

## EMPRENDEDORAS

# Ganarse a una multinacional es cosa de niños

Dos jóvenes empresarias abren el primer centro Gymboree de aprendizaje multisensorial en España

## Andrea Calvo

MADRID. Por su extraño nombre se hace difícil averiguar a qué se dedica Gymboree. Una pista: es un lugar al que los niños van a jugar y a divertirse, pero no es una guardería. Es un centro de estimulación temprana infantil, de aprendizaje y desarrollo de los más pequeños basado en juegos y en la relación paterno-filial. Trabajan con un método propio que se adapta a las necesidades del niño desde que acaba de nacer hasta que alcanza los cinco años.

Marta Montero descubrió esta empresa, que posee más de 500 centros en todo el mundo, en 2002 cuando vivía en EEUU. En su anterior trabajo en España, en el ámbito de los recursos humanos, pudo ver que lo que más importaba a los trabajadores era conseguir conciliar su vida laboral con la familiar. Así surgió su primera idea que fue montar una cadena de guarderías para empleados cerca de sus centros de trabajo.

Esta iniciativa se vio truncada cuando a su marido le destinaron a EEUU y ella se fue con él. Allí realizó un máster en *Child Care* y tuvo un hijo. De esta forma fue como conoció los centros Gymboree de primera mano y los experimentó como madre.

## Idea para un nuevo negocio

En 2005, Esther Arce, su cuñada, fue a visitarla al país norteamericano y mostró mucho interés por estos centros tan originales. Hacía poco que había dejado su trabajo como publicista, por la dedicación y tiempo que éste le exigía, y ambas coincidieron en que querían trabajar en algo relacionado con ello. “El concepto de negocio era muy nuevo en España y así ayudaríamos a la gen-



Esther Arce en el centro Gymboree situado en la zona madrileña de La Moraleja. NONO

## Al detalle

TODAVÍA NO TIENEN UN AÑO DE VIDA Y YA CUENTAN CON ADMIRADORES

El centro Gymboree en España ha recibido ofertas de posibles franquicias en diversos lugares de toda la Península incluso desde antes de haberse instalado definitivamente. Al no haber cerrado todavía su primer ejercicio, no han establecido las condiciones que se necesitan para abrir una franquicia. Esther Arce y Marta Montero poseen la licencia de la empresa en nuestro país, y desde su oficina situada en Madrid se encargan, junto a una asesoría administrativa, de gestionar el negocio. En el centro, situado en la zona residencial madrileña de La Moraleja se encuentran dos instructores de cuya formación se encargaron las socias personalmente. Indispensable ser bilingüe y que le gusten los niños para optar al puesto.

## 1976

■ Fue el año en que nació Gymboree en California, EEUU. Hasta enero de 2007 no llegó a nuestro país. En la actualidad, la enseña cuenta con 500 centros repartidos por 27 países en los cinco continentes. En un futuro se abrirán franquicias en España.

te a conciliar su vida laboral y familiar”, confiesa Arce.

Gymboree es un negocio con franquicias, por lo que no era un suicidio planear abrir uno en España. Se pusieron en contacto con la casa matriz de la empresa en EEUU para informarse de lo que tenían que hacer para montar un centro en nuestro país. Pensaban dejarlo para más adelante, pero había otros tres solicitantes españoles interesados en el proyecto. “No teníamos intención de organizarlo todo tan rápido”, asegura Arce.

Tuvieron que hacer un *business plan* casi a contrarreloj. Para ello, hicieron una investigación en la que hablaron con propietarios de centros en varios países para asegurarse que su plan de negocio era viable. Finalmente, tuvieron que presentarlo delante de los *mandamases* norteamericanos.

Por fin, en marzo de 2006, les vendieron la licencia y la propiedad intelectual. “Supongo que fue por la originalidad de nuestra presentación”, comenta Arce.

Lo más difícil a partir de entonces: encontrar el local más adecuado. “Las cosas en España con los metros cuadrados están muy difíciles”, comenta. El capital que invirtieron era totalmente español, ya que la matriz norteamericana no les financiaba nada. Ellas pusieron parte del capital pero la mayoría provenía de préstamos bancarios.

La ventaja de tener detrás una

“El concepto de negocio era muy nuevo en España y así ayudaríamos a la gente a conciliar su vida laboral y familiar”

multinacional norteamericana es que se podían beneficiar de las experiencias y trayectorias de los mercados en otros países. ¿Los inconvenientes? “Por entregarme una licencia y una propiedad intelectual, voy a tener que estar pagándoles toda mi vida”, confiesa.

Empezaron su actividad en enero de 2007 y hasta finales de noviembre no tendrán cerradas sus previsiones para poder abrir el proceso de franquicias. Su plan de negocio por el momento consiste en hacer operativo su propio centro para demostrar su rentabilidad y después generar autoempleo a otras personas mediante las franquicias.

Sus franquiciados disfrutarán de cierta libertad de gestión. “El producto es el mismo, lo que cambia es la forma de hacer el negocio”. Lo que piden a sus franquiciados es muy simple: “Que les gusten los niños”.