



2023

**HACEMOS QUE SUS
UNIDADES DE NEGOCIOS
SEAN MÁS RENTABLES Y
SE MULTIPLIQUEN HASTA
FORMAR UNA CADENA DE
15 MICRO FRANQUICIAS**

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

GUÍA PARA EMPRESAS:

**Progrese en mercados nuevos con cadenas de Micro
Franquicias, supervisadas y administradas por expertos**

CENTROAMÉRICA – REPÚBLICA DOMINICANA – MÉXICO – FLORIDA – CALIFORNIA

¿Quiénes somos?

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

- Alguna marca exitosa.
- Principal unidad de negocio de una empresa.
- 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.

ALGUNOS CONCEPTOS IMPORTANTES

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.

FRANQUICIANTE: 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.

FRANQUICIATARIOS O FRANQUICIADOS: Compradores de franquicias, quienes firman contrato de licencia de uso de la marca de la empresa origen o del FRANQUICIANTE, para explotarla comercialmente cada mes en operaciones regulares como empresa natural o jurídica, y por ello, paga regalías cada mes al FRANQUICIANTE.

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

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

¿POR QUÉ FRANQUICIAS?

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

En Centroamérica cada año nacen 5 mil nuevas empresas por país, mientras que México pare 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.

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 alrededor de 9.4 millones de establecimientos distribuidos mundialmente. 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.

INTERDEPENDENCIA

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

INNOVACIÓN

MARKETING
Y TECNOLOGÍA



Creamos,
vendemos y
fortalecemos
Franquicias

MFC
MICRO FRANCHISE
CORPORATION

INVERSIÓN BAJA ¿Qué Obtendrás?

INVERTIRÁS sólo US\$ 2,000 netos para reservar sus derechos como Candidato Franquiciante: socio, condición jurídica, consultores, logo en portal franquicias, plan de franquicia, entre otros procesos de creación del formato de franquicia.

RECIBIRÁS US\$ 18,000 de un patrocinador para hacer su Estudio de Franquicia. Iniciamos a vender sus franquicias al 5to mes, hasta completar 15 en total.

OBTENDRÁS regalías (ingresos) del 5% 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 Franquicia. 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 US\$ 25,700.00/mes. Cada mes le cobras un 5% de regalía sobre sus ventas netas. Tienes 3 Cadenas de 5 Micro Franquicias cada una. **Así, en la primera cadena compartes 70% regalías**, recibes US\$ 385.50 por micro franquicia al mes. Total, a cobrar: US\$ 1,927.50. Por Cadenas 2 y 3 recaudas al mes US\$ 1,285.00 (100% de regalías) por micro franquicia. Total, mínimo a recuperar al mes: US\$ 14,777.50. Para ello, sólo venderemos tus micro franquicias en mercados que garanticen que cada Franquiciado (comprador de franquicia) logre vender como meta mínima los US\$ 25,700.00 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 US\$ 3,675.00 por Micro Franquicia vendida (el 30% sobre US\$ 12,250.00). Mientras que de tus cadenas 2 y 3 recibirás el 100% de valor Know How por franquicia vendida. Obtendrás un total de US\$ 140,875.00 acumulados por tus 15 franquicias vendidas. Iniciamos a vender tus micro franquicias en el mes 7mo de estudios. Calculamos venderte 2 a 3 franquicias cada trimestre. Con la venta de 2 franquicias recuperas el 74% de tu inversión. El resto de venta de franquicias más tus regalías mensuales son tus ganancias.

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>



PERFILA 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 25 mil 700 dólares en meses bajos.
2. Que su negocio tenga más de 4 años de experiencia con sus clientes.
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.

EQUIPO CUSTODIO de tus FRANQUICIAS



Walter Reñasco, Socio Director y Fundador de Workflow Intelligent Network, WIN de Costa Rica y de Micro Franchise Corporation, MFC Florida y México. WIN crea las franquicias y MFC las vende y las fortalece en México y USA. Con más de 40 mil horas acumuladas en consultorías, el CEO W. Reñasco ha apoyado a gobiernos, universidades, corporaciones, grupos empresariales e inversores privados a fortalecer sus proyectos y negocios. Autor de 7 e-books gerenciales. Profesor académico de varias universidades. Responsable de crear condiciones de oferta y demanda de franquicias.



Astrid C. Montealegre, Socia Directora y Fundadora de Board of Director Senior Partners LLC de California y Micro Franchise Corporation, MFC Florida. Especializada en Derecho Internacional y académica en Derechos Humanos. Astrid conecta mercados de inversores con franquiciantes y franquiciados para expandir negocios entre USA con México y Centroamérica. Es asesora de Juntas Directivas y consultora legal de firmas de prestigio. Protege contratos entre actores de franquicias previniendo malas praxis y dinamizando el patrimonio por franquicia.



Benito Zelaya, Socio Director y Fundador de Lexincorp, firma de prestigio con presencia en Centroamérica y conexión legal en México y República Dominicana. Su ejercicio profesional se ha enfocado en el derecho de los negocios, su práctica se ha desarrollado en toda la región centroamericana en estructuración de proyectos, así como en la asesoría de derecho corporativo, derecho tributario, derecho regulatorio, litigios y arbitraje. Regula relaciones contractuales entre socios de franquicias en C.A.-México.



Nathaly Rodríguez, Socia Directora y Fundadora de Práva LEGAL de Costa Rica, con filiales en Honduras y México. Especializada en Derecho Corporativo e Inmobiliario. Representa a grandes inversiones inmobiliarias en Costa Rica. Nathaly protege las relaciones contractuales entre franquiciantes, franquiciados y socios de franquicias. Vela y facilita la gestión del cumplimiento de normativas de las franquicias en sus operaciones diarias frente al mercado, y de los compromisos legales con proveedores y colaboradores en general.



Conoce más:

<https://www.franquiciashubs.com/nosotros>



RESPALDO para tus CADENAS DE NEGOCIOS



Desde Florida, EE.UU. y México:
Respaldo para franquiciados,
franquiciantes y socios en el
avance de Cadenas de Franquicias.



Desde Costa Rica:
Crea y vende franquicias y
supervisa el control de calidad
frente a clientes.



Desde Costa Rica:
Protege franquicias al hacer
cumplir los términos del Kit
Jurídico Franquicias.



Desde Centroamérica
Legaliza relaciones entre
franquiciantes, inversores y
franquiciados.



Desde California, EE.UU.:
Legaliza relaciones entre
franquiciantes, inversores y
franquiciados.

LO QUE HARÁN ESTAS FIRMAS INTERNACIONALES POR TU CADENA DE FRANQUICIAS:

1. Aumentarles ventas y protegerlas de demandas maliciosas.
2. Incrementarles el valor de marca en mercados.
3. Fortalecer a los trabajadores de cada franquicia.



CONTÁCTANOS

Walter Reñasco, Director General Franquicias, Costa Rica – LATAM
wrenasco@winpartnersgroup.com

Astrid C. Montealegre, Directora Legal Franquicias, California
acmontealegre@bdseniorpartners.com

Benito Zelaya, CEO, Lexincorp Centroamérica
bzelaya@lexincorp.com

Ivonne Monsalvo, Directora Inversiones de Franquicias, México
imonsalvo@franquiciashubs.com

Nathaly Rodríguez, Directora Legal Franquicias, Costa Rica
nrodriguez@pravalegal.com

<https://www.worintnet.com/>
<https://www.bdseniorpartners.com/>
<https://www.franquiciashubs.com/>
<https://lexincorp.com>
<https://pravalegal.com>