

# **MFC**

**MICRO FRANCHISE  
CORPORATION**

**MATERIALIZAMOS LOS  
SUEÑOS DE CONVERTIR  
EMPRESARIOS CON  
NEGOCIOS RENTABLES,  
MULTIPLICABLES Y DE  
FÁCIL ADMINISTRACIÓN**

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



## ¿Qué es MFC?

**AGENCIA DE NEGOCIOS** que a través del proyecto regional “**Franquiciadores**” crea, transforma, fortalece y vende cadenas de puntos de ventas tipo franquicias a partir de modelos de micro negocios altamente rentables, administrables y atractivos.

## ¿Qué creamos y transformamos?

1. Alguna marca exitosa, para expandirla en puntos de venta.
2. Principal unidad de negocios, abriendo cadena de ventas.
3. Una unidad operativa, convertirla en unidad de negocio y multiplicarla como cadena de puntos de venta.

## ¿Por qué puntos de ventas tipo franquicia?

1. Cada marca y unidad de negocio a expandir en cadenas de puntos de ventas, jurídicamente la protegeremos tipo modelo de franquicia, por sus características de derecho de uso y cumplimiento de normas, para escudar negocios.
2. Contratos de confidencialidad para los que adquieran un Punto de Venta, no podrán duplicar el giro de negocio si incumplen características del mismo, o lo abandonan.
3. Administración y comercialización constante de hasta 15 Puntos de Ventas en 3 Cadenas de Negocios.
4. Inversión por cada punto de venta realizada por terceros, usted recibirá regalías de las ventas que cada punto haga.

**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 que usan muchas empresas con alto capital de trabajo son las sucursales, empero, la otra forma de expansión son las franquicias, modelo donde otros invierten y uno obtiene mayores rendimientos que tener sucursales. Esto no lo saben muchos empresarios, por eso le 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.***

## ¿POR QUÉ FRANQUICIAS?

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

En promedio, cada año nacen 5 mil nuevas empresas por país, de las cuales el 2do o 3er año de fundadas mueren 65% de ellas. Cada inversión promedio en micro negocios oscila entre los 18 mil dólares. Significa que, por país esta industria de emprendedores invierte al año alrededor de 90 millones de dólares, de los cuales, por falta de planificación estratégica inutiliza 58,5 millones de dólares en activos para generar ingresos mensuales (sin contar el capital de trabajo invertido en compras y mano de obra). Esto supone la pérdida de ahorros o préstamos de 3,250 personas que se gastaron cada año por poner en marcha un negocio que no lograron administrar, comerciar ni planificar bien.

