio prestado es de **mentoría estratégica**, no de consultoría operativa ni de ejecución.

2.2. EL MENTOR:

- No ejecuta tareas internas.
- No gestiona personal.
- No asume responsabilidad legal, fiscal, laboral o comercial de Orca Lab.

2.3. EL PARTICIPANTE conserva total autonomía y responsabilidad sobre:

- decisiones empresariales,
- relaciones con clientes,
- contratación de proveedores,
- cumplimiento normativo.

3. METODOLOGÍA DE EJECUCIÓN POR CAPAS

La mentoría se ejecuta bajo un **modelo paralelo por capas**, que incluye simultáneamente:

- Oferta y propuesta de valor
- Ventas y pipeline
- Marketing y posicionamiento
- Operaciones y entrega
- Finanzas y control
- Equipo y liderazgo

Cada mes se define un foco estratégico dominante, sin excluir la observación y corrección continua del resto de las capas.

4. OBLIGACIONES DEL PARTICIPANTE

EL PARTICIPANTE se compromete a:

- Proporcionar información real y verificable.
- Ejecutar las decisiones estratégicas acordadas.
- Mantener una actitud de responsabilidad y disciplina.
- Reportar mensualmente los indicadores acordados.
- Respetar los principios éticos de la Maestría RT.

5. HONORARIOS Y MODELO ECONÓMICO

5.1 Honorario fijo

EL PARTICIPANTE abonará a EL MENTOR **USD 500 mensuales**, pagaderos los 5 días de cada mes, mediante transferencia electrónica o medio digital acordado a partir del mes de inicio de 2026

5.2 Participación por resultados

EL PARTICIPANTE abonará adicionalmente a EL MENTOR el **10 % de las ventas efectivamente cobradas** provenientes de:

- clientes nuevos de la cartera de clientes del Mentor,
- clientes referidos de la cartera de clientes del Mentor,
- alianzas o relacionados de la cartera de clientes del Mentor,

cuando dichas ventas correspondan a ofertas de valor diseñadas, ajustadas o estructuradas dentro del marco de esta Maestría por el mentor exclusivamente y previamente aprobadas por LA EMPRESA y el Fundador. (Riquezatotal10.com podrá ofrecer los servicios a su cartera de clientes bajo la aprobación de LA EMPRESA y su fundador).

No se incluyen ventas previas ni ingresos ajenos al sistema trabajado de LA EMPRESA

6. REPORTE, CÁLCULO Y PAGO

- El reporte mensual deberá entregarse dentro de los primeros diez (10) días del mes siguiente.
- La participación se calculará sobre ingresos **cobrados**, no facturados.
- El pago se realizará en conjunto con el honorario mensual o según acuerdo escrito.

7. CONFIDENCIALIDAD Y RESERVA

Ambas partes se obligan a mantener confidencialidad absoluta sobre:

- información estratégica,
- datos financieros,
- clientes,
- metodología RT.

Esta obligación subsiste tras la finalización del contrato.

8. PROPIEDAD INTELECTUAL

La metodología, estructura y marcos conceptuales de la Maestría Empresarial RT son propiedad exclusiva de EL MENTOR.

EL PARTICIPANTE podrá utilizarlos únicamente para el desarrollo interno de LA EMPRESA.

9. LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD

EL PARTICIPANTE reconoce que:

- Los resultados dependen de su ejecución.
- EL MENTOR no garantiza ingresos ni resultados específicos.

- EL MENTOR no responde por pérdidas, conflictos o decisiones empresariales.

10. DURACIÓN Y TERMINACIÓN

El presente contrato tendrá una duración inicial de **10 meses**, prorrogable automáticamente si ambas partes no manifiestan lo contrario en un lapso de 30 días.

Cualquiera de las partes podrá rescindir con aviso escrito de treinta (30) días.

Los pagos efectuados no serán reembolsables.

11. NATURALEZA DE LA RELACIÓN

Este contrato no constituye sociedad, relación laboral ni representación legal. Se trata de una relación estrictamente de **mentor–empresa**.

12. FIRMA DIGITAL

Las partes acuerdan que el presente contrato podrá ser firmado de manera **digital**, teniendo la misma validez legal que una firma manuscrita.

13. ACEPTACIÓN

Declaran las partes haber leído, comprendido y aceptado íntegramente el contenido del presente contrato.

EL MENTOR

Juan Carlos Rosales Rojas

Firma: _____

Fecha: _____

EL PARTICIPANTE

Fundador, LA EMPRESA

Firma: _____

Fecha: _____



ANEXO II

MÉTRICAS INICIALES DE LA EMPRESA (LÍNEA BASE)

El presente Anexo tiene como finalidad establecer la **línea base objetiva** de la empresa al inicio de la Maestría Empresarial de Riqueza Total, sirviendo como referencia para evaluación, seguimiento y toma de decisiones estratégicas.

