



Academia de apoyo escolar

Academia para impartir clases de apoyo y refuerzo para alumnos de educación primaria con atención personalizada.

Propuesta de Valor



El principal servicio que ofrecerá la empresa estará compuesto por clases de apoyo y refuerzo para alumnos de educación primaria con la atención personalizada de un profesor. Las ventajas que ofrecen los servicios se deberán centrar en la adaptación a las necesidades básicas del alumno, el uso de grupos reducidos, el método educativo utilizado dependiendo del tipo/grupo de alumnos, la atención personalizada y motivación directa al alumno. Además se prestará especial atención a la didáctica utilizada y a la preparación de los profesores/monitores. Los 3 servicios principales que presta una academia de este tipo son:

- Clases de apoyo. Estas clases irán dirigidas a los niños que tengan problemas durante el seguimiento del curso académico. Consistirán en clases de las asignaturas correspondientes a los cursos que componen la educación primaria: matemáticas, geografía e historia, lenguaje, etc., o apoyo en la realización de trabajos y tareas escolares.

- Clases de recuperación. Su función será la de reforzar los conocimientos de los niños de cara a recuperar las asignaturas suspendidas. Al ser en períodos vacacionales (principalmente en verano), estas clases pueden complementarse con actividades y/o juegos de carácter educativo.

- Otros: Cursos que sean demandados en la zona en la que se vaya a ubicar la academia. Por ejemplo, un curso muy demandado actualmente es la informática para niños.

Las clases se darán dos o tres veces en semana a grupos reducidos con un mínimo de 5 alumnos y un máximo de 12.

Además el tipo de materias que se impartan deberán estar en consonancia con la demanda existente en la zona, así como la media de edad de los alumnos.

Las aulas de la escuela estarán completamente equipadas para impartir clases, con pizarras (pizarra digital), cañón proyector, ordenador,...

Las estrategias recomendadas para la gestión del negocio son las que se exponen a continuación:

- Diversificación de la cartera de servicios de la academia.
- Organización de actividades extraescolares.
- Impartición de cursos a través de la red.
- Homologación por entidades públicas.
- Aprovechamiento de las instalaciones.
- Asociarse con otras empresas del sector.

Otros aspectos a tener en cuenta para una correcta gestión de la empresa son:

- Garantizar no sólo los aspectos tecnológicos sino los pedagógicos.
- Organización adecuada de los grupos de cada curso.
- El establecimiento debe poseer un ambiente de estudio adecuado, equipado con una buena iluminación (natural y artificial), ventilación y climatización.

Los servicios y actividades clave de la academia estarán relacionados con la organización y gestión de los grupos de alumnos, temarios y exámenes. Este trabajo es fundamental para la eficacia y la eficiencia de las clases. Por otra parte el tutor debe estar atento a los progresos y evolución de los alumnos en caso de que necesiten algún tipo de atención especial o cambio de grupo. En general todo el personal debe prestar especial atención a las modificaciones de los temarios.

Mercado



De los datos extraídos del Sistema Estatal de indicadores de la Educación se han obtenido las siguientes conclusiones:

Tanto en educación primaria como en educación secundaria obligatoria están escolarizados mayor número de alumnos que los que les corresponde por su edad, un 104% en la primera y un 108% en la segunda. Esto, probablemente, se deba a la existencia de alumnos repetidores.

También se sabe que aproximadamente el 9,5% de los niños españoles matriculados en educación primaria necesitaban apoyo externo de tipo académico en las tareas escolares después de clase.

En líneas generales, el sector de la enseñanza privada es un sector que evoluciona de manera favorable. Concretamente, las clases de recuperación suponen una parte importante de la actividad educativa del sector de las academias, principalmente en los meses de verano, donde la demanda se centra en clases de recuperación, idiomas e informática.

Sobre la competencia tendremos que tener en cuenta:

- Otras academias privadas ubicadas en la ciudad: las academias situadas en la misma zona de influencia comprenden una competencia directa. Estas academias ya poseen su clientela fija y una reputación.
- Empresas que ofrecen teleformación, es decir, los cursos a través de la red de Internet.

La ventaja es que Internet es cada vez más utilizado por los hogares españoles. De esta forma, los niños estudian en casa e, incluso, para las clases de recuperación, no tienen que renunciar a trasladarse de residencia en verano.

- Particulares que imparten clases: Son clases que, generalmente, se imparten en domicilios particulares sin medios y escasa metodología aunque suelen ser (no en todos los casos) más económicos.

Clientes y Canales



El público objetivo al que va dirigido este negocio se compone fundamentalmente de familias con niños de entre 6 y 11 años, es decir, niños en edad escolar a nivel de educación primaria. Estos límites de edad no son cerrados puesto que las clases de apoyo están dirigidas de forma más importante a aquellos niños repetidores. Sin embargo, no hay que olvidar que los clientes no son únicamente los niños, sino principalmente los padres.

