

Clases particulares SA

Las grietas del sistema educativo son un filón para empresas que profesionalizan una actividad tradicional **Toni Merigó**

En cinco años ha surgido en España un nuevo sector: empresas que facilitan clases a domicilio y que profesionalizan una actividad tradicional. Existen academias de refuerzo y clases particulares por libre. Las nuevas empresas de clases particulares a domicilio conservan rasgos de ambas. Gestionan una cartera de profesores que asignan a las familias demandantes, y se adaptan a los horarios y lugares solicitados. Asesores pedagógicos mantienen el contacto con las familias y se encargan de escoger y controlar los profesores, e incluso de cambiarlos si no satisfacen a los padres. Francia es su modelo, donde este tipo de empresas funciona desde finales de los 80. Desde el 2000, además, el sector se ha beneficiado de una ley que desgrava los servicios de atención domiciliaria (limpieza, asistencia, jardinería, clases...), de modo que Hacienda devuelve a las familias la mitad de lo pagado y saca a la superficie parte de un negocio sumergido.

En España nace la primera empresa, Educa-system, de manos del francés Sebastián Trivières, hijo de director de instituto. Educabitat, Academia y Talenta -de Planeta- son las siguientes. Academia es filial de su homónima francesa, pionera en el negocio, con 80 puntos de venta en Francia, la mayoría en franquicias, 150 empleados y cotización en bolsa. Su responsable en España, Bruno Comellas, asegura que el resto se inspira en su negocio o incluso lo copia, como Educabitat, que ha recibido una sentencia en contra, que ha recurrido.

El mercado del refuerzo escolar está valorado en España entre 480 millones de euros, según un estudio de Educa-system, y 300, según Talenta, pasando por apreciaciones intermedias de Academia (463 millones, de los cuales un 40% para las clases a domicilio)

El sector del refuerzo escolar a domicilio

Empresa	Profesores	Horas al mes (2005)	Coste Central	Comunidad (Delegaciones)	Delegaciones	Primaria/ Secundaria	Facturación 2005 (euros)	Primaria (%)	ESO (%)	Bachillerato/ Selectividad (%)	Otros (%)
Educa-system (2000)	1.500	8.500	Barcelona	9/9	9/0	9	480.000	21%	43%	23%	13%
Academia (2003)	4.000	15.750	Estipona	12/21	4/17	9	2.500.000	20%	40%	30%	10%
Educabitat (2003)	400	2.200	Madrid	0/6	0/7	2	1.080.000				
Talenta (2004)	300	1.300	Barcelona	2/2	2/0	1	400.000	17%	55%	28%	0%

y Educabitat (350). Una parte de este mercado está en manos de las clases particulares tradicionales, lo que significa un gran potencial de crecimiento. Todas las empresas tienen previstas próximas aperturas.

En todo caso, según cifras oficiales, un 16% de los escolares de seis a 18 años, un millón de alumnos españoles, necesitó el pasado curso refuerzo escolar. La ESO constituye el mercado mayor, como muestra el cuadro. Las dificultades que experimentan los alumnos en esta etapa queda patente con la cifra del 26% de fracaso.

El día a día de estas empresas muestra la otra cara del sistema edu-

nómico: niños de las mejores escuelas, que necesitan notas altas para optar a ciertas carreras. Otra carencia detectada es la falta de método de estudio.

En primaria, los problemas más evidentes son de lecto-escritura y de base matemática, que se arrastran hasta secundaria como lastres que afectan a múltiples materias. Las asignaturas que precisan más ayuda son las de ciencias -en especial matemáticas-, pero también física y química y lengua.

Acudimos a ver una clase en el terreno. La alumna, Camila, cursa tercero de ESO y recibe clases de Josep María, ingeniero mecánico y de som-

nerosas". Ese día se *pelaban* juntos con ecuaciones de segundo grado.

Como media, las familias contratan tres horas a la semana, a 20 euros la hora, con un gasto mensual entre los 200 y los 250 euros. Las clases de primaria son más baratas; las universitarias, más caras.

Las empresas que registran la procedencia de los alumnos (todas excepto Academia) coinciden en que la mayoría estudian en escuelas concertadas, entre el 80 y el 90%, y entre el 10% y 20% restante en la pública. Esta diferencia, aunque menor, se percibe también en los datos sobre idiomas extraescolares del Sistema Estatal de Indicadores de Educación: 47%-36% en primaria o 35%-26% en secundaria. Según este organismo, la participación en actividades extraescolares aumenta cuanto mayor es el nivel de estudios de los padres.

Para Sebastián Trivières, aparte del mayor nivel de renta de las familias que llevan a sus hijos a escuelas privadas y concertadas, también influye la actitud de los padres, "más predispuestos a gastar en la mejora de la educación de sus hijos, aunque deban ahorrar en otros conceptos".

Los profesores cobran entre el 60% y el 70% de lo que pagan las familias, y trabajan entre tres y ocho horas semanales. Josep María se hulla en la banda alta, de ocho a 10 horas. La mayoría de clases se imparten en días la-

borales, entre las 17 y las 20.30 horas.

En Francia, Academia registra la media de horas en cuatro y en España unas décimas por debajo. Para los profesores se trata de un trabajo complementario, que abandonan si reciben una oferta a jornada completa. Eso implica una rotación alta para las empresas, con un continuo flujo de profesores nuevos a los que seleccionar que, sumado a la personalización de las clases, exige un tiempo considerable de gestión, según confiesa Eusebi Llena, de Talenta.

Otra dificultad del negocio es la estacionalidad, ya que muchos padres empiezan a buscar profesor cuando se acercan los exámenes, el final de curso o la selectividad, lo que produce puntas de la demanda.

Surge una pregunta ante este auge: ¿al sistema funcionara, se acabaría el negocio? Trivières sostiene que Europa no puede asegurar el 100% de éxito y que su trabajo siempre será complementario. Para Comellas, "sólo los países escandinavos, con 10 alumnos por clase y profesores muy preparados, pueden prescindir de estos servicios". Llena considera que siempre se han dado clases particulares: "El sistema es igual de malo que antes. La diferencia es la mayor pre-ocupación de los padres y el menor tiempo que pueden dedicar a sus hijos, todo ello en un entorno cada vez más competitivo".

La oferta responde a unos padres sin tiempo y a un entorno más competitivo

cativo, sus carencias más visibles. La primera es la falta de atención personalizada en clases demasiado numerosas. Para Sebastián Trivières, "unos alumnos no pueden seguir y otros quedan frenados. En ambos casos se genera frustración. Si el alumno no se halla en la media, el sistema no es capaz de adaptarse". Comellas insiste en que alumnos con éxito también requirieron sus servicios: "En Francia te-

do y profesor de Educa-system. La madre conoció el servicio por internet y ha establecido que el profesor venga dos horas a la semana, para ayudar a Camila o a sus otros dos hijos, según sus necesidades puntuales: "Les exigen mucho y nosotros no podemos ayudarnos en matemáticas". Según Josep María, "se trata de un complemento. El máximo problema es la motivación, difícil de conseguir en clases nu-



Josep María da clases de matemáticas, la asignatura más solicitada, a una alumna

