



MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

WIN
WORKFLOW INTELLIGENT NETWORK
CONSULTING FIRM & PARTNERS

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

2025

**CONVERTIMOS TU
NEGOCIO EN UNO MÁS
RENTABLE, ATRACTIVO Y
DE FÁCIL ADMINISTRACIÓN,
PARA ASÍ MULTIPLICARLO
EN CADENAS DE 15
FRANQUICIAS**

DE EMPRESARIO A FRANQUICIANTE:

**Progrese en mercados nuevos en 15 nuevos puntos de ventas
franquiciados, supervisados y administrados por expertos**

¿Qué es MFC?

Incubadora de franquicias que desde Estados Unidos y Costa Rica identifica micronegocios altamente rentables, atractivos y fáciles de administrar para convertirlos en micro franquicias, venderlas y darles coaching en Centroamérica, México y Estados Unidos.

¿Qué vendemos como micro franquicia?

1. Negocios rentables (auditados 5 años de finanzas y 2 sucursales).
2. Negocios sencillos de replicar, administrar y hacer crecer.
3. Negocios con dueños ordenados, flexibles a cambios y mejoras.

¿Por qué incubamos franquicias?

1. **Menor riesgo del inversor:** Se obtienen ganancias desde mes 1. Aplicamos una curva de aprendizaje empresarial de 11 meses, en vez de los 10 años que le toma a un negocio nuevo ser rentable.
2. **Mayor ventaja ROI:** Rápido Retorno de Inversión (ROI) en menos de 30 meses. Son micronegocios ya rentables, atractivos para los mercados de clientes y de fácil administración.
3. **Más ganancias:** Se traspasa experiencia “Franquicia Sostenible” en año 1 para la franquicia nueva; y “Franquicia Rentable” desde el año 2 en adelante, para generar más ganancias por mes.
4. **Más competitivos:** Los micronegocios franquiciados cuentan con planificación eficaz más amplias estrategias de crecimiento, lo que hace que duren como empresas un mínimo de 40 años.

MOMENTOS CLAVES EN LA FRANQUICIA

FRANQUICIAS, ¿QUÉ ES?: Formato de negocio compuesto por “Know How” y “Sistema” orientado en explotar una marca-negocio, que por contrato legal permite que terceros compren este formato para administrarla en un nuevo mercado, lo que generará ingresos por ventas, por lo que se comparten regalías al dueño del formato de negocio tipo franquicia.

KNOW HOW Y SISTEMA DE FRANQUICIA, ADMINISTRAR: “Know How” son manuales y guías de operaciones en: comercio, recursos humanos, producción y finanzas; para saber en tiempo y en forma cuánto y cuándo vender; mientras que el “Sistema” es la manera de transferir ese conocimiento del “Know How” a colaboradores y proveedores.

FRANQUICIANTE, CONTRATO FRANQUICIA: Dueño de una empresa a la cual se le incubó el formato franquicia a su marca-negocio. La empresa incubada demostró sostenibilidad los 3 años primeros de vida, por eso no quebró, y al tener más de 5 años operando, se volvió rentable.

FRANQUICIADOS, COMPRAN FRANQUICIAS: Compradores de formato de negocio de franquicias para instalar un punto de venta en un nuevo mercado. Firman contrato de licencia por uso de la marca del Franquiciante, y le paga regalías sobre las ventas mensuales.

FRANQUICIADOR, VENDE, INSTALA Y ADMINISTRA: Conjunto de profesionales especialistas en desarrollo de marcas-negocios en áreas de contabilidad, marketing, operaciones, producción, y recursos humanos, así como expertos en auditoría, supervisión de calidad, cadena de suministros para el servicio al cliente, atención al cliente, arquitectura, imagen, higiene, análisis de estadísticas de ventas, analistas de mercados, expertos en costos y negociadores con proveedores, quienes empoderan y apoyan al Franquiciante y Franquiciados a ser más rentables y académicos.

¿POR QUÉ FRANQUICIAS Y NO UNA NUEVA EMPRESA?

Los datos para emprendedores empíricos (administrar sin plan estratégico) en América confirman la siguiente realidad:

Cada año en Estados Unidos se crean 1.1 millones de emprendimientos nuevos, que mueren el 50% a los 5 años de fundadas. Mientras que en Centroamérica nacen 5 mil nuevas empresas por país, y México por 837 mil, de las cuales del 2do al 3er año de fundadas mueren del 50% al 75%. Cada inversión promedio en micronegocios oscila los 40 mil dólares. Significa que como bloque de países esta industria de emprendedores de Centroamérica y México invierte al año alrededor de 35.0 mil millones de dólares; de estos, por falta de planificación estratégica se inutilizan 22.8 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 570 mil personas y familias (promedio) cada 3 años, que confiaron su dinero por poner en marcha un negocio que no lograron administrar, comerciar ni planear bien.

Para inversores de franquicias que tienen plan estratégico, manuales y rentabilidad financiera 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 (aumentan el 237% en 20 años). En la mayoría de los países el sistema de franquicias crece entre 20% al 25% anual.



VALORES PARA MICRO FRANQUICIAS

ACOMPañAMIENTO / asesoría constante

GANAR-GANAR / diversificar ingresos

INNOVACIÓN / administración a distancia

INTEGRIDAD / hacer lo correcto

COMUNICACIÓN / motivar franquicias

TRABAJO EN EQUIPO / todos vemos resultados

CREATIVIDAD / mejorar rentabilidad

CLIENTES / fortalecer marketplaces y servicios

COMPROMISO / estar-vanguardia tecnológica

LIDERAZGO / multiplicar negocios rápidamente

CONSOLIDACIÓN / exclusividad zona influencia

Franquiciante:
dueño de la
empresa que
convierte su
principal
unidad de
negocio en
franquicia.



COLABORACIÓN

Franquiciantes y MFC tienen una relación profesional interdependiente muy estrecha.

Los Franquiciantes confían en MFC para crearles o transformar sus unidades de negocios o marcas en rentables Micro Franquicias, que serán vendidos a inversores privados bajo contratos especializados.

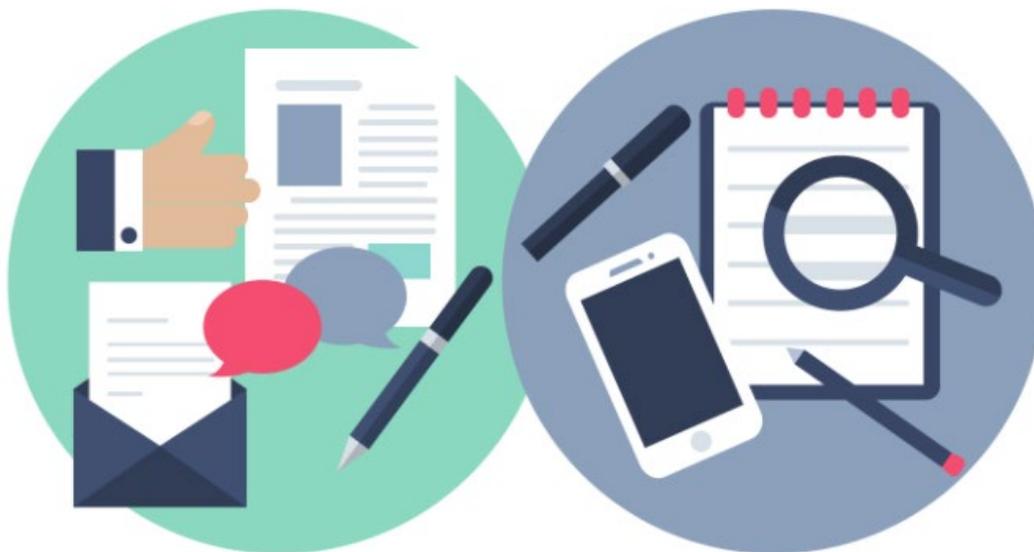
Los Franquiciantes pueden heredar o traspasar a un tercero sus derechos de Micro Franquicias que financió por medio del proyecto MFC.

... somos más que
UNA INCUBADORA DE FRANQUICIAS
DIGITALES Y FÍSICAS

MARKETPLACES
E-COMMERCE

ACADEMIA

ADMINISTRACIÓN
DE INGRESOS



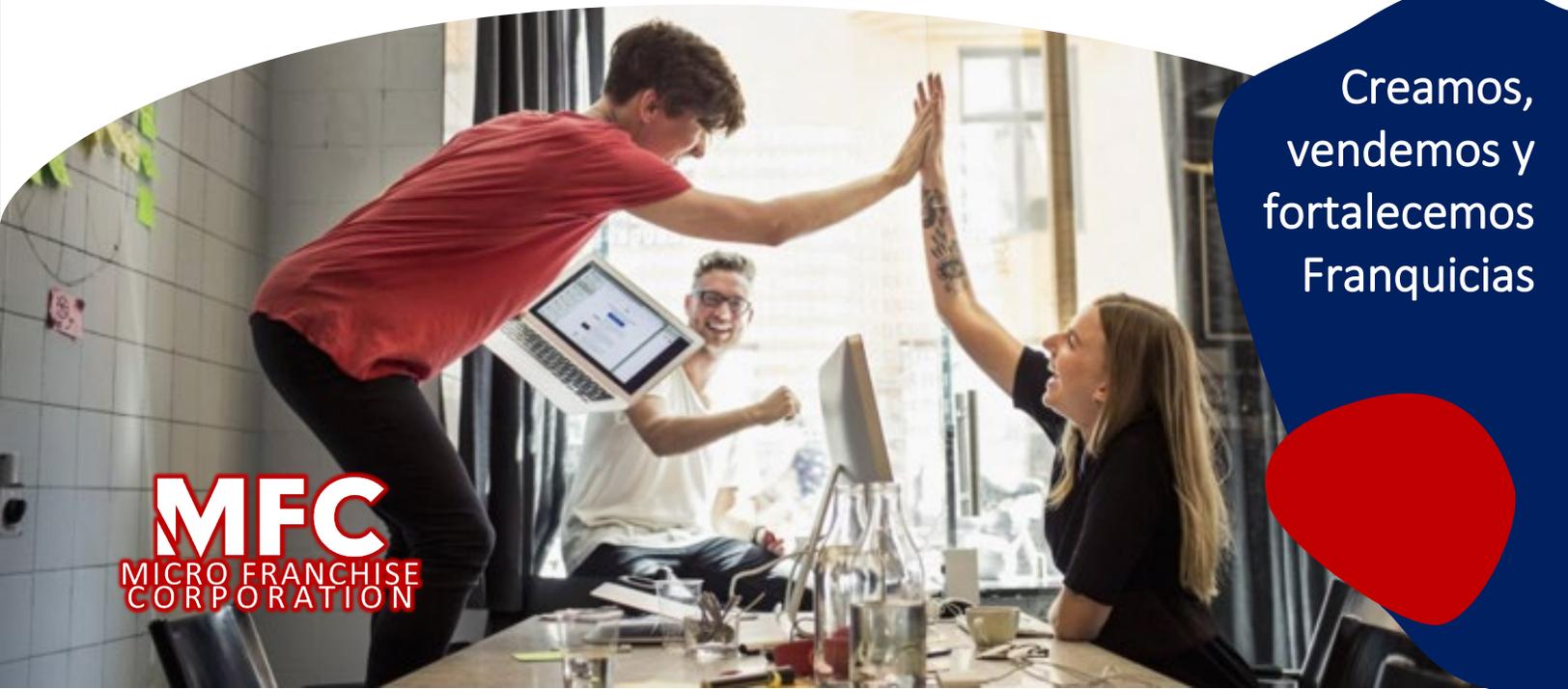
ESTADÍSTICAS
Y MERCADOS

MARKETING
Y TECNOLOGÍA

INNOVACIÓN

Creamos,
vendemos y
fortalecemos
Franquicias

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION



INVERSIÓN BAJA ¿Qué Obtendrás?

INVERTIRÁS sólo ₡ 750,000.00 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.

DISPONDRÁS de ₡ 10,50,000.00 de un Socio Pasivo de Franquicias para crearte y desarrollarte su Sistema de Franquicia. Venderemos franquicias al 3er mes.

OBTENDRÁS regalías (ingresos) de 3% sobre las ventas netas mensuales por cada Micro Franquicia que vendamos y administremos a terceros por usted.

SERÁS 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 tus 3 CADENAS de 15 Micro Franquicias

Tomemos de Ejemplo que 1 de tus Micro Franquicia genera ingresos promedio de ₡ 10,500,000/mes. Cada mes le cobras un 3% de regalía sobre sus ventas netas. Tienes 3 Cadenas de 5 Micro Franquicias cada una. Así, en la **Cadena 1 compartes 70% regalías**, recibes ₡ 94,500 por micro franquicia al mes. Total, a cobrar mínimo promedio: ₡ 472,500. Por **Cadenas 2 y 3 recaudas al mes ₡ 315,000 (100% de regalías)** por micro franquicia. Total, mínimo promedio a recuperar al mes: ₡ 3,623,000. Para ello, sólo venderemos tus micro franquicias en mercados que garanticen que cada Franquiciado (comprador de franquicia) logre vender como meta mínima los ₡ 10,500,000 mensuales en sus meses bajos de ventas.

¿Qué te creamos como franquicia de tu modelo de negocio?

