INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL

CENTRO DE ESPAÑOL DE CUENCA, CESCUENCA S.A.

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2018.

Señores miembros de la Junta General:

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

Antecedentes

Los cambios globales en los destinos de aprendizaje de lenguas y los nuevos sistemas de contratación han producido desde hace algún tiempo fuertes variaciones en el flujo de estudiantes a Cuenca. Dadas las condiciones del mercado mundial se ha experimentado un retroceso en el número de estudiantes, lo que corresponde en términos generales a la situación general de las escuelas Sampere y a la del mercado internacional de cursos de español. Según podemos observar la presencia de Colombia como destino de aprendizaje de español ha afectado notablemente el número de estudiantes que optan por Ecuador, y dentro de este país, por Cuenca, un destino turístico secundario.

Desde aproximadamente veinte y dos años hemos mantenido una activa relación comercial con Estudio Sampere, España, que colabora con CESCUENCA 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 CESCUENCA el uso de la marca comercial Sampere en América Latina; por estas y otras razones agradecemos a Estudio Sampere su colaboración con esta empresa. Hemos firmado un nuevo acuerdo comercial para el periodo 2017-2022 y se ha logrado una ligera baja en nuestras obligaciones para con Sampere Madrid.

Las condiciones del mercado de enseñanza de español han variado sustancialmente en los últimos años, por lo que debemos adecuarnos a una menor demanda y a un flujo contenido de estudiantes que ha disminuido en más de un 50% desde 2009.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2018 nuestro centro de enseñanza de español **119** estudiantes, con **140** segmentos y **458** semanas de clase, lo que resulta en una disminución neta de las cifras del año anterior en que recibimos 134, alumnos que realizaron un total de 182 segmentos por un total de 691 semanas de clase.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

INTENSIVO 66 equivalente a un 47,15%

CREDIT 21 equivalente a un 15%

INTENSIVO PLUS 5 12 equivalente a un 8,57%

INTENSIVO PLUS 10 11 equivalente a un 7,86%

ONE TO ONE 20 9 equivalente a un 6,42%

TWO TO ONE 20 6 equivalente a un 6,42%

ONE TO ONE 25 4 equivalente a un 2,85%

SUMMER SESSION 3 equivalente a un 3,21%

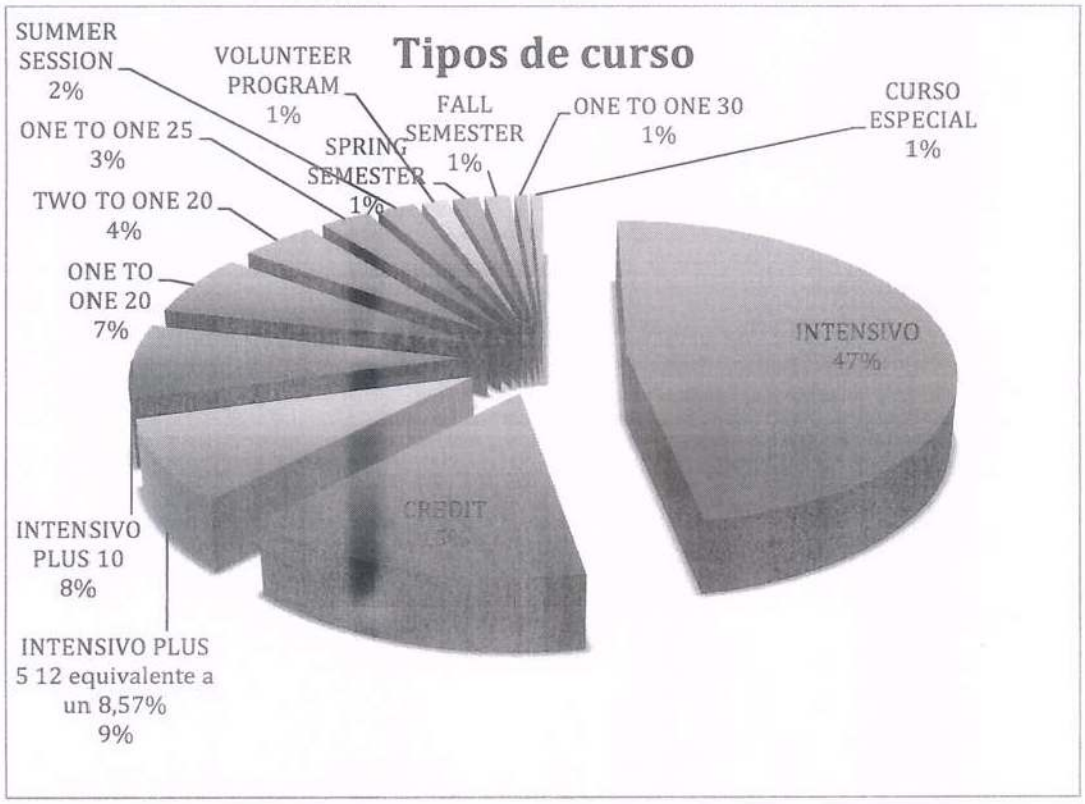
VOLUNTEER PROGRAM 2 equivalente a un 1,425%

