



GUÍA DE BENEFICIOS SOBRE LAS FRANQUICIAS
Por qué debe franquiciar su negocio



¿Qué es MFC?

Incubadora de franquicias ubicada en México, Costa Rica y Florida, 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.

Esta guía está enfocada en los dueños de empresas que se preguntan cómo expandir su negocio con bajos riesgos de inversión.

Conozca el procedimiento, los pasos y requisitos para **convertir su negocio en franquicia**. El material aquí presentado está basado en la metodología que se usan según las normas internacionales de franquicias y que usan todas las firmas especializadas en franquicias en el mundo.

El método de expansión de ventas que usan muchas empresas con alto capital de trabajo son las sucursales, empero, la forma de expansión más eficiente y rentable son las franquicias; modelo donde otros invierten y el empresario obtiene mayores rendimientos. Esto no lo saben muchos empresarios, por eso temen a las franquicias, no porque no sean rentables, sino porque desconocen sus beneficios y cómo franquiciar su empresa.

Las franquicias es una forma más rápida, ordenada y eficiente de expansión de negocios, ***utilizando dinero, trabajo y recursos de otras personas.***

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.

FRANQUICIENTES: 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 FRANQUICIENTE, para explotarla comercialmente cada mes en operaciones regulares como empresa natural o jurídica, y por ello, paga regalías cada mes al FRANQUICIENTE.

SOCIO PRIVADO: Persona natural o jurídica que patrocina parcial o totalmente los estudios de franquicia de una empresa origen para convertirla en FRANQUICIENTE. De esta forma, este socio privado adquiere la figura legal como SOCIO FRANQUICIENTE.

SOCIO DE FRANQUICIAS: Persona natural o jurídica quien es socio de un Sistema de Franquicia generado para un FRANQUICIENTE, por ello, goza de un porcentaje mensual de los reembolsos que los FRANQUICIATARIOS realizan al FRANQUICIENTE.

¿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.

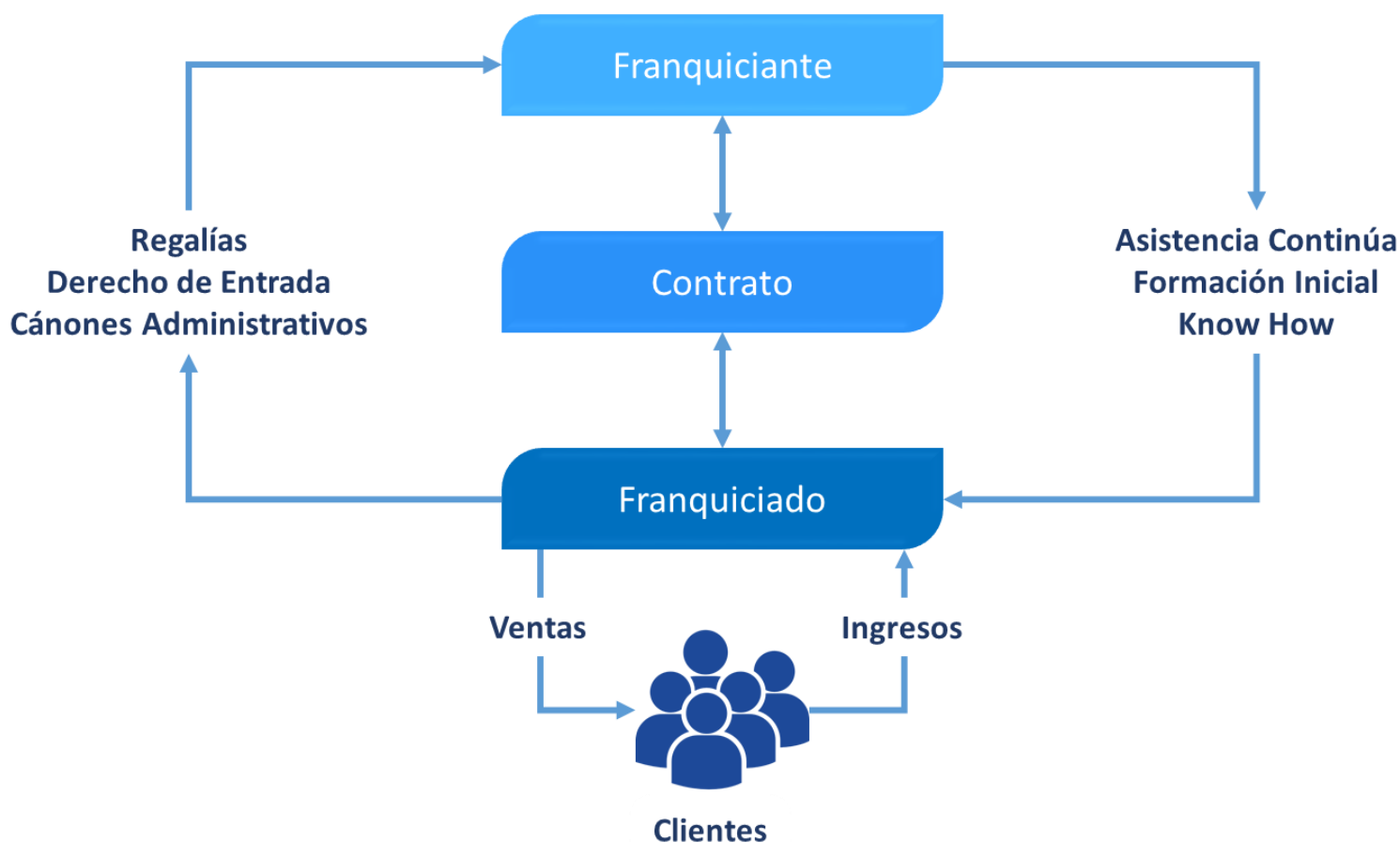
El 95% de empresas franquiciadas sobreviven los primeros 5 años desde que inician operaciones, logrando tener una vida empresarial rentable de más de 40 años. Por esta razón, las franquicias son actualmente el formato de negocio más desarrollado en el mundo. En el año 2000 existían 38 mil tipos de empresas 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.

