

# MFC

## MICRO FRANCHISE CORPORATION

NEGOCIOS RENTABLES COMPROBADOS

*Las Franquicias son el medio, su felicidad es nuestro fin.*

**GUÍA PARA ASOCIADOS MFC:  
DESARROLLE NEGOCIOS CON  
Franquiciantes, Franquiciados y Socios Franquiciantes**



## ¿Qué es MFC?

Incubadora de franquicias ubicada en Estados Unidos, Costa Rica y México, que convierte en micro franquicias a microempresas centroamericanas y norteamericanas a partir de negocios altamente rentables, atractivos y fáciles de administrar.

## Lo que expandimos como micro franquicia

1. Alguna marca exitosa.
2. Principal unidad de negocio de una empresa.
3. Una unidad operativa, convertirla en unidad de negocio.

## ¿Por qué incubamos franquicias?

1. **Menor riesgo**: Porque cualquier persona que adquiere una franquicia puede disminuir la curva de aprendizaje empresarial de 10 años, a solamente 11 meses.
2. **Mayor ventaja**: Porque es más fácil vender modelos de microempresas de negocios que ya han demostrado ser rentable, atractivo y de fácil administración.
3. **Más ganan**: emprendedores están comprendiendo que es más rentable comprar el negocio comprobado de otro que intentar iniciar uno de cero y no tener ganancias en años.
4. **Más competitivo**: Porque los negocios que se convierten en franquicias tienen una mejor planificación, lo que hace que duren 40 años de vida útil empresarial.

## ALGUNOS CONCEPTOS IMPORTANTES

**FRANQUICIAS**: Sistema que permite, por contrato legal, que terceros administren la marca y negocios de una empresa origen en un nuevo mercado, y por ello, los terceros le comparten regalías mensuales a esa empresa origen. Etapas franquicias: crear + vender + fortalecer.

**KNOW HOW**: El sistema de franquicias cuenta con manuales de funciones del personal y sus guías de operaciones comerciales, administrativas y financieras para saber en tiempo y en forma cuánto y cuándo vender – producir; qué, cómo y cuándo mercadear.

**FRANQUICIANTES**: Dueño de la empresa origen que desarrolló un formato franquicia de su empresa, así expandir y multiplicar su negocio para ser administrado y explotado por terceros.

**FRANQUICIADOS O FRANQUICIATARIOS**: Compradores de franquicias, quienes firman contrato de licencia de uso de la marca de la empresa origen o del FRANQUICIANTE, para explotarla comercialmente cada mes en operaciones regulares como empresa natural o jurídica, y por ello, paga regalías cada mes al FRANQUICIANTE.

**SOCIO PRIVADO**: Persona natural o jurídica que patrocina parcial o totalmente los estudios de franquicia de una empresa origen para convertirla en FRANQUICIANTE. De esta forma, este socio privado adquiere la figura legal como SOCIO FRANQUICIANTE.

**SOCIO DE FRANQUICIAS**: Persona natural o jurídica quien es socio de un Sistema de Franquicia generado para un FRANQUICIANTE, por ello, goza de un porcentaje mensual de los reembolsos que los FRANQUICIATARIOS realizan al FRANQUICIANTE.

**Esta guía orienta a los Asociados MFC a invitar a sus contactos y clientes a convertirse y especializarlos en micro empresarios de 3 formas: como franquiciantes, como franquiciados o como socios de franquiciantes.**

Esta guía facilita el procedimiento, los pasos y requisitos que MFC usa para **convertir micronegocios en franquicias, como base para las relaciones de negocios entre franquiciantes, franquiciados y socios franquiciantes.**

De tal manera, el Franquiciante (dueño del sistema de franquicia) es el principal protagonista de MFC, pues con él se derivan los negocios con el Franquiciado (comprador de franquicias) y el Socio de Franquicias (quien patrocina los estudios que necesita la empresa para convertirla en franquicia). Empero, al que tenemos que persuadir en términos de cerrar ventas, es al Socio de Franquicia, pues el tiene la capacidad de financiar al Franquiciante, y de ahí crearle el modelo de franquicia para luego venderla.

El material aquí presentado está basado en metodologías según las normas internacionales de franquicias.

