



HUBOX

tu comunidad de micro negocios

DE GERENTE A EMPRESARIO DE MICRO FRANQUICIAS:
Recibe el conocimiento de administrar franquicias para adquirir un negocio rentable, atractivo y de fácil administración.



SOMOS una incubadora de franquicias ubicada en Costa Rica, México y Estados Unidos, que convierte en franquicias a microempresas de Centroamérica, México y Estados Unidos, a partir de negocios altamente rentables, atractivos y fáciles de administrar.



DE GERENTE A EMPRESARIO DE MICRO FRANQUICIAS:

Esta triple certificación es un completo e integral programa de negocios que le permite a cualquier persona convertirse en un emprendedor exitoso de micro franquicias bajo negocios comprobables, rentables, atractivos y de fácil administración.

Lo que le cuesta a un empresario alcanzar el éxito en 10 años, te lo hacemos vivir a ti en 11 meses.

HUBOX es la comercializadora de franquicias. MFC es la incubadora compuesta por 4 firmas especializadas en negocios.



¿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.

ALGUNOS CONCEPTOS IMPORTANTES

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?

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:

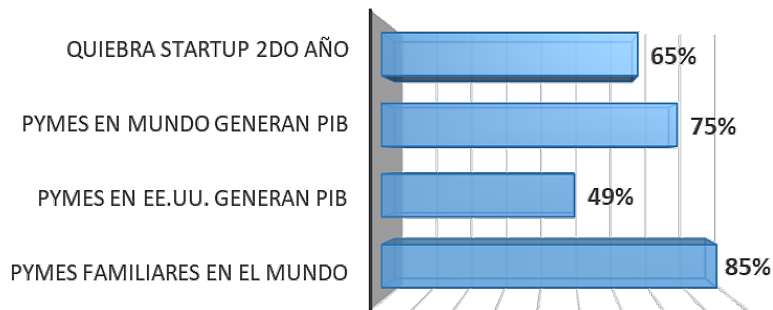
El 95% de empresas franquiciadas sobreviven los primeros 5 años desde que inician operaciones, logrando tener una vida empresarial rentable de más de 40 años. Por esta razón, las franquicias son actualmente el formato de negocio más desarrollado en el mundo. En el año 2000 existían 38 mil tipos de empresas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

De Gerente de Franquicia a Empresario de una

En el 2000 existían 38 mil tipos de franquicias y 4 millones de establecimientos en el mundo. Actualmente existe una red global de 90 mil franquicias y 9.4 millones de establecimientos distribuidos mundialmente. México, Colombia y Argentina los países con mayor auge en franquicias en Latinoamérica.

1

Radiografía de Impacto Pymes en el Mundo



La importancia de las Franquicias

En Centroamérica cada año nacen 5 mil nuevas empresas por país, mientras que México para 837 mil, de las cuales el 2do o 3er año de fundadas mueren 65% de ellas. Cada inversión promedio en micro negocios oscila los 18 mil dólares. Significa que como bloque de países esta industria de emprendedores desde C.A. a México invierte al año alrededor de 15.7 mil millones de dólares; de los cuales, por falta de planificación estratégica inutiliza 10.3 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), que confiaron su dinero cada año por poner en marcha un negocio que no lograron administrar, comerciar ni planear bien.

Los emprendedores reconocen que el 95% de las empresas franquiciadas en el mundo crecen en el mercado por más de 40 años. Por ello, emprendedores prefieren invertir en algo seguro que en algo nuevo. Su primer paso para compenetrarse como empresario en el mundo de las franquicias es aplicar y recibir la "**Certificación en Gerencia de Franquicia**" lo que le garantizará que su futura micro franquicia tenga éxito, ya que usted estará capacitado y obtendrá capacidades y habilidades óptimas para administrar y comercializar con eficiencia su negocio.

Certificado
Empresario de Franquicia

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Rompiendo el mito de la franquicia

Existe la creencia de que sólo las empresas grandes o internacionales son las únicas que pueden franquiciar. Estas empresas comenzaron también pequeñas y rompieron su barrera de quiebre. México cuenta con 1,200 redes y 86,000 unidades franquiciadas, de las cuales el 78% son de origen nacional, y el 89% de estas son micro franquicias.

