

**INFORME DE GERENCIA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**

155247

ANTECEDENTES:

FAST-CAR, es una compañía creada para desarrollar negocios relacionados con la industria automotriz.

Inicialmente se determinaron dos líneas de acción:

- La importación de vehículos de alta gama y
- La construcción y operación de un taller de servicios automotrices con especialización en enderezado y pintura..

OBJETIVOS 2006

Como objetivos del año 2006 era poner en marcha la implementación de los proyectos.

Importación de vehículos.

La oferta de productos de alta gama en el mercado automotriz ecuatoriano es escasa y hay pocos actores en este segmento:

- DICRESA
- CARRERA AUTOS
- AUTO HOUSE
- MORA MIÑO

por lo que, este es el nicho en el que inicialmente hemos desarrollado nuestra oportunidad de negocio.

Se califico a la empresa para que cumpliera con las exigencias legales para ejercer como un importador formal de vehículos frente a la CAE, SRI, INEN. Hoy en día está con todos los requerimientos legales para realizar esta actividad.

Se realizaron además las alianzas estratégicas en los Estados Unidos para la provisión de vehículos con 2 empresas de exportación de vehículos: CLK INTERNATIONAL Y AUTOMOTORES ZONA FRANCA.

Lo más importante de este segmento de negocio es que desarrollamos el "expertise" para la importación de automóviles y dentro del país una logística para realizar tramites aduaneros rápidos y convenientes para esta actividad, así como las alianzas de transporte interno de unidades.

El penetrar en un mercado dominado por actores que se encuentran más de 10 años en el mercado es una labor que toma tiempo

En el año 2006 FASTCAR importó 18 vehículos 12 TOYOTAS FJ y 6 NISSAN ARMADAS y se vendieron 11. Los primeros vehículos llegaron al país el 21 de octubre

El cuadro a continuación detalla las marcas y ventas de vehículos de gama alta a nivel nacional y donde se puede apreciar claramente el performance de ventas durante el año 2006

**CATEGORIA AUTOMOVILES
MOVIMIENTOS DE CADA SEGMENTO
Ene 2003 - Mar 2007**

CATEGORIA	SEGMENTO	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	%	FLUJO	VENTA	DIFF.
Automoviles de Pasajeros	B	6 648	24 95%	7 498	26 08%	12 692	30 41%	11 689	27 25%	3 653	37 69%	1 230	1 564	26 04%
	B+	12 406	46 56%	11 650	40 53%	12 970	31 08%	11 814	27 54%	1 977	20 40%	481	567	16 43%
	C	4 285	16 08%	5 466	19 01%	8 933	21 40%	9 602	22 39%	2 013	20 77%	58	650	11 88%
	C/D	230	0 86%	284	0 99%	451	1 08%	643	1 50%	181	1 87%	51	61	12 96%
	MAV	1 697	6 37%	1 820	6 33%	2 504	6 00%	3 147	7 34%	550	5 67%	61	170	0 59%
	MPV	90	0 34%	98	0 34%	61	0 15%	211	0 49%	51	0 53%	13	13	0 00%
	PREMIUM	330	1 24%	307	1 07%	371	0 89%	405	0 94%	84	0 87%	27	23	14 81%
	SUB B	962	3 61%	1 624	5 65%	3 753	8 99%	5 383	12 55%	1 184	12 22%	36	383	13 99%
Total General	26 648		28 747		41 735		42 894		9 693		2 903	3 131	18 19%	