Las franquicias es una forma más rápida, ordenada y eficiente de expansión de negocios, ***utilizando dinero, trabajo y recursos de otras personas.***

# NEGOCIOS MFC USA Y MÉXICO

MICRO FRANCHISE CORPORATION (MFC) venderá franquicias en Estados Unidos y México, atendiendo a sus 3 tipos de clientes:

1. **FRANQUICIANTES**: Convertimos empresas y unidades de negocios en micro negocios rentables tipo franquicia. Para ello, las empresas deben pasar un proceso de Consultoría de Franquiciabilidad.
2. **FRANQUICIADOS**: Compradores de franquicias. Ellos mismos son los dueños y administradores de sus franquicias.
3. **SOCIOS DE FRANQUICIAS**: Dirigimos a inversores privados a patrocinar el valor de consultoría de franquiciabilidad de una micro empresa de Centroamérica, de México o Estados Unidos, y de esta manera lo convertimos en socio de las franquicias que se vendan.



*Las Franquicias son el medio, su felicidad es nuestro fin.*

*Día 2 Entrenamiento. Duración 3 horas.*

**CÓMO SE CREA EL  
SISTEMA DE FRANQUICIA**  
Certificado de MFC Florida para  
el Asociado de MFC México

**HABILIDAD A DESARROLLAR:**

*Hacer razonar a empresarios sobre cómo el sistema de franquicia es un formato de negocio que permite mantener un estándar de calidad entre la empresa y sus nuevos puntos de ventas.*

**CAPACIDAD ADQUIRIDA:**

*Comprender cómo se elabora el formato de franquicia de un negocio para hacerlo más rentable, atractivo y más fácil manejo administrativo.*

# DE NEGOCIO A FRANQUICIA

## ¿Cómo convertimos un negocio en franquicia?

Desarrollar correctamente una franquicia es un proceso detallado y requiere de un equilibrio calificado de profesionales y consultores con años de experiencia. Este equipo comúnmente incluye:



## Construcción Franquicia y Coaching (seguimiento)

La creación de **manuales de operaciones** bien elaborados, efectuar **supervisión** y **capacitación** continua para el franquiciado es parte de lo que se necesita construir para garantizar estas herramientas al franquiciado a lo largo de la duración del contrato de franquicia. Esto ayudará evitar daños de calidad en productos o servicios, problemas legales, clientes frustrados, proveedores mal pagados, otros.

## MODELO DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

### ¿Qué es lo que creamos como modelo en una empresa?

Primero, creamos el Know How de la Franquicia (*cómo opera el negocio*), luego el Sistema de Franquicia (*cómo transferir y proteger el know how*).

El Know How de Franquicia son los *manuales de operaciones y las guías de comercialización, producción y finanzas* del modelo de negocio a franquiciar.

El Sistema de Franquicia es la *forma y frecuencia de transferir el Know How al Franquiciado*. Incluye cómo relacionar al Franquiciante con Franquiciados y viceversa, mediante medios legales para proteger y madurar el negocio.

### El Poder del Know How de Una Empresa

Durante una entrevista entre el Asociado MFC y un empresario, su misión es hacerle entender que, si el empresario tiene un conocimiento que es atractivo y le genera rentabilidad y ganancias con pocos activos, entonces *el modelo de la franquicia es su oportunidad de generar más ingresos*. Debemos hacer ver que, el verdadero negocio de un empresario es SU KNOW HOW: ese cómo hacer dinero.

El problema que le queremos prevenir o hacer entender a cualquier empresario es que comprar activos caros para hacer negocio genera baja rentabilidad y ganancias, porque el ROI (Retorno de Inversión) se vuelve difícil de recuperar en un lapso de 5 años, y de esta manera la empresa evita acudir cada año a préstamos para pagar otros préstamos (**Ciclo Vicioso de los Activos**).