2

El tipo de franquicias que puedes elegir

Este es el peor mito en los negocios: pensar que una empresa debe primero tener éxito o fama para convertirse en una franquicia. Basta con que la empresa origen haya:

1. **Superada barrera de quiebre:** 4 años después de concebida su idea de negocio;
2. **Histórico de Estados de Resultados:** que reflejen un mínimo de 10 mil dólares o un máximo de 50 mil dólares en ingresos al mes en un período de 3 años consecutivos.
3. **Eficientes operaciones:** procesos de creación de productos o servicios sean aceptados por el mercado local que se localiza la empresa.

MICRO FRANQUICIAS A PROMOVER:

A. Sector Comercio: Tiendas de ropas, zapatos, artículos deportivos, cuero, artesanía, belleza, alimentos, productos hogar, limpieza, cuidado y uso personal, electrodomésticos, jugueterías, clínicas mascotas, panaderías, reposterías, otros.

TIPOS: + 80 franquicias

B. Sector Servicio: Limpieza, transporte, restaurantes, aseguradoras, hoteles, jurídicos, informática, cafeterías, académicos, seguridad, inmobiliarias, publicidad, bpo, tecnológicas, médicos, financieras, salud, otros.

TIPOS: + 75 pymes

Las franquicias son una extensión de ventas de las empresas como lo son las sucursales, ambas venden productos o servicios; nada más que las franquicias son de otros dueños, mientras que las sucursales pertenecen al mismo dueño. Por eso es más barato para un empresario expandir sus ventas por franquicias que por sucursales.

México tiene **97 mil franquicias**, el 75% son mexicanas y el 85% son micro franquicias. Cada año **nacen 3,200 nuevas franquicias**.



**Certificado
Empresario de Franquicia**

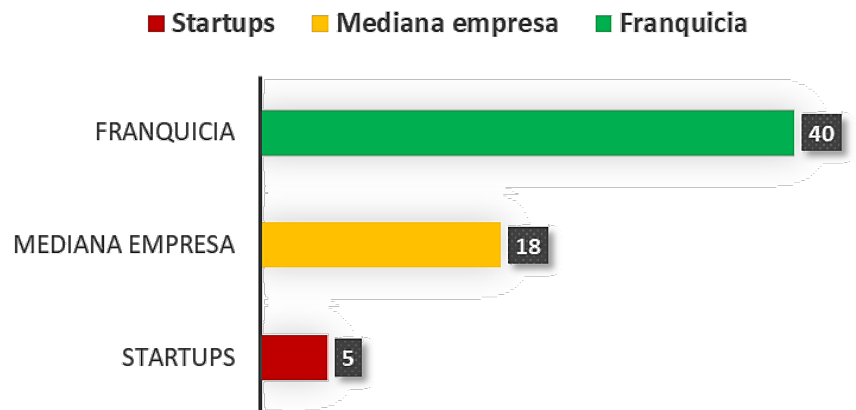
MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Certifícate en Franquicias

El primer paso para convertirte en empresario de franquicias es obtener el Certificado “Gerencia en Micro Franquicia” y aplicar los conocimientos en tu franquicia, ya sea digital o física. Son metodologías gerenciales muy simples de aplicar que te generan el conocimiento necesario sobre el desarrollo de micro franquicias.

La oportunidad es colosal. México crea 837 mil nuevas empresas cada año. Estados Unidos genera 1.1 millones. Empero, el segundo año mueren 65% de ellas, porque no planifican. Por ello mejor adquiere nuestras franquicias de modelos de negocios rentables comprobados, atractivos y de fácil administración, con proyecciones y planificación financiera y operativa. Invierte en algo seguro y con futuro.

Años de Vida según Negocio



MFC tendrá diferentes modelos de franquicias: digitales y físicas, y ofrecerá diferentes niveles de adquisición de franquicias: desde inversión “cero” a montos graduales, parciales o totales.



