

Albert Daina Marsenyach, Director General de Clean & Iron Service



"Derrochamos mucho esfuerzo y positivismo en todo lo que hacemos"

Transcurría el año 1999 cuando esta empresa dedicada a ofrecer servicios de limpieza a domicilio hizo su aparición en el mercado, concretamente en el Principado de Andorra. Hoy funciona en régimen de franquicia y ya cuenta con 31 agencias en España y otras 12 en el extranjero, repartidas por tres países.

DESPUÉS DE LLEVAR 10 AÑOS trabajando en el sector de la limpieza orientada a la Administración pública y a las empresas, el fundador y actual Director General de Clean & Iron Service, **Albert Daina Marsenyach**, apostó por dar un giro al negocio: "Nuestros clientes de limpieza industrial nos solicitaban cada vez más servicios para sus propios domicilios particulares, por lo que decidimos crear una marca propia, con todo lo que esto conlleva, especializada en servicios de limpieza y plancha a domicilio, exclusivamente".

Para operar con éxito en una actividad diferente, "lo primero que hicimos fue crear unos protocolos de trabajo a nivel de limpieza, comercial y de gestión en general, que fueran específicos para atraer la confianza de nuestro mercado, el cual estaba ansioso de ser atendido en sus domicilios, con más mimo y especialización. Paralelamente, formamos a un grupo de empleadas para dotarlas de esa especialización que requieren los servicios a domicilio".

De esta forma, en pocos meses pusieron en marcha la que fue la

primera agencia de esta cadena –que en la actualidad funciona como central de franquicias–, que abrió sus puertas en el Principado de Andorra en 1999, y que "nos sirvió de centro piloto durante dos años, antes de que nos decidiésemos a franquiciar el concepto que habíamos desarrollado".

RETOS Y ESPECIALIZACIÓN

En esos primeros inicios, el objetivo principal que se plantearon estaba claro: "Teníamos que dar a conocer nuestra especialización, y el hecho de que los servicios de limpieza a domicilio ya no hacía falta contratarlos a una empresa de limpiezas en general, sino a una compañía especializada. Parece sencillo, pero no es ninguna obviedad. Aún hoy en día hay poquísimas especializaciones en los servicios de limpieza a domicilio y, en general, las empresas que hacen estos servicios los tratan de la misma manera que si fueran industriales. Para nosotros, los protocolos de trabajo a domicilio, el trato con el cliente, la formación de las

empleadas, y toda la gestión comercial y de comunicación, no tienen nada que ver con el sector de la limpieza industrial, así que este fue nuestro reto inicial: concienciar al mercado de que la especialización era ya una realidad para la limpieza de sus domicilios", explica Albert Daina.

Centrados en esta meta, la empresa empezó a conceder franquicias

Claves del Éxito

"Haber sabido acertar con un sector necesario es fundamental para la continuidad que tenemos. Nos consideramos una franquicia formada por personas serias y profesionales, que derrochamos mucho esfuerzo y positivismo en todo lo que hacemos. En la central somos un equipo humano honesto e imaginativo, y eso ayuda a enfocar muy bien cualquier reto que se nos ponga por delante".

La empresa

● Creación de la empresa:	1999
● Agencias en España:	31
● Agencias en el extranjero:	12 (en tres países)
● Teléfono de contacto:	93 380 49 90
● Persona de contacto:	Paqui Ibáñez
● Correo electrónico:	cleancentral@cleaniron.com
● Página web:	www.cleaniron.com

y abrió la primera en Barcelona, en el año 2001. Al ser una marca andorrana, este fue el primer paso internacional, si bien "nuestra verdadera expansión en el exterior no era la española, sino la que estamos desarrollando en la actualidad en Sudamérica, donde tenemos master franquiciados en Colombia, país en el que ya contamos con seis agencias, y en México, donde operamos con dos".

En todo este recorrido empresarial, el Director General de la cadena afirma que "no hemos pasado momentos difíciles en cuanto a cantidad de trabajo. Incluso, en los últimos años hemos seguido ganando clientela todos los meses. Es un sector muy básico y funciona muy

bien. Además, como franquicia ofrecemos todos los elementos necesarios para que el emprendedor desarrolle bien su negocio, y nos ocupamos de motivar bien a los empresarios. Eso sí, hay que trabajar duro e implicarse en primera persona". Precisamente, ese trabajo constante es el que les ha permitido no plantearse jamás arrojar la toalla: "Nunca se nos ha pasado esa idea por la cabeza. Ante las situaciones complicadas que se nos han presentado, simplemente las hemos afrontado y hemos trabajado para superarlas".

EN LA MISMA LÍNEA

Después de llevar 14 años en el mercado, cuando Albert Daina mira

El empresario

- Fecha de nacimiento: 1964, en Andorra.
- Estudios: Hostelería y Marketing.
- Aficiones: diseño gráfico, deportes de montaña, generar posibilidades de negocio y apoyar iniciativas empresariales.
- Una ciudad: Andorra la Vella.
- Un libro: "Todo un hombre", de Tom Wolfe.
- Una comida: la sana.
- Admira: a las personas sensatas, pero que asumen riesgos.
- Detesta: el inmovilismo, la apatía y el derrotismo.



hacia atrás reconoce que "llegar lejos para nosotros es conseguir que cada agencia de las que operan en régimen de franquicia funcione bien y que el franquiciado se gane la vida y esté satisfecho. Si conseguimos eso, y de momento es así, no podemos pedir más que continuar en la misma línea".

Por lo tanto, y mirando hacia el futuro, el camino que le queda por recorrer a esta cadena franquiciadora es de lo más motivador: "Sin querer pecar de optimismo, creemos sinceramente que seguiremos creciendo como hasta ahora; despacio, pero afianzando cada nueva apertura, y que cada vez más emprendedores se darán cuenta de la viabilidad de un negocio tan sencillo y sostenible como es el nuestro", concluye el Director General de Clean & Iron Service. ■

Consejos para emprendedores

"Que trabajen por su idea y que sean perseverantes; que hablen con otros emprendedores; que expongan su idea y valoren todas las opiniones. Y, sobre todo, que sean constantes".