SPRING SEMESTER 2 equivalente a un 1,425%

FALL SEMESTER 2 equivalente a un 1,425%

ONE TO ONE 30 1 equivalente a un 0,71%

CURSO ESPECIAL 1 equivalente a un 0,71%



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

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.

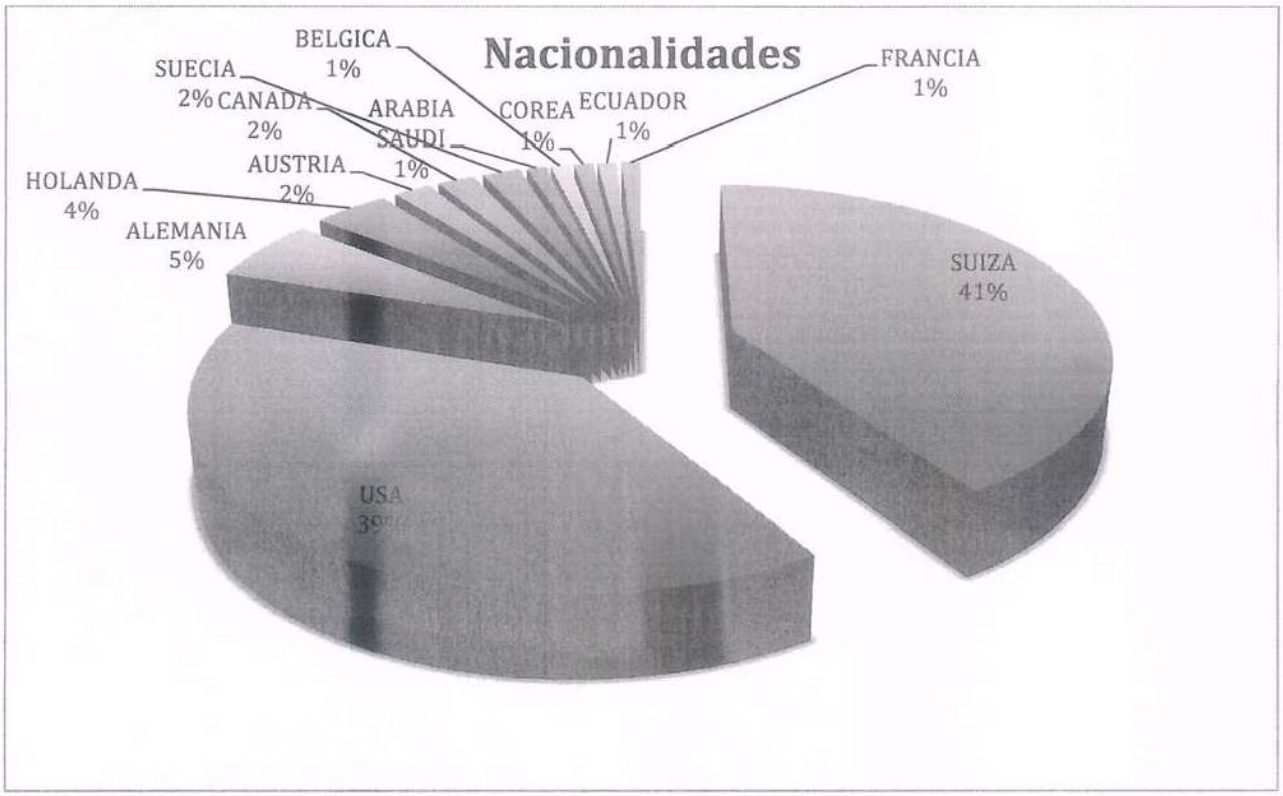
El promedio de estadía de los estudiantes se sitúa en algo más de 4 semanas, una semana más de promedio que el año pasado, lo que se da por el alto número de cursos de Credit, aunque esta cifra varía en relación con la nacionalidad, fenómeno que ya hemos observado en años anteriores.