**Certificado
Empresario de Franquicia**

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Aprende lo rentable de negocios franquiciados

Así como las empresas pueden ampliar sus ventas a través de alianzas, sucursales, distribuidores, otros, de igual manera pueden vender por medio de franquicias. Todos estos modelos son puntos de ventas que se desprenden de la empresa original, y en el mundo de los negocios a estos modelos se le conoce como formatos de negocios.

4

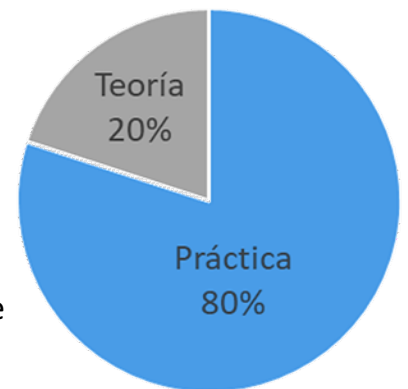
APRENDE de Gerencia de Franquicia

Certifcate en **Gerencia de Franquicias** y aplica metodologías gerenciales para garantizar administrar eficazmente tu franquicia:

	TEORÍA: 30 H	PRÁCTICA: 700 H
1. El modelo financiero del negocio:	8 H	200 H
a. Utilidad Bruta: Ventas vs. Costos.	2 h	100 h
b. Presupuesto Anual.	2 h	50 h
c. Flujo de Caja.	1 h	50 h
d. Costos y Gastos Operativos.	1 h	50 h
e. Admón. y Software Franquicia.	1 h	30 h
f. Royalties y Cánones Franquicia.	1 h	20 h
2. Producción y/o Servucción Franquicia.	2 H	200 H
3. Finanzas: CxC y CxP.	2 H	10 H
4. Activos de la Franquicia.	2 H	10 H
5. Contratos Jurídicos Franquicia.	2 H	20 H
6. Manuales y Guías de la Franquicia.	2 H	100 H
7. Modelo Venta de las Franquicia.	2 H	60 H
8. Políticas de Comercialización.	2 H	10 H
9. El Know How de la Franquicia.	8 H	90 H
a. Inventario Inicial de Operaciones.	2 h	30 h
b. Estudios de Mercados Emergentes.	2 h	10 h
c. Valor de Venta Franquicias.	2 h	10 h
d. Coaching Franquicias.	1 h	20 h
e. Guías Operativas Franquicias.	1 h	20 h

EMPRENDE con Licencia de Franquicia

A los candidatos se les ofrece una gama de micro negocios tipo franquicia para que aprendan de franquicia en una curva-aprendizaje de 11 meses consecutivos.



Las **Competencias Gerenciales** se asociarán con **competencias de aprendizaje**, donde: El **Saber Técnico** lo obtendrán por métodos especializados en “Gerencia de Franquicia”, sobre el manejo y administración de negocios franquiciados.

El **Saber Metodológico** lo ampliarán con la aplicación de las metodologías en “Gerencia de Franquicia”.

El **Saber Participativo** se derivará con el trabajo en equipo entre: empresarios, gerentes y colaboradores de las empresas a recibir asesoría, bajo esquemas de emails, cronogramas, tareas y otros.

El **Saber Personal** se irá construyendo entre los resultados y visión del candidato con la empresa franquicia a adquirir.

Cada Candidato Franquiciado debe tomar su Certificación en Franquicia en sus 3 niveles de desarrollo: Gerencial, Asesor y Empresarial. Una vez culminado el proceso de aprendizaje sobre administración, comercialización, calidad y finanzas de franquicias, será certificado.

Certificado
Empresario de Franquicia

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Practicando como Gerente de Franquicia

Los modelos micro franquicias son relativamente sencillos de realizar en términos de sus procesos y ejecución financiera para balancear la rentabilidad y ganancias. Usted contará con expertos en franquicias que sabrán qué maximizar del modelo de su franquicia a adquirir. De esta manera garantizar un crecimiento parcial y consecutivo, paso a paso.

5

Competencias Gerenciales a Desarrollar: Genéricas y Específicas

Las **COMPETENCIAS GENÉRICAS** que desarrollarán los candidatos franquiciados serán por creación de “climas competitivos”, donde en el **Clima Profesional** (*desarrollado durante cursos*) aprenderán las técnicas en Gerencia de Franquicia, mientras en el **Clima Empresarial** (*impulsado como o en empresas*) entenderán cómo operan y se ajustan las metodologías gerenciales por medio de vivenciar las operaciones diarias.

