

# passport //////////////////////////////////////

## proyecto de inversión: passport, educación en el exterior

**Autores:** Beyer, Swen; Cattaneo, Mariano; Chesnaeau, Claire; Delprato, Marco; Fleischmann Hebriette, Lisa; Peruggia, Renato; Roca, Manuela; Singer, Phillip



### Idea del proyecto

El proyecto de inversión al cual nos enfocaremos consiste en estudiar y analizar la viabilidad de enviar personas a Estados Unidos, Nueva Zelanda, o Australia interesadas en aprender y/o perfeccionar el idioma, mediante cursos de inglés intensivo, aprovechando los contactos y las relaciones ya logradas por la empresa con autoridades de universidades, academias y colegios de dichos países.

### ventajas para los clientes

- La calidad y reputación de los centros de enseñanza
- La homologación internacional de los títulos obtenidos
- La experiencia docente de los profesores, que permite focalizar directamente los puntos débiles del alumno que más interesa reforzar
- La hospitalidad y la buena acogida por parte de las familias que disponen de habitaciones para alojar estudiantes
- La facilidad de establecer comunicación con la propia casa: 24h/día, 365 días/año
- La exclusividad del destino, para evitar la masificación y, en consecuencia, la convivencia con alumnos que comparten la misma lengua, circunstancia que impide la comunicación en inglés
- La posibilidad de conocer, sin riesgos, el entorno natural del país
- La amplitud y diversidad de infraestructuras y servicios
- Estabilidad política por garantizar la seguridad de los visitantes
- Pocos hispanohablantes, lo que potencia el aprendizaje y práctica del inglés usándolo a diario.
- Alta calidad de vida, sociedad multicultural, cosmopolita y moderna
- Ciudades limpias, seguras, en un entorno natural increíble, con gente cálida y agradable

Determinación de la demanda

El mercado al que apuntamos será segmentado de la siguiente manera:

Estudiantes que cursan entre 4to y 6to año del Colegio Secundario. (Privados)

Estudiantes de Academias de Inglés Privadas.

### Colegios Privados:

Existen 12 colegios completamente privados en la Ciudad de Córdoba según fuentes oficiales (DIPE)

- Cantidad de alumnos promedio por curso: 30
- Promedio de secciones por curso: 1
- Cantidad de cursos a los que apuntamos: 3 (4to, 5to, 6to)
- Cuota promedio del colegio: USD 200- USD 250

Total clientes potenciales por colegio: 90 alumnos

TOTAL: 1080 clientes potenciales.

### Institutos o academias privadas de Inglés

Existen aproximadamente 500 instituciones en la Ciudad de Córdoba, de diferentes tamaños, según datos obtenidos en British School.

- Cantidad de alumnos promedio por institución: 100
- Cantidad de alumnos promedio por curso: 10-16
- Cantidad de niveles promedio: 6-10 cursos
- Cantidad de cursos a los que apuntamos: 3 (15-24 años)
- Cuota promedio por institución: USD 60 - USD 130
- Total clientes potenciales por institución: 45 clientes

TOTAL: 22.500 clientes potenciales

TOTAL CLIENTES POTENCIALES SIN CONTAR UNIVERSIDADES

23.580 Clientes Potenciales

### Estimación de la demanda

Mediante el análisis de estos datos, buscamos plantear diferentes escenarios donde se muestre una demanda pesimista, una esperada y una optimista en el transcurso de los 5 años posteriores a la implementación del proyecto de inversión, cuyo objetivo es eficientizar la línea de los productos que se ofrecen en la empresa PASSPORT

logotipo

**PASSPORT**  
Educación en el Exterior