

## CONTEXTO SECTORIAL

Según las previsiones, a finales de 2012 serán 180.000 los españoles que realicen algún curso de idiomas en el extranjero. Los idiomas más demandados los últimos años, en tendencia creciente, son inglés, francés, chino, japonés, ruso y portugués.

En 2012 la Asociación Española de Promotores de Cursos de Idiomas en el Extranjero agrupa a más de 70 empresas que se dedican a esta actividad.

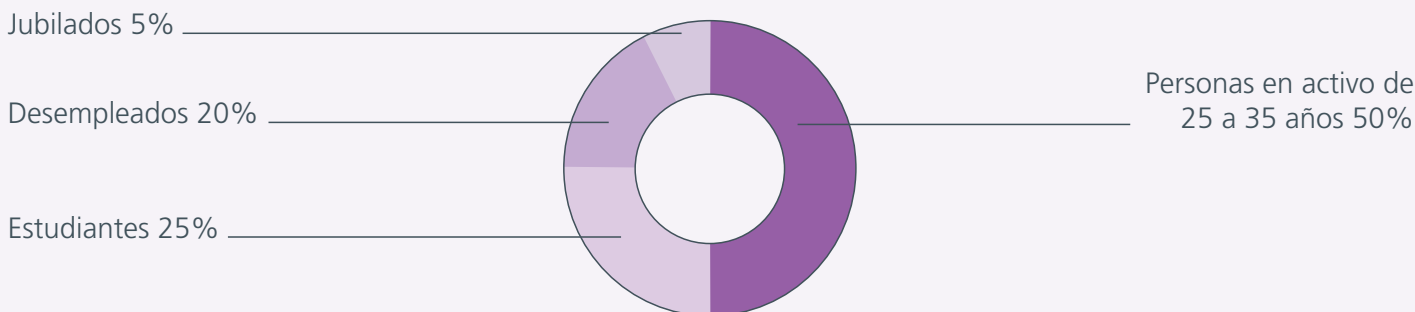
La mitad de las personas que solicitan estos programas están en activo y tienen entre 25 y 35 años. Del resto, el 25% son estudiantes que quieren hacer prácticas y aprender en el extranjero, un 20% son personas que han quedado en el paro y un 5% son jubilados o prejubilados.

Los cursos más demandados son los de verano para niños y adolescentes.

Reino Unido está a la cabeza de los destinos preferidos para los españoles, seguido de Irlanda y Estados Unidos.

En los últimos años se ha notado un ligero aumento en destinos de habla alemana y francesa.

### TIPO DE PERSONAS QUE SOLICITAN CURSOS DE IDIOMAS EN EL EXTRANJERO



## DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento de colegios bilingües</li> <li>Pocas barreras de entrada en el sector</li> <li>Elevados costes de vida en los países extranjeros</li> <li>Implantación de empresas de otros países</li> <li>Aumento del plurilingüismo en las nuevas generaciones, gracias a la enseñanza obligatoria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aumento de la emigración laboral a países de otros idiomas</li> <li>La exigencia de idiomas en el mercado laboral</li> </ul>
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> <li>Personal con gran experiencia en el mercado</li> <li>El buen trato personal</li> <li>Diversidad del servicio</li> <li>La fidelidad de los clientes hacia esas empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Concentración de este tipo de empresas en las grandes ciudades</li> <li>Poca presencia de formación online</li> <li>Concentración de la oferta y la demanda en inglés</li> <li>Red de contactos débil</li> </ul>

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

En España hay más de 100 empresas dedicadas a la gestión de cursos de idiomas, trabajos y prácticas en el extranjero. Las provincias con mayor número de estas empresas son Madrid y Barcelona, con un porcentaje del 38% y el 19% respectivamente. El resto de España agrupa el 19% restante.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

El perfil de los clientes de las agencias de gestión de cursos de idiomas, trabajos y prácticas en el extranjero suelen ser estudiantes que buscan aprender idiomas o su primer empleo, o adolescentes y niños que realizan cursos de verano en el extranjero.

### ¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Realización de matrícula del curso	Seguro de enfermedad y asistencia médica
Búsqueda de alojamiento en destino	Seguro de cancelación
Traslados en destino	Tramitación de visados y billetes de avión
Atención permanente en el lugar de destino	Tramitación de convalidaciones
Asesoramiento y tramitación de becas y ayudas	

### CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA AGENCIA DE GESTIÓN DE CURSOS DE IDIOMAS TIPO

CNAE/SIC	85.59
IAE	93.32
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	60.000 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	1 Emprendedor y 1 persona de apoyo
Instalaciones	Oficina de al menos 60 m <sup>2</sup> situada en bajo o planta, dividida en una zona diáfana de trabajo, una sala de reuniones y un espacio dedicado al archivo de la documentación técnica y administrativa
Clientes	Empresas, particulares (estudiantes, desempleados, trabajadores) y Administración Pública
Herramientas promocionales	Labor comercial, página web propia, presencia en página web de la Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero, boca-oído, anuncios en directorios comerciales, redes sociales, campañas publicitarias, campañas de comunicación
Valor de lo inmovilizado/Inversión	17.000 euros
Importe gastos anuales	50.880 euros
Resultado bruto (%)	10%

### RECOMENDACIONES

Diseñar un programa para atraer a los profesionales con mayor experiencia y cualificación en el sector.

Aumentar la utilización de los medios tecnológicos entre los profesores como una herramienta de promoción para captar a clientes.

Crear y mantener una sólida red de empresas en todo el mundo en las que promover las prácticas.

Realizar un seguimiento exhaustivo de los alumnos.

### ENLACES DE INTERÉS

[www.aseproce.org](http://www.aseproce.org) · [www.ec.europa.eu/eures](http://www.ec.europa.eu/eures) · [www.wystec.org](http://www.wystec.org) · [www.ialc.org](http://www.ialc.org)