

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.

FRANQUICIANTE: 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 5 Entrenamiento. Duración 4 horas.

**DESARROLLO DE INVERSIONES
PARA FRANQUICIADOS**
Certificado de MFC Florida para
el Asociado de MFC México

HABILIDAD A DESARROLLAR:

Iniciar proceso de ventas de Micro Franquicias convenciendo a potenciales compradores de franquicias que su modelo de negocio preferido es un sistema rentable, atractivo y de fácil administración, y que contará con un programa de negocios apoyado por manuales y equipos de asesores que acompañarán y guiarán cada mes a los franquiciados.

CAPACIDAD ADQUIRIDA:

Transferir que el programa de negocios de micro franquicias profesionaliza y especializa al franquiciado por medio de un Certificado escalable en 3 modelos: como Gerente de Micro Franquicias, como Asesor de Micro Franquicias y como Empresario de Micro Franquicias. Estos certificados acortan la curva de aprendizaje que obtiene un empresario exitoso de 10 años, en sólo 11 meses.

FRANQUICIAS Y CERTIFICACIONES

De Gerente a Empresario de Micro Franquicias

Cada Candidato Franquiciado (emprendedor que desea comprar una franquicia) debe recibir una triple certificación de franquicia, que es un completo e integral programa de negocios que le permite a cualquier persona convertirse en un emprendedor exitoso de micro franquicias bajo negocios comprobables, rentables, atractivos y de fácil administración.

Lo que le cuesta a un empresario alcanzar el éxito en 10 años, se lo hacemos vivir a cualquier franquiciado en 11 meses.

Nuestra misión como Asociado MFC frente al Franquiciado

Debemos apoyar al emprendedor a **tomar una decisión que le proporcionará una gran ventaja para aumentar la calidad de vida propia y de su familia.**

Para ello, ***es mejor adquirir una micro franquicia que comprar un carro.*** La micro franquicia tendrá activos que le permitirán generar ingresos mensuales como empresa (genera ganancias) y como franquiciado (obtendrá un salario fijo mes), empero el vehículo es un activo que con el tiempo se convierte en un pasivo, pierde valor, y no le genera ingresos. Ambos tienen el mismo valor financiero, se deben pagar con el tiempo, la diferencia es que la micro franquicia le generará ingresos y confort alrededor de 40 años, el vehículo el confort durará máximo 4 años. En otras palabras, el valor de un carro intermedio (ni el barato ni el caro) es el valor de inversión de una micro franquicia. Con ingresos de la micro franquicia, el franquiciado podrá pagar su carro.

Muchos emprendedores sueñan y gastan mucho dinero y energía por generar un concepto de negocio diferenciado, de aquí es donde el emprendedor tiene un riesgo del 65% de fracasar en tan sólo dos años, como sucede cada año desde Panamá a Estados Unidos que nacen 1.9 millones de nuevos negocios, y quiebran el 65% el segundo año. Es más inteligente invertir en un negocio ya comprobado y aprender de administración de negocios (franquicia); y luego hacer algo nuevo.

Rompiendo el mito de la franquicia

Existe la creencia de que sólo las empresas grandes o internacionales son las únicas que pueden franquiciar. Estas empresas comenzaron también pequeñas y rompieron su barrera de quiebre. México cuenta con 1,200 redes y 86,000 unidades franquiciadas, de las cuales el 78% son de origen nacional, y el 89% de estas son micro franquicias.

El tipo de franquicias que puedes elegir

Este es el peor mito en los negocios: pensar que una empresa debe primero tener éxito o fama para convertirse en una franquicia. Basta con que la empresa origen haya:

1. **Superada barrera de quiebre:** 4 años después de concebida su idea de negocio;
2. **Histórico de Estados de Resultados:** que reflejen un mínimo de 10 mil dólares o un máximo de 50 mil dólares en ingresos al mes en un período de 3 años consecutivos.
3. **Eficientes operaciones:** procesos de creación de productos o servicios sean aceptados por el mercado local que se localiza la empresa.

Las franquicias son una extensión de ventas de las empresas como lo son las sucursales, ambas venden productos o servicios; nada más que las franquicias son de otros dueños, mientras que las sucursales pertenecen al mismo dueño. Por eso es más barato para un empresario expandir sus ventas por franquicias que por sucursales.

México tiene **97 mil franquicias**, el 75% son mexicanas y el 85% son micro franquicias. Cada año **nacen 3,200 nuevas franquicias**.

MICRO FRANQUICIAS A PROMOVER:

A. Sector Comercio: Tiendas de ropas, zapatos, artículos deportivos, cuero, artesanía, belleza, alimentos, productos hogar, limpieza, cuidado y uso personal, electrodomésticos, jugueterías, clínicas mascotas, panaderías, reposterías, otros.

TIPOS: + 80 franquicias

B. Sector Servicio: Limpieza, transporte, restaurantes, aseguradoras, hoteles, jurídicos, informática, cafeterías, académicos, seguridad, inmobiliarias, publicidad, bpo, tecnológicas, médicos, financieras, salud, otros.

