

Bruno Comellas ♦ Director general de Acadomia

“Nuestro caballo de batalla es la economía sumergida”

ENTREVISTA

RAMÓN ROCA
rroca@neg-ocio.com

Dar clases particulares a domicilio. Este es el objeto de Acadomia, una empresa creada en Francia en la década de los noventa y que aterrizó en España en la primavera de 2004 de la mano de Bruno Comellas, director general, junto al presidente y cofundador de la firma Thierry Romero. En estos cuatro años que lleva Acadomia en España, la compañía ha podido establecerse prácticamente en todo el territorio. Tiene un total de 45 agencias, de las cuales ocho son propias y el resto, franquicias. Cuenta con un total de 6.000 profesores en todo el país que dan clases a domicilio sobre todo a estudiantes de ESO y Bachiller (70% del negocio), de Educación Primaria, universitarios y profesionales. “Nosotros no sólo prestamos servicio a los malos alumnos, de hecho hay muy buenos alumnos que quieren estar mejor preparados para un mundo tan competitivo y nos contratan”, aclaró Bruno Comellas.

Según el director general de Acadomia, el plan de expansión de la compañía sigue activo aunque “la expansión está frenada por la famosa crisis. Estamos empeñados en seguir cre-

ciendo y si no es por la vía de las franquicias será por la de las agencias propias, como ya hemos hecho con ocho de ellas”, aseguró. Para Comellas, Acadomia es una de las pocas empresas pequeñas que puede afrontar bien la crisis. “Es un producto que sobrevive muy bien las crisis. Nosotros hemos terminado el ejercicio anterior con un crecimiento del 25%, y en lo que va de principio de curso (desde septiembre) llevamos un crecimiento del 10%, justo en unos meses en los que todavía no han llegado las primeras notas a los alumnos, son meses malos para nosotros”, afirmó el director general de Acadomia.

Pero la crisis no es el gran competidor de empresas que prestan servicios a domicilio. “Nuestro competidor a día de hoy es la economía sumergida. Nuestro gran caballo de batalla es contra el dinero negro”, sentenció Comellas. Para poder erradicar todo el gran flujo de dinero negro que existe con las clases particulares, Acadomia, en boca de su director general, apuesta por que el cliente se beneficie de una desgravación fiscal para cualquier tipo de servicio que le brinda un personal profesional a domicilio o en su



Comellas quiere acabar con el dinero negro. D.SANTAMARÍA

lugar de trabajo. Al igual que ocurre en Francia donde se llegaron a crear medio millón de empleos, Comellas cree que esta medida es “muy importante para las personas dependientes, profesores a domicilio, las mujeres de la limpieza. Se trata de una ayuda enorme, tanto para el profesional que se des- plaza, que tiene una nómina,

tiene un estatuto, que tiene un empleo, que goza de seguridad social, goza de jubilación, como para el Estado ya que se crea empleo. Además, éste consigue recaudar, y también es bueno para el consumidor final, la familia, que le cuesta la mitad porque se desgrava el 50% del importe del servicio a domicilio”. ♦



José María Alonso y Miguel Gordillo. M.MOLINARES

El bufete Garrigues abre oficina en Tánger

Estrategia

La firma amplía su presencia en Marruecos después de su presencia en la ciudad de Casablanca

REDACCIÓN
profesionales@neg-ocio.com

El despacho de abogados español Garrigues ha anunciado mediante un comunicado de prensa la próxima apertura de una oficina en la ciudad marroquí de Tánger.

La firma asegura que “la rápida expansión del norte de Marruecos y el crecimiento que ha experimentado el despacho desde que inauguró su sede de Casablanca, a finales de 2005, han hecho necesaria una presencia permanente en Tánger”.

La Plaza de Francia es el lugar escogido por Garrigues para instalar su nueva oficina que estará operativa a partir del próximo mes de enero de 2009.

