



INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA CINASCAR DE ECUADOR S.A SOBRE LA OPERACIÓN DEL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Doy cumplimiento a lo dispuesto en el artículo vigésimo séptimo literal (h) de los estatutos y presento a consideración de los señores miembros de la Junta General el informe de labores correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

ENTORNO MACROECONÓMICO

Durante el año 2007 la tasa de interés activa alcanzó el 10,72% con una inflación del 3,32% anual. Los diferentes sucesos político-económicos como la consulta popular y la creación de la asamblea constituyente fueron eventos distorsionantes de la economía ecuatoriana.

El crecimiento del PIB según el Banco Central para el periodo 2007 fue de 2,65% (US\$ 44,490 millones) 2 puntos más bajo que el PIB del periodo 2006 de 4,32%, tema bastante criticado por algunos analistas económicos debido a la incertidumbre política que se vive en el Ecuador. Para el 2008 se espera un crecimiento en el PIB del 4,25%. Importante recalcar el incremento significativo del precio del crudo que en este año alcanzo cifras considerables.

En lo que respecta a la Reserva Internacional de Libre disponibilidad se encuentra un número favorable de US\$ 3.481 millones.

Al finalizar el año 2007, el desempleo ha tenido un significativo descenso ubicándose en el 6,34% debido a proyectos de gran importancia que se construyeron o están en proceso de construcción como los aeropuertos de Quito y Guayaquil, varios proyectos hidroeléctricos y otras obras de infraestructura. El salario básico unificado fue de \$170,00, un incremento de US\$10 con relación al año 2006. La canasta familiar básica alcanzó los US\$ 472,24.

Con relación al riesgo país a Diciembre de 2007 fue de 632, es decir 200 puntos menos que el 2006, interesante para incentivar la atracción de capitales extranjeros.

Con relación al sector al que pertenece CINASCAR DE ECUADOR S.A. a pesar de los diferentes eventos político-económicos que afectaron a las ventas de la mayoría de meses en el año, por efectos de tipo impositivo como el ICE se logró que las ventas de los meses de Noviembre y Diciembre alcancen cifras históricas en la industria.



CINASCAR
DE ECUADOR S.A.

ANALISIS DE LA OPERACIÓN

Cinascar de Ecuador S.A. fue fundada el 15 de febrero del 2006. El 2006 fue un año de preparación y gestión netamente logística en el cuál se invirtió en la consecución y construcción de nuestra primera cede en Quito, la contratación y la inducción de personal en cada una de las áreas de la empresa, la homologación en el INEN de los diferentes modelos de vehículos, y la compra y transporte de un suficiente stock de vehículos. Adicionalmente, a finales del 2007 se completo un estudio del mercado automotor ecuatoriano y se iniciaron los acercamientos y las negociaciones con potenciales concesionarios en las principales ciudades del país.

El objetivo fue desarrollar una operación que cuente con 15 concesionarios localizados en las principales ciudades del país y que cuenten con un servicio integrado de venta, reparación y servicio a automotores.

OBSERVACIONES SOBRE PRODUCTOS, MERCADO Y COMPETENCIA

Nuestros productos son vehículos automotores de fabricación china. Los automotores chinos han llegado a un nivel de calidad que les permite competir a nivel internacional.

Las marcas que representamos y que actualmente son 8 provienen de las mejores plantas ensambladoras de China. Nuestros modelos fueron sometidos a pruebas rigurosas antes de ser seleccionados. Cada modelo fue manejado por más de 60.000km en los territorios de Ecuador, Colombia, y Venezuela para comprobar su durabilidad. Adicionalmente, Cinascar, con los 14 años de experiencia de nuestra matriz Hyundai Colombia Automotriz S.A., brinda un total respaldo en repuestos y servicio. Cada vehiculo se vende con una garantía de 2 años o 50,000km.

El mercado automotor ecuatoriano está creciendo rápidamente y a pesar de la inestabilidad política y económica que enfrenta el país éste no se ha visto afectado en términos comerciales. En el 2007 se vendieron más de 90,000 vehículos. Nuestro amplio portafolio de producto (que incluye automóviles, SUV s, Pickups, y mini vans) y nuestros favorable esquema de precios vamos a poder capturar un 3% del mercado a corto plazo.

Nuestra experiencia en Colombia y Venezuela es muy alentadora. Cinascar de Colombia, con 3 años de operación actualmente vende un promedio de 420 unidades al mes. Cinascar de Venezuela con solo 2 años de operación ha reportado ventas en el 2007 superiores a las 10,000 unidades.

ESTRATEGIAS COMERCIALES

La estrategia comercial que ha adoptado Cinascar está enfocada en tres pilares importantes:

- Posicionamiento de imagen de marca y producto
- Ampliación de la red de distribución
- Manejo de un completo portafolio de producto

El objetivo principal, tal como se mencionó anteriormente será alcanzar un 3% de participación con ventas superiores al de competidores importantes del sector.

ESTRATEGIAS OPERATIVAS

Para llevar a cabo nuestro objeto social, la compañía ha diseñado y reestructurado las tres edificaciones en las cuales se encuentra, con el fin de dar atención a nuestros clientes, unas instalaciones cómodas que cuentan con todos los servicios tanto de venta como posventa. La adquisición de equipos de alta tecnología es una de nuestras bondades con el fin de minimizar tiempos de atención a clientes y concesionarios. Se dispone de personal especializado en cada uno de los campos, el mismo que se capacita permanentemente para mejor conocimiento del producto constituyéndose en valor agregado para nuestros usuarios y clientes.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Actualmente Cinascar de Ecuador trabaja mediante cartas de crédito con algunas instituciones bancarias para la compra e importación de los automotores.

Por el lado comercial, la cercanía con la banca privada a ayudado a ofrecer un financiamiento interesante para la venta de los vehículos que se comercializan. No existe la figura de crédito directo para los concesionarios propios de la marca, sin embargo los bancos como aliados estratégicos ayudan a soportar la gestión comercial de la operación.

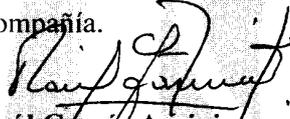
La empresa muestra una clara solidez financiera siempre soportada por su accionista mayoritario Hyundai Colombia Automotriz S.A.



EN EL 2008

Para abril del 2008 la compañía cuenta ya con 9 concesionarios ubicados en las principales ciudades del país, tales como Quito, Guayaquil, Cuenca., Ambato, Ibarra y los valles de Tumbaco y San Rafael. Se espera la apertura de próximos concesionarios en las ciudades de Manta, Sto. Domingo y algunos puntos más en Guayaquil. Los volúmenes de venta alcanzados para este periodo ayudarán a Cinascar a ubicarse dentro de las 8 principales empresas automotrices del Ecuador.

Para ustedes señores Socios, en nombre de la Presidencia y mío propio, el testimonio de nuestra profunda gratitud por su permanente apoyo y confianza, queda la motivación para continuar con eficiencia y dinamismo en la ruta de progreso que se ha impuesto la Compañía.


Raúl García Arciniegas
GERENTE GENERAL