

¿Qué se les recomienda a los visitantes de la feria antes de adquirir una franquicia?

- No se recomienda llegar a acuerdos durante la feria, programe entrevistas a profundidad con los franquiciantes para una fecha posterior, para que de esta manera usted pueda indagar más sobre las opciones que tiene.
- Prepárese con la Guía para emprendedores: Cómo adquirir una franquicia en Colombia que ha preparado LFM la empresa organizadora de la feria, y que podrá encontrar en el Directorio de franquicias Fanyf.
- Asista a las actividades paralelas y adicionales a la Feria fanyf, tales como el festival de la franquicia fanyf, o el Aula de la franquicia, para que se capacite sobre lo que debe conocer para que su decisión final sea más acertada.
- Revise el Catálogo oficial de **fanyf** que se distribuye en la feria para que sea su guía durante la visita a la Feria.
- Converse directamente con las empresas que le interesan. Aproveche la ocasión para recaudar la información relevante.
- Apóyese en los consultores de franquicias presentes y en otros expertos.
- Recopile toda la información que crea necesaria, incluso entreviste a otros franquiciados, para sopesar la decisión de que franquicia adquirir.

Garantías y responsabilidad de Fanyf

Para esto nacimos: Nuestra misión como empresa es la de ayudar a influenciar a empresarios a expandir sus negocios (franquiciantarios) y a emprendedores que quieren tener una empresa propia (franquiciantes), de manera que nuestros esfuerzos, políticas, herramientas y actividades deben dar respuesta a la pregunta de si efectivamente nos permiten a acercarnos a cumplir con este propósito.

Nuestro propósito: Tenemos como objetivo apoyar la construcción de un mayor tejido empresarial, al impactar a las personas, familias, comunidades locales con suministros de bienes y servicios de calidad y al país, porque queremos contribuir a la formalización empresarial y a la creación de empleo digno y justo.

Nuestra esencia: Suministrar servicios de información, facilitar contactos comerciales, brindar formación y orientación para franquiciantes y futuros franquiciados.

Nuestra visión: Para cumplir con esta misión, los procesos de selección son revisados y mejorados constantemente para responder, de manera eficaz, a la confianza que nos depositan los clientes que demandan alguno de nuestros servicios.

Obligaciones y compromisos: Nuestra obligación de selección de expositores en la feria es una obligación de medios y no de resultados, toda vez que nuestro compromiso o gestión apunta a reunir el mercado, es decir, a la oferta y demanda de franquicias y sabemos, y así lo comunicamos, que adquirir una franquicia es

un proyecto de vida; por lo tanto recomendamos contactar a expertos, recopilar información del franquiciante y su franquicia de forma sistemática y metodológica, confrontando su validez con otros franquiciados o personas que puedan ofrecer referencia de una franquicia en particular. Por lo mismo, no participamos en el proceso de comercialización, ni recibimos comisión o remuneración alguna por la comercialización de una franquicia.

Nuestras responsabilidades: Ser una plataforma que facilite el relacionamiento entre particulares y no somos garantes de los acuerdos, pero procuramos que los expositores en la feria sean comerciantes que gocen de una presunción de buena fe en el ejercicio de sus actividades; buena fe que puede ser desvirtuada con el conocimiento de situaciones que evidencien un quebrantamiento de la ética empresarial.

Facilitador discrecional: No somos autoridad legal, somos una empresa privada que carece de facultades sancionatorias distintas a la facultad discrecional de abstenerse de celebrar acuerdos con quienes carecen de buena reputación en la conducción de sus negocios en un momento determinado.

Cómo seleccionamos: Solicitamos, y recopilamos información de otras fuentes, pedimos referencias y recibimos quejas o reclamos de aquellos que pudieron haberse visto afectados, ya sea por incumplimiento de una obligación jurídica o un quebrantamiento de una disposición ética, sin llegar a convertirnos en juez, pero, atendiendo los descargos de quien puede ser acusado.

Como prevenimos: La información que recibimos de satisfacción o insatisfacción de otros negocios es un insumo que tenemos en cuenta para la selección de nuestros clientes y nos permite efectuar los filtros previos para la participación en la feria o el directorio de franquicias.

Somos solidarios: No siempre los negocios salen como esperan las partes, por eso en algunas ocasiones hemos expresado nuestro sentimiento de solidaridad con los afectados por alguna empresa que participó como expositor; pero en ningún caso respondemos por otros en el desarrollo de negocios entre particulares. Aun así deseamos que sus reclamos y demandas sean satisfactoriamente respondidas por aquellos llamados a responder.