

NEGOCIOS CON GANCHO

Enseñanza y estudios a medida

Academia envía profesores a domicilio y lleva a cabo proyectos personalizados

- El 60%-70% de los alumnos en edad escolar que requieren los servicios de esta empresa provienen de ESO y Bachiller

ACADOMIA
PROFESORES A DOMICILIO

El negocio

La empresa es un concepto innovador, creado en Francia en 1989, donde cotiza en Bolsa desde abril de 2000.

En 2005 facturaron 2,5 millones de euros, y la previsión para 2006 es de 5 millones de euros.

Tienen 4 centros propios y 34 franquicias.

Desde el inicio del presente ejercicio 2006, se ha alcanzado el acuerdo para la apertura de 4 centros más (dos agencias en Valencia, dos en Madrid y una en Jerez). Cuatro de sus franquiciados tienen previsto abrir su segunda agencia.

C. FOMINAYA

MADRID. El modelo de negocio surgió en Francia, a principios de los noventa, y se ha ido perfeccionando en España adaptándose a las exigencias y peculiaridades de nuestro mercado, hasta convertirse en el siguiente concepto: el alumno recibe clases particulares a domicilio especialmente diseñadas a medida para ayudarle y, sobre todo, para suplir sus carencias, necesidades e inquietudes que puede encontrar durante su escolarización. «La idea la tuvieron dos estudiantes que supieron inventar un proceso industrial y aplicarlo sobre un concepto tan artesa-



En la imagen, una alumna mientras recibe clase de una profesora

ABC

nal como son las clases particulares a domicilio, creando un auténtico modelo de negocio», explica Thierry Romero, fundador y presidente de Academia en nuestro país, quien se trajo el concepto a España en 2002.

En paralelo al éxito del modelo de gestión empresarial, otro factor que ha sido determinante, según Romero, «es el altísimo grado de satisfacción de los clientes por los servicios

recibidos. De hecho, en 2005 el 96% de los alumnos que acudieron a Academia lograron superar los exámenes positivamente lo que, a medio plazo les supone, además, un importante ahorro familiar. La satisfacción del cliente es la base principal sobre la que cualquier iniciativa empresarial se sustenta».

La primera agencia abrió sus puertas al público en abril de 2004, con un capital inicial

de 200.000 euros, y bajo el nombre de Clase'n casa, S.A. Hoy tienen cuatro centros propios y treinta y cuatro franquicias.

El objetivo es, finaliza Romero, «cubrir todas las provincias españolas en dos fases de expansión: la fase uno, en grandes ciudades estará cubierta a mediados de 2007, y la segunda, que arrancará en septiembre de 2006, irá dirigida a las ciudades de 80.000-120.000 habitantes».