Resultando entonces en:

A. COMPETENCIAS GENÉRICAS INSTRUMENTALES:

- C.G. 1. Capacidad de análisis y síntesis (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 2. Capacidad de organización y planificación (*clima: empresarial*).
- C.G. 3. Conocimiento de informática relativa al ámbito de estudio (*clima: empresarial*).
- C.G. 4. Habilidad para analizar y buscar información sobre fuentes diversas (*clima: profesional*).
- C.G. 5. Capacidad para la resolución de problemas (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 6. Capacidad para tomar decisiones (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 7. Capacidad de trabajar en equipo (*climas: profesional y empresarial*).

B. COMPETENCIAS GENÉRICAS PERSONALES:

- C.G. 8. Trabajo en equipos de carácter interdisciplinario (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 9. Habilidades en las relaciones personales (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 10. Capacidad para trabajar en entornos diversos (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 11. Capacidad crítica y autocrítica (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 12. Compromiso ético en el trabajo (*clima: empresarial*).
- C.G. 13. Trabajar en entornos de presión (*climas: profesional y empresarial*).

C. COMPETENCIAS GENÉRICAS SISTÉMICAS:

- C.G. 14. Aprendizaje autónomo (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 15. Capacidad de adaptación a nuevas circunstancias (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 16. Liderazgo (*clima: empresarial*).
- C.G. 17. Iniciativa y espíritu emprendedor (*climas: profesional y empresarial*).
- C.G. 18. Motivación por la calidad (*climas: profesional y empresarial*).

Herramientas de Uso para las Franquicias

Los procesos de creación de franquicias le permitirán a todos los candidatos franquiciados gozar de radiografías, planes financieros proyectados, herramientas de análisis de costos, estructuras de flujos de caja para tener saldos positivos en bancos, manuales de funciones y operaciones, entre otros tipos de herramientas empresariales.

6

Habilidades Gerenciales a desarrollar en candidatos franquiciados

Las **COMPETENCIAS ESPECÍFICAS** que los candidatos franquiciados adquirirán están *interconectadas entre el conocimiento académico de “pre franquicia”, “praxis franquicia” y “pos franquicia”*. Estas competencias les servirán para progresarlas como futuros empresarios de sus franquicias.

Dichas competencias se ampliarán y progresarán conforme se apliquen los métodos para que:

- C.E. 1. **“Reconozcan operaciones”** conforme naturaleza de la franquicia a adquirir;
- C.E. 2. **“Interpreten métodos y técnicas de organización y dirección”** del giro del negocio;
- C.E. 3. **“Precisen planificación, presupuesto y proyección”** financiera y operativamente;
- C.E. 4. **“Identifiquen geoestratégicamente la localización del negocio”** para su posicionamiento;
- C.E. 5. **“Desempeñen labores con eficiencia”** y coordinación de procesos y operaciones;
- C.E. 6. **“Valoren la situación del negocio y su previsible evolución”** desde la instalación de la franquicia hasta su vida útil empresarial.
- C.E. 7. **“Redacten proyectos de negocios”** derivados del giro de la franquicia o de unidades o áreas funcionales del negocio.
- C.E. 8. **“Expongan el uso técnico y eficaz de la tecnología de la información”** por el tipo de negocio de franquicia digital y física a implementar su uso en tiempo y en forma.
- C.E. 9. **“Aprendan sobre las diferentes decisiones de gestión”** que se llevarán con colaboradores, proveedores y clientes durante el manejo diario de la empresa así como en planeación.

Los documentos para la eficiencia de una franquicia

1. Manuales de Funciones.
2. Guías de Operaciones Productivas.
3. Guías de Operaciones Comerciales.
4. Guía de Proyección Financiera Quinquenal.
5. Proyección Financiera Quinquenal.
6. Herramientas de Control de Costos.
7. Herramientas de Control de Gastos.
8. Portal de Franquicias.
9. Guía de Regalías, Canon otros.
10. Sistemas de Auditorías de Gestión.
11. Sistemas de Control de Calidad.
12. Kit Jurídico: Protección de la Marca, de Procesos internos, de Formas de Ventas, entre otros aspectos legales.

