

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 1 Entrenamiento. Duración 2 horas.

**CONOCIENDO EL
SISTEMA DE FRANQUICIAS**
Certificado de MFC Florida para
el Asociado de MFC México

HABILIDAD A DESARROLLAR:

Identificar el perfil del inversor potencial (franquiciante, socio de franquicias o franquiciado) para guiarlo sobre las ventajas del sistema de franquicia que invertirá de forma segura con MFC.

CAPACIDAD ADQUIRIDA:

Comprender cómo el sistema de franquicias beneficiará al tipo de inversor potencial.

¿POR QUÉ FRANQUICIAS?

Los datos del *emprendedurismo empírico* (administrar sin plan estratégico) en Latinoamérica confirman la siguiente realidad:

En Centroamérica cada año nacen 5 mil nuevas empresas por país, México pare 837 mil, y Estados Unidos crea 1.1 millones, de las cuales del 2do al 3er año de fundadas mueren el 65%. Cada inversión promedio en micro negocios oscila los 18 mil dólares. Significa que como bloque de países esta industria de emprendedores de Centroamérica, México y Estados Unidos invierte al año alrededor de 49.8 mil millones de dólares; de estos, por falta de planificación estratégica se inutilizan 17.1 mil millones de dólares en activos para generar ingresos mensuales (sin contar el capital de trabajo invertido en suministros y mano de obra). Esto supone la pérdida de ahorros o préstamos de 801 mil personas y familias (promedio), que confiaron su dinero cada año por poner en marcha un negocio que no lograron administrar, comerciar ni planear bien.

Mientras que, los datos del *emprendedurismo con plan estratégico* tipo franquicias aportan la siguiente información.

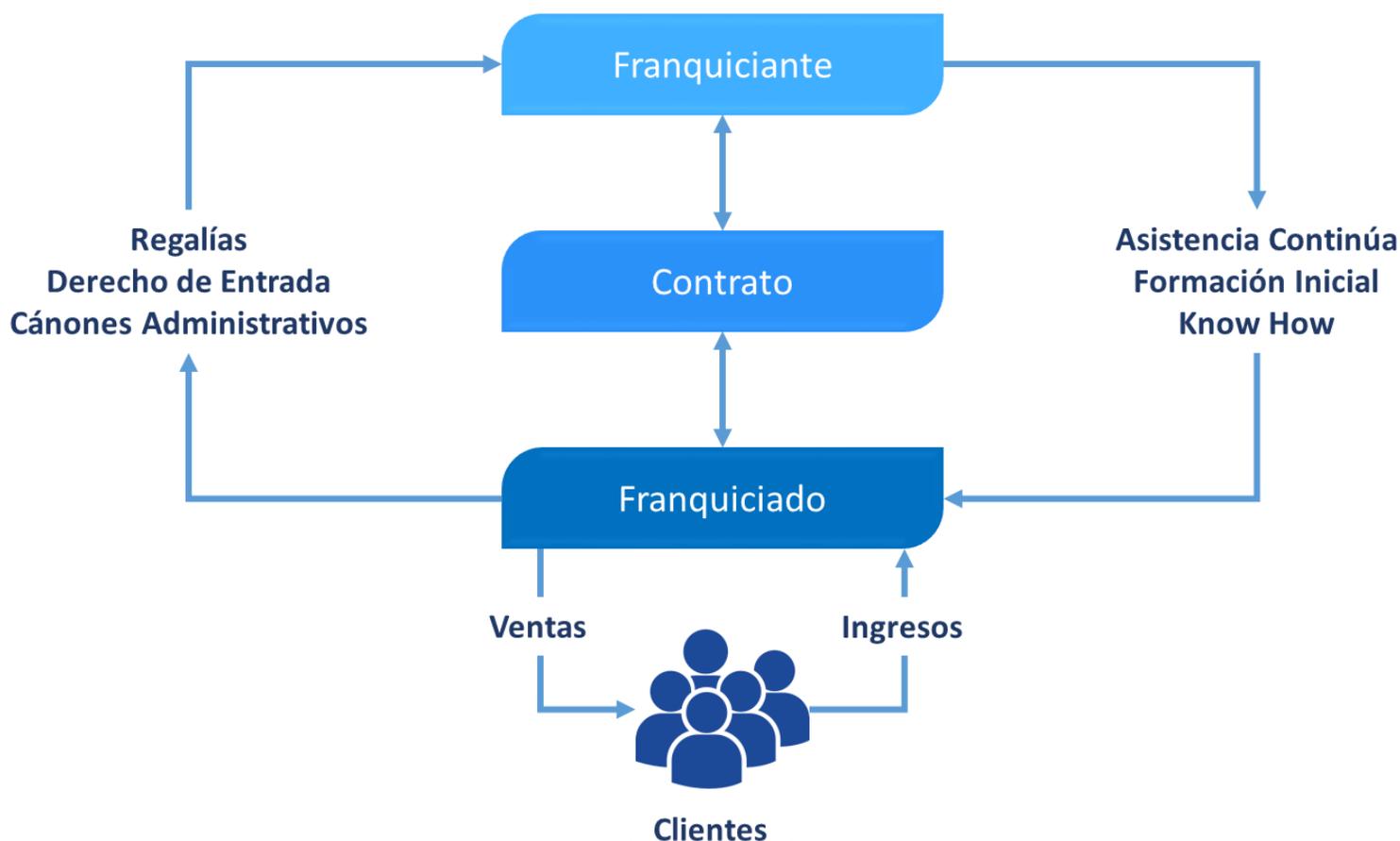
El 95% de empresas franquiciadas sobreviven los primeros 5 años desde que inician operaciones, logrando tener una vida empresarial rentable de más de 40 años. Por esta razón, las franquicias son actualmente el formato de negocio más desarrollado en el mundo. En el año 2000 existían 38 mil tipos de empresas franquiciadas, con 4.1 millones de establecimientos. A partir del año 2020 son más de 90 mil tipos de empresas franquiciadas con más de 9.4 millones de establecimientos distribuidos mundialmente. En la mayoría de los países el sistema de franquicias crece entre 20% al 25% anual.