**CATEGORIA AUTOMOVILES
SEGMENTO PREMIUM
MOVIMIENTO DEL SEGMENTO
Ene 2001 - Mar 2007**

SEGMENTO	MARCA	2001	%	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%	2006	%	2007	FLUJO	VENTA	DIFF.	
PREMIUM	ALFA ROMEO	33	9 40%	25	5 31%	21	6 36%	12	3 91%	3	0 81%	2	0 49%	0	0	0	0 00%	
	AUDI	65	18 52%	110	23 35%	74	22 42%	43	14 01%	40	10 78%	67	16 54%	18	21 43%	5	10	100 00%
	BMW	101	28 77%	102	21 66%	64	19 39%	66	21 50%	93	25 07%	108	26 67%	23	27 00%	8	5	5 00%
	CHRYSLER	4	1 14%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0	0 00%
	CITROEN	0	0 00%	8	1 70%	20	6 06%	19	6 19%	10	2 70%	9	2 22%	2	2 38%	0	2	0 00%
	FORD	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	2	0 65%	0	0 00%	4	0 99%	0	0 00%	0	0	0 00%
	HONDA	0	0 00%	2	0 42%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0	0 00%
	HYUNDAI	0	0 00%	5	1 06%	4	1 21%	10	3 26%	9	2 43%	19	4 69%	3	3 50%	1	1	0 00%
	MERCEDES BENZ	89	25 36%	149	31 63%	110	30 61%	106	34 53%	125	33 69%	97	23 95%	13	15 00%	5	2	33 33%
	PEUGEOT	6	1 71%	13	2 76%	9	2 73%	21	6 84%	70	18 87%	71	17 53%	16	17 00%	6	2	33 33%
	PORSCHE	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	0	0 00%	2	2 25%	1	0	100 00%
	VOLVO	0	0 00%	0	0 00%	27	8 18%	26	8 47%	19	5 12%	13	3 21%	4	4 00%	2	1	50 00%
	VW	53	15 10%	57	12 10%	10	3 03%	2	0 65%	2	0 54%	15	3 70%	3	3 75%	1	0	100 00%
Total General	351		471		330		307		371		405		84		27	23	14 81%	

Nuevas oportunidades de negocio

Se ha evaluado otras alternativas de importación de vehículos en calidad de representantes de determinadas marcas que no tengan presencia en el país que tengan un nicho de mercado que permita conformar un volumen interesante de ventas. Hemos analizado opciones dentro del MERCOSUR...

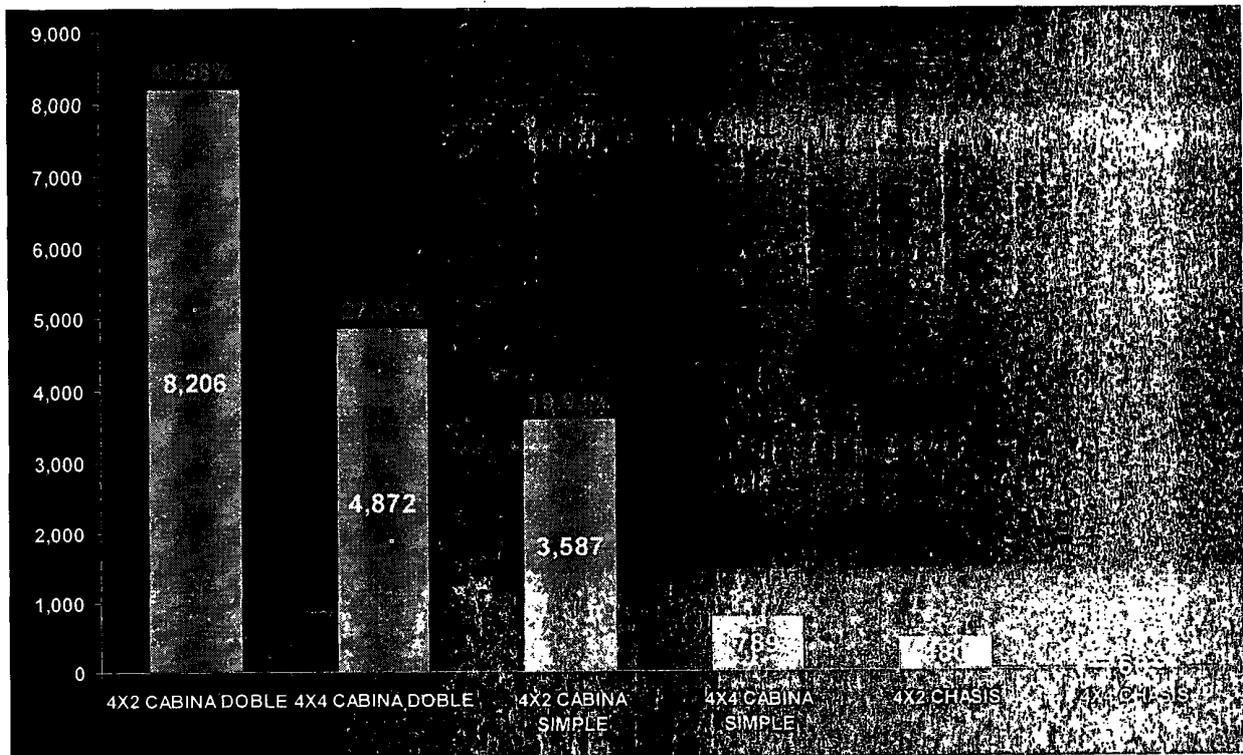
podrían ser opciones de negocio en el segmento de pick ups. Este plan de negocio será desarrollado durante el 2007.