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

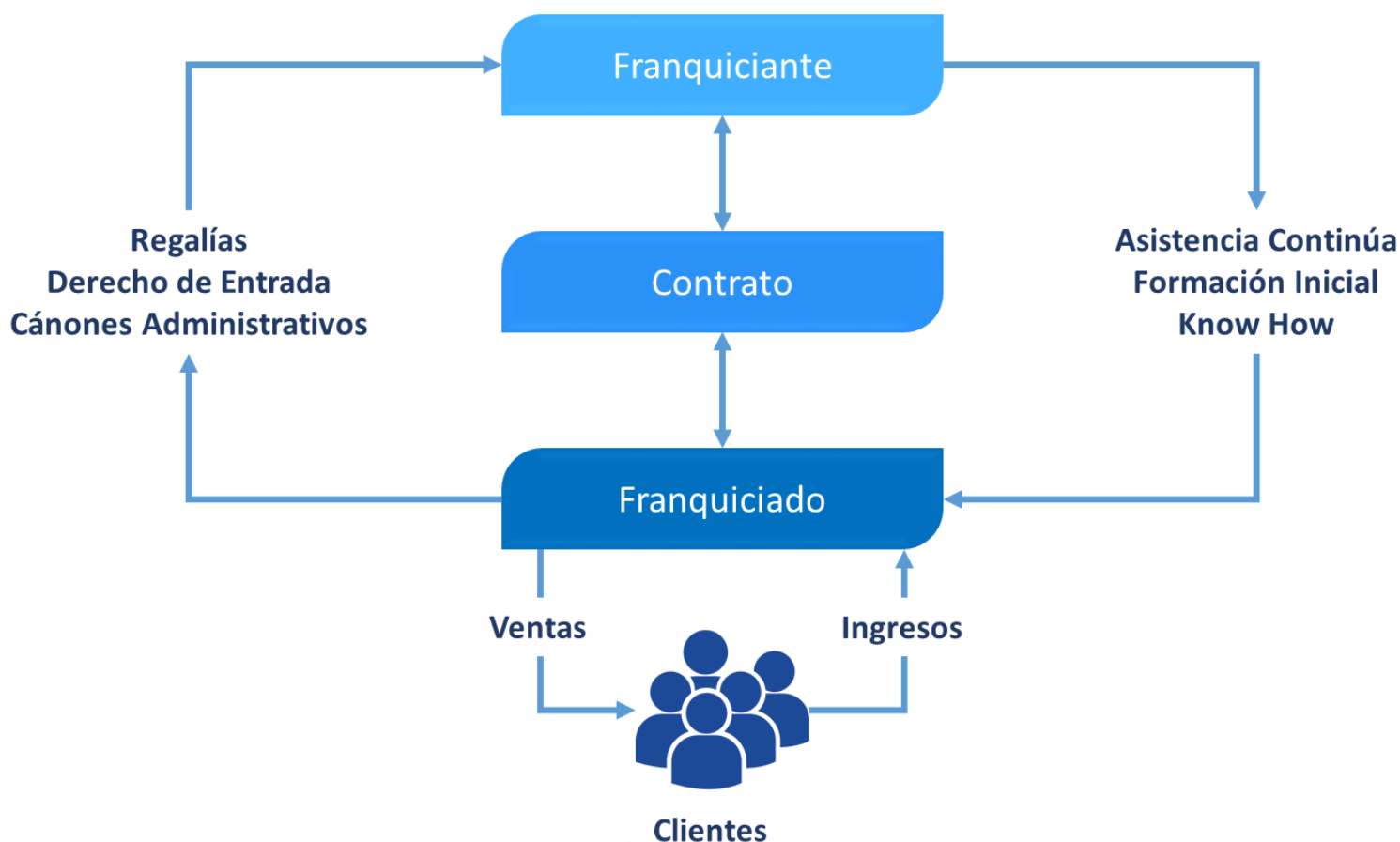
El 95% de empresas franquiciadas sobreviven los primeros 5 años desde que inician operaciones, logrando tener una vida empresarial rentable de más de 40 años. Por esta razón, las franquicias son actualmente el formato de negocio más desarrollado en el mundo. En el año 2000 existían 38 mil tipos de empresas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

