

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DEL
CENTRO DE ESPAÑOL DE CUENCA CESCUEENCA S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2007.**

Señores miembros de la Junta General:

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

Antecedentes

Como en años anteriores debemos consignar nuestro agradecimiento a Estudio Sampere, en la persona de su Gerente General Don Juan Manuel Sampere Villar, por la tarea de promoción internacional de la Escuela Sampere 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.

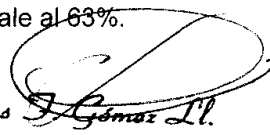
Durante el año 2007 hemos recibido en Sampere, Cuenca un total de 205 estudiantes que han realizado **230** estancias, que incluyen **252** cursos y **254** segmentos. El número de estudiantes recibido durante el año de 2007 ha sufrido una notable disminución en relación al 2006 ya que ha pasado de 276 a 205 alumnos lo que significa un 25.3% menos.

El flujo de estudiantes

Durante el año 2007 nuestro centro de enseñanza de español ha recibido 205 estudiantes.

Podemos desglosar estos datos de la siguiente manera:

- 129 cursos corresponden a Mini Grupo Intensivo lo que equivale al 63%.


Carlos J. Gómez L.L.
Superintendencia de Compañías
CUENCA

- 45 a intensivo plus 21.95% en sus dos modalidades de 5 y 10 lecciones semanales.
- 35 cursos corresponden a One to One lo que equivale al 17% del total en sus cuatro modalidades de 20, 25, 30 y 40 lecciones semanales.
- 30 corresponden a cursos especiales, un 14.63%, correspondiendo en su gran mayoría a los profesores de la Universidad de Samford en su proyecto de Fellows Study Abroad.
- 15 a créditos de semestre intensivo 7.31% 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 primera vez hemos diferenciado los cursos de semestre universitario en los que se dictan no solamente clases regulares de español sino también de literatura, cultura y otros temas.

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 205 estudiantes podemos desglosar la nacionalidad en la siguiente forma:

Suiza 124

Estados Unidos 72

Alemania 25

Gran Bretaña 8

Holanda 5

Canadá 5

Francia 4

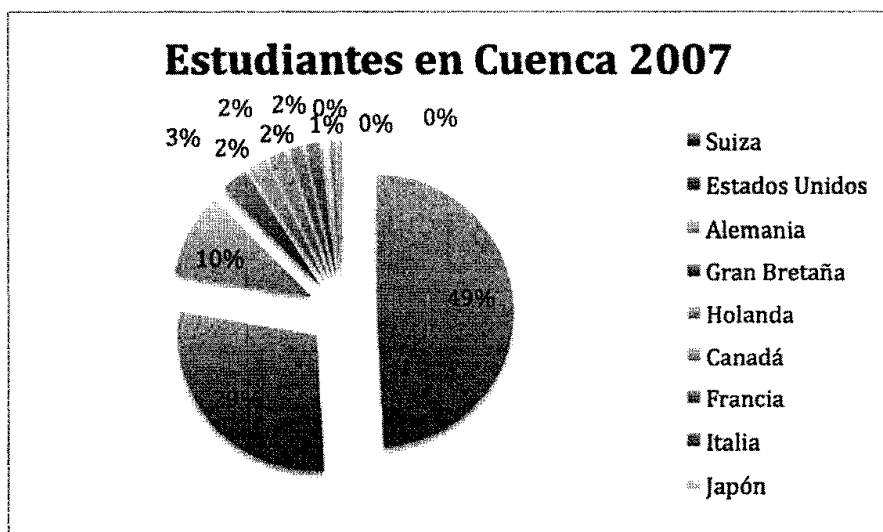
Italia 4

Japón 2

Australia 1

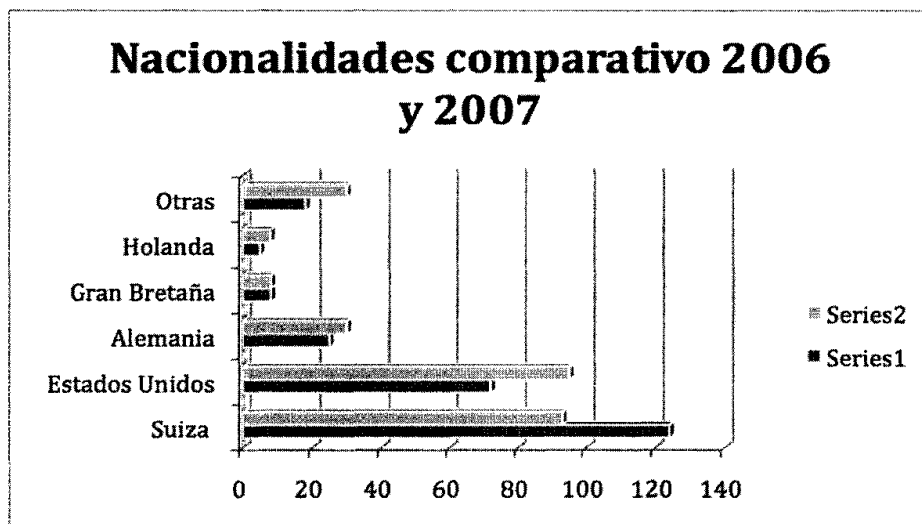
Austria 1

Bélgica 1



Si comparamos con los datos del año anterior encontramos una disminución del número de estudiantes de los Estados Unidos desde Estados Unidos 95 a 74 lo que puede atribuirse al menos número de cursos universitarios que hemos brindado durante el año en su mayoría debido a la ausencia de estudiantes de la Universidad de Samford, Alabama y la disminución del número de estudiantes de la Universidad de Mankato, Minnesota.