En esta categoría de vehículos existe una oportunidad de camionetas rústicas para trabajos rurales, camionetas que sean de mantenimiento sencillo sin lujos y de tonelaje medio, el reemplazo de la antigua Toyota Scout. Ninguno de los actores de esta categoría tiene un vehículo de estas características.

**CATEGORIA PICKUPS
RESUMEN DE VENTAS PICKUPS
Ene 2001 - Mar 2007**

CATEGORIA	SEGMENTO	2,001	%	2,002	%	2,003	%	2,004	%	2,005	%	2,006	%	2,007	Jan-07	Feb-07	Mar-07	Dif%
Pick Ups	COMPACT PICK UPS	436	3.34%	315	1.98%	310	2.30%	485	3.42%	539	3.04%	433	2.29%	73	1.56%	21	19	-9.52%
	FULL SIZE PICK UPS	672	5.14%	670	4.21%	383	2.84%	277	1.95%	163	0.92%	513	2.71%	119	2.54%	44	42	-4.55%
	MID SIZE PICK UPS	11,960	91.52%	14,914	93.80%	12,780	94.86%	13,436	94.63%	17,009	96.04%	18,003	95.01%	4,493	95.90%	1,400	1,507	7.64%
	Total General	13,068		15,899		13,473		14,198		17,711		18,949		4,685		1,465	1,568	7.03%

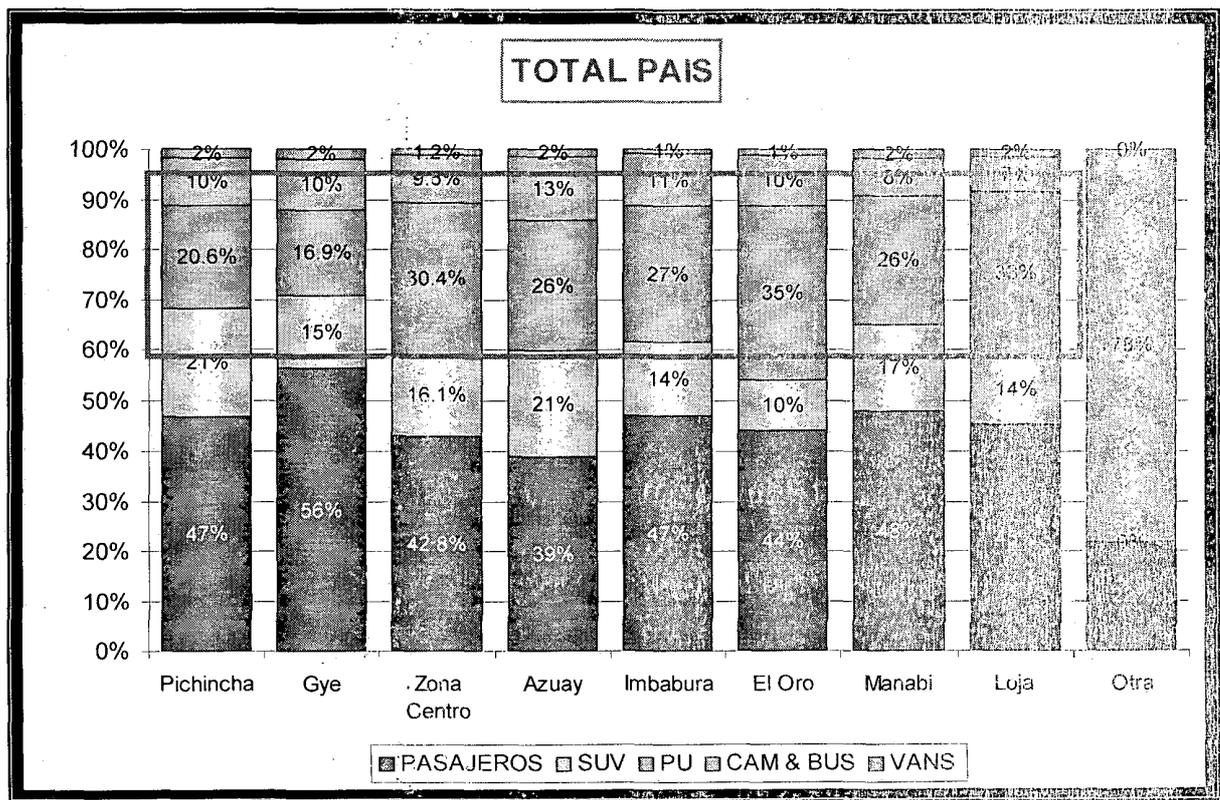
**CATEGORIA PICKUPS
SEGMENTO MID SIZE PICKUPS
REPRESENTATIVIDAD DE CADA SEGMENTO
Ene 2006 - Dic 2006**