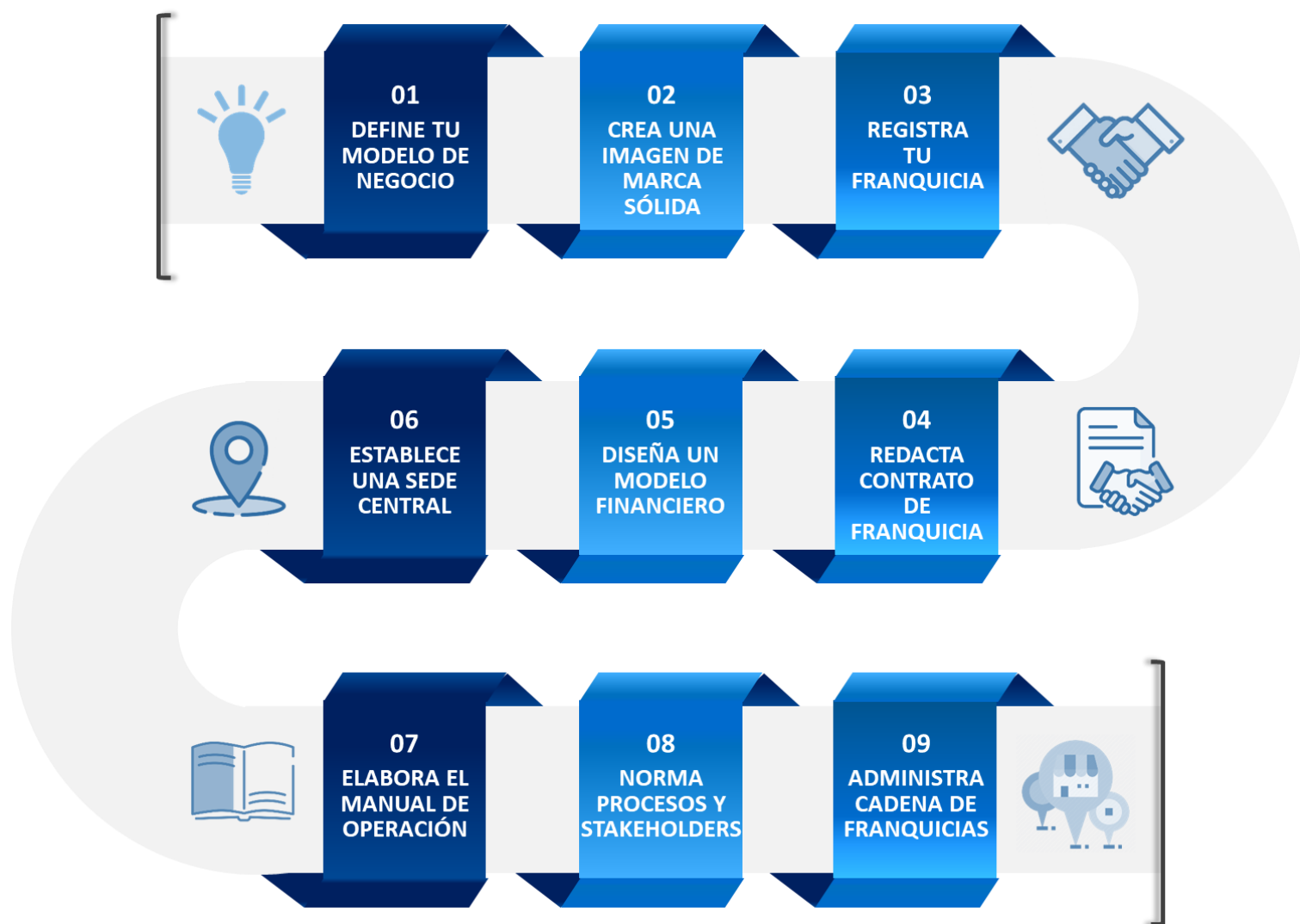
Con el estudio de la franquicia haremos que el negocio del empresario sea rentable, atractivo y de fácil administración para los Franquiciados.



# CONVIRTIENDO NEGOCIOS EN FRANQUICIA

## Proceso de Creación de Franquicias a Empresas

Gestiones de Consultoría de Franquiciabilidad:



