

I. PRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA:

I- Descripción de la Compañía:

Hace más de 20 años se constituyó La Compañía (La Academia) con el objeto social de ofrecer servicios de formación y venta de material didáctico, enfocándose principalmente a la oferta de cursos de inglés personalizados en la provincia de Burgos.

Durante estos años de actividad **La Academia ha liderado el mercado de cursos de inglés personalizados en Burgos en el segmento de adultos** y ha tenido un posicionamiento muy relevante en la oferta de cursos tradicionales de inglés en el segmento de **niños** y de formación de **empresas e instituciones**.

2- Datos del Mercado:

Los datos relativos al mercado de los servicios de formación en idiomas en España ratifican la existencia de una amplia necesidad social ya que su estancado nivel de inglés le lleva a ocupar el puesto nº 33 en el ranking mundial. Y aunque en Europa ha aumentado el nivel de inglés en los últimos ocho años el de los españoles sigue estancado. De hecho, ocupa las últimas posiciones respecto a otros países europeos junto con Francia e Italia. España ha obtenido una puntuación total de 540 puntos en un ranking que ha contado con la participación de cerca de dos millones de personas de 112 países. Según este estudio “el estancamiento del nivel de inglés en España es preocupante y evidencia el fracaso de las políticas educativas”.

A nivel de Burgos, el mercado es suficientemente grande como ofrecer importantes oportunidades en el sector de la formación. La provincia cuenta con 356.000 habitantes de los cuales 44.700 cuentan con menos de 14 años y 142.000 se encuentran en el rango de los 15 y 50 años.

Con respecto al potencial del mercado de empresas se puede destacar que **Burgos es una de las capitales más industrializadas de España** según los siguientes datos:

- i. 33% VAB generado por la industria (15 puntos más que la media nacional)
- ii. Cuenta con el 50% de las grandes empresas de Castilla y León.
- iii. El 80% del tejido empresarial desarrolla proyectos de renovación y mejora (estructura empresarial innovadora)
- iv. Su estructura empresarial está muy diversificada (15 ramas de actividad relevantes)
- v. Desde Burgos salen el 20% de las exportaciones industriales de CyL

Todo ello supone que mantenga un **elevado nivel de empleo ligado a industrias internacionalizadas**:

- vi. Más de 19.000 empleos industriales (12º ciudad de España)
- vii. 22,9% de la población activa trabaja en la industria (3º ciudad de España)
- viii. Baja tasa de paro (11%)
- ix. Alta cualificación de los trabajadores

3- Enfoque estratégico de La Academia y ventajas competitivas:

- a. **Oferta de cursos FLEXIBLE y totalmente PERSONALIZADA** en el aprendizaje del **idioma inglés**, de forma que los alumnos puedan alcanzar lo antes posible sus objetivos.

Para ello cuenta con una **METODOLOGÍA PROPIA** que permite generar una amplia diferenciación respecto de la oferta de los competidores y que está basada tanto en la generación de **cursos personalizados** con total flexibilidad horaria que logran que el alumno avance a su propio ritmo como en la obtención de una **certificación oficial propia** del nivel de inglés.

- b. Desarrollo de una **TECNOLOGÍA PROPIA** que permite una gestión integral de la oferta de cursos, clientes, profesores, recursos, etc. lo que genera una diferenciación respecto de la competencia, así como una importante barrera de entrada.
- c. **POTENTE ESTRATEGIA COMERCIAL** centrada en un equipo humano con amplia experiencia en la venta, en un reconocimiento de marca consolidado, en un CRM con un amplio número de datos que maximiza la eficiencia de los recursos dedicados a la venta y en la realización de campañas de marketing que permiten llegar al máximo número de clientes potenciales.
- d. **EXCELENTE CALIDAD DE SERVICIO** basada en contar con profesionales docentes altamente cualificados y centrada en ofrecer un trato personal y cercano que impulsa la motivación por el aprendizaje.

4- Servicios ofertados:

La oferta de servicios de La Academia es muy amplia ofreciendo curso basados en su propia metodología, cursos intensivos y cursos de preparación para certificaciones oficiales.

Cuenta con cursos In Company para Empresas e Instituciones que cumplen con los requisitos de la Fundación Tripartita, **contando entre sus clientes a las principales instituciones y empresas de su zona de influencia.**

Ofrece cursos **convencionales para niños** tanto en su centro propio como en centros externos que le permite llegar a una **base de clientes muy numerosa.**

Es **centro examinador oficial en Burgos de una de las principales universidades internacionales** lo que permite que sus clientes certifiquen su nivel de inglés para presentarse a oposiciones, cubrir puestos de trabajo especializados, solicitar plaza en universidades internacionales, etc.

5- Equipo humano:

La Academia cuenta con un equipo humano con amplia formación y experiencia tanto a nivel didáctico como comercial y administrativo que alcanza los objetivos comerciales e impulsa constantemente la mejora de la oferta de servicios didácticos.

6- Innovación:

La Academia ha apostado por la **INNOVACIÓN** desde su nacimiento y se ha basado en la aplicación de los **desarrollos tecnológicos** disponibles para potenciar la personalización del aprendizaje del idioma inglés, el desarrollo de **herramientas tecnológicas** propias, la **certificación oficial** del nivel de inglés a través de medios propios, la utilización de **contenidos digitales especializados** y la **gestión profesional del proceso de captación y venta**.

7- Datos Financieros:

La capacidad de **generación de ingresos y resultados de La Academia es elevada y sostenible** en el tiempo. Durante los últimos diez años el nivel de facturación ha variado entre los 310.000€ (con pandemia) y los 470.000€ con márgenes de Ebitda medios del 12,5%. Se trata de un negocio resiliente incluso en épocas de crisis económicas debido a la diferenciación de su negocio respecto a la competencia y a la satisfacción del cliente.

8- Operación propuesta

La operación propuesta es la **venta del 100% de las acciones de La Compañía**.

El proceso de venta seguirá el siguiente calendario orientativo:

Enero 2023:	Recepción de Carta de Confidencialidad. Envío del Cuaderno de Venta.
Hasta 31 de enero 2023:	Recepción de Ofertas No Vinculantes.
Hasta 31 de enero 2023:	Selección y comunicación de las ofertas que pasan a la siguiente fase.
Febrero 2023:	Reuniones con oferentes seleccionados y revisión de datos (Data Room).
Hasta 28 de febrero de 2023:	Recepción Ofertas Vinculantes
Marzo 2023:	Selección de la mejor oferta. Negociación contrato y firma Compraventa.

La Compañía se reserva el derecho a modificar o cancelar el proceso de venta en cualquier momento.

Los principales criterios que los accionistas actuales tendrán en cuenta a la hora de valorar las ofertas presentadas serán.

- Oferta económica y otras condiciones solicitadas.
- Capacidad financiera del comprador.
- Proyecto de negocio a desarrollar.

Datos de contacto

Correo electrónico: ventaacademiaburgos@gmail.com