MOVIMIENTO DEL SEGMENTO MID SIZE PICKUPS
Ene 2001 - Mar 2007

SEGMENTO	MARCA	2,001	%	2,002	%	2,003	%	2,004	%	2,005	%	2,006	%	2,007	%	Dif.		
MID SIZE PICK UPS	CHEVROLET	7,368	61.61%	8,301	55.66%	6,986	54.66%	6,905	51.39%	9,463	55.64%	9,204	51.12%	1,762	39.22%	549	549	0.00%
	FORD	375	3.14%	475	3.18%	371	2.90%	365	2.72%	537	3.16%	654	3.63%	123	2.74%	40	57	42.50%
	MAZDA	1,867	15.61%	3,312	22.21%	3,027	23.69%	3,423	25.48%	4,315	25.37%	5,293	29.40%	1,519	33.81%	504	515	2.18%
	MITSUBISHI	80	0.67%	251	1.68%	194	1.52%	50	0.37%	45	0.26%	51	0.28%	61	1.36%	8	23	187.50%
	NISSAN	235	1.96%	550	3.69%	449	3.51%	693	5.16%	609	3.58%	682	3.79%	176	3.92%	44	64	45.45%
	TOYOTA	2,035	17.02%	2,025	13.58%	1,753	13.72%	2,000	14.89%	2,040	11.99%	2,119	11.77%	852	18.96%	255	299	17.25%
Total General		11,960		14,914		12,780		13,436		17,009		18,003		4,493		1,400	1,507	7.64%

VENTAS POR CIUDAD POR SEGMENTO



Taller de enderezado y pintura:

Ante la incertidumbre del futuro de las ventas en la industria automotriz, debido a la falta de claridad en las normas arancelarias y tributos aplicables a las importaciones, así como el endurecimiento de los bancos en tasas y condiciones crediticias, se crea un escenario optimo para el desarrollo de negocios de servicios automotrices.

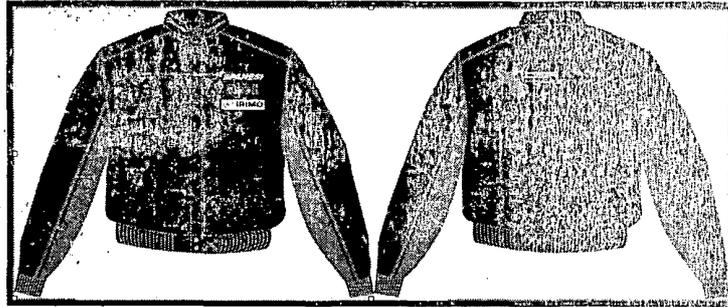
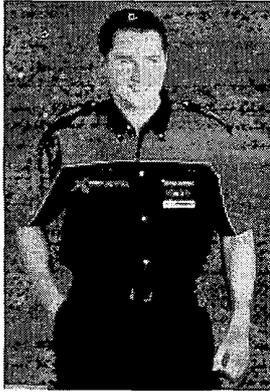
Además el crecimiento del mercado automotriz desde el año 2001 hace que el volumen de autos por atender supere a la oferta de servicios de calidad.

