

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL
CENTRO DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL SAMPERECENTER
S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2004.**

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

Agradecemos la colaboración prestada por Estudio Internacional Sampere en la tarea de promoción de nuestro Centro de Enseñanza de Español para extranjeros de Cuenca, Ecuador. La presencia de Sampere Cuenca en las distintas ferias de promoción internacional ha sido posible a través de Sampere España que ha participado en eventos diversos tanto en Europa como en Estados Unidos y ha llevado nuestro material de promoción así como ha informado a las agencias de lenguas acerca de nuestros cursos y ofertas.

El número de estudiantes recibido durante el año de 2004 no ha sido todo lo satisfactorio que hubiésemos querido pero, en compensación, la presencia de estudiantes que han tomado cursos más largos, especialmente los cursos por créditos universitarios, han permitido mantener un cierto equilibrio financiero.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2004 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 280 estudiantes lo que significa un decrecimiento de un 1,5% en relación con el año 2003 cuando recibimos 284 alumnos.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

218 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 77,8%
62 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 22,2% del total,
porcentajes ambos muy semejantes a los del año pasado. La tendencia

muestra entonces una proporción de 3.5:1 que se ha mantenido en los últimos años.

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 284 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Estados Unidos	91	32,5%
Suiza	100	35,7%
Alemana	32	11,4%
Británica	14	5%
Holandesa	13	5%
Otras	30	10,71%

El número de estudiantes de los Estados Unidos ha aumentado desde el pico de disminución del año 2003 cuando recibimos apenas 68 estudiantes, puesto que en el 2004 ha habido un crecimiento en términos absolutos de 23 alumnos y, como hemos señalado previamente al menos 10 de ellos con estadía de 12 semanas en Cuenca por sus programas universitarios.

Por el contrario el número de estudiantes suizos ha disminuido en 14 alumnos aunque de todas maneras mantiene el primer lugar por nacionalidades. Los estudiantes alemanes, británicos y holandeses han llegado en números casi exactos a los del año anterior. El número de estudiantes de otras nacionalidades ha crecido ligeramente en términos absolutos.

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	40	14.2%
Amerispan	19	6,7%
Spanish Works	36	12,85%
Idiomas y Aventuras	8	2,85%
Lingua Service	2	0,71%
Globo Study	15	5,35
Studiosus	2	0,71%
Bicolor	5	1,78%
Independientes	40	14,3%
Otras	113	40,35%

El nivel de la agencia suiza Boa Lingua ha tenido un ligero decrecimiento, manteniéndose, como en años anteriores como nuestra más importante agencia. Amerispan ha disminuido su , mientras que Spanish Works ha alcanzado sus anteriores nivelessituándose a corta distancia de Boa Lingua.

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 14,3% del total de estudiantes matriculados, es decir a 40 en números absolutos superando, inclusive, a nuestras principales agencias proveedoras.

Situación financiera y resultados:

A pesar de la disminución del número de estudiantes hemos procurado estabilizar la situación de la empresa mediante una limitación de los gastos aunque, en especial las remuneraciones, no pueden controlarse en forma apropiada.

La venta de cursos alcanza a la cantidad de \$153.116,60 lo que significa un aumento de cerca de un 15% en relación con las ventas netas del año 2003, pero, dadas las particularidades de nuestro negocio en donde los cursos se reflejan directamente en el aumento de egresos, los gastos del ejercicio alcanzan a \$152.845,73 lo que ha generado beneficios por \$611,87 muy semejantes a los del ejercicio anterior.

Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (un 72%) 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 18,63% del total de egresos elemento de equilibrio que ha sido favorablemente apreciado en el informe de la señora Comisaria 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, abril de 2005.

Atentamente,

Dr. Juan Martínez Borrero

Gerente General