

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL CENTRO DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL SAMPERECENTER S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2005.

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.

Durante este año hemos recibido un número de estudiantes superior al de los ejercicios anteriores y, como se dio en el año pasado la presencia de estudiantes que han tomado cursos más largos, especialmente los cursos por créditos universitarios ha sido también un factor positivo.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2005 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 350 estudiantes lo que significa un crecimiento de un 18% en relación con el año 2004 cuando recibimos 280 alumnos.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

253 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 72,3%

97 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 27,7% del total, con lo que notamos un aumento en el porcentaje de cursos individuales. La tendencia muestra entonces una proporción de 2,7:1 superior a la 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 350 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Estados Unidos	135	38,57%
Suiza	107	30,57%
Alemana	32	9,14%
Británica	11	3,14%
Holandesa	7	2%
Otras	58	16,57%

El número de estudiantes de los Estados Unidos ha aumentado desde el pico de disminución del año 2003 cuando recibimos apenas 68 estudiantes, y ya en el 2005 encontramos 135 estudiantes que representan un 38,57% del total y, como hemos señalado previamente varios de ellos con estadía de 12 semanas en Cuenca por sus programas universitarios.

El número de estudiantes suizos ha aumentado en 7 alumnos ocupando el segundo lugar por nacionalidades después de haber sido el primero en 2003 y 2004. Los estudiantes alemanes, británicos y holandeses han disminuido en relación 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	17	4,85%	
Amerispan	31	8,86%	
Spanish Works	21	6%	
Idiomas y Aventuras	11	3,14%	
Lingua Service	1	0,28%	
Globo Study	12	3,43	
Studiosus	1	0,28%	
Bicolor	1	0,28%	
Independientes	33	9,53%	
Otras	177	50,57%	

Sprachen	22	8,30%	244
Pro Linguis Bern	10	2,9%	
Lingüista	13	3,71%	

La agencia norteamericana Amerispan ha ocupado el primer lugar con cerca de un 9% del total de estudiantes, notándose un decrecimiento notable con la agencia Boa Lingua y con Spanish Works. La unificación de varias agencias bajo la denominación Sprachen ch y Lingüista ha mejorado la participación de estas agencias.

El hecho de que nuestro centro de enseñanza de español reciba estudiantes de agencias de viajes y de lenguas en un 77% 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 9,45% del total de estudiantes matriculados, es decir a 33 en números absolutos, un porcentaje bastante menor que el 14% del año anterior

Situación financiera y resultados:

El mayor número de estudiantes recibidos ha permitido un aumento de ingresos en consecuencia. Sin embargo, dada la modalidad de nuestra empresa, un número mayor de estudiantes se refleja en mayores egresos por salarios ya que estos varían en función de las horas clase dictadas.

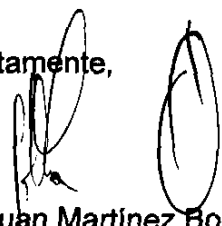
La venta de cursos alcanza a la cantidad de \$181.142,22 lo que en comparación con los ingresos de \$153.116,60 del año pasado refleja un aumento de 18% en relación con las ventas netas del año 2004, pero, dadas las particularidades de nuestro negocio en donde los cursos se reflejan directamente en el aumento de egresos, los gastos del ejercicio alcanzan a \$180.578,86 lo que ha generado beneficios por \$2.175,03 aún pequeños, pero revirtiéndose la tendencia negativa de años anteriores.

Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (un 69%) 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 21% 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 2006.

Atentamente,



Dr. Juan Martínez Borrero
Gerente General