

Academia abre nuevas franquicias en Pozuelo de Alarcón - Aravaca y Málaga

La empresa de clases particulares de origen francés empieza el 2013 con la apertura de dos nuevas franquicias a pesar de la situación económica del país.

Durante los últimos doce meses, la enseña francesa de clases a domicilio ha incorporado cinco nuevas Agencias a su red. Academia empieza 2013 con la apertura de dos nuevas franquicias en Pozuelo de Alarcón - Aravaca y Málaga.

Ignacio Rodríguez: “Cuando decidimos dar el salto, Academia fue nuestra apuesta clara, ya que cuenta con una solidez y un saber hacer que la diferencian del resto”.

Casi diez años después de su llegada a España, su concepto de negocio sigue siendo garantía de éxito.

Madrid, 14 de febrero de 2013. Academia, la compañía de enseñanza a domicilio número 1 en Europa, es un claro ejemplo de que la educación es un sector rentable, incluso en tiempos de crisis. Prueba de ello es el crecimiento de la red de franquicias de esta marca nacida en Francia que ha empezado el 2013 con la apertura de dos nuevas Agencias en Pozuelo de Alarcón - Aravaca (Madrid) y Málaga, ciudades en las que Academia ya tenía una importante cartera de clientes.

Los nuevos franquiciados, Ignacio Rodríguez (Pozuelo de Alarcón - Aravaca) y Mariano Soler y Ana Rueda (Málaga) son emprendedores, con gran vocación por la educación, que han visto en Academia una oportunidad laboral excepcional. “El sector de la educación siempre nos ha atraído y, de una manera u otra, hemos estado involucrados en él. Cuando decidimos dar el salto, Academia fue nuestra apuesta clara, ya que cuenta con una solidez y saber hacer que la diferencian del resto del sector”, afirma Ignacio Rodríguez, que insiste a su vez en el importante papel de Academia, apuntando que “no es sólo un negocio”, sino un compromiso con los jóvenes de hoy, de cuya formación dependerá el futuro de nuestro país.

Así como el director de Agencia de Pozuelo, Mariano Soler y Ana Rueda aprecian ante todo el matiz vocacional que tiene la franquicia Academia. “Siempre me han gustado los retos de nuevos proyectos y en este caso no tuve dudas de que si quería combinar mis dos pasiones de docencia y reto empresarial, Academia me ofrecía la mejor opción”, dice Mariano Soler, que coincide con su compañera Ana Rueda en que éste es un negocio muy gratificante. “Cuando conoces el caso de, por ejemplo, un chico que ha decidido volver a estudiar y quiere que le asesoremos y preparemos junto a él su prueba de acceso a la Universidad, sientes una enorme responsabilidad y gratificación al saber que puedes ayudarle”, apunta Ana Rueda.

Además, los nuevos franquiciados se han beneficiado de las ventajosas condiciones de acceso que presenta Acadomia desde hace algo más de un año. Y es que, con la intención de promover la entrada de emprendedores en régimen de autoempleo, la Central franquiciadora redujo bastante sus condiciones de acceso para nuevos franquiciados, eliminando el canon de entrada y fijando una inversión inicial total de 12.800 euros. “Con esta iniciativa, hemos conseguido un doble objetivo: propiciar la entrada de nuevos franquiciados que buscan en Acadomia algo más que una inversión, y aumentar nuestra presencia en el territorio español y, por consiguiente, nuestro volumen de facturación”, apunta Antonio Sánchez, director de Expansión de Acadomia.

Gracias a ello, Acadomia ha incorporado a su red cinco nuevos franquiciados en el último año, que han supuesto la apertura de las agencias Acadomia Madrid Norte, Acadomia Valencia, Acadomia Granada, Acadomia Pozuelo-Aravaca y Acadomia Málaga Centro.

Décimo aniversario de Acadomia

En septiembre de 2013 se cumplirán diez años del inicio de la expansión de Acadomia en el territorio español. Desde entonces, la evolución y desarrollo de Acadomia España la ha posicionado como referente y marca de prestigio dentro del sector de las clases particulares a domicilio.

Su concepto de negocio único e innovador, sumado a su constante renovación y adaptación a los nuevos escenarios económicos y sociales, han hecho posible que Acadomia se mantenga como un negocio beneficioso, que resiste a la crisis.

No en vano, la enseñanza francesa ha sabido afrontar los nefastos efectos de la recesión económica, adaptando sus servicios a las necesidades de los clientes, sin perder su sello de identidad, basado en una enseñanza a la carta y de calidad, con todas las garantías y confianza. “Nuestra experiencia de más de 24 años y nuestro saber hacer han hecho posible que Acadomia siga siendo garantía de éxito para nuestros alumnos”, señala Thierry Romero, cofundador de Acadomia y Presidente de la marca en España.

Para más información:

Beatriz Funes Torres | Comunicación & Marketing
ACADOMIA, Profesores Particulares a Domicilio
Avda. España, 178, 4º A y B Estepona (Málaga)
Tfno: 952 79 66 85 | Fax: 952 79 66 86
comunicacion@acadomia.es | www.acadomia.es

Datos de contacto:

Beatriz Funes Torres
Comunicación & Marketing
952 79 66 85

Nota de prensa publicada en: [Estepona \(Málaga\)](#)

Categorías: [Franquicias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>