Estas métricas deberán ser revisadas, validadas y actualizadas durante el primer mes del programa.

1. TICKET PROMEDIO

Definición: Valor promedio cobrado por cliente por cada venta cerrada.

Cálculo: Ingresos totales del período / Número total de ventas.

Dato inicial la empresa: USD \$15.000 a 20.000

Observación estratégica: El ticket promedio determina la velocidad real hacia la meta de USD 1.000.000 anuales y condiciona la estructura comercial, operativa y de equipo.

2. MARGEN BRUTO Y MARGEN NETO

Margen bruto: $(\text{Ingresos} - \text{Costos directos de entrega}) / \text{Ingresos}$.

Margen neto: $(\text{Utilidad final después de todos los costos}) / \text{Ingresos}$.

Datos iniciales la empresa:

- Margen bruto estimado: 50 %
- Margen neto estimado: 20 %

Observación estratégica: Un crecimiento sin margen adecuado **destruye el sistema**. El estándar mínimo del programa es proteger la rentabilidad antes de escalar volumen.

3. PIPELINE COMERCIAL

Definición: Conjunto de oportunidades comerciales activas que pueden convertirse en ventas futuras.

Indicadores clave:

- Número de leads activos: 100
- Tasa de conversión estimada: 10 %
- Ciclo promedio de venta (días): 90 días

Observación estratégica: Sin pipeline visible, no existe previsibilidad. El pipeline es el termómetro del sistema comercial.

4. CAPACIDAD OPERATIVA

Definición: Cantidad máxima de clientes o proyectos que Orca Lab puede atender mensualmente **sin sacrificar calidad ni margen**.

Datos iniciales:

- Capacidad mensual actual: 3 clientes/proyectos
- Capacidad máxima sin colapso: 10

Observación estratégica: Escalar ventas sin ampliar capacidad genera desgaste, reclamos y pérdida de reputación. La capacidad define el ritmo saludable de crecimiento.

ANEXO III

DEFINICIÓN OPERATIVA DE “VENTAS ATRIBUIBLES”

Con el fin de evitar ambigüedades futuras, se define de manera expresa qué se considera **ventas atribuibles** al sistema desarrollado dentro de la Maestría Empresarial RT.

1. DEFINICIÓN GENERAL

Se consideran **ventas atribuibles** aquellas ventas que cumplan **simultáneamente** con los siguientes criterios:

1. Se realizan después del inicio formal de la Maestría.
2. Corresponden a ofertas de valor diseñadas, ajustadas o estructuradas dentro del programa, gestionadas directamente por EL Mentor bajo la autorización expresa de LA EMPRESA.
3. Se originan directa o indirectamente por decisiones estratégicas trabajadas en la mentoría por EL Mentor bajo la autorización expresa de LA EMPRESA.
4. Son ventas **efectivamente cobradas** por LA EMPRESA previo acuerdo explícito de la venta realizada por El Mentor o en conjunto si así lo requiere la propuesta.

2. EJEMPLOS DE VENTAS ATRIBUIBLES

- Un nuevo cliente que contrata un servicio paquetizado definido durante la Maestría contactado y trabajado por EL Mentor.
- Un cliente existente traído por EL Mentor, que adquiere una oferta premium o upsell creado dentro del programa.

- Un cliente referido por EL Mentor por alianzas estratégicas diseñadas durante la mentoría.
- Un contrato cerrado como resultado de un proceso de ventas por EL Mentor estructurado en el programa.
- En la evolución de la relación entre la empresa la contratante y El Mentor el contratado podrá establecerse un acuerdo separado de Aliado Comercial.

En todos estos casos, aplica la participación del **10 % sobre el monto efectivamente cobrado** previamente aprobados por la empresa y/o su Fundador.

3. EJEMPLOS DE VENTAS NO ATRIBUIBLES

No se consideran ventas atribuibles:

- Ingresos provenientes de contratos vigentes previos a la Maestría.
- Clientes o ingresos que no esten relacionados con El Mentor previamente autorizado por Orca Lab y/o su Fundador.
- La cartera de clientes de la empres son del uso exclusivo de la empresa y no tendrán ninguna relacion con El Mentor en el sentido de pagos de comisiones a excepción lo establecido en el punto 2 de éste acuerdo sobre Ventas Atribuibles.

4. CRITERIO DE INTERPRETACIÓN

En caso de duda sobre la atribución de una venta específica, las partes acuerdan aplicar el **criterio de buena fe, transparencia y alineación estratégica**, resolviendo cualquier diferencia de común acuerdo.

13. ACEPTACIÓN

Declaran las partes haber leído, comprendido y aceptado íntegramente el contenido del presente contrato.

EL MENTOR

Juan Carlos Rosales Rojas

Firma: _____

Fecha: _____

EL PARTICIPANTE

LA EMPRESA

Firma: _____

Fecha: _____