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 los datos de 105 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma:

SUIZA	43	40,95%
USA	41	39%
ALEMANIA	6	5,71%
HOLANDA	4	3,8%
AUSTRIA	2	1,9%
CANADA	2	1,9%
SUECIA	2	1,9%
ARABIA SAUDI	1	0,95%
BELGICA	1	0,95%
COREA	1	0,95%
ECUADOR	1	0,95%
FRANCIA	1	0,95%



El número de estudiantes suizos se ha mantenido es sus niveles históricos, al situarse en un por 40,95%, aunque aún no recuperamos el 46,5% de 2016, nos situamos por encima del anterior año en que tuvimos un 32% del total, frente. Hay que impulsar con efectividad la relación con las agencias de ese país para mantener 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, han disminuido al situarse en un 39% frente al 44% del año anterior, en que ocupó la primera nacionalidad, esta posición ha sido recuperada por los estudiantes suizos.

Aunque existen varios factores para esto creemos que el aumento de estudiantes en curso de grupo marca una tendencia a futuro, hay que mejorar nuestra publicidad en los EEUU para lo que se plantea por parte de las oficinas centrales en Madrid una visita de promoción a las universidades norteamericanas. Las oficinas centrales en Madrid, han planificado para finales de 2019 una visita de promoción a universidades de los EEUU que esperamos que redunde en un número mayor de estudiantes de esta nacionalidad para 2020.

Sabemos que la competencia de países más cercanos como México y Costa Rica es también decisoria, a más del surgimiento importante de Colombia como destino, a esto se suma el que la imagen que proyecta el Ecuador se ve como negativa lo que también provoca que no sea escogido como destino de estudios.

Los estudiantes alemanes han llegado en un porcentaje del 5,9% menos de la mitad de los recibidos en 2017, lo que es un motivo más de preocupación. El porcentaje de estudiantes de otras nacionalidades se sitúa en un 14,34% del total destacándose el 3,8% de los estudiantes holandeses.

Como hemos estado acostumbrados la diferencia entre hombres y mujeres es notable, un 38,1% de los primeros frente a un 61,9% de las segundas, hay un ligero cambio en relación al año anterior, pero significa un notable crecimiento del porcentaje de estudiantes mujeres en la escuela. Deberíamos plantearnos modalidades de marketing específico.

La edad promedio alcanza a 32 años, la misma que el año anterior.

De los 77 alojamientos registrados el 88,3% corresponde a Familias mientras que a Apartamento el 11,7% y no registramos alojamiento en Hotel. Estas cifras tienen muy poca variación frente al año anterior.

Las Agencias:

A diferencia del origen de los estudiantes nuestra relación con las agencias muestra que ninguna ocupa una posición claramente dominante según se desprende del cuadro adjunto.

La agencia suiza Boa Lingua , históricamente número 1, ocupa nuevamente el primer lugar con un total de 25 estudiantes, como en el año pasado la también Suiza, Media Touristik, ha ocupado el segundo lugar con 8 alumnos, lejos de su cifra de 15 del año 2017.

Ranking por agencias□

WEB 43

BOA LINGUA CENTRAL 25

IND 20

GLOBO STUDY (Media touristik) Zürich 8

Minnesota St Univ MSU 6

LYCOMING COLLEGE 5

APPLE LANGUAGES 3

LINGUISTA BASEL 2

COINED International 1

IS SKOLORNA STIFTELSEN 1

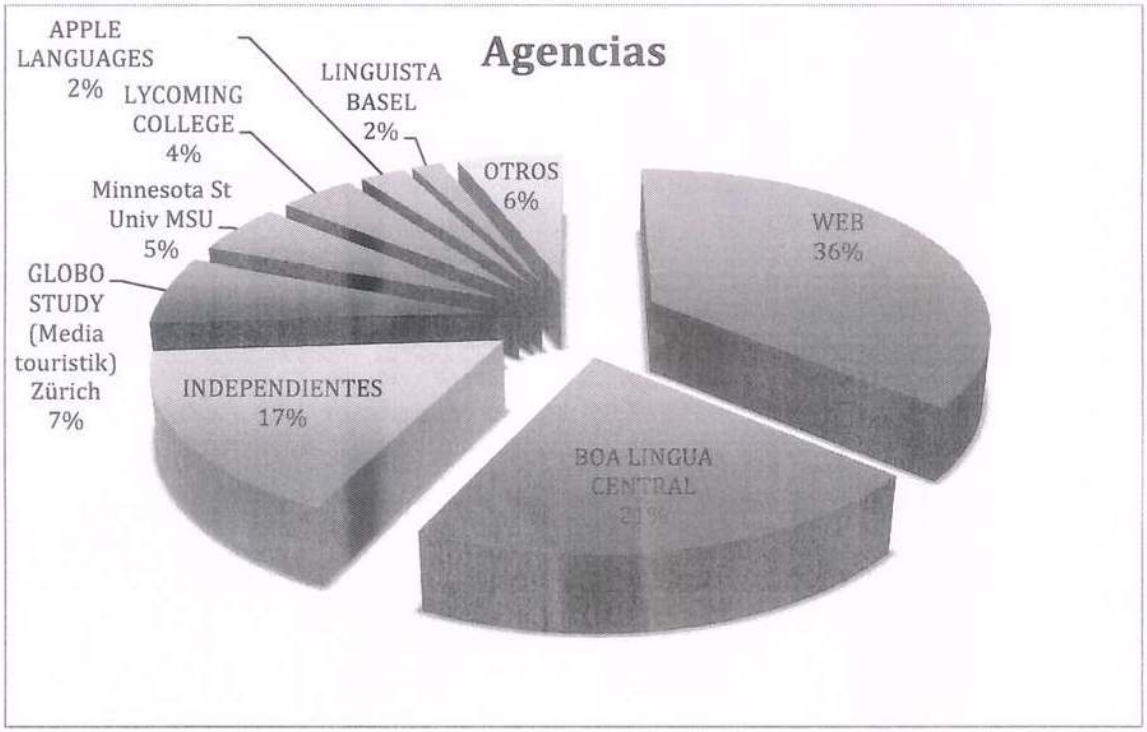
Linguista Aarau 1

LINGUISTA WINTERTHUR 1

LINGUISTA ZÜRICH 1

PRO LINGUIS ZURICH-central office 1

SIGMA DELTA PI 1



Un importante porcentaje de cursos han sido contratados directamente en la web, siguiendo la tendencia de años anteriores. Estamos a la espera de una mejor estrategia de marketing por Internet que podría ampliar el número de estudiantes directos.

Situación financiera y resultados:

La compañía Centro de Enseñanza de Español, CESCUENCA S.A. es una entidad de servicios de enseñanza del idioma español a estudiantes del exterior, procedentes principalmente de Europa y los Estados Unidos y que visitan Cuenca por cortos periodos de tiempo. Consecuentemente no se realizan actividades comerciales de compra-venta de bienes. La contabilidad se procesa en el sistema ABAGO, se utiliza la codificación y nombre de las

cuentas contables con debe y haber, obteniéndose los diarios, los libros auxiliares y los estados financieros pertinentes como el Balance General y el Balance de Resultados, en forma cronológica. Las cifras se registran en dólares de los EEUU; se aplican las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, de las NECs y NIFFs y se cumple con las disposiciones legales que enmarcan la compañía, vigentes para el año 2018.