Con la apertura de esta sede, el equipo de Garrigues Maroc estará formado por dieciocho personas. Las labores de coordinación recaerán en el socio José Ignacio García Muniozgueren.

El equipo que dirigirá García

Muniozgueren estará formado por profesionales marroquíes que cuentan con una larga experiencia.

Entre los clientes que Garrigues tiene en Marruecos hay empresas españolas con intereses en el país vecino, sociedades marroquíes y de terceros países, así como la propia Administración marroquí.

“Garrigues se instaló en Casablanca con vocación de convertirse en un despacho líder en Marruecos, objetivo que hemos conseguido en apenas tres años. Ahora, con la apertura de Tánger, reforzamos la apuesta que Garrigues ha hecho por este país”, explica José Ignacio García Muniozgueren.

Ya hace más de un año -ver NEGOCIO 17 de julio de 2007-, la firma tenía clara la intención de abrir en la ciudad marroquí. “Asesoramos a grandes empresas del Ibex 35 con negocios en Marruecos. Estamos pensando en abrir en Tánger, una posibilidad que nos parece buena ya que nos cubre sólo desde Casablanca”, decía José María Alonso, socio director del bufete. Al final, la idea ha tardado más de un año en hacerse realidad. ♦

La crisis durará más si no se gestiona bien la empresa

Recesión

La firma Audihispana Grant Thornton da 10 consejos para no acrecentar aún más la mala situación

“Si las empresas no se someten a una disciplina férrea en su gestión, la crisis financiera e inmobiliaria producirá un efecto dominó que agudizará y prolongará la recesión en la que estamos inmersos”, asegura José María Fernández Ulloa, Socio Director General de Audihispana Grant Thornton.

La firma de servicios profesionales ha querido dar un paso adelante e intentar ayudar a las

empresas a que lleven mejor la actual situación económica. Para ello, ha publicado una guía rápida en la que da diez consejos para una buena gestión de la empresa en momentos de crisis.

“La recesión será una dura prueba para la gestión de las empresas y, si bien el primer objetivo es sobrevivir, las compañías con liquidez, buen posicionamiento de mercado y bien dirigidas podrían salir reforzadas de la crisis”, asegura Fernández Ulloa.

Según la firma, los directivos deberán centrarse en la gestión de la tesorería y en la generación de flujos de caja. Además, la guía recomienda hacer una

completa revisión de todos los costes y gastos en términos de su valor para el negocio y estar especialmente atento a impuestos y personal.

Los diez consejos son: controle la liquidez, acérquese a su banco, sea implacable controlando costes, revise su estrategia, gestione mejor los impuestos, revise los planes de inversión, esté atento a las ocasiones de compra, relacione retribuciones y resultados, consiga el tamaño adecuado y mire hacia otros mercados. “Esperar que el tiempo resuelva los problemas por sí sólo es una postura que puede costar cara”, aseguró. ♦ REDACCIÓN



José M. Fernández Ulloa.

EN BREVE

Colegiado de Honor Isidoro Álvarez, premiado por los Economistas

El presidente de El Corte Inglés y economista, Isidoro Álvarez Álvarez, ha sido distinguido Colegiado de Honor por la Junta de Gobierno del Colegio de Economistas de Madrid, por tratarse de una personalidad relevante de nuestra sociedad que ha prestado un servicios de gran importancia al país y a la profesión de economista y su fidelidad al Colegio, en el que lleva colegiado ya más de cincuenta años. ♦ REDACCIÓN

Aprop El peritaje industrial e intelectual ya tiene asociación

Los peritos judiciales han sido los impulsores de la primera Asociación Nacional de Peritos en Propiedad Intelectual e Industrial (Aprop). Esta asociación es una entidad sin ánimo de lucro destinada principalmente a promover y defender los deberes y derechos de los profesionales que ejercen en dicho campo de actuación. Además, pretende convertirse en una entidad de apoyo a las necesidades de Juzgados y Tribunales. ♦ REDACCIÓN