Durante el año 2006 se realizaron las siguientes acciones a favor de la puesta en marcha de la operación de enderezado y pintura:

- Elaboración del estudio de factibilidad y bussiness plan del proyecto
- Localización del terreno
- Elaboración de planos y proyecto arquitectónico e industrial.
- Definición de necesidades técnicas, proveedores.
- Compra e importación de maquinaria
- Arranque de obra civil, 60% a fines del 2006
- Estructuración de la organización
- Localización de Proveedores de partes y servicios.
- Firma de convenios de crédito.
- Definición de la estructura organizacional.
- Selección de personal
- Definición y desarrollo de procesos.
- Diseños de uniformes señaletica e imagen corporativa

LOGOTIPO Y UNIFORMES





Objetivos 2007

En la línea de importación de vehículos los objetivos 2007 son los siguientes:

- Consolidar un volumen estable de ventas que permita consolidar la operación, volumen que debería ser de 10 unidades por mes. Para lograr esto se presentara un forecast de inventario y las necesidades de aporte de capital para poder sustentar esta unidad de negocio.
- Concretar la representación de marca para implementar la distribución a nivel nacional.
- Desarrollar una unidad de negocio de vehículos usados.
- Añadir como línea de negocios y refuerzo de la venta de vehículos la importación de accesorios.
- La creación de un club de FJ, para convertir a este modelo en el modelo de consolidación de volumen de la línea de importados.

En el proyecto de Enderezado y pintura los objetivos 2007 son los siguientes:

- Terminar la construcción del taller y comenzar operaciones para el 15 de mayo.
- Capacitar al personal técnico en el uso de la maquinaria.
- Alcanzar un volumen estable de producción y rentabilidad detallado en el proyecto adjunto.
- Lograr la calificación de las diferentes marcas de automóviles del mercado
- Lograr la calificación de las compañías de seguro de mayor prestigio del mercado
- Lograr la calificación mas alta de proveedores de pintura.
- Elaborar el proyecto y el estudio de factibilidad del taller complementario de camiones.
- Elaborar el proyecto de guayaquil.

Comportamiento financiero:

El enfoque financiero se ha realizado por cada unidad de negocio y en su conjunto con la finalidad de tomar decisiones que permitan un mejor manejo financiero administrativo de la compañía.

Importación de vehículos

En abril del 2006 se inició el proyecto llegando a su etapa operativa en el mes de octubre del mismo año. Podemos mencionar que al cierre a diciembre se registró una utilidad de \$3M, con un margen bruto de \$55M lo que representa el 10.53% de rentabilidad. Mismo que se ve reducido al 0,41% producto de presentar un 5,45% en los gastos variables y un 4,23% de costo financiero.

El margen bruto es producto de la venta de 10 vehículos con una utilidad promedio de \$5.543 por cada automotor, lo que cubre los gastos fijos, variables y financieros. De allí que la estrategia de la compañía debe ser obtener una rotación de mínimo 10 vehículos al mes lo que nos proporcionaría un margen del 16% con una utilidad promedio de \$33M aprox.

Lo mínimo de ventas mensuales será de 4 unidades por mes, para ello se requerirá de un stock de 8 vehículos, siendo el objetivo cumplir la meta programada de 10 vehículos, el stock requerido será de 15 vehículos, para lo cual se requiere de un capital de trabajo de \$800M.

Como estrategia para el mejoramiento del margen financiero se ha establecido un control respecto a la naturaleza de los gastos con el único objetivo de minimizar su impacto frente al estado de pérdidas y ganancias.

Los rubros más representativos son: viajes al exