



MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

WIN
WORKFLOW INTELLIGENT NETWORK
CONSULTING FIRM & PARTNERS

HUBOX
tu comunidad de micro negocios

2025

GUÍA PARA EL SOCIO PASIVO DE FRANQUICIAS

**Haga micro inversiones de
bajo riesgo para progresar
en negocios de franquicias**

¿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.



Socio Pasivo de Franquicias:
Inversor que inyecta capital de trabajo a una empresa para alinearla a Sistemas y Cadenas de Franquicias

CO-RESPONSABILIDAD

Los Socios Pasivos de Franquicias y MFC tienen una relación profesional interdependiente muy estrecha.

Los Socios Pasivos de Franquicias se fían de MFC para promover y fortalecer “*empresas seleccionadas*” como “*potenciales franquicias*”, así invertir en ellas. MFC usa esta inversión para alinear a estas empresas selectas en “*Cadenas de Franquicias con Sistemas de Calidad Total Diferenciados*”, así hacerlas más rentables.

MFC guía a Socios Pasivos de Franquicias a dinamizar sus inversiones cada 12 meses, retirando sus fondos iniciales para reinvertirlos en otras empresas.

Mecánica de INVERSIÓN y GANANCIAS

1. **INYEKTAS CAPITAL DE ₡ 5,500,000** a 1 de las empresas seleccionadas por MFC para adaptarle 1 de nuestros 30 Sistemas de Calidad Total Franquiciado. MFC toma control administrativo y auditor de la empresa a franquiciar.

2. **GENERAS GANANCIAS** sobre las ventas y utilidades netas mensual de la empresa que inyectes capital. **Ejemplo:** si la empresa vende ₡ 10,500,000, el Socio Pasivo de Franquicia ganaría entre 400 mil a 500 mil colones al mes siguiente. Estas ganancias se reciben cada trimestre de 3 meses acumulados. Siguiendo el ejemplo, ganas cada trimestre un promedio entre ₡ 1,200,000 a ₡ 1,500,000. Como cada mercado hace ventas variadas, elegimos empresas donde tus ganancias se aseguren por un mínimo de ₡ 400 mil al mes.



GARANTÍAS como SOCIO PASIVO DE FRANQUICIA

1. **CONTRATO** legal de tu inversión con Empresa a Franquiciarle Operaciones.
2. **ESTADÍSTICAS** de ventas reales que respalden tus ganancias a 12 meses.
3. **MERCADO** de clientes posicionado por la empresa por más de 3 años.
4. **EMPRESA** sin deudas que comprometan utilidades netas muy bajas.
5. **AUDITORÍA** financiera mensual en ventas y utilidades.

LA FRANQUICIA COMO FORMATO DE NEGOCIO

LO QUE TRANSFORMAMOS EN LAS EMPRESAS

PASOS: 1. Desarrollamos negocios mejorados (adaptamos nuestro Sistema de Calidad):

Buscamos empresarios flexibles y con ganas de hacer crecer su marca.



Analizamos que la marca sea más atractiva e **Internacional**



Eliminamos **Malas Prácticas** en Costos y Gastos



Aplicamos Inteligencia **Artificial** en Procesos



Capacitamos y **Especializamos** (constante) al Recurso Humano



Especializamos el **Marketing:** Campañas y Publicaciones



Protección **Jurídica** contra demandas



2. Creación de manuales, guías y normativas de procedimientos en gestión administrativa y legal

Garantizamos que estudios y operaciones vayan de la mano en nuevos mercados.



Guías de **Eficiencia** de Gestión Operativa



Manuales **Franquicia** de Buenas Prácticas



Asesoría **Jurídica** a Personal e Inversores



Contratos **Legales** de protección y negocios



Normas **Jurídicas** de Buenas Prácticas



Asesoría **Financiera** de alcance de Metas

3. Acceden a profesionales que administran franquicias en toda Centroamérica:

Fortalecemos las operaciones diarias de las franquicias de forma semanal.

ADMINISTRAMOS la empresa-franquicia desde Día 1 de Operación

EXPERIENCIA y expansión con MFC

3

Mínimo de Operadores para **1 franquicia**



Equipo de **25 Especialistas** en Administración de Franquicias

25 +500

Años asesorando a **+2,100 negocios** Franquiciados por desarrollar en **3 años**

CARACTERÍSTICAS franquicias que vendemos

PRECISIÓN Franquiciante a Franquiciado



Rentables y **Eficientes**



Fácil de **Administrar**



Sencillas de **Liderar**

+5

Años mínimos de **Operaciones**

+2

(Mínimo) Puntos de **Ventas**

FORMATOS DE FRANQUICIAS SEGÚN MERCADOS

Mercado Ejecutivo ●

Características:

1. Alta concentración de oficinas, negocios y corporativos.
2. Público con poder adquisitivo medio-alto, enfocado en conveniencia.

Franquicias ideales:

1. *Cafeterías Premium: Lugares para reuniones rápidas o de trabajo.*
2. *Restaurantes casuales rápidos: Ofrecen menú ejecutivo o servicio eficiente.*
3. *Servicios profesionales: Coworking, mensajería, académicos, otros.*
4. *Gimnasios boutique: Espacios con horarios flexibles.*

Tamaño de franquicia: pequeño o mediano adaptado a espacios urbanos con alta densidad de oficinas.



Mercado Turístico ●

Características:

1. Alta afluencia de visitantes temporales.
2. Demanda de experiencias y servicios prácticos.

Franquicias ideales:

1. *Restaurante de especialidad: Ofrecen comida local o internacional atractiva para turistas.*
2. *Tiendas de souvenirs: Productos artesanales o recuerdos.*
3. *Servicios rápidos: Renta de autos, guías turísticos, transporte.*
4. *Franquicias de hospitalidad: Hoteles reconocidos.*

Tamaño de franquicia: mediana a grande para atender alta afluencia de turistas.



Mercado Comercial ●

Características:

1. Área con alto flujo de compradores.
2. Público diverso desde familias hasta jóvenes.

Franquicias ideales:

1. *Tiendas minoristas: Ropa, accesorio o tecnología.*
2. *Franquicias de alimentos y bebidas: fast food, heladerías o snacks.*
3. *Entretenimiento: Cines, deportes, baile, otros.*
4. *Servicios básicos: Salones de belleza, lava carros, otros.*

Tamaño de franquicia: pequeño o mediano atractivos en plazas comerciales.





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