



Estudio Sampere

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL CENTRO DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL SAMPERECENTER S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2002.

Señores miembros de la Junta General:

De acuerdo con las disposiciones estatutarias del Centro de Enseñanza de Español Samperecenter S.A. presento a ustedes el presente informe:

Antecedentes

El presente año ha visto la continuación de nuestras excelentes relaciones con Estudio Internacional Sampere gracias a cuyos esfuerzos, y en particular a los del señor Juan Manuel Sampere Villar, la escuela Sampere de Cuenca ha desarrollado una labor positiva reconocida internacionalmente.

Sin embargo también es de resaltar la difícil situación internacional por todos conocida que afecta en forma directa a instituciones directamente involucradas con el flujo internacional de personas que se ha visto mermado de manera notable. Nuestra Escuela de Español depende de factores que no siempre están bajo control, siendo dos de los más importantes la situación del mercado internacional de turismo y las condiciones del Ecuador y del área andina, aunque también crisis en otros países latinoamericanos tienen incidencia sobre el flujo de estudiantes a Cuenca. A pesar de las optimistas declaraciones de las autoridades nacionales resulta evidente que el crecimiento del turismo al Ecuador es muy limitado, en especial desde que el proceso de dolarización decretado por el estado varió las relaciones de precios con los países vecinos encareciendo enormemente los costos de operación y de servicios de las empresas ecuatorianas, lo que lleva a la conclusión que en esta combinación de crecimiento limitado y aumento de

Herminio Miguel 3-43 y Calle Larga (Escalinata)
Teléfonos y Fax : (593-7) 2841-986 / 2820-462
Teléfonos: 2823-960 / 2820-460
e mail: samperec@samperecen.com.ec
apartado de correos 01010229
CUENCA-ECUADOR

costos difícilmente se podrá mejorar los resultados operativos de la empresa que se mantienen en niveles modestos a pesar de los esfuerzos que hemos desarrollado.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2002 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 312 estudiantes lo que significa un crecimiento de un 6% en relación con el año 2001 cuando recibimos 295 alumnos.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

253 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 81%

59 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 19% del total.

En el año pasado estos cursos correspondieron al 80% y al 20% respectivamente lo que nos muestra una situación muy parecida a la actual.

El promedio de estadía de los estudiantes continúa en tres semanas al igual que el año pasado, aunque esta cifra varía en relación con la nacionalidad, fenómeno que ya hemos observado en años anteriores. Así entre las dos primeras nacionalidades, estadounidense y suiza, se establece un contraste muy claro entre un promedio de dos semanas para los estadounidenses y de cuatro semanas para los estudiantes de nacionalidad suiza.

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 312 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Estados Unidos	103	33%
Suiza	94	31%
Alemana	32	10%
Británica	26	8.3%
Holandesa	24	7.7%
Otras	33	10.5%

En el año 2001 tuvimos respectivamente 98 estudiantes de Estados Unidos, 79 estudiantes de Suiza, 47 estudiantes de Alemania, 31 estudiantes de Gran Bretaña, 10 de Holanda y 30 de otras nacionalidades. Un cuadro comparativo puede mostrarnos con claridad la situación.

País	2002	2001	variación	apreciación
Estados Unidos	33%	33%	0%	Igual
Suiza	31%	26.8%	4.2%	Crecimiento A
Alemana	10%	16%	-6%	Decrecimiento
Británica	8.3%	10.5%	2.2%	Crecimiento B
Holandesa	7.7%	3.4%	4.3%	Crecimiento A
Otras	10.5%	10.2%	0.5%	Igual

Como se desprende de este cuadro el número de estudiantes de los Estados Unidos se ha mantenido estable, a pesar de las condiciones internacionales.

Hemos visto un crecimiento interesante en los estudiantes de Suiza y de Holanda pero por razones distintas, en Suiza históricamente se da un crecimiento porcentual importante cada año en el número de estudiantes de idiomas pero en el caso de Holanda se debe a la tarea de nuevas agencias de lenguas que trabajan con nosotros. Los estudiantes británicos han tenido un crecimiento moderado pero creemos que hay buenas perspectivas para el futuro.

Nos preocupa sobremanera la contracción del mercado alemán, históricamente nuestro tercer proveedor de estudiantes, a pesar de los esfuerzos de mercadeo en dicho mercado la contracción de la economía germana afecta a las posibilidades de viaje.

Los estudiantes de otras nacionalidades, sueca, danesa, noruega, canadiense, europeo oriental, se han mantenido estables lo que debe ser también motivo de preocupación ya que en años anteriores este segmento nos permitía estar a cubierto de variaciones en otros proveedores.

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.

Boa Lingua	37	12%	
Amerispan	23	7%	
Spanish Works	30	9.7%	
Idiomas y Aventuras	18	5,8%	
Lingua Service	10	3.2%	
Globo Study	9	2.9%	
Media Lingua	6	2%	
Studiosus	8	2.6%	
Bicolor	8	2.6%	
Independientes	44	14%	
Otras	119	38%	

Las más importantes agencias de lenguas son en su orden Boa Lingua (Suiza), Spanish Works (Estados Unidos) , Amerispan (Estados Unidos) e Idiomas y Aventuras (Suiza), mientras que el total de "otras agencias" representa un 38%, Debemos destacar también el importante porcentaje (14%) de los estudiantes matriculados en forma directa ya sea en España o en Cuenca.

El hecho de que nuestro centro de enseñanza de español reciba estudiantes de agencias de viajes y de lenguas en un 86% del total significa también un fuerte desembolso en comisiones cuyo nivel oscila entre 20% y 30% de manera que deberemos buscar alternativas para, reforzando nuestra relación con la agencias, mejorar el flujo de estudiantes directos o independientes que en este año han alcanzado un 14% del total de estudiantes matriculados, es decir a 44 en números absolutos superando, inclusive, a nuestras principales agencias proveedoras.

Situación financiera y resultados:

La situación financiera de Samperecenter S.A. ha permitido un apropiado flujo de caja durante el año gracias a los pagos oportunos que hemos recibido por los cursos que hemos ofrecido a nuestros clientes extranjeros, sin embargo los resultados operativos son limitados, en especial por la dificultad de reducir los elevados gastos en los que incurre nuestra empresa.

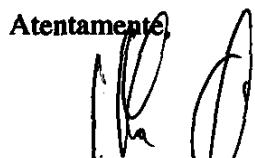
La venta de cursos alcanza a la cantidad de \$137.213,09 pero los egresos a la suma de \$136.775,61 con lo que los resultados del ejercicio apenas son superiores a los \$580, sin embargo hemos revertido gracias a las decisiones tomadas los resultados negativos del ejercicio anterior.

Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (un 71%) 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 20% del total de egresos elemento de equilibrio que ha sido favorablemente apreciado en el informe de la señora Comisaria de la empresa.

Podemos apreciar, señores accionistas de Samperecenter S.A., que ha habido pulcritud en la administración, que hemos controlado los egresos hasta el mínimo indispensable y que continuaremos nuestros esfuerzos por mejorar los resultados en los años próximos, supuesta la estabilidad y crecimiento del mercado.

La empresa además ha cumplido con todas sus obligaciones tributarias y laborales y hemos realizado las retenciones de ley así como el pago oportuno de los impuestos al SRI.

Atentamente,



Dr. Juan Martínez Borrero

Gerente General



**SAMPERECENTER
S.A.**

QUENCA ECUADOR