CONCEPTOS PARA EL ÉXITO DE TU FRANQUICIA

¿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.

El Sistema de Franquicia



BENEFICIOS DEL SISTEMA DE FRANQUICIAS

¿Por qué convertir mi negocio en Franquicia?

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 287% 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



DE NEGOCIO A FRANQUICIA

¿Cómo convertir mi negocio en franquicia?

Desarrollar correctamente una franquicia es un proceso detallado y requiere de un equilibrio calificado de profesionales y consultores con años de experiencia. Este equipo comúnmente incluye:



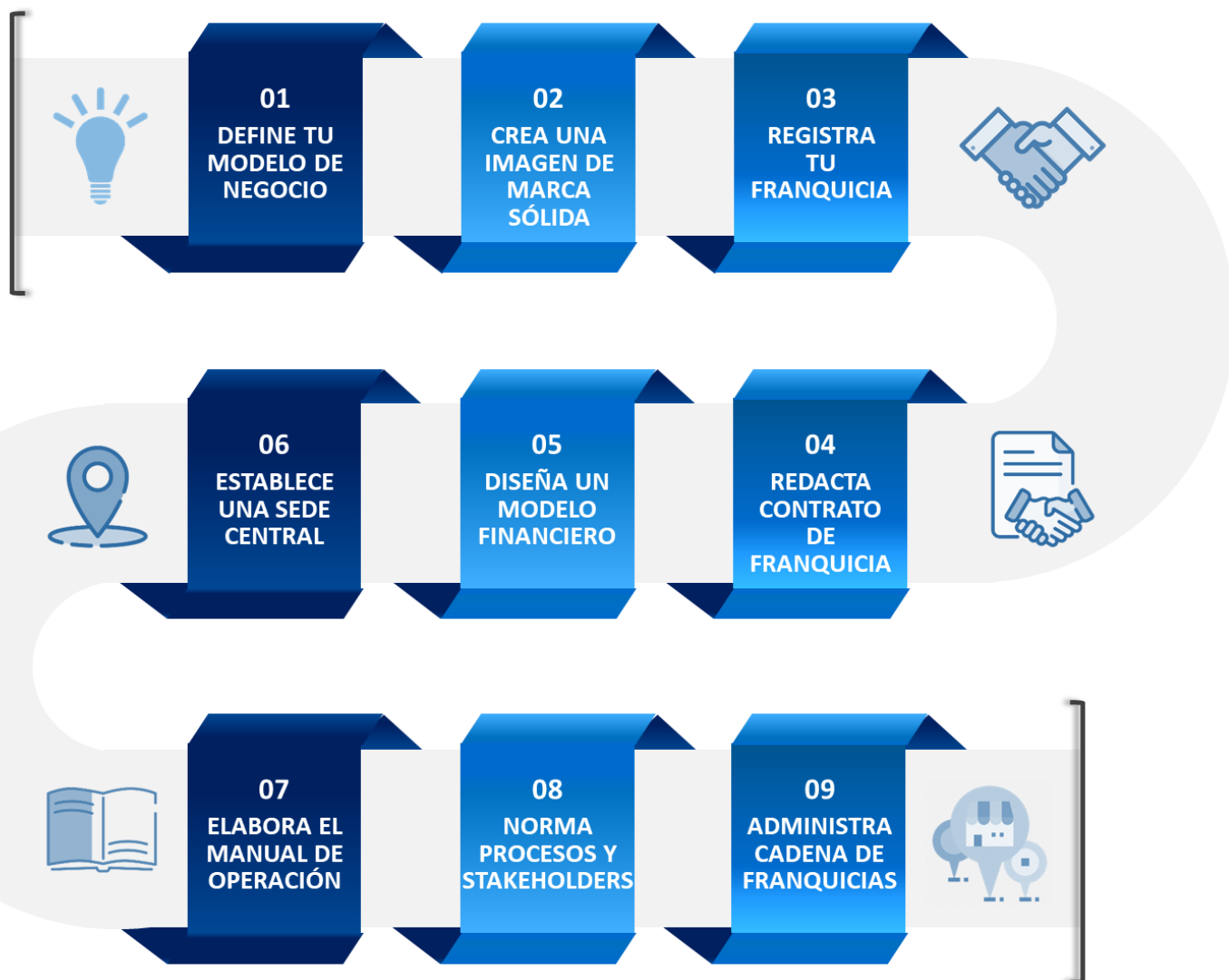
Construcción Franquicia y Coaching (seguimiento)

La creación de **manuales de operaciones** bien elaborados, efectuar **supervisión y capacitación** continua para el franquiciado es parte de lo que se necesita construir para garantizar estas herramientas al franquiciado a lo largo de la duración del contrato de franquicia. Esto ayudará evitar daños de calidad en productos o servicios, problemas legales, clientes frustrados, proveedores mal pagados, otros.

CONVIRTIENDO NEGOCIOS EN FRANQUICIA

Proceso de Creación de Franquicias a Empresas

Gestiones de Consultoría de Franquiciabilidad:



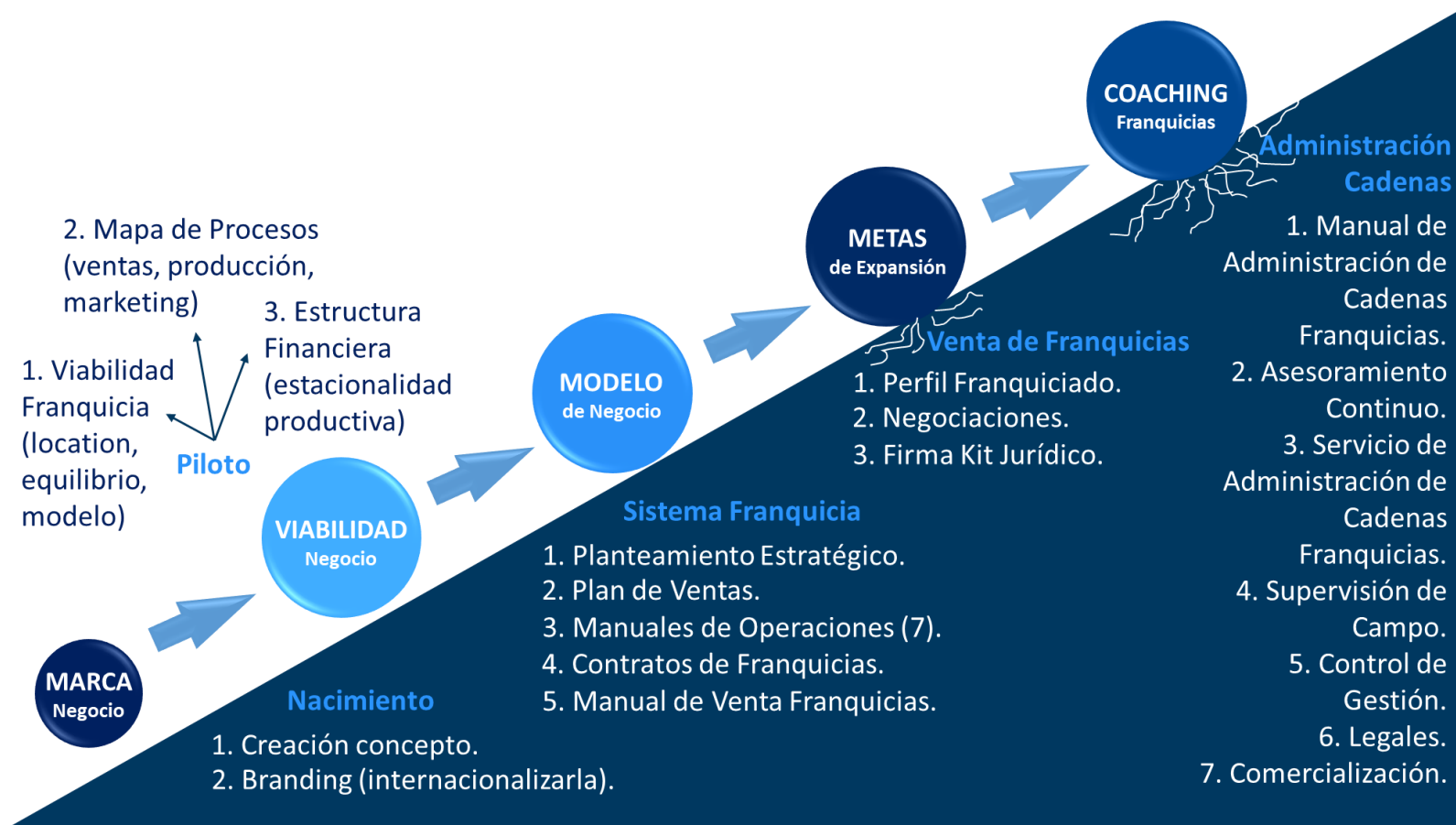
Requisitos para franquiciarle hasta 15 puntos de ventas

Ventas netas cuyo piso de ingresos en meses bajos sea de 10.5 mil dólares mínimos y un techo máximo de ventas netas en meses altos hasta 50 mil dólares en Centroamérica o México, y para Estados Unidos 25.7 mil dólares en meses bajos y 85 mil dólares en meses altos. Su negocio sea probado por más de 4 años. Rentable, que genere utilidades. Nosotros nos encargamos de hacerlo sencillo de operar y altamente atractivo para venderse.

PASOS PARA CREAR SU FRANQUICIA

Proceso de Creación de Franquicias a Empresas

Gestiones de Consultoría de Franquiciabilidad:



Garantizar que la Calidad del Franquiciante sea transferible

Aplicamos un diagnóstico y análisis de viabilidad para apoyarle a mejorar y preparar el negocio desde el inicio del proceso para franquiciarlo, así comenzamos con el **“Nacimiento”** del concepto a franquiciar alrededor de su marca. Con el **“Piloto”**, eliminamos las malas praxis administrativas y dejamos el negocio *“financieramente limpio”* para visualizar la rentabilidad y lo práctico del negocio. Entramos así al tipo de **“Sistema Franquicia”**, el negocio replicado, el cual será vendible y multiplicable.

Una vez alcanzado estos pasos, nos queda poner en práctica la **“Venta de Franquicias”**, así ejecutar la **“Administración Cadena”** a franquiciados (15 puntos de ventas).

VENDIENDO MIS FRANQUICIAS

Desarrollamos hasta 15 puntos de ventas franquiciados

Proceso para Comprar Franquicias por 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% sobre ventas netas.
Usted podrá obtener ingresos mensuales por regalías, un mínimo de 6 mil dólares.

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



Contáctenos

Walter Reñasco,
CEO MFC USA-México & 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