INFORME DE LA G[illegible]ERAL DEL CENTRO DE ENSEÑANZA DE ESPAÑOL SAMPERECENTER S.A. CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2006.

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 2006 ha sufrido una notable disminución en relación al 2005 ya que ha pasado de 350 a 276 alumnos lo que significa un 21.5% menos y es prácticamente la misma cifra recibida en el año 2004.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2006 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 276 estudiantes.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

- 192 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 69.5%.
- 67 a intensivo plus 24.3% en sus dos modalidades de 5 y 10 lecciones semanales.

- 29 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 10.5% del total en sus cuatro modalidades de 20, 25, 30 y 40 lecciones semanales .
- 4 intensivo craft 1.5% en su modalidad especial.

La tendencia muestra entonces una mayor presencia de los cursos de Mini Grupo pero con una creciente importancia de los cursos plus en su combinación de one to one y mini grupo, mientras que los cursos One to One se mantienen en niveles semejantes a los de años anteriores. Por otra parte los cursos de Intensivo Craft son muy marginales en el total general

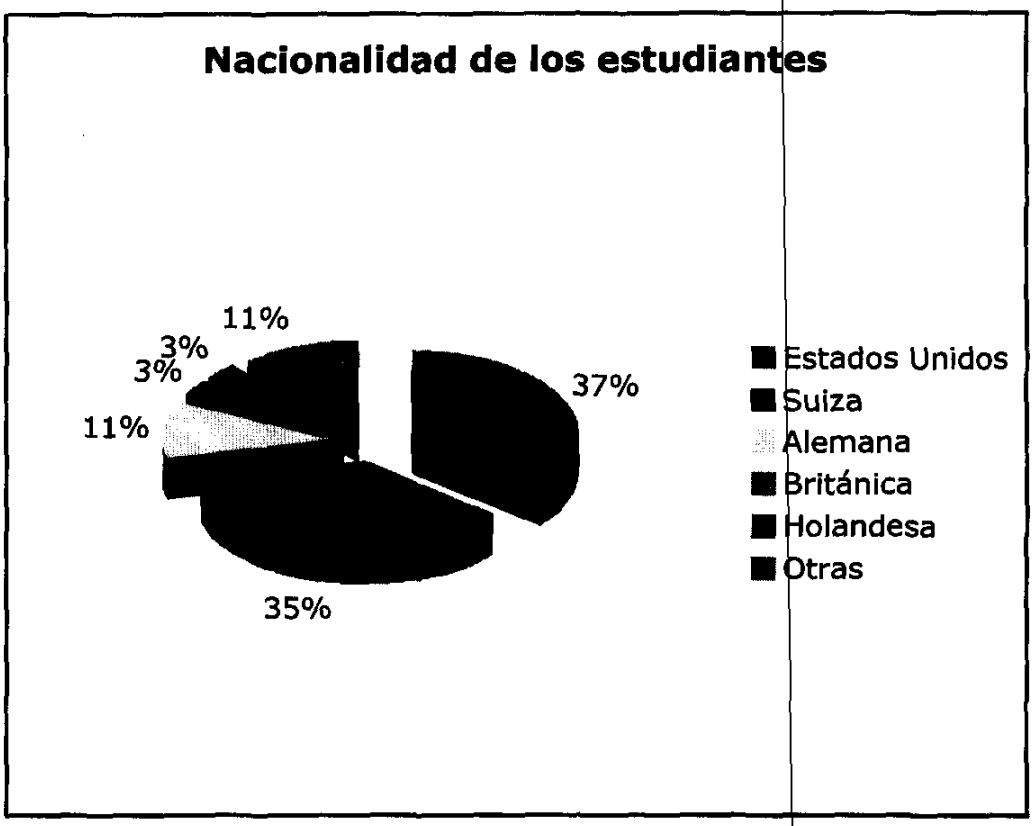
El promedio de estadía de los estudiantes continúa en tres semanas al igual que el año pasado, aunque esta cifra varía en relación con la nacionalidad, fenómeno que ya hemos observado en años anteriores. Así entre las dos primeras nacionalidades, estadounidense y suiza, se establece un contraste muy 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 276 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma

Estados Unidos	95	34.4%
Suiza	93	33.7%
Alemana	30	10.9%
Británica	8	2.9%
Holandesa	8	2.9%
Otras	30	15.1%



El número de estudiantes de los Estados Unidos ha disminuido en términos absolutos y en porcentuales y el de de Suiza ha disminuido en términos absolutos, no así en porcentuales.