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 DE TU KNOW HOW: si tienes un conocimiento que es atractivo y te genera rentabilidad y ganancias con pocos activos, entonces el modelo de la franquicia es tu oportunidad de generar más ingresos. El verdadero negocio de un empresario es SU KNOW HOW: ese cómo hacer dinero.

El problema que te queremos prevenir es que compres activos caros para hacer un negocio que genera baja rentabilidad y ganancias. Así tu ROI (*Retorno de Inversión*) no se vuelva difícil de recuperar en un lapso de 5 años y tengas que acudir cada año a préstamos para pagar otros préstamos (Ciclo Vicioso de los Activos). Con el estudio de la franquicia haremos que tu negocio sea rentable, atractivo y de fácil administración para los Franquiciados.

CREA tu FRANQUICIA: <https://www.franquiciashubs.com/certificados>

RETORNO de INVERSIÓN: Por Venta-Franquicia

OBTENDRÁS “INGRESOS KNOW HOW” cada vez que te vendamos 1 Micro Franquicia. El “Know How” o “Manual Operativo del Negocio” es el que cada Franquiciado adquiere para tener éxito. De tu Cadena 1 recibirás ₡ 750,000 por Micro Franquicia vendida (el 30% sobre ₡ 2,500,000). Mientras que de tus cadenas 2 y 3 recibirás el 100% de valor Know How por franquicia vendida.

Obtendrás un total de ₡ 28,750,000 acumulados por tus 15 franquicias vendidas. Vendemos franquicias a partir del mes 3ro de iniciado tu Sistema de Franquicia. Calculamos venderte de 2 a 3 franquicias cada trimestre.

VENDIENDO tus
15 Franquicias



GARANTÍAS para tus 3 CADENAS de MICRO FRANQUICIAS

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

VENDE TU FRANQUICIA: <https://www.franquiciashubs.com/hubsempresariales-franquicias>



PERFIL A FRANQUICIAR

1. Breve historia del negocio.
2. Principal giro del negocio.
3. Línea de Productos o Servicios que generan el 80% de sus ingresos.
4. Años de experiencia en el mercado.
5. Rentabilidad del negocio en porcentaje: utilidad bruta y utilidad neta.
6. ¿Cuántos productos o servicios vende al mes?
7. ¿Cuántos clientes al día o al mes atiende?
8. Precio de Venta (promedio).
9. Meses de ventas bajas y cantidad en ingresos.
10. Cantidad total de empleados.

MÉTODO DE TRABAJO ¿Cómo funciona?

En una entrevista de 45 minutos podemos identificar qué potencial del negocio multiplicar y el por qué:

1. Le haremos preguntas conforme a la lista del Perfil del Negocio (página anterior).
2. Nos dirá su sentir del por qué le gustaría que nosotros le podamos multiplicar su negocio en 15 puntos de ventas en todo el país.



Factibilidad de su Negocio para hacerle 15 puntos de ventas

Algunos de los requisitos que solicitamos para que se cumpla este factor de multiplicación son:

1. Que su negocio venda un mínimo de 10 mil 500 dólares en meses bajos.
2. Experiencia en mercado de más de 5 años, con 2 sucursales mínimo.
3. Que esté dispuesto a que mejoremos algunas gestiones, imagen y finanzas de su negocio actual, así convertirlo aún en un negocio más rentable.



¿CUÁNDO hacer y características de la entrevista?

Necesitamos que la entrevista se realice a más tardar a la semana siguiente en que se contactó con nuestra firma Workflow Intelligent Network.

La entrevista tiene carácter de confidencialidad, y se firmará una Carta de Intención de Franquiciabilidad donde guardaremos confidencialidad de sus datos. La entrevista será online y grabada.

La entrevista determinará la conclusión de que su negocio es factible para multiplicarse. Empero, la mayor decisión de hacerlo es conocer la personalidad del empresario, quien debe garantizarnos valores de negocios íntegros, en quien confiar, amabilidad y capacidad para relacionarse con clientes, proveedores y colaboradores y habilidad para abrir relaciones nuevas perdurables. Si usted considera que puede hacer negocios con otros profesionales que administrarán sus puntos de ventas por años donde todos ganan, entonces, usted tiene un perfil empresarial apto para franquiciarlo.



Contáctenos

Walter Reñasco,
CEO – Director General
MFC California – Florida & WIN Costa Rica
wrenasco@wrcapital.pro
WhatsApp +506 7190 7898

Astrid C. Montealegre,
CLO – Directora Jurídica
MFC California – Florida
CEO – Directora General
BD Senior Partners California, USA
acmontealegre@bdseniorpartners.com