LA FRANQUICIA COMO SISTEMA DE EXPANSIÓN

¿Qué es una franquicia?

La franquicia es un método de expansión empresarial mediante el cual el **franquiciante** (*dueño de la empresa que se le instala el sistema de franquicia*) permite y apoya a **franquiciados** (*compradores de franquicias*) para que repliquen con éxito su concepto de negocio, comercializando sus productos o servicios bajo su nombre comercial y sus marcas registradas. Bajo un contrato legal se protege las relaciones de negocios de la franquicia.

El Sistema de Franquicia



MICRO INVERSIONES RENTABLES: FRANQUICIA

¿Cómo identificar el tipo de cliente durante una entrevista?

Recordemos que cuando estemos reunidos con un potencial cliente, primero debemos verlo como inversor potencial (franquiciantes, franquiciados o socios de franquicias), y para ello:

Perfil por Tipo de Inversor:

1 EMPRESARIO

Tiene un negocio y una marca que comercia por más de 4 años y hace ventas mínimas de 10.5 mil dólares.

Con el Estudio para Franquiciar el negocio, el empresario se convierte en:

FRANQUICIANTE

1. Titular de una marca registrada.
2. Know How para ofrecer su modelo de negocio.
3. Contrato Legal que cede derechos comerciales de uso de la marca.
4. Recibirá regalías (ingresos) por las ventas netas-mes de Franquiciados.

Concepto:

Persona física o moral que es titular de una marca y know how que le permite ofrecer su negocio.

2 EMPRENDEDOR

Profesional o persona con deseos de invertir en un negocio. Le persuadimos que invierta en algo seguro en vez de un negocio propio que no sabe si será rentable.

Al comprar 1 franquicia del Franquiciante, el emprendedor se convierte en:

FRANQUICIADO

1. Tiene derecho de comerciar una marca rentable.
2. Cuenta con el Know How para garantizar las operaciones diarias del negocio.
3. Contrato Legal que le orienta cómo cuidar la marca.
4. Pagará regalías por ventas netas-mes.

Concepto:

Persona que adquiere el derecho de comercializar un producto o servicio, de un modelo ya existente.

3 INVERSOR PRIVADO

Persona con experiencia en inversión de negocios. Le persuadimos que invierta en algo seguro en empresas que ya son rentables y con estudios de franquicias se hacen más rentables, más atractivos y de más fácil administración, así expandir más rápido su negocio.

Si patrocina estudios para franquiciar empresas, entonces el inversor se convierte en:

SOCIO DE FRANQUICIAS

1. Es codueño de un sistema de franquicias creado a la empresa que patrocinó.
2. Cuenta con Contrato Legal que protege sus inversiones.
3. Recibirá regalías por ventas netas-mes que los franquiciados le pagarán al franquiciante, y este último le reembolsa como su Socio del sistema de franquicias que financió.

Concepto:

Persona que negocia sistemas para franquiciar negocios.

BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

¿Por qué convertimos negocios en Franquicias?

Este sistema tiene muchas ventajas para los involucrados y para el país que lo hace porque contribuye a la generación de empresas con bajo riesgo y estimula fuentes de empleo.

La franquicia representa el sistema de expansión empresarial más ejecutado en el mundo en las economías modernas. En el año 2000 las franquicias existentes eran casi 38 mil tipos con 4.1 millones de establecimientos, y para el 2020 tuvieron un salto del 237% elevándose a más de 90 mil tipos de franquicias diferentes con más de 9 millones de establecimientos distribuidos en el mundo.

No obstante, son muchos los empresarios que desconocen las ventajas que puede aportarles en el desarrollo de sus empresas.

Beneficios del Sistema de 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