

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 3 Entrenamiento. Duración 3 horas.

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

HABILIDAD A DESARROLLAR:

Negociar con empresario sobre ventajas de: a. estandarizar procesos de su negocio; para así, b. franquiciar su negocio en 15 puntos de ventas. Obtendrá ganancias mínimas de seis mil dólares mensuales, una vez las 15 franquicias estén operando.

CAPACIDAD ADQUIRIDA:

Detallar cómo la curva de aprendizaje empresarial de 10 años, se disminuye a 11 meses con el sistema de franquicias.

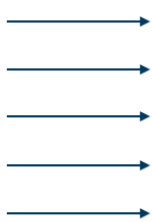
CALIDAD DEL NEGOCIO A FRANQUICIAR

Multiplicaremos hasta 15 puntos de ventas franquiciados

Acciones de Mejora mientras se Estandariza la Calidad del Negocio:

Acciones de mejora:

1. Estandarizamos operaciones
2. Eliminamos malas praxis
3. Dinamizamos negocios
4. Presupuestos controlados
5. Expandimos ganancias

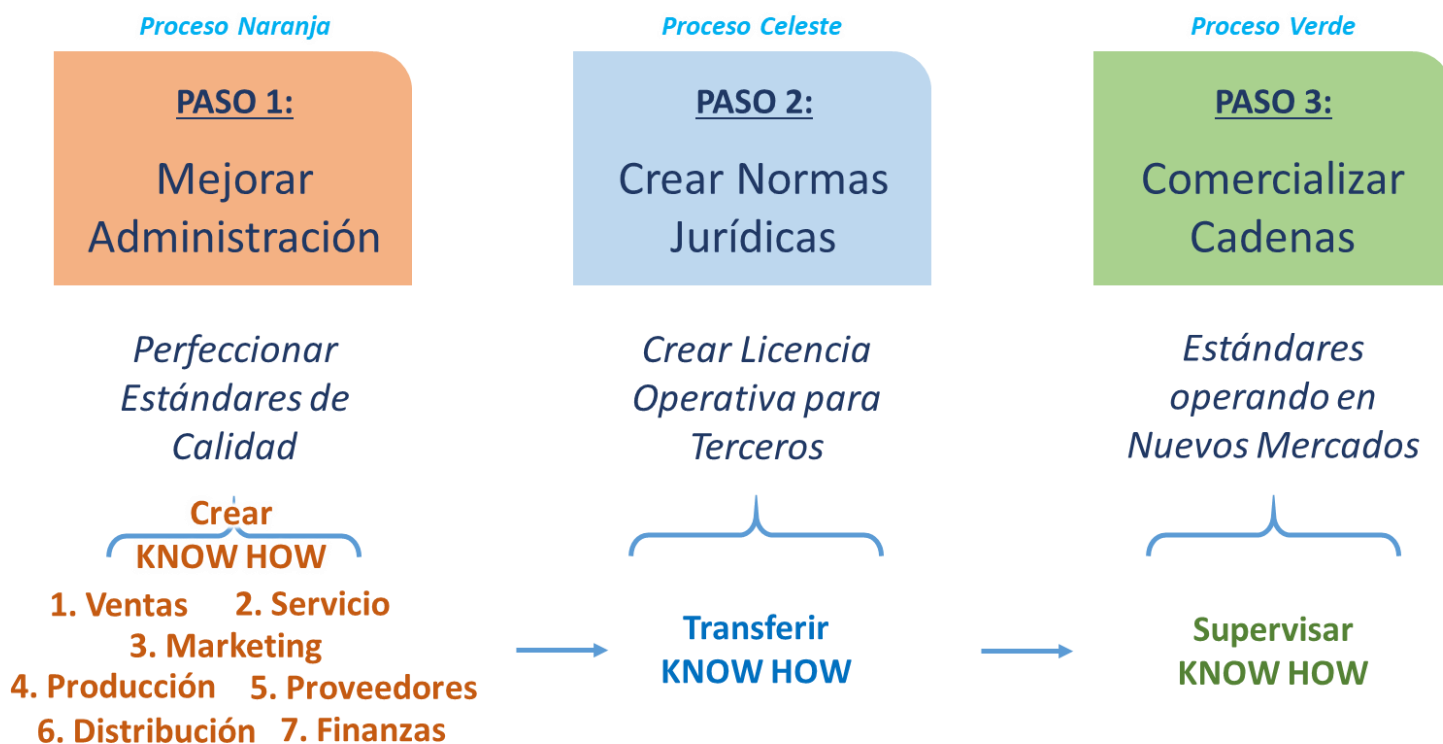


Creación Manuales:

- Ventas + Producción
- Contabilidad + Marketing + Producción
- Metas de Ventas (nuevos mercados)
- Parámetros de medición (gestiones)
- Finanzas Franquicias

¿Qué hace que un negocio se convierta en franquicia?