TIPOS: + 75 pymes



**Certificado
Empresario de Franquicia**

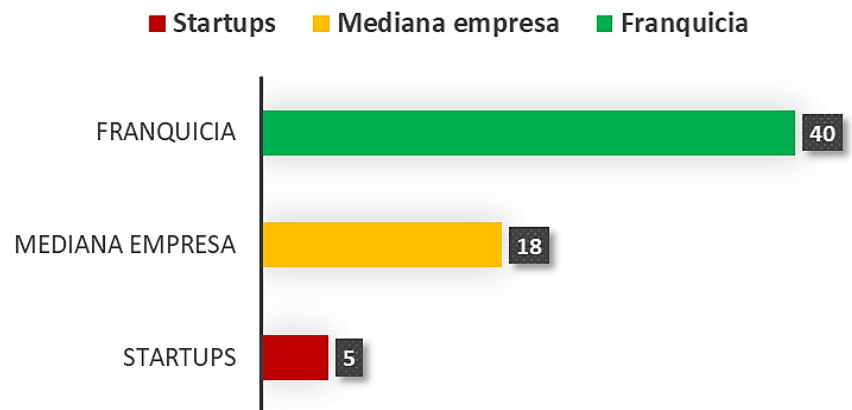
MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Certifícate en Franquicias

El primer paso para convertirte en empresario de franquicias es obtener el Certificado “Gerencia en Micro Franquicia” y aplicar los conocimientos en tu franquicia, ya sea digital o física. Son metodologías gerenciales muy simples de aplicar que te generan el conocimiento necesario sobre el desarrollo de micro franquicias.

La oportunidad es colosal. México crea 837 mil nuevas empresas cada año. Estados Unidos genera 1.1 millones. Empero, el segundo año mueren 65% de ellas, porque no planifican. Por ello mejor adquiere nuestras franquicias de modelos de negocios rentables comprobados, atractivos y de fácil administración, con proyecciones y planificación financiera y operativa. Invierte en algo seguro y con futuro.

Años de Vida según Negocio



MFC tendrá diferentes modelos de franquicias: digitales y físicas, y ofrecerá diferentes niveles de adquisición de franquicias: desde inversión “cero” a montos graduales, parciales o totales.



**Certificado
Empresario de Franquicia**

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Aprende lo rentable de negocios franquiciados

Así como las empresas pueden ampliar sus ventas a través de alianzas, sucursales, distribuidores, otros, de igual manera pueden vender por medio de franquicias. Todos estos modelos son puntos de ventas que se desprenden de la empresa original, y en el mundo de los negocios a estos modelos se le conoce como formatos de negocios.

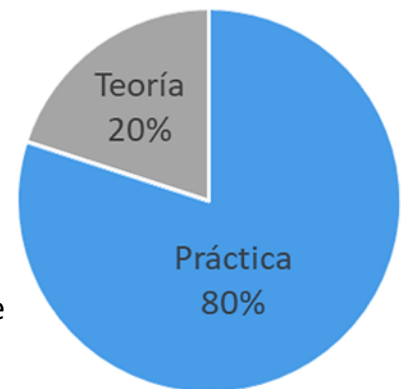
APRENDE de Gerencia de Franquicia

Certifícate en **Gerencia de Franquicias** y aplica metodologías gerenciales para garantizar administrar eficazmente tu franquicia:

	TEORÍA: 30 H	PRÁCTICA: 700
1. El modelo financiero del negocio:	8 H	200 H
a. Utilidad Bruta: Ventas vs. Costos.	2 h	100 h
b. Presupuesto Anual.	2 h	50 h
c. Flujo de Caja.	1 h	50 h
d. Costos y Gastos Operativos.	1 h	50 h
e. Admón. y Software Franquicia.	1 h	30 h
f. Royalties y Cánones Franquicia.	1 h	20 h
2. Producción y/o Servucción Franquicia.	2 H	200 H
3. Finanzas: CxC y CxP.	2 H	10 H
4. Activos de la Franquicia.	2 H	10 H
5. Contratos Jurídicos Franquicia.	2 H	20 H
6. Manuales y Guías de la Franquicia.	2 H	100 H
7. Modelo Venta de las Franquicia.	2 H	60 H
8. Políticas de Comercialización.	2 H	10 H
9. El Know How de la Franquicia.	8 H	90 H
a. Inventario Inicial de Operaciones.	2 h	30 h
b. Estudios de Mercados Emergentes.	2 h	10 h
c. Valor de Venta Franquicias.	2 h	10 h
d. Coaching Franquicias.	1 h	20 h
e. Guías Operativas Franquicias.	1 h	20 h

EMPRENDE con Licencia de Franquicia

A los candidatos se les ofrece una gama de micro negocios tipo franquicia para que aprendan de franquicia en una curva-aprendizaje de 11 meses consecutivos.



Las **Competencias Gerenciales** se asociarán con **competencias de aprendizaje**, donde: El **Saber Técnico** lo obtendrán por métodos especializados en “Gerencia de Franquicia”, sobre el manejo y administración de negocios franquiciados.

El **Saber Metodológico** lo ampliarán con la aplicación de las metodologías en “Gerencia de Franquicia”.

El **Saber Participativo** se derivará con el trabajo en equipo entre: empresarios, gerentes y colaboradores de las empresas a recibir asesoría, bajo esquemas de emails, cronogramas, tareas y otros.

El **Saber Personal** se irá construyendo entre los resultados y visión del candidato con la empresa franquicia a adquirir.

Cada Candidato Franquiciado debe tomar su Certificación en Franquicia en sus 3 niveles de desarrollo: Gerencial, Asesor y Empresarial. Una vez culminado el proceso de aprendizaje sobre administración, comercialización, calidad y finanzas de franquicias, será certificado.

Certificado
Empresario de Franquicia

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION



Contáctenos

Walter Reñasco,
Chief Executive Officer MFC Florida &
WIN Costa Rica
wrenasco@worintnet.com

Ivonne Monsalvo,
Directora Inversiones Franquicias
MFC México
imonsalvo@franquiciashubs.com

Astrid C. Montealegre,
Directora Jurídica Franquicias
BD Senior Partners California, USA
acmontealegre@bdseniorpartners.com