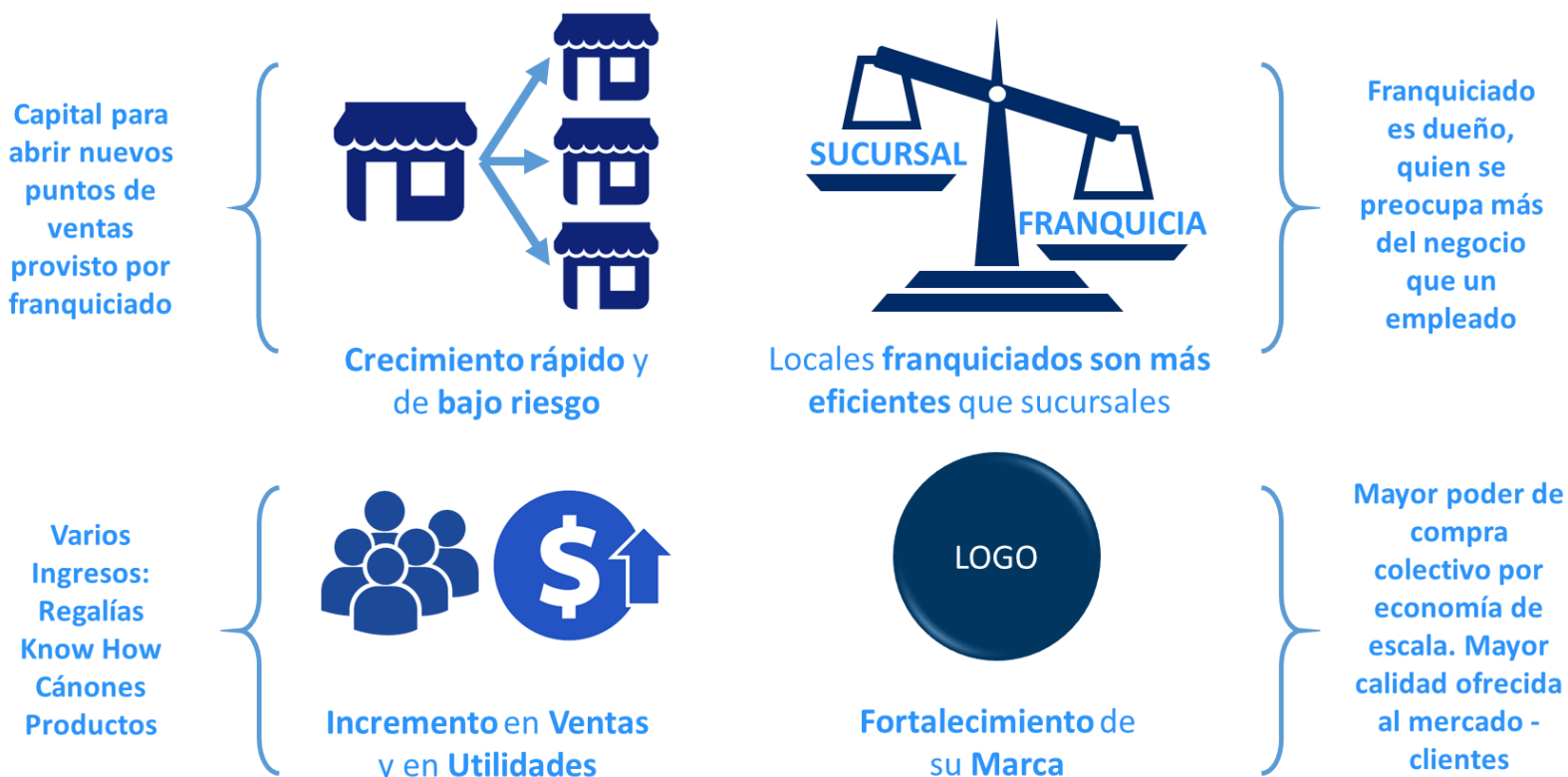
## ¿Por qué convertir mi negocio en Franquicia?

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:



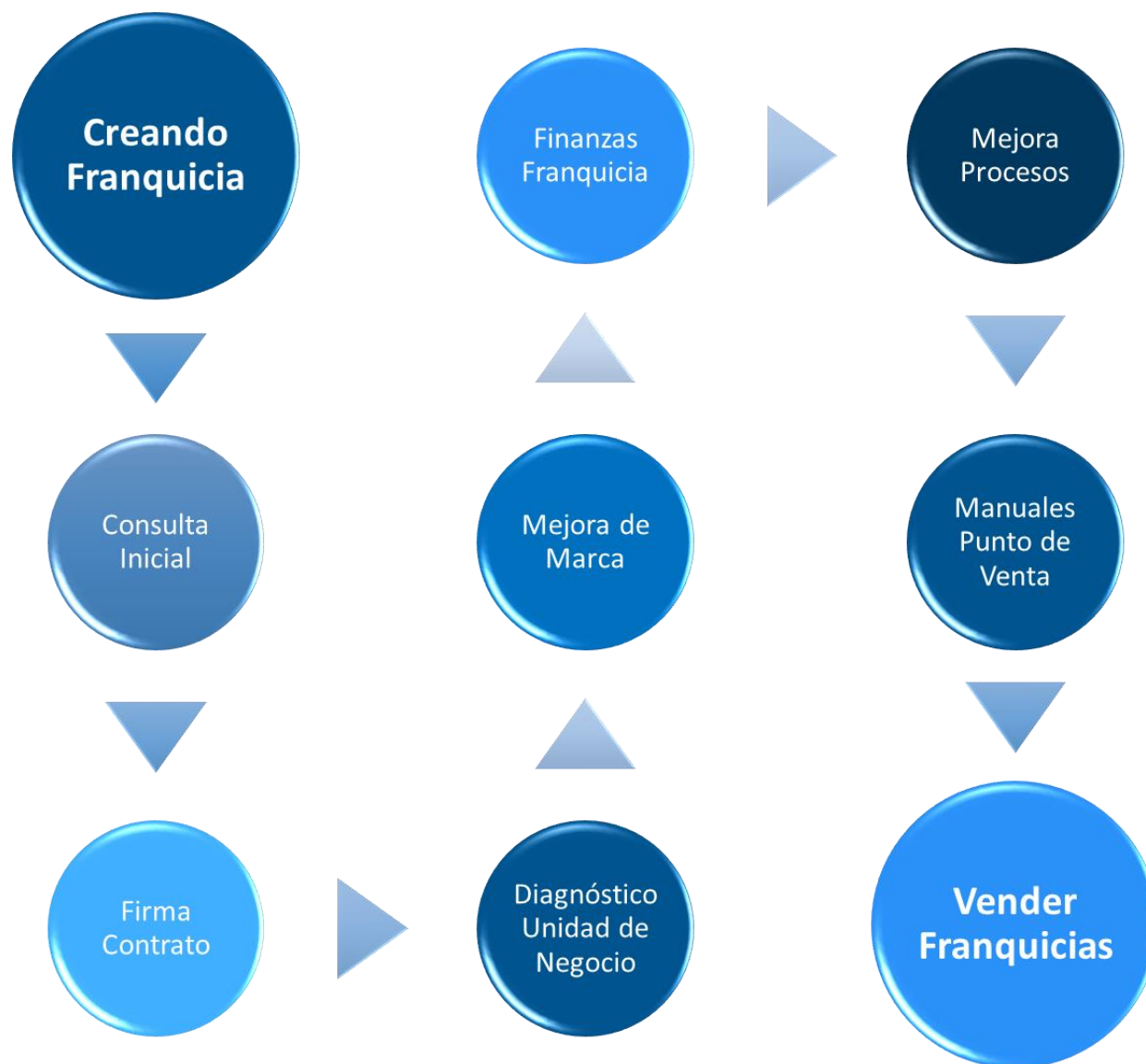
## Construcción Franquicia y Coaching (seguimiento)

