

PÁGINA PRINCIPAL
NOTÍCIAS
ESTATUTO EDITORIAL
PERFIL EDITORIAL
COMO ANUNCIAR
ASSINATURAS
DIRECTÓRIO DE OPORT. FRANCHISING
CONTACTOS
OUTRAS PUBLICAÇÕES

MATHNIVERSITY: EQUAÇÃO SIMPLES



A Mathniversity pretende criar mais-valias no ensino da matemática. Agregar as explicações, o apoio e as lições em consonância com o programa do Ministério da Educação. No final, contribuir para a compreensão da matemática, desde a pré-escola ao secundário.

O projecto foi desenvolvido por Rui Pires. Formado em Engenharia Electrónica, acumulava as funções numa empresa na área de sistemas de informação com as de professor. Em Julho de 2009, após uma análise do mercado de mais de um ano, abandona o local onde trabalha para se dedicar inteiramente ao lançamento do conceito da Mathniversity. São mais seis meses a alinhar estratégias, materiais, metodologias e conteúdos. A ideia era trazer valor ao ensino da matemática. "É necessário que haja mais do que as aulas formais que os alunos têm na escola, maior interactividade e valorização dos conteúdos", vinca o franchisador da marca.

A abrangência é elevada. Vai desde a pré-escola (para aprendizagem da caligrafia das letras e dos números) ao 12º ano. E tem a filosofia do ensino personalizado. Não permite, por isso, mais de três crianças por sessão de 90 minutos.

De Carnaxide para o resto do PaísA unidade própria abriu em Janeiro, em Carnaxide, concelho de Oeiras. "Escolhemos esta localização porque tem um nível de famílias de classe elevada e muitas crianças", adianta Rui Pires. Este será o critério a orientar a localização dos centros. Zonas com cerca de 100 mil habitantes e forte concentração de população estudantil.

A apresentação do conceito irá acontecer em Maio, na feira de franchising de Lisboa. Para estabelecer os primeiros contactos, embora o responsável assegure que "nunca antes de Setembro irá abrir uma unidade franchisada". Quer primeiro testar o conceito, tanto no ano lectivo, como no período de Verão, onde vai concentrar-se em testes matemáticos e programas de finanças para crianças.

As aberturas de centros irão começar pela Grande Lisboa. Só depois alarga ao resto do País. Neste primeiro ano quer implantar uma a duas unidades franchisadas e, ao fim de três anos, ter 20 espaços operacionais. Nas zonas do Grande Porto, Tâmega, Cavado e arquipélagos vai optar por *area developers*, responsáveis por desenvolver o conceito e encontrar franchisados nessas regiões.

Gestão e conhecimentos de matemáticaPara aderir à rede da Mathniversity, o investidor deverá ter formação em engenharia, economia ou matemática. Numa fase inicial, pode ser apenas o franchisado, mas é aconselhado que sejam duas pessoas - uma com competências de gestão, outra com competências no ensino de matemática.

O investimento inicial inclui os direitos de entrada, as obras, o *design*, o mobiliário, o quadro interactivo e a informática. O *break even* acontece entre o primeiro e o segundo ano.

Antes da abertura do centro, a marca disponibiliza todo o apoio ao franchisado. Após a inauguração assegura o *marketing*, está presente nas primeiras reuniões com os responsáveis dos agrupamentos escolares e ministra formação sobre o conceito, as regras, os fornecedores, o funcionamento do equipamento e a actualização de conteúdos. **Cristina Soeiro**

[Vollar atrás](#)

PARCEIROS INFOFRANCHISING:

