

## **La verdad detrás de las franquicias: expertos de Limpiezas Express desmienten ideas erróneas habituales**

**¿Adquirir una franquicia es la forma más fácil de iniciar un negocio? Las franquicias son una opción popular para emprender, pero existen muchos mitos que pueden afectar a la decisión de los empresarios. Limpiezas Express proporciona información valiosa para aquellos que quieren apostar por este modelo de negocio**

Las franquicias y licencias de negocios son un modelo empresarial ampliamente conocido que ha evolucionado a lo largo de los años, con más antigüedad de lo que podría parecer a primera vista. Diversas fuentes citan a Benjamin Franklin como el primer franquiciador de material impreso allá por el año 1731, y otras fuentes señalan a Martha Matilda Harper como primera franquiciadora de sus peluquerías y centros de belleza a partir de 1891.

En la actualidad, es un modelo colaborativo cada vez más popular para arrancar negocios, tanto, que es fácil identificar varios negocios franquiciados al caminar por cualquier calle principal o centro comercial. A pesar de que este modelo forma parte de la vida diaria, existen muchas ideas preconcebidas e incorrectas comúnmente escuchadas que pueden influir en la decisión de un inversor o empresario de apostar (o no) por emprender mediante una franquicia o licencia de una marca.

A continuación, los conceptos erróneos más comunes:

**Adquirir una franquicia es la forma más fácil de iniciar un negocio**

Es cierto que invertir en una franquicia bien gestionada significa una ventaja en el viaje empresarial, ya que el franquiciador proporcionará la mayoría de los conocimientos específicos del sector claves para el éxito. Ser parte de una red de franquicias también significa que, después de la formación inicial y de la puesta en marcha, el franquiciado tendrá acceso a soporte y conocimientos útiles para construir y hacer crecer su negocio. Sin embargo, comprar una franquicia no es sinónimo de un camino fácil.

El nivel de involucramiento diario que un franquiciado deberá dedicar dependerá de las necesidades de la franquicia y fase en la que se encuentre; lo que está claro es que dirigir un negocio de este tipo es igual que cualquier otra empresa y requerirá tiempo, pasión, energía y tesón del propietario para prosperar.

**Comprar una franquicia es una garantía de éxito**

Si esto fuera cierto, la mayoría de la población estaría compitiendo por comprar una franquicia. Un negocio de franquicia pasará por los mismos altibajos que cualquier otro negocio; la pandemia global del COVID19 lo ha demostrado.

En efecto, un franquiciador proporcionará un modelo de negocio probado, respaldado por años de experiencia, conocimientos y apoyo continuo, lo que aumentará significativamente las posibilidades de éxito a largo plazo. Incluso, en tiempos de dificultad o crisis, un franquiciado se beneficiará de ser parte de una red de apoyo amplia con acceso a herramientas, consejos y recursos útiles para superar esas barreras. Sin embargo, un franquiciador jamás podrá garantizar el éxito, ya que este dependerá del propietario de la franquicia y de otros muchos factores.

Las franquicias y licencias de negocios son muy caras o costosas

El mundo de las franquicias cubre todo un espectro de actividades e industrias, y al igual que la gama de marcas de franquicias disponibles es muy diversa, así también varía ampliamente la inversión inicial requerida. Si bien hay algunas oportunidades de franquicia que requieren un capital superior a los 500.000 euros, igualmente hay muchas franquicias con inversión inicial menor a 20.000 euros con mucho potencial para alcanzar una rentabilidad atractiva a corto plazo.

Las franquicias son solo para negocios minoristas y para comida rápida

Si se le pregunta a alguien que nombre una franquicia, la mayoría mencionará una de las grandes marcas de comida rápida o minoristas, en gran parte debido a que ocupan las zonas de mayor tráfico físico y digital. Sin embargo, la franquicia es un modelo de negocio comúnmente utilizado en todos los tipos de sectores como fitness, cuidado y mantenimiento del hogar y personas, consultoras digitales, agencias de viajes, cuidado de mascotas, etc. Si un negocio es rentable y capaz de ser transmitido y replicado en diferentes áreas geográficas, hay una fuerte posibilidad de que pueda desarrollarse en un modelo de franquicia exitoso.

Los propietarios de franquicias no son realmente dueños de negocios

Esto no es cierto. Un franquiciado ha invertido en el modelo de franquicia y, al hacerlo, ha tomado una decisión empresarial para asumir tanto los riesgos como las recompensas de ser propietario de un negocio. Y aunque un franquiciado tiene un marco y directrices a seguir al operar su negocio, es responsable de la gestión diaria de la franquicia al igual que cualquier empresario. El franquiciado deberá estar en el mercado promoviendo su negocio y generando ventas con las decisiones que esto involucre como la contratación y el despido de personal, desarrollo de estrategias comerciales, reducción de costes, entre otras.

En conclusión, la adquisición de una franquicia puede ser una oportunidad única para iniciar un negocio con una ventaja inicial significativa. Al formar parte de una red de franquicias, se tiene acceso al apoyo y la experiencia necesarios para el crecimiento del negocio tanto en su etapa inicial como en su posterior expansión. No obstante, es importante tener en cuenta que, aunque la adquisición de una franquicia proporciona muchas ventajas, el éxito siempre dependerá en gran medida del esfuerzo y la dedicación que el propietario de la franquicia invierta en su negocio.

Las franquicias de limpieza: la oportunidad de negocio ideal

Invertir en una franquicia del sector limpieza puede ser una excelente opción para aquellos interesados en emprender en un negocio rentable y en constante crecimiento. Según datos de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), el sector de servicios a empresas y particulares, que incluye servicios de limpieza, es uno de los más fuertes dentro del mercado de la franquicia en España; actualmente representa el 4,5% del total de las franquicias del país, y se encuentra entre las 10

actividades con mayor número de enseñanzas. Además, existen casi 19 millones de hogares y 3,5 millones de empresas en España, lo que significa una gran cantidad de potenciales clientes que tienen a la limpieza como una necesidad primaria y recurrente.

En este sentido, Limpiezas Express destaca como líder en servicios de limpieza puntuales y de mantenimiento para hogares, empresas e instituciones en España y las principales ciudades de Latinoamérica. Esta reconocida y atractiva franquicia proporciona a su red de profesionales la formación y el apoyo necesario para hacer de la limpieza a fondo y el cuidado de las instalaciones y las personas, un gran negocio. Tanto para aquellos profesionales que ya son parte del sector y quieren llevar su negocio al siguiente nivel, como para aquellos emprendedores que desean comenzar en el sector, Limpiezas Express ofrece una solución probada durante más de 10 años para facilitar crecimiento y desarrollo.

**Datos de contacto:**

Equipo Limpiezas Express  
+34 652 12 94 57

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Emprendedores](#) [Servicios](#) [Técnicos](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>