Los candidatos obtendrán una **“Licencia para Empezar Negocios Tipo Franquicia”** para convertirse en empresarios. Esta certificación en sus 3 niveles, serán auditadas y renovadas cada año. De esta forma cada franquiciado garantizará la vida útil de su franquicia.

**Certificado
Empresario de Franquicia**

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

Objetivos a alcanzar y competencias a adquirir, que el candidato franquiciado:

Naturaleza de la franquicia:

1. Entienda la naturaleza – negocio de la franquicia a establecer, así reproducir el modelo de negocio que administrará como empresario. Esto incluye comprender las diferentes relaciones contractuales que genera el negocio según su giro para comprender la naturaleza comercial de la franquicia.

Conocimientos (saber)	Destrezas (saber hacer)	Actitudes (saber ser/estar)
Identificar que el giro de la empresa concuerde con la contratación de colaboradores y proveedores con eficaz perfil profesional.	Lograr asesorar y administrar su micro franquicia, y saber cuándo aplicar una de otra en términos de relaciones contractuales.	Realizar eficazmente contratos con diferentes actores internos y externos de la franquicia para garantizar productividad.

Operaciones de la franquicia:

2. Comprenda el uso técnico-gerencial de diferentes instrumentos administrativos que se usan en el desarrollo empresarial mensual. Así controlar, interpretar y dirigir las situaciones que generan las operaciones diarias y efectuar tomas de decisiones conforme lo requiera la franquicia.

Conocimientos (saber)	Destrezas (saber hacer)	Actitudes (saber ser/estar)
Interrelacionar conocimientos de la franquicia con procesos internos de la empresa, por tipo de giro de negocio.	Emplear los procesos de operaciones de la franquicia para crear, importar, comprar u ofrecer productos y/o servicios con alta calidad.	Sistematizar ideas de espíritu emprendedor vivenciando métodos gerenciales en las operaciones empresariales de la franquicia.

Estrategias para la franquicia:

3. Analice, diseñe e implemente estrategias, así también técnicas generales o específicas y de ámbito funcional para la organización interna y externa de la franquicia conforme sus proyecciones financieras y planificación estratégica.

Conocimientos (saber)	Destrezas (saber hacer)	Actitudes (saber ser/estar)
Analizar los métodos económicos y financieros en las proyecciones financieras para crear estrategias durante las ventas, costos y gastos del negocio.	Poner en práctica las metodologías gerenciales de franquicia que busquen aumentar la productividad empresarial.	Confeccionar habilidades de negociación requeridas con proveedores, acreedores y clientes según modelo de negocio de la franquicia.

Dirección en la franquicia:

4. Tome decisiones tendentes a la resolución de problemas de dirección, organización, planeación, control y evaluación en las diferentes áreas de gestión de la organización basada en las orientaciones y estrategias dirigidas por la cadena de franquicia que pertenecerá su futura franquicia.

Conocimientos (saber)	Destrezas (saber hacer)	Actitudes (saber ser/estar)
Identificar los problemas que pueden suscitarse de las operaciones diarias de la franquicia.	Mejorar técnicamente las operaciones comerciales, administrativas y de producción de la franquicia.	Ejecutar con liderazgo y conocimiento operativo y administrativo la resolución de problemas.

Planificación de la franquicia:

5. Planifique, organice y dirija un equipo de colaboradores y proveedores de acuerdo con las estrategias establecidas por la cadena de franquicia.

Conocimientos (saber)	Destrezas (saber hacer)	Actitudes (saber ser/estar)
Proyectar las operaciones comerciales y productivas para reconocer financieramente cuánto invertir y cuándo hacerlo.	Controlar (según lo planeado) las operaciones con colaboradores y proveedores conforme intereses económicos y comerciales del negocio.	Liderar el negocio con conocimiento operativo y comercial para ser más productivo cada mes según el plan de acción para mejorarlo constantemente.