

155028

INFORME DEL GERENTE DE LA COMPAÑÍA CINASCAR DE ECUADOR S.A SOBRE LA OPERACIÓN DEL EJERCICIO ECONOMICO 2008

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 2008.

ENTORNO MACROECONÓMICO

Durante el año 2008 la tasa de interés activa alcanzó el 9.14% con una inflación del 8,8% anual. Los diferentes sucesos político-económicos como la nueva consulta popular y las elecciones generales fueron eventos distorsionantes de la economía

El crecimiento del PIB según el Banco Central para el periodo 2008 fue de 6,25%; 4 puntos más alto que el PIB del periodo 2007, creciendo 2 puntos más de lo presupuestado a inicios de año, pese a la caída del precio del petróleo en el último trimestre del año. Al finalizar el año 2008, el desempleo ha tenido un leve crecimiento ubicándose en el 7,34%.

El salario básico unificado fue de \$200 a diciembre de 2008 y la canasta básica se ubico en los \$509.

Con relación al riesgo país a Diciembre de 2008 fue de 3,700, bastante alto si se compara con el promedio de riesgo de Latinoamérica que es de 700 puntos.

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.

ANALISIS DE LA OPERACIÓN

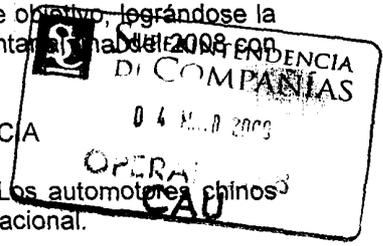
Cinascar de Ecuador S.A. fue fundada el 15 de febrero del 2006. El 2006 fue un año de preparación y gestión netamente logística en el cuál se invirtió en la consecución y construcción de nuestra primera cede en Quito, la contratación y la inducción de personal en cada una de las áreas de la empresa, 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. En el año 2008, se trabajo fuertemente en este objetivo, lográndose la apertura de varios concesionarios y una sala propia de ventas, para contar con una red de 11 concesionarios y 4 salas propias.

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 4 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 afectada en términos comerciales. En el 2008 se vendieron más de 112,600 vehículos. Nuestro amplio portafolio de producto (que incluye automóviles, SUV s, Pickups, y mini vans) y nuestro favorable esquema de precios nos permite la posibilidad de poder capturar un 3% del mercado en el corto plazo.

Nuestra experiencia en Colombia y Venezuela es muy alentadora. Cinascar de Colombia, con 3 años de operación actualmente vende un promedio de 320 unidades al mes. Cinascar de Venezuela con un poco mas de 2 años de operación ha reportado ventas en el 2008 superiores a las 7,000 unidades, limitadas por las restricciones que el gobierno ha impuesto a la industria automotriz de ese país.

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 Cuatro edificaciones en las cuales se encuentran sus salas propias 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

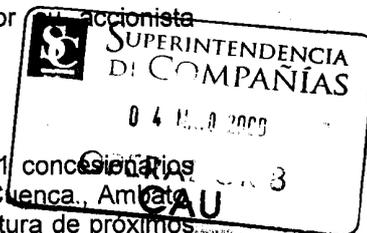
Actualmente Cinascar de Ecuador trabaja mediante cartas de crédito con algunas instituciones bancarias para la compra e importación de los automotores.

Por el lado comercial, la cercanía con la banca privada a ayudado a ofrecer un financiamiento importante 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.

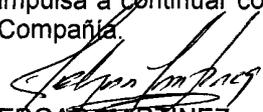
La empresa muestra una clara solidez financiera siempre soportada por el accionista mayoritario Hyundai Colombia Automotriz S.A.

EN EL 2008

Para finales del 2008 la compañía cuenta con 4 salas propias en Quito y 11 concesionarios ubicados en las principales ciudades del país, tales como Quito, Guayaquil, Cuenca, Amaluza, Ibarra, Guayaquil, Machala, Esmeraldas y Santo Domingo. Se espera la apertura de próximos concesionarios en las ciudades de Manta, Loja y algunos puntos más en Guayaquil. Los volúmenes de venta de 1550 autos alcanzados para este periodo ubican a Cinascar dentro de las 9 principales empresas automotrices del Ecuador. Empieza el 2009, con más de 2.000 vehículos Cinascar, rodando por las carreteras de Ecuador, lo cual da lugar a un posicionamiento importante de la marca en el mercado nacional.



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


EDGAR MARTINEZ
GERENTE GENERAL

