Centro de capacitación bilingüe con aplicaciones a los negocios

La globalización exige a todas las personas a prepararse constantemente en muchas ramas del conocimiento. En el mundo actual, las personas ya no se relacionan solo dentro de su país, debe de estar en contacto, viajar y hacer negocios en otros países con personas de diferentes culturas, que hablan otros idiomas, siendo el ingles uno de los idiomas universales. Por lo tanto, es conveniente incursionar en tipo de negocios.

Las industrias manufactureras, empresas de telecomunicaciones, eléctricas y comerciales continuamente tienen relaciones proveedores extranjeros de equipos, materias primas e insumos, por lo tanto la comunicación en ingles se hace vital para mantener buenas relaciones comerciales. Ciertas empresas extranjeras que proveen de equipos a las empresas nacionales capacitan al personal acerca del uso de los mismos en ingles y solo los que llegan a comunicarse efectivamente en ingles son los más destacados en esta empresa.

Hay organizaciones que ofrecen sus servicios para trabajar en el exterior, dirigidas a profesionales bilingües pero el problema es el tiempo que demanda este intercambio y es mas complicado aun cuando se esta al frete de un negoció. Por tal motivo, mientras mas corto sea el curso o seminario y se aprenda, mas acogida tendrá por parte de los profesionales y empresarios.

BEC es una empresa guayaquileña que tiene como función capacitar a gerentes, empresarios, jefaturas medias, profesionales i ejecutivos bilingües que ven la necesidad de prepararse continuamente para hacer negocios,

La estructura organizacional del BEC (Business English Center) estará conformada por un consejo de socios integrado por Gerente Financiera, la Gerente Administrativa –Académica y la Gerente de Ventas y mercadeo, además de las gerentes, el equipo de trabajo contara con una secretaria y 3asesores comerciales.

En cuanto a los precios de los productos ofrecidos se determinaron $500 para los cursos, $400 dólares para los seminarios de fin de semana, $450 para los seminarios personalizados y $800 dólares para los seminarios internacionales

Las proyecciones de crecimiento de ventas para el segundo y tercer año son de 10%, se espera captar el 15% del mercado en el primer año de operaciones y continuar en aumento.

La inversión en activos fijos, efectivos y gastos pre-operacionales es de $41.948.47 dólares para empezar, por la naturaleza del servicio y la estructura del negocio durante el primer año (2007) se, mantendrá gastos operacionales promedio de $7001.33 dólares se estableció un porcentaje de crecimiento en ventas del 10% en base al desarrollo anual del sector empresarial para el segundo y tercer año, además durante el primer año la inversión mensual promedio en promoción i publicidad será de $2.160 dólares que corresponden al 31% de los gastos operacionales mensuales; con respecto a la relación de los gastos antes mencionados sobre las ventas, esto equivalen en promedio al 11.5%.

La tasa interna de retorno del proyecto es de 116.56% con un valor actual positivo, lo cual garantiza el retorno de inversión para socios.
El punto de equilibrio calculado para el año 2007 corresponde a 177 personas inscritas entre cursos y seminarios, con el promedio de mensual de 15 por mes y a un volumen de ventas anual de $225.000 dólares.
El punto de equilibrio anual se alcaza al 6to. Mes de operación ya que durante los dos primeros meses no se llevara a cabo ninguna veta.
Los primeros riesgos de este proyecto son: el surgimiento de alguna intuición que tenga sedes en otros países reducción del número de clientes, cambios desfavorables en el sector, surgimiento de mejores productos, agresiva competencia, cambio en la posición relativa de mercadeo.