



HENAR  
LANDA

/Emprendedora

## Inglés para niños sin clases

Su experiencia en campamentos americanos desde los siete años la convirtió en una apasionada por esta forma de pasar el verano. En

2000 creó Round The World Spain para ofrecer a los niños españoles unas vacaciones en las que, además de aprender inglés, viven una experiencia única. Con oficina en Madrid, todos los veranos se instala en la zona de Nueva Inglaterra (EEUU), para estar cerca de los que llama 'sus niños'. Su gestión cuesta unos 150 €, y los campamentos, desde 3.500 €, más avión. (Más inf.: tel. 912 24 00 82; [www.roundtheworldspain.com](http://www.roundtheworldspain.com))

«Cuando cerraron el aeropuerto de Londres por una amenaza de bomba, me encontré en Boston con 40 niños que tenían que volver a España y tuve que reaccionar muy rápido. Conseguí lo imposible: alojarlos a todos en el hotel del aeropuerto y, después, meterlos en un vuelo de otra compañía que salía de Nueva York y no volaba vía Londres.»

Round The World Spain envía a jóvenes que quieren vivir experiencias nuevas a 30 campamentos de verano estadounidenses con los que trabaja en exclusiva.

«Estudié en el Liceo Francés de Bilbao, y luego parte del Bachillerato en Estados Unidos, por lo que siempre he estado muy espuesta al bilingüismo. Más tarde me matriculé en Traducción e Interpretación en Madrid y, para mejorar mi inglés, estuve trabajando ocho veranos como monitora en un campamento en Maine. En 2003 surgió la idea de montar mi empresa. Vi el potencial de los campamentos para los niños, que hacen que aprendan mucho su inglés en y a través, porque pasan todo el tiempo haciendo actividades al aire libre con gente americana. Tengo la exclusividad de muchos de estos centros en España y así me aseguro de que los niños que mundo no se encuentran yo personalmente. Para los americanos soy los padres, y para los padres soy el campamento. Recomendando lo que mejor se adapta al perfil de cada pequeño. Empecé muy de cerca, con familia, amigos y por el boca a boca. Tengo los contactos en Estados Unidos y lo que necesitaba era llegar a los padres españoles. He sido fundamental cumplir con los padres y hacer bien el trabajo. En 2003 llevé a 20 niños y el verano pasado fueron 450. Casi todos repiten de un año a otro y traen a clientes nuevos. No han dejado de aumentar, a pesar de la crisis, lo único que cambia son los tiempos de estancia. Me ocupó de los billetes, de recoger a los chicos, y estoy todo el verano visitándolos. Trabajo con unos 30 campamentos, sobre todo en la zona de Nueva Inglaterra, y como los primeros niños han ido creciendo y los padres me han ido pidiendo otras opciones, ahora tengo, por ejemplo, cursos de verano en Europa y en China, todos en convivencia con americanos, porque huyo de programas con españoles. Sigo muy especializada, ya que tengo clarísimo lo que quiero, que es tener pocas cosas pero muy buenas y concretas muy bien. El precio es muy transparente, porque los padres pagan directamente el avión y el campamento, y yo sólo cobro mi tarifa de gestión. Ahora empiezo a tener un poco de vida personal: he sacrificado muchos viajes y planes con amigos, pero tengo suerte de haber encontrado lo que me gusta hacer.» **Por Javier Álvarez Gillet**