



# Del ladrillo a las guarderías

Cuando empezó a arrear la crisis inmobiliaria, muchas promotoras intentaron dar el salto a otros negocios. Diversificar era la palabra mágica más mentada en este sector ya antes del pinchazo de la burbuja. A partir de otoño de 2007, se convirtió en una necesidad. Aunque no a todas las empresas les ha salido bien la apuesta, la compañía Nemomarlin Franchise puede presumir de que así ha sido.

En tan sólo dos años y medio Promociones Galdizte, con sede en Madrid y perteneciente al holding J. Díaz, ha creado esta nueva empresa que se dedica a promover centros de educación infantil para niños de hasta 3 años. "Cuando comenzó la crisis, empezamos a estudiar la posibilidad de entrar en esta actividad porque nos ofrecieron abrir un centro y nos encantó el proyecto", explica Héctor Díaz Reimóndez, consejero delegado de Nemomarlin Franchise. La promotora decidió aliarse con Eusebio Aguilar, que fue quien les propuso la idea. Así, la inmobiliaria creó la nueva sociedad Nemomarlin Franchise, en la que es el accionista mayoritario.

Antes de invertir en el nuevo negocio, hicieron un estudio de mercado. "Lo que más nos gustó es que es una actividad que genera un flujo de caja recurrente" a través de los pagos mensuales que hacen los padres al centro donde llevan a sus hijos. "Otra de las razones es que vimos una oportunidad de mercado porque es un sector muy desazonado y poco profesionalizado", cuenta Héctor Díaz. Y destaca que "los padres no sólo quieren un


**ESCUELA INFANTIL LLAVE EN MANO.**

En cuatro meses, Nemomarlin selecciona el local, con un mínimo de 300 metros cuadrados, y hace las obras para acondicionarlo como centro de educación infantil. Hacen falta unos nueve meses más para el resto de trámites.

centro donde dejar a sus hijos, sino un centro donde se les eduque".

## Elegir al equipo

Con esta filosofía, Nemomarlin no sólo se ocupa de buscar el local, con el mínimo de superficie exigido, sino también de seleccionar cuidadosamente al equipo profesional de cada guardería. En cada uno de sus cinco centros hay un director y un tutor por cada aula con el preceptivo título de maestro en Educación Infantil o técnico superior en Educación, ade-


**SEGURIDAD.**

Los centros cuidan este elemento fundamental.


**SELECCIÓN DE PERSONAL Y PROYECTO EDUCATIVO.**

Héctor Díaz, consejero delegado de Nemomarlin, destaca el valor añadido de su empresa.

más de un pedagogo y una cocinera. Según la normativa de cada comunidad autónoma, pueden exigirse auxilios de maestras. Desde pequeños, los aproximadamente 700 alumnos de Nemomarlin dan nociones de inglés.

La experiencia empezó en la Comunidad de Madrid, donde la empresa cuenta con centros en Villanueva de la Cañada, Navalcarnero o Las Rozas. "Con la crisis, nos dimos cuenta de que es mejor dirigimos a clientes con rentas del rango medio-alto", apunta Díaz Reimóndez.

**«Los padres quieren un centro donde se eduque a sus hijos»**

**Cada escuela exige una inversión de hasta 310.000 euros**

A pesar del mal momento económico, Nemomarlin no para de crecer. En septiembre, prevé tener listos otros cuatro centros, entre ellos, uno en Madrid, otro en Sant Cugat del Vallès y un tercero en Toledo. Y para septiembre de 2011 ya hay prefirmados contratos para abrir más en las provincias de Madrid y Barcelona y en la ciudad de León.

Entre centros propios y franquicias, el grupo contará con nueve guarderías este año. Nemomarlin ofrece el negocio como una buena inversión. Poner en marcha cada centro exige entre 240.000 y 310.000 euros, y la facturación es de unos 350.000 euros al año. ■

## Más información

PARA CONSULTAR LA WEB DE LA COMPAÑÍA:  
[www.escuelanemomarlin.com](http://www.escuelanemomarlin.com)