Podemos diferenciar fundamentalmente tres tipos de clientes:

- Las familias con hijos que habiten en la zona donde se localice el centro.
- Personas con hijos menores que trabajen en esta zona.
- Personas cuyos hijos estén matriculados en centros escolares cercanos.

El canal de presentación de los servicios propuestos en este proyecto será principalmente directo, a través de las instalaciones de la empresa.

Plan Comercial



La captación de nuevos clientes se realizará a través de un plan de comunicación dirigido a los distintos públicos objetivo: colegios, institutos y padres, trabajadores y empresas, asociaciones de vecinos, etc.

Las empresas que se encuentran establecidas en el sector han desarrollado mucho el área de publicidad y marketing, sobre todo por las grandes campañas que realizan al inicio del curso y ocasionalmente a lo largo del año. Estas campañas se pueden realizar a través de anuncios en prensa local, buzoneo y, si existe la posibilidad, en cuñas de radio. Un buen método de llamar la atención de los más pequeños hacia la academia es repartiendo bolígrafos, llaveros, calendarios, etc. con el nombre de ésta.

Es muy importante a la hora de captar clientes, realizar promociones como por ejemplo ofrecer la matrícula de los cursos gratis al inicio del calendario escolar.

Además de estas acciones se debe de estar presente en las guías profesionales y estar anunciado en las guías telefónicas.

Sería conveniente poseer una página web donde se especifique el contenido de los cursos, los horarios y fechas de impartición, precios, etc. Paralelamente servirá para mantener contacto con los alumnos y para poder desarrollar cursos on-line en un futuro.

Por último, tampoco hay que olvidar el "boca a boca" que sigue siendo el medio más efectivo para la captación de clientes.

Perfil y Competencias



El perfil adecuado de la persona que ponga en marcha este proyecto, es una persona con conocimientos de todas las áreas que componen la educación primaria y, a ser posible, con experiencia en la formación privada.

Las competencias clave estarán relacionadas con los servicios de formación que se prestan, ya que el profesorado deberá contar con la titulación adecuada y con los conocimientos específicos necesarios para impartir la materia. Además deben de tener elevadas competencias en docencia, técnicas de enseñanza, motivación y conducción de grupos.

En general se debe contar con experiencia previa en el sector, de tal manera que se facilite la detección de las necesidades concretas de los alumnos para incrementar su rendimiento académico.

Equipo Humano



El número total de trabajadores para una pequeña academia de apoyo escolar es muy variable dependiendo del número de alumnos y la concentración de las clases por horarios de horarios.

Gerente: Realizará todas las tareas de gestión de la empresa. Además desarrollará las actividades comerciales. Por regla general, este tipo de academias suelen ser montadas por personas que tienen conocimientos académicos y experiencia en la formación. En ese caso suelen dar clases de las materias en las que está especializado. En el presente proyecto se

considerará que el gerente asume funciones de profesor impartiendo clases. (Sueldo 1.200 euros como autónomo)

Profesores/as: Su función principal es la de impartir formación en el área donde estén especializados. Lo más valorado para estos puestos es la experiencia como docente y la capacidad de transmitir conocimientos.

Generalmente, las empresas de este tipo trabajan con una plantilla limitada de docentes y la amplían con personal adicional cuando se van planteando nuevas necesidades de personal. Para ello, la modalidad que más se suele emplear es la de free-lance seguidas por contratos a tiempo parcial, y por obra y servicio. La remuneración de los profesores que no constan en la plantilla fija de la empresa suele consistir en un porcentaje sobre los ingresos de cada uno de los cursos.

En este proyecto sólo un profesor integrará la plantilla de la empresa, siendo contratado inicialmente a tiempo parcial (aunque esta situación estará supeditada a la demanda del negocio), y, en caso de que la demanda lo requiera, se contratará a personal adicional. (Sueldo 600 euros).

Auxiliar administrativo/a: Esta persona estará encargada de atender el centro, las necesidades de información (atención telefónica, recepción de correo, etc) y también desempeñará las tareas administrativas habituales (seguimiento de asistencia, cobros, documentación, etc.). Por la naturaleza del puesto deben valorarse las habilidades sociales de la persona que lo ocupe. (Sueldo: 700 euros).

Recursos y Alianzas



Para este proyecto se recomienda un local una dimensión aproximada de unos 100 m² para la instalación de dos aulas con una capacidad de hasta 15 alumnos cada una de ellas. El local también va a incluir dos aseos, un pequeño despacho y un mostrador para atender a los clientes.