BALANCE GENERAL

ACTIVOS

El valor de los activos alcanza ala suma de $141.253,48.

EFECTIVO Y EQUIVALENTES A EFECTIVO

La compañía registra lo saldos de Caja y Bancos por $111.007,64. A la presente fecha no dispone de inversiones u otros valores equivalentes al efectivo que ameriten ajustes requeridos por las NIFFs.

DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR: CLIENTES NO RELACIONADOS

En esta cuenta se registra el valor de $11.380,44 por anticipos a proveedores y anticipos al personal por lo que la cuenta no genera intereses.

OTRAS CUENTAS POR COBRAR-RELACIONADAS

El saldo de esta cuenta por $6.811,70 representa el valor de créditos concedidos a los señores accionistas de la entidad en ejercicios

anteriores a 2014, durante 2015 y 2016 esta cuenta ha tenido recuperaciones y el saldo se disminuirá mediante abonos en el presente ejercicio.

IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

Por $6.714,75, se registran los pagos por anticipo al impuesto a la renta en julio y septiembre, más el saldo acumulado de años anteriores y el valor de las retenciones tributarias por cobro a los estudiantes a través de la banca.

SERVICIOS Y PAGOS ANTICIPADOS

El valor de esta cuenta corresponde a $1.982,45 pagada en garantía por posibles daños de las oficinas arrendadas.

ACTIVO NO CORRIENTE-PROPIEDADES, PLANTAS Y EQUIPOS

Este grupo de cuentas corresponde a muebles, enseres, equipos de computación por la suma de $27.145,08 y con la depreciación acumulada de $23.788,38 equivalente al 87,63%. No dispone de vehículos, maquinaria ni bienes inmuebles que ameriten una valoración de acuerdo a los criterios de las NIFFs.

PASIVO

El total del pasivo alcanza a $116.585,43.

PASIVO CORRIENTE

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR-LOCALES

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR A CLIENTES DEL EXTERIOR

Corresponde al saldo de la Cta. Transferencias recibidas de Estudio Sampere, España por $3.414,44; Eckerd College, EEUU, por $56.830 y Towson University, EEUU, por $36.570,50 por valores de estudiantes de Europa y Estados Unidos que no ingresaron aún al país al cierre del balance. Las facturas pertinentes por los cursos de español se emitirán después de que ingresen los grupos.

OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR, NO RELACIONADOS, LOCALES

Por $5.546,08 corresponden a proveedores, obligaciones con el IESS y retenciones de impuestos por pagar y otros acreedores.

PROVISIONES

Por $5,224,41 y corresponden a provisiones corrientes para el pago de beneficios sociales al personal, 15% de participación laboral y del impuesto a al renta sobre los resultados de la entidad.

PASIVO NO CORRIENTE

PROVISIONES PARA BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

En esta cuenta se presenta la provisión por $9.000 para jubilación patronal y para deshaucio, iniciada en 2013 se continuará conforme lo requieran los estudios actuariales.

PATRIMONIO

El total del patrimonio alcanza a $19.333,15. Las cuentas del patrimonio han tenido variaciones por el depósito realizado para incremento de capital por $21.875,01 en el año 2015 y con los resultados del ejercicio anterior.

RESULTADOS

La entidad ha obtenido la utilidad de $5.334,50 mediante el control de gastos en valores significativos para 2018.

Debido a la naturaleza de la entidad y a la composición de sus activos y pasivos mencionados, no ha sido necesaria la realización de ajustes requeridos por las NIFF. Se aplicará la normativa vigente en cada caso necesario.

(Las notas al estado financiero han sido preparadas por el Ing. Com. CPA. José Lauro Sánchez Peláez, Contador de CESCUENCA. S.A.).

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 2016.

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, 15 de marzo de 2019.

Atentamente,

Dr. Juan Martínez Borrero

Gerente General