Por el contrario en términos absolutos el número de estudiantes suizos a pasado de 93 a 124 con un crecimiento notable del orden de un 33%. Los estudiantes de otras nacionalidades han disminuido en términos absolutos no así en términos porcentuales como se desprende del siguiente cuadro comparativo de las cuatro primeras nacionalidades en Cuenca.



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

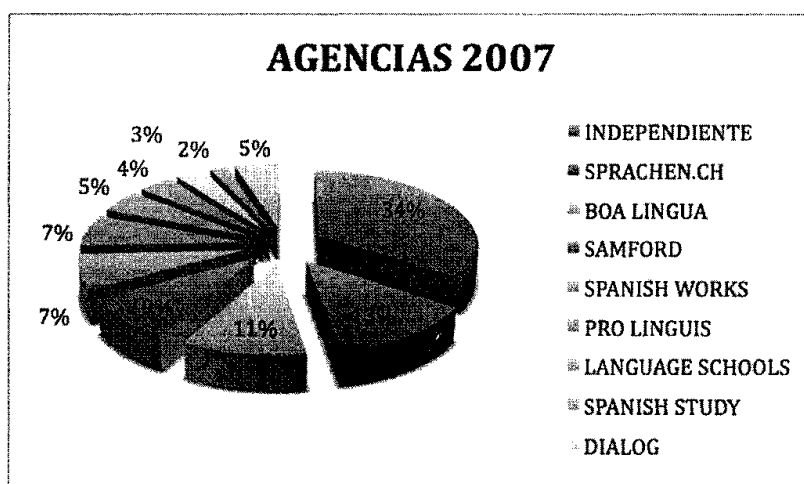
El número de estudiantes de otras nacionalidades ha decrecido en términos absolutos y porcentuales.

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.

Ranking por agencias	
INDEPENDIENTE	70
Sprachen.ch	27
BOA LINGUA	22
SAMFORD UNIVERSITY	18
GLOBO STUDY SPRACHREISEN WELTWEIT	16
SPANISH WORKS, INC.	15
PRO LINGUIS	14
Language School Worldwide S.L.	10
BRIDGE-LINGUATEC (Director of Admissions)	8
Spanish Study Holidays LTD.	8
DIALOG SPRACHKURSE	7
LINGUISTA SPRACHAUFENTHALTE	4
AKZENT SPRACHBILDUNG GmbH	3
ALFA SPRACHREISEN	3
Dr. Karl H. Heise - Minnesota State University	3
LINGUISTA SPRACHAUFENTHALTE	3
Lord Service	3
STUDY GLOBAL	3
COSMOLINGUA.ZH	2
INTERLANGUAGE	2
IS INTERNATIONELLA SKOLORNA	2
LINGUA SERVICE WORLDWIDE, LTD	2
AMERISPAN UNLIMITED	1
ANNEMARIE+ROLF FRISCHKNECHT	1
AQUARIAN HOUSE PROJECTS INC.	1
C.E.S.A Languages Abroad	1
Cactus Language	1
COSMOLINGUA.BERN	1
Linguland Sprachreisen GmbH	1
N.R.C.S.A.	1
SPANSKA INSTITUTET	1

Si observamos un cuadro comparativo podremos darnos cuenta de la presencia dominante de estudiantes independientes seguidos por los de las agencias suizas Sprachen.ch y Boa Lingua así como de la Universidad de Samford que se sitúa en esta posición por el programa de Fellows ya mencionado. El cuarto lugar lo ocupa Spanish Works Inc. que es el representante oficial de Estudio Sempere en Estados Unidos.



La agencia suiza Sprachen ch mantiene su posición como la agencia más importante con un 13%, Boa Lingua que históricamente ha sido una de nuestras más importantes agencias tiene un porcentaje de 11%, mientras tanto que la presencia de Sampere, Cuenca en los Estados Unidos es relativamente limitada, en gran medida por el escaso número de estudiantes que durante 2007 nos ha enviado Spanish Works.

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 34% del total de estudiantes matriculados, es decir a 70 en números absolutos superando 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 \$190,737.77 lo que significa un ligero aumento en relación con las ventas netas del año 2006 que alcanzaron a \$183,142,22, 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 \$189,227,29 lo que ha generado beneficios por \$1.510,48.

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

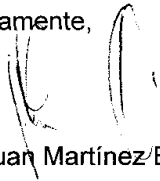
total de egresos elemento de equilibrio que ha sido favorablemente apreciado en el informe de la señora Comisaria de la empresa.

La empresa posee un capital pagado de \$9,600 y un patrimonio total de \$41,513.83 que se ha incrementado al destinarse las utilidades a reserva de capital desde hace varios años.

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 2008.

Atentamente,



Dr. Juan Martínez Borrero
Gerente General