

TALENTOS QUE ARRIESGAN

## De profesión: profesor a domicilio

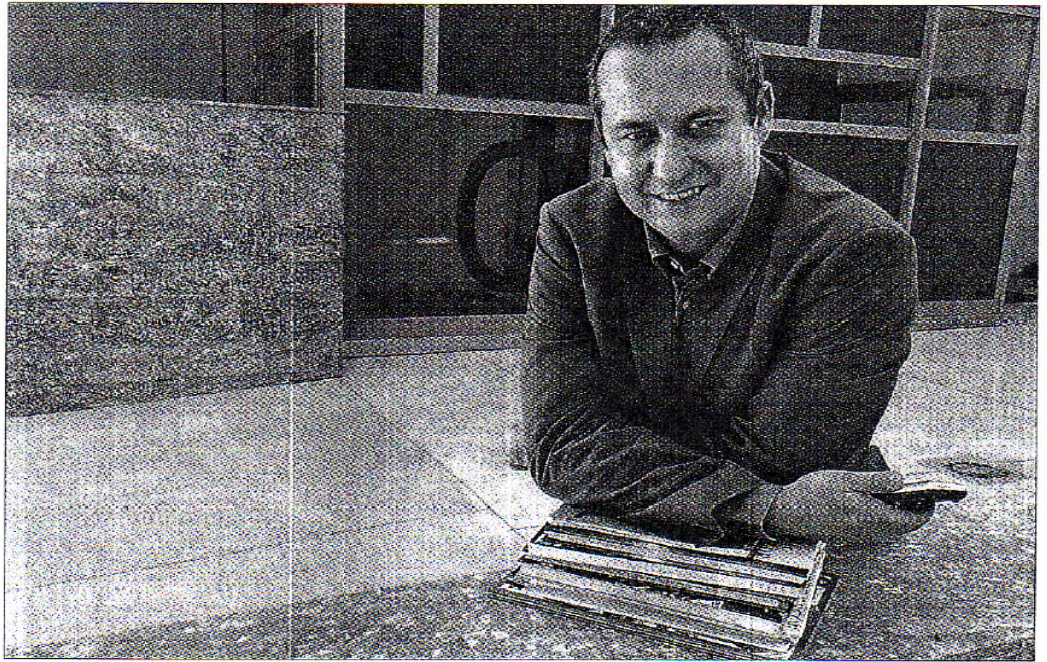
Academia refuerza los estudios de 10.000 escolares en España

PEPE VARELA

Corría 1989 cuando a Thierry Romero, hijo de emigrantes españoles en Francia, observó que tan sólo los bolsillos más pudientes podían permitirse contratar, para sus hijos, los servicios de un profesor particular. Entonces pensó: ¿por qué no democratizar el acceso a las clases particulares? A los pocos meses, la primera agencia de Academia abrió sus puertas en París. "Empezamos con 40 profesores y repartiendo folletos en la calle", recuerda. Y, en febrero de 2004, llegaron las primeras agencias de Academia a España. Hoy el logotipo de la firma franquea la puerta de 40 centros, emplea a 6.000 docentes y refuerza los estudios de 10.000 escolares. "Aquí logramos en cuatro años lo que en Francia llevó diez", señala.

Hombre de negocios que sabe combinar trabajo y romanticismo —"mi primera actividad empresarial fue vender veleros en el Caribe. Y ahora, añorando aquello, tengo una participación en un astillero de catamaranes en Polonia"—, Romero no duda que responder a la pregunta ¿qué supuso la entrada de Academia en la Bolsa de París? "Para mí fue más un éxito empresarial que personal. Conseguimos financiación más barata que la bancaria, reconocimiento de nuestro producto y mejora en la gestión empresarial; pero nada más".

Su elección de España para expandir la empresa se debe a que "aquí aún hay un 98% de mercado negro", su conocimiento del país —"mi padre nació en Estepona y mi madre es de Badajoz"— y las virtudes del sistema de enseñanza de Academia: "Creemos que en gran parte nuestro éxito está en que no vendemos horas lectivas, sino que diseñamos programas individualizados y objetivos a cumplir para cada alumno. Lo que nos permite tener éxito



Thierry Romero creó Academia en 1989 en Francia y la llevó a España en 2004.

### Perfil

► Titulado en Relaciones Públicas por L'Ecole Française des Attaches de Presse,

**Thierry Romero desarrolló proyectos en África:** "Ofrecí a los Gobiernos de Togo y Benín construir barreras de algas como protección de los arenales desgastados por las mareas".

### Objetivos

► Con 133 agencias en Francia (80), España (45), Alemania (7) y Portugal (1), **Academia prevé mantener su expansión vía franquicias** (en ciudades de 150.000 habitantes) o **delegados**.

en un 95% de los casos", asegura.

Eso sí, "con el mercado en manos de la economía sumergida", aún podría avanzarse mucho más si se consiguiera el marco regulador vigente en Francia, "donde Academia, y otras empresas, organizaron un grupo de presión para conseguir que el sistema de clases particulares recibiera ayuda estatal". Y lo lograron, con lo que "los padres pueden acceder a desgravaciones y créditos fiscales. La reforma legal permitió la creación de 500.000 empleos", explica. La idea es lograr algo similar en España, para lo cual Alares, la aseguradora Axa y Academia han acordado crear la Asociación Española de Servicios a Personas. "Vamos a intentar que el Gobierno español entienda la importancia de promover los servicios asistenciales".

Thierry no esconde su agrade-

cimiento a la vida por haberle tratado tan bien y tampoco sus ganas de devolver al menos parte de lo recibido. Fondation Privée Academia International, una organización internacional, independiente, laica y con sede en Bélgica, se ocupa de ello: "Nathalie Chanoit, mi primera mujer, lleva su funcionamiento. Pero mi intención es poco a poco desligarme del día a día de Academia para volcarme en la fundación". Centrada en proveer a los más desfavorecidos de instrumentos de educación, la organización trabaja con otras ONG y asociaciones especializadas. "En tres años de existencia, hemos llevado a cabo un proyecto en Ruanda para 200 alumnos, la mitad de ellos afectados por el virus del sida. Además, se ha construido una escuela infantil en Dakar (Senegal) para otros 250 alumnos". ■