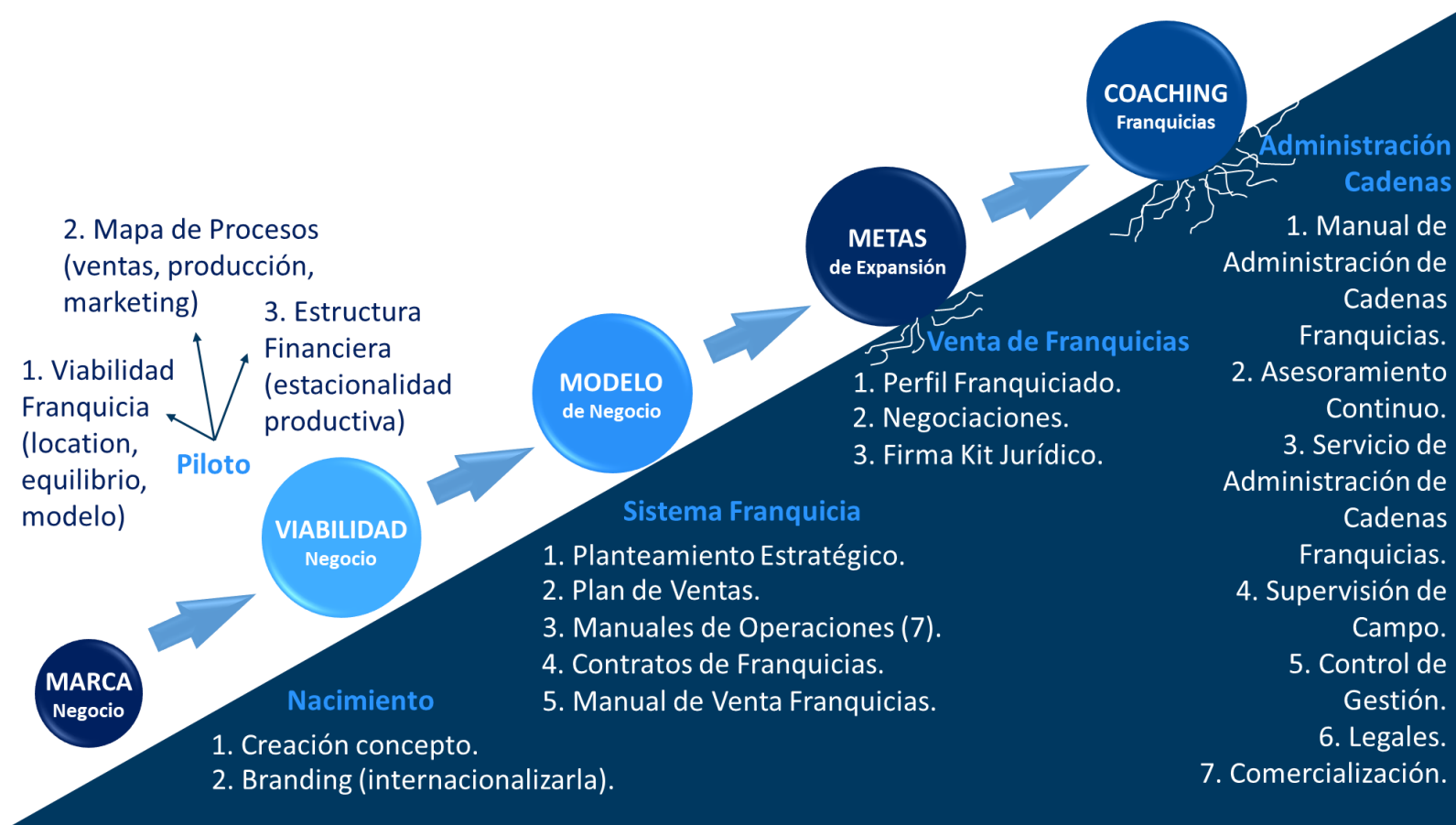
## Requisitos para franquiciarle hasta 15 puntos de ventas

Ventas netas cuyo piso de ingresos en meses bajos sea de 10.5 mil dólares mínimos, y un techo máximo de ventas netas en meses altos hasta 50 mil dólares. Su negocio sea probado por más de 4 años. Rentable, que genere utilidades. Nosotros nos encargamos de hacerlo sencillo de operar y altamente atractivo para venderse.

# PASOS PARA CREAR SU FRANQUICIA

## Proceso de Creación de Franquicias a Empresas

### Gestiones de Consultoría de Franquiciabilidad:



## Garantizar que la Calidad del Franquiciante sea transferible

Aplicamos un diagnóstico y análisis de viabilidad para apoyarle a mejorar y preparar el negocio desde el inicio del proceso para franquiciarlo, así comenzamos con el **“Nacimiento”** del concepto a franquiciar alrededor de su marca. Con el **“Piloto”**, eliminamos las malas praxis administrativas y dejamos el negocio *“financieramente limpio”* para visualizar la rentabilidad y lo práctico del negocio. Entramos así al tipo de **“Sistema Franquicia”**, el negocio replicado, el cual será vendible y multiplicable.

Una vez alcanzado estos pasos, nos queda poner en práctica la **“Venta de Franquicias”**, así ejecutar la **“Administración Cadena”** a franquiciados (15 puntos de ventas).



## Contáctenos

Walter Reñasco,  
Chief Executive Officer MFC Florida &  
WIN Costa Rica  
[wrenasco@worintnet.com](mailto:wrenasco@worintnet.com)

Ivonne Monsalvo,  
Directora Inversiones Franquicias  
MFC México  
[imonsalvo@franquiciashubs.com](mailto:imonsalvo@franquiciashubs.com)

Astrid C. Montealegre,  
Directora Jurídica Franquicias  
BD Senior Partners California, USA  
[acmontealegre@bdseniorpartners.com](mailto:acmontealegre@bdseniorpartners.com)