

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL
CENTRO DE ESPAÑOL DE CUENCA, CESCUEENCA S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2011.**

Señores miembros de la Junta General:

De acuerdo con las disposiciones estatutarias del Centro de Español de Cuenca, CESCUEENCA S.A. presento a ustedes el informe de Gerencia:

Antecedentes

Desde aproximadamente diecisiete años hemos mantenido una activa relación comercial con Estudio Sampere, España, que colabora con CESCUEENCA S.A, en el proceso de promoción internacional de la escuela de Cuenca mediante la participación en eventos diversos tanto en Europa como en Estados Unidos y que ha difundido nuestro material de promoción, así como ha informado a las agencias de lenguas acerca de nuestros cursos y ofertas.

En 2006 se firmó un acuerdo comercial de exclusividad que permite a la empresa CESCUEENCA el uso de la marca comercial Sampere en América Latina; por estas y otras razones agradecemos a Estudio Sampere su colaboración con esta empresa. En este año se ha renovado el acuerdo para el período 2012 a 2016 en términos algo distintos a los anteriores pero que consideramos que favorables para la empresa.

La crisis económica en nuestros principales mercados ha tenido una notable influencia sobre el flujo de estudiantes europeos a Sampere Cuenca. Por otra parte la jubilación del profesor Karl Heize, coordinador de programas Internacionales de Mankato, Minnessota University, ha influenciado para un menor número de estudiantes de este importante centro de estudios de los Estados Unidos, por lo que podemos señalar que dadas las condiciones del mercado mundial se ha experimentado un retroceso en el número de estudiantes que han llegado a Cuenca, lo que corresponde en términos generales a la situación general de las escuelas Sampere y a la del mercado internacional de cursos de español.

Por otra parte la superación de la emergencia sanitaria del 2009 ha redirigido a los estudiantes, en especial de los Estados Unidos, hacia México lo que ha limitado notablemente el número de alumnos universitarios de esa nacionalidad en relación al ejercicio anterior.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2011 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 134, alumnos que han realizado un total de 182 segmentos por un total de 691 semanas de clase.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

77 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 42%

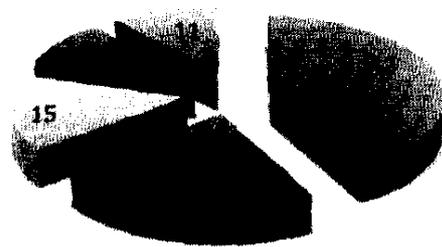
40 cursos corresponden a Intensivo Plus, lo que equivale al 22%

28 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 15% del total

17 cursos caen en la categoría de especiales lo que equivale al 9% del total.

20 cursos corresponden a Credit & Semester lo que equivale al 11% del total.

porcentajes que en términos generales son muy semejantes a los del año pasado con la excepción de que hemos impartido porcentaje algo más alto de Intensivo Plus y mientras se ha mantenido un mismo porcentaje para los cursos de Credit & Semester. Los cursos One to One se han mantenido en niveles semejantes.



- Intensivo
- Intensivo Plus
- One to One
- Especiales
- Credit and Semester

La tendencia muestra entonces que los cursos de Mini Grupo Intensivo continúan siendo los más importantes dentro del total de cursos ofrecidos ya que casi la mitad del número total de cursos corresponden a esta categoría.

El promedio de estadía de los estudiantes se sitúa en algo más de 4 semanas, una semana más de promedio que el año pasado, lo que se da por el alto número de cursos de Credit, aunque esta cifra varía en relación con la nacionalidad, fenómeno que ya hemos observado en años anteriores.

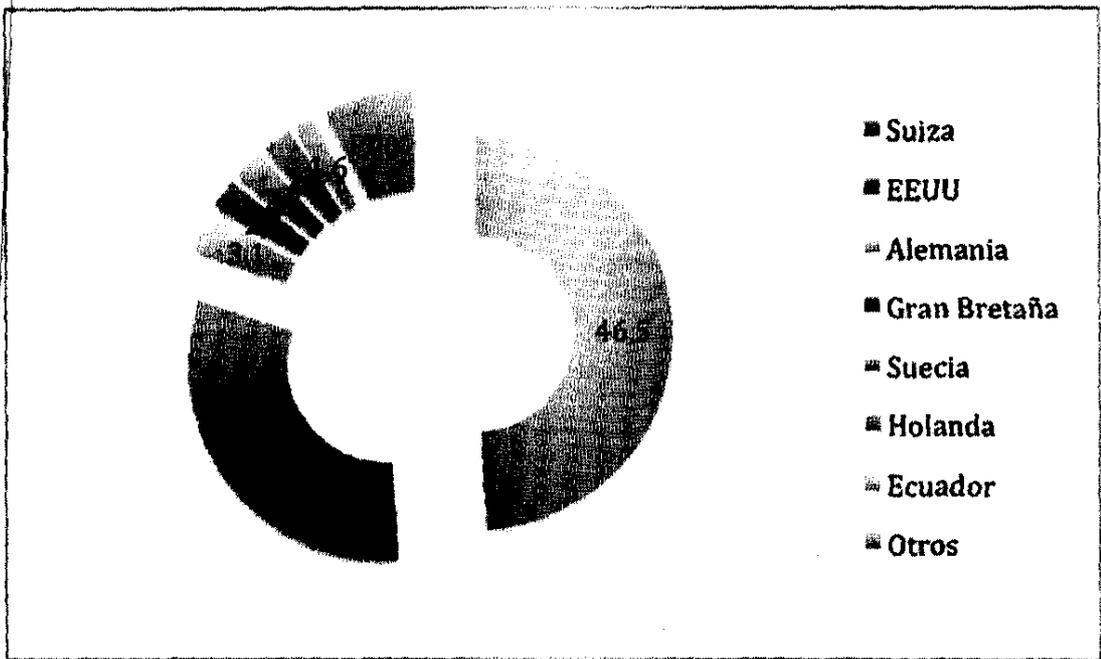
Nacionalidad de los estudiantes

La nacionalidad de los estudiantes es un elemento de juicio muy importante para nuestra planificación y en especial para los esfuerzos de mercadeo

internacional de nuestro producto que desarrolla Estudio Internacional Sampere, EIS, en España.

