

EMPRESAS

Clases particulares 'a la carta'

La empresa francesa de profesores a domicilio Acadomia busca más franquicias en España

ARANTZA COULLAUT

"A cada alumno le diseñamos un traje a medida, lo cogemos en un nivel determinado y vemos hasta dónde hay que ir para obtener buenos resultados". Así define el director general de Acadomia, Bruno Comellas, el servicio que ofrece la empresa líder en clases particulares en Francia, que quiere ampliar su red de franquicias en España. Actualmente cuenta con 14 centros en nuestro país, aunque la idea del presidente y de uno de sus fundadores, Thierry Romero, es finalizar el año 2005 con 35.

Acadomia ha elegido Andalucía para seguir su expansión por

España. Bruno Comellas y Thierry Romero buscan ampliar su negocio en el mercado andaluz antes de proseguir por otras comunidades autónomas españolas y dar el salto a Bélgica, Holanda y Alemania. Con 63 centros en Francia y un volumen de negocio este año de 68 millones de euros, los responsables de la empresa confían en alcanzar en seis años 60 franquicias en España y cotizar en la Bolsa de Madrid. Ya lo hacen en la de París desde el año 2000.

Para ampliar su red en España, Thierry Romero se desplaza en busca de franquicias desde la sede central de su empresa, situada en Estepona (Málaga), a varias ciudades que han sido elegidas

previamente por el nivel de renta y el número de habitantes, siempre superior a 100.000. Los servicios de esta empresa francesa están dirigidos a familias con medio o alto poder adquisitivo.

"Lo normal es gastarse entre 350 euros y 500 euros por 24 horas de clases particulares. El nivel del alumno, la distancia de la casa e incluso el caché del profesor determina el precio que paga la familia. Hay cuatro tarifas distintas. Intentamos conocer el nivel del alumno para ver el número de clases que va a necesitar. Y no creemos que una hora de clase antes del examen vaya a solucionar los problemas del estudiante", explica Comellas.

Acadomia cuenta con 63 centros en Francia y un volumen de negocio de 68 millones de euros. Cotiza en la Bolsa de París desde el año 2002

En Acadomia, los profesores se desplazan a la casa del alumno e incluso en vacaciones la empresa tiene sedes en los lugares de verano para que los estudiantes puedan seguir sus clases. "En España vemos, por ejemplo, que muchos madrileños se desplazan a la Costa del Sol y queremos ofrecer a las familias durante los meses de julio y agosto los mismos servicios que en la capital, seguimos las migraciones de nuestros clientes", señala Romero.

Convencidos del éxito de su empresa en España, "porque la educación está igual de masificada que en Francia, los padres y madres trabajan todo el día y cada vez van a ser más necesarias las clases particulares", los responsables de la empresa señalan que el 30% o 35% de las familias españolas puede pagarse este servicio. Actualmente, según Comellas, 2.400 alumnos españoles reciben la visita de profesores de Acadomia en sus casas.