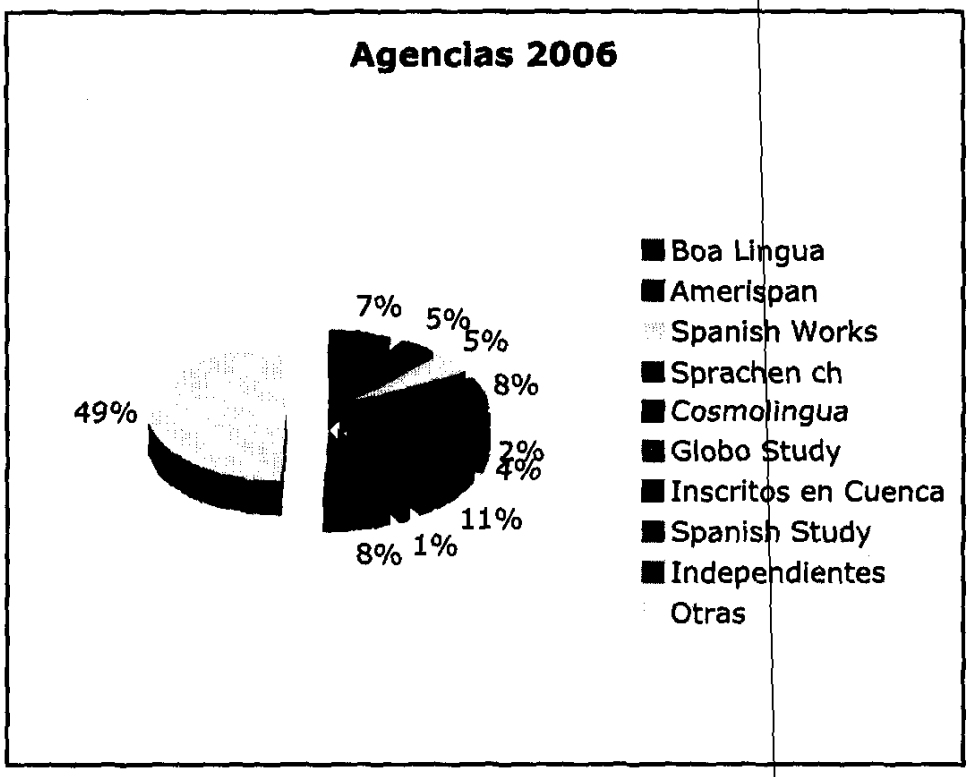
Los estudiantes alemanes han mantenido prácticamente si número mientras que los británicos y holandeses han disminuido en número y porcentaje.

El número de estudiantes de otras nacionalidades ha decrecido en términos absolutos y porcentuales.

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	18	7%	
Amerispan	11	5%	
Spanish Works	12	5%	
Sprachen ch	19	8%	
Cosmolingua	4	1%	
Globo Study	10	2%	
Inscritos en Cuenca	26	11%	
Spanish Study	3	1%	
Independientes	20	8%	
Otras	120	49%	



El nivel de la agencia suiza Spachen ch ha tenido un ligero aumento constituyéndose en la más importante con un 8%, Boa Lingua que ha sido nuestra más importante agencia mantiene un porcentaje de un 7%. Mientras que Amerispan de Estados Unidos ha disminuido eñ número de estudiantes dramáticamente bajando de un 8% en 2005 a un escaso 5% en 2006.

El hecho de que nuestro centro de enseñanza de español reciba estudiantes de agencias de viajes y de lenguas en un alto porcentaje 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 notable 19% del total de estudiantes matriculados, es decir a 46 en números absolutos superando, inclusive, a nuestras principales agencias proveedoras.

De este número resulta muy importante los 26 estudiantes inscritos directamente en Cuenca que representan en términos porcentuales el nivel más alto de proveedores individuales con un 11% del total.

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 $183,653.64 lo que significa un ligero aumento aumento en relación con las ventas netas del año 2005 que alcanzaron a $181,142,22, 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 $182.766,80 lo que ha generado beneficios por $3.314,73.

Como debe entenderse, en nuestro negocio los gastos de administración alcanzan a un elevado porcentaje del total de gastos (un 70%) 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 19,63% 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, mayo de 2007.

Atentamente,

Dr. Juan Martínez Borrero
Gerente General