

## [PL] protagonista del mes

Héctor Díaz, Consejero Delegado de Nemomarlín



### “Ofrecemos un negocio ‘llave en mano’, con apoyo total al franquiciado”

Esta cadena de escuelas infantiles se encuentra en pleno proceso de expansión por el territorio nacional. En la actualidad cuenta con tres centros propios y seis franquiciados, después de abrir tres franquicias durante el mes de septiembre.

**¿Cómo surgió la idea de poner en marcha este concepto?**

Desde hacía siete años, un familiar gestionaba dos escuelas infantiles en la Comunidad de Madrid, y nos ofreció la posibilidad de abrir centros con él. Nos pareció un proyecto ilusionante y que podía llegar a ser muy rentable desde el punto de vista empresarial, así que nos embarcamos en el negocio.

**¿Cuándo y por qué optaron por crecer mediante franquicias?**

Empezamos abriendo escuelas propias, pero decidimos apostar por la franquicia porque al haber trabajado antes en el sector inmobiliario habíamos realizado reformas de locales franquiciados y nos dimos cuenta de que había un nicho de mercado interesante y que podíamos ofrecer un negocio “llave en mano”, dando un apoyo total a los asociados.

**Viniendo del sector inmobiliario, ¿ayudan al franquiciado en la búsqueda del local?**

Para enfocar bien este negocio, el local es el segundo gasto más importante en la cuenta de resultados, después del personal del centro. Por lo tanto, tiene que buscarse con mucho esmero y nadie mejor que nosotros para encontrarlo, que llevamos 30 años en la actividad inmobiliaria.

**¿Qué importancia tiene la ubicación del local en su enseña?**

Nos ubicamos en zonas con niveles económicos medio-altos, y aunque no es necesario que funcione en primera línea, sí ha de tener unas características técnicas, peculiares y difíciles de encontrar, ya que han de contar con una superficie míni-

ma de 300 metros cuadrados, un patio de 75 metros, preferiblemente en una sola planta, con iluminación y ventilación natural para cumplir con la normativa vigente en este tipo de centros.

**¿Cómo se diferencian del resto de competidores?**

A nivel técnico, en cuanto a instalaciones, estamos a la par unos con otros. Sin embargo, es en el ámbito educativo donde nosotros marcamos la diferencia y, además, es el punto clave para que los padres vean que se ofrece un valor añadido. En este sentido, contamos con un equipo de nutricionistas, servicio de pedagogía, un proyecto para que los niños conozcan el inglés desde los cuatro meses... En definitiva, son centros en los que se educa.

**¿De qué manera está afectando la crisis al sector?**

Es evidente que esta actividad también nota la crisis. Lógicamente, los centros situados en zonas

Persona de contacto:

Héctor Díaz

Teléfono: 91 351 81 11

Correo electrónico:  
hdiaz@escuelanemomarlín.com

Página web:  
[www.escuelanemomarlín.com](http://www.escuelanemomarlín.com)

de un nivel económico alto, se resienten menos que los que funcionan en lugares de un nivel medio-bajo. No obstante, gracias a la demanda que hay de plazas infantiles siempre están cubiertas.

**La inversión elevada que requiere esta clase de negocios, ¿limita el perfil del franquiciado?**

La inversión ronda los 250.000 euros, con un derecho de entrada de 18.000 euros, un *royalty* de explotación del 5% y un canon de publicidad del 1% de la facturación bruta, y aunque tenemos franquiciados que han montado el negocio como fórmula de autoempleo, son tiempos muy duros desde el punto de vista financiero.

**¿Cuáles son sus zonas prioritarias de expansión?**

En estos momentos, estamos implantados en la Comunidad de Madrid, sobre todo, y en Cataluña. También vamos a abrir centros en ciudades como León o Toledo, y estamos muy interesados en implantarnos en Galicia. En cualquier caso, no inauguramos más de cuatro o cinco escuelas por año. No queremos abrir más porque entendemos que se resentiría el servicio al cliente. Nuestro objetivo es contar con entre 40 y 50 centros en España, en cinco o seis años.

**¿En qué consiste la formación que imparten al franquiciado?**

Hacemos cursos específicos para cada franquiciado, individualizados, porque consideramos que la clave del negocio está en captar su esencia y saber transmitírsela a los padres. Se imparte en nuestra central de Pozuelo de Alarcón (Madrid) o en una escuela propia, y dura el tiempo necesario hasta que consideramos que el franquiciado está realmente preparado.

Después, es la propia directora de cada centro quien canaliza los conocimientos adquiridos a su personal.

**Finalmente, ¿cuál es el perfil que demandan para ser franquiciado?**

Es importante que sea un buen gestor, aunque no es necesario que tenga titulación relacionada con la educación. Evidentemente, sí ha de tenerla el personal que trabaja en los centros. ■