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

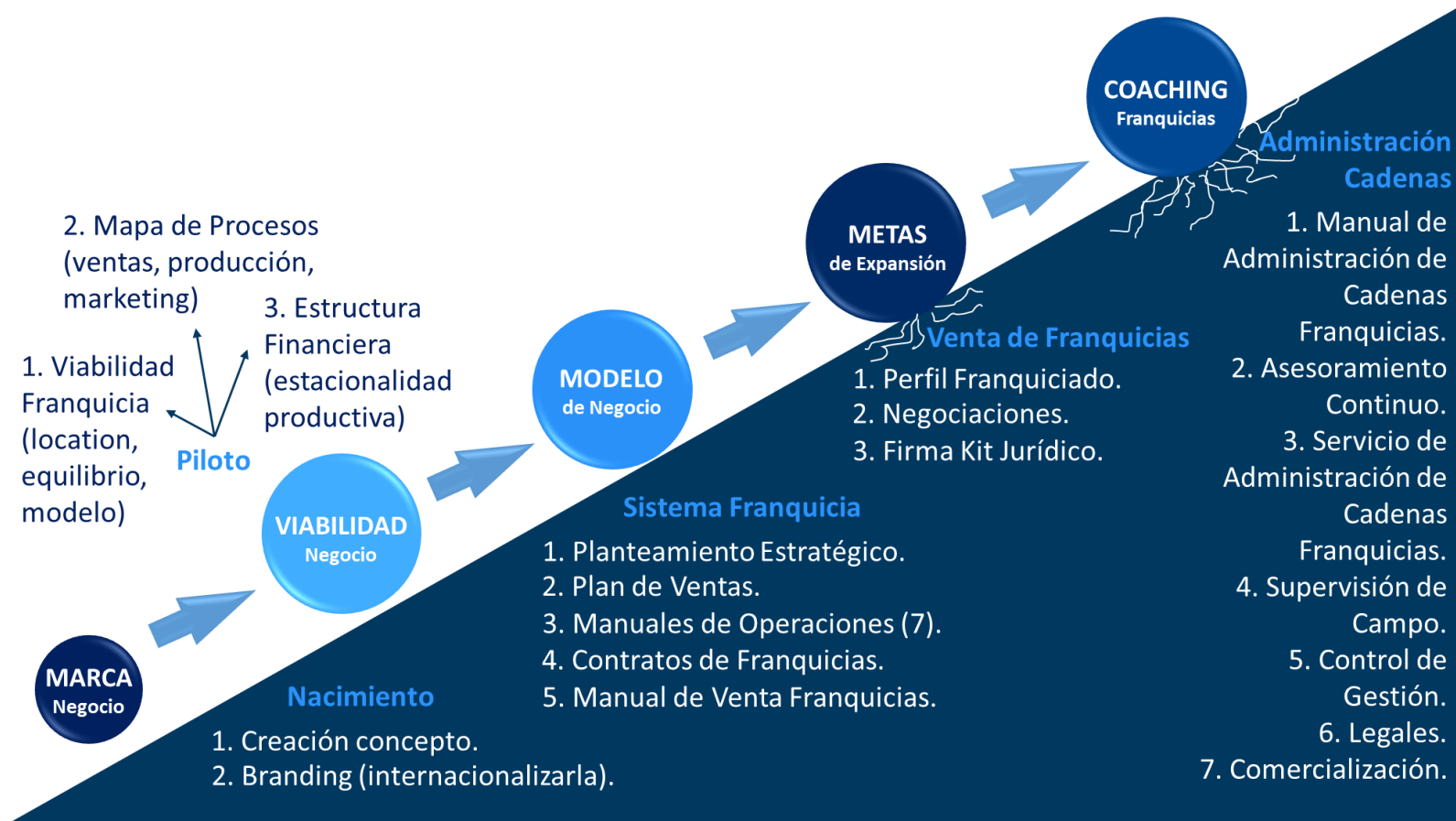
Ventas netas cuyo piso de ingresos en meses bajos sea de 10.5 mil dólares mínimo, y un techo máximo de ventas netas en meses altos hasta 50 mil dólares. Su negocio sea probado por más de 4 años. Rentable, que genere utilidades. Nosotros nos encargamos de hacerlo sencillo de operar y altamente atractivo 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% mínimo sobre ventas.  
Canon: asesoría por mejores prácticas y evolución del negocio.

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,**  
**Chief Executive Officer MFC Florida &**  
**WIN Costa Rica**  
**[wrenasco@winpartnersgroup.com](mailto:wrenasco@winpartnersgroup.com)**

**Ivonne Monsalvo,**  
**Directora Inversiones Franquicias**  
**MFC México**  
**[imonsalvo@franquiciashubs.com](mailto:imonsalvo@franquiciashubs.com)**

**Astrid C. Montealegre,**  
**Directora Jurídica Franquicias**  
**BD Senior Partners California, USA**  
**[acmontealegre@bdseniorpartners.com](mailto:acmontealegre@bdseniorpartners.com)**