A partir de 182 cursos podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Suiza	60	46,5%
Estados Unidos	38	29,5%
Alemania	10	3,1%
Gran Bretaña	4	2,3%
Holanda	3	2,3%
Ecuador	2	1,6%
Otros	9	7%



El número de estudiantes suizos se ha disminuido ligeramente, aunque se mantiene cerca de su nivel histórico al situarse en un 46,5% del total, frente al 50% del año anterior, esto significa que continuamos con la excelente relación con las agencias de ese país y con una imagen muy positiva entre los compradores de cursos de español en las diversas ciudades de ese país europeo.

Los estudiantes de los Estados Unidos, muestran un aumento porcentual al alcanzar un 29,5% que siendo importante, al situarse en el segundo lugar de origen de nuestros alumnos, está por debajo del cerca del 40% al que hemos estado acostumbrados.

Aunque existen varios factores para esto creemos que nuestra publicidad en los EEUU es aún muy limitada, que la competencia de países más cercanos como México y Costa Rica es también decisoria y que la imagen que proyecta el Ecuador se ve como negativa lo que también provoca que no sea escogido como destino de estudios. Esto sin embargo se ve compensado por los cursos de Credit & Semester aunque estos, como lo señalamos se han mantenido en relación a 2010.

Los estudiantes alemanes han llegado en un porcentaje notablemente menor mientras que los estudiantes británicos y holandeses han llegado en cifras muy inferiores a los del año anterior. El porcentaje de estudiantes de otras nacionalidades ha crecido ligeramente para situarse en un 7% del total.

Como hemos estado acostumbrados la diferencia entre hombres y mujeres es notable, un 30,3% de los primeros frente a un 71,2% de las segundas, aunque esto significa un notable crecimiento del porcentaje de estudiantes mujeres en la escuela.

La edad promedio alcanza a 31 años, igual que en el año 2010.

Por su parte debemos destacar que de los 139 alojamientos registrados el 97,2% han sido en familia frente a un 2,2% en apartamentos y hoteles con lo

La agencia suiza Boa Lingua , históricamente número 1, ocupa nuevamente el primer lugar con un total de 36 estudiantes, como en el año pasado la también Suiza, Sprachen CH, ha ocupado el segundo lugar con 21 alumnos. La Universidad de Mankato, Minnesota ha enviado 12 estudiantes.

Un notable cambio en la composición de los centros emisores es el que un total de 25 cursos provienen de independientes, esto es estudiantes directos ya sea en Cuenca o en España, frente a casi un 30% el año pasado, lo que representa un aspecto negativo por su disminución, con el consecuente pago de comisiones, que alcanzan a niveles el entre el 25 y 30%.

Estamos a la espera de una mejor estrategia de marketing por Internet que podría ampliar el número de estudiantes directos y la acción de nuestro nuevo Gerente de Marketing, señor David Sampere, junto con la nueva Gerente General, señora Virginia Sampere, quienes se han comprometido a desarrollar nuevos esfuerzos de promoción con miras a recuperar los niveles de años anteriores.

Situación financiera y resultados:

La disminución del número de estudiantes ha determinado una notable reducción de ingresos por lo que para estabilizar la situación de la empresa se ha debido limitar los gastos en lo posible, como señalábamos en el informe sobre el ejercicio 2010.

La venta de cursos alcanza a la cantidad de \$215 080.84 pero dada la modalidad de nuestra labor en donde se deben cubrir altos egresos por pago a los profesores y el personal, los egresos alcanzan a \$213 976.99

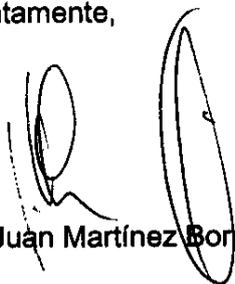
Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (\$ 103 644.98 un 48.43%, casi exactamente igual que en ejercicios anteriores) ya que nuestro principal egreso se sitúa en remuneraciones dada la modalidad de nuestra empresa. Los gastos de operación, por su parte, alcanzan a un 47,23% del total de egresos elemento de equilibrio que ha sido favorablemente apreciado en el informe de la señora Comisaria de la empresa.

Los resultados del ejercicio alcanzan a \$1 103,85 y una vez descontados el 15% de participación de los trabajadores y el 25% de impuesto a la renta se obtiene una utilidad líquida de \$399,38 más baja que los números históricos de la empresa.

En esta situación se ha mantenido nuestro cumplimiento con el SRI a través de la retención y pago oportuno de los impuestos causados, así como con las obligaciones patronales que se mantienen al día.

Cuenca, 12 de marzo de 2012.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'J' and 'M' followed by a large, loopy flourish.

Dr. Juan Martínez Borrero

Gerente General