Equipamiento TIC: Como también es posible que se impartan clases de informática en la academia, es imprescindible dotar, al menos a una de las dos aulas, con los equipos informáticos necesarios y licencias de software correspondientes para el uso de las distintas aplicaciones y programas. Además, muchas de las otras materias que se impartirán harán uso de las nuevas tecnologías.

Por otra parte, para el despacho y la recepción se necesitarán dos equipos completos más, compuestos por ordenador, impresora, escáner y conexión a Internet.

El coste por estos elementos se ha estimado en 14.500 € (IVA incluido), si bien hay que señalar que puede variar mucho en función de las características de los equipos, si se adquieren elementos de segunda mano, etc.

Es posible establecer alianzas con colegios, AMPA, institutos, residencias para mayores, asociaciones, etc..., a fin de ampliar el círculo de clientes potenciales.

Legislación Específica



La normativa básica que hay que tener en cuenta a la hora de desarrollar este proyecto será la siguiente:

Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, por el que se rigen todos los niveles educativos. (La ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo queda derogada por ésta).

Decreto 107/1992, de 9 de junio, por el que se establecen las enseñanzas correspondientes a la Educación Infantil en Andalucía.

Decreto 175/1993, de 16 de noviembre, por el que se regula el derecho a la información de los usuarios de Centros Privados de Enseñanza que expiden títulos no académicos. El Órgano Regional de Mediación de Centros Privados de Enseñanzas no Regladas ha elaborado un modelo de contrato formalizado entre el centro y el alumno. Este contrato debe ser adoptado por las academias privadas asociadas a FACEP (Federación Andaluza de Centros de Enseñanza Privada), pero debería servir de modelo para todas las academias privadas que imparten enseñanzas no regladas.

Código ético de CECAP: El presente Código Ético recoge una serie de normas de actuación que los Centros de Formación No Reglada han de seguir en pro de la calidad de su actividad y de los derechos de todas las partes intervinientes en la misma.

Desembolso Inicial



La inversión inicial se estima en 51.000 euros. Pero puede variar dependiendo del tipo de local, adaptación necesaria, sueldos estimados, dotación de equipos informáticos inicial, etc.

- Adecuación del local: 10.500 €.
- Mobiliario: 3.000 €.
- Equipamiento informático: 14.500 €.
- Material y Stock inicial: 600 €.
- Gastos de constitución: 1.200 €.

Ingresos y Recurrencia



Se estima un ingreso medio de 3 € por alumno y hora que incluye el coste de la matrícula. Con lo que se estima que 20 alumnos implicarían 60 euros a la hora de rendimiento bruto.

Estructura de Costes



Estimación de los costes medios mensuales se estima aproximadamente en unos 4.750 euros que pueden estar distribuidos de la siguiente manera:

- Alquiler: 1.250 €.
- Suministros: 200 €.

- Sueldos: 2.500 €.
- SS. Trabajadores: 450 €.
- Servicios Externos: 150 €.
- Publicidad: 100 €.
- Otros gastos: 100 €.

Se estima que se debe de disponer de un Activo Circulante no menor de 6.500 euros.

Plan de Empresa



Desembolso Inicial €	
Adecuación del local	10.500
Maquinaria y equipos	17.500
Stock inicial	600
Licencias	2.200
Gastos de establecimiento	1.600
IVA soportado	4.800
Circulante inicial	14.200
Total	51.400

Plan de Empresa	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos	50.000	70.000	90.000
Costes variables	2.500	3.500	4.500
Costes de personal	35.200	36.000	37.000
Costes de suministros y servicios	3.000	3.100	3.200
Gastos de local y mantenimiento	14.400	14.700	14.900
Gastos comerciales	1.400	1.500	1.600
Amortizaciones	5.200	5.300	5.500
Resultado:	-11.700	5.900	23.300

Area mínima típica: 20.000 habitantes

Esta guía proporciona información básica orientativa sobre un negocio tipo, que puede ser utilizada como referencia por las personas que pretendan emprender su propio proyecto empresarial. Esta información deberá ser adaptada por la persona emprendedora a las características particulares del diseño que haya concebido para su propio modelo de negocio, y a las circunstancias de entorno y mercado en las que éste se desarrolle.

La información de la guía se proporciona únicamente a título de ejemplo orientativo, y no garantiza en ningún modo el éxito del proyecto empresarial. Cada persona emprendedora deberá elaborar su propio plan de empresa, conforme a su propia visión del negocio y del mercado, y es su responsabilidad desarrollarlo con éxito.

Puede encontrar información actualizada sobre esta y otras guías en el banco de proyectos empresariales disponible en:

www.andaluciaemprende.es

El Banco de Proyectos Empresariales para Emprender está cofinanciado en un 80% con recursos procedentes del Programa Operativo Fondo Europeo de Desarrollo Regional de Andalucía 2007-2013, en el marco del proyecto Planes Locales e Infraestructura para Emprender.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