3 pasos para crear franquiciantes:



VENDIENDO LAS FRANQUICIAS

Desarrollamos hasta 15 puntos de ventas franquiciados

Proceso para Vender Franquicias a Franquiciados:



¿Qué ganará usted por sus franquicias?

Una vez operando cada franquicia usted podrá:

Ganar por vender el Know How por franquicia, con valor mínimo de US\$ 1,500.00.
Cobrar cada mes regalías porcentuales por franquicia: un 5% mínimo sobre ventas.
Canon: asesoría por mejores prácticas y evolución del negocio.

Nosotros negociamos su franquicia y la colocamos en mercados en México, y dependiendo de lo atractivo, en USA.

INVERSIÓN BAJA ¿Qué obtendrá el empresario?

INVERTIRÁ sólo US\$ 750.00 netos para reservar sus derechos como Potencial Franquiciante: inversor, contrato jurídico, consultores, logo en portal franquicias, plan de franquicia, entre otros procesos de creación del sistema de franquicia.

DISPONDRÁ US\$ 6,000.00 de un patrocinador para hacer su Estudio de Franquicia. Iniciamos a vender sus franquicias al 5to mes, hasta completar 15 en total.

OBTENDRÁ regalías (ingresos) del 5% sobre las ventas netas mensuales por cada Micro Franquicia que vendamos y administremos a terceros por usted.

SERÁ socio con tu patrocinador de las primeros 5 Micro Franquicias. Compartes 70% de regalías. Del resto de franquicias recibes 100% de regalías cada mes.

GANANCIAS por las 3 CADENAS de 15 Micro Franquicias

Tomemos de Ejemplo que 1 de tus Micro Franquicia genera ingresos promedio de US\$ 10,500.00/mes. Cada mes le cobras un 5% de regalía sobre sus ventas netas. Tienes 3 Cadenas de 5 Micro Franquicias cada una. **Así, en la primera cadena compartes 70% regalías**, recibes US\$ 157.50 por micro franquicia al mes. Total, a cobrar: US\$ 787.50. Por Cadenas 2 y 3 recaudas al mes US\$ 525.00 (100% de regalías) por micro franquicia. Total, mínimo a recuperar al mes: US\$ 6,037.50. Para ello, sólo venderemos tus micro franquicias en mercados que garanticen que cada Franquiciado (comprador de franquicia) logre vender como meta mínima los US\$ 10,500.00 mensuales en sus meses bajos de ventas.

RETORNO de INVERSIÓN: Por Venta-Franquicia

El empresario obtendrá “INGRESOS KNOW HOW” cada vez que le vendamos 1 Micro Franquicia.

El Know How o “*Manual Operativo del Negocio*” es el que cada Franquiciado adquiere para tener éxito.

De su cadena 1 recibirá US\$ 300.00 por Micro Franquicia vendida (el 20% sobre US\$ 1,500.00). Mientras que de tus cadenas 2 y 3 recibirás el 100% de valor Know How por franquicia vendida.

Obtendrá un total de US\$ 17,250.00 acumulados por 15 franquicias vendidas. Iniciamos a vender sus micro franquicias en el mes 5to de iniciado los estudios para franquiciar el negocio del empresario.

Calculamos venderle 2 a 3 franquicias cada trimestre. Con la venta de 2 franquicias recuperará el 74% de su inversión. El resto de venta de franquicias más regalías mensuales son ganancias para el empresario.

GARANTÍAS para las 3 CADENAS de MICRO FRANQUICIAS del empresario

1. **CONTRATOS** jurídicos de la inversión como Empresa Franquiciante.
2. **GUÍAS** de las Cadenas de Negocios para Administrar sus Micro Franquicias.
3. **CAPACITACIÓN** de Empresa Franquiciante en finanzas de sus Cadenas.
4. **ESTADÍSTICAS** e Informes sobre el desarrollo de sus Cadenas de Negocios.
5. **SUPERVISIÓN** de la calidad y cumplimiento de operaciones por Cadena.

VENTA DE FRANQUICIAS: <https://www.franquiciashubs.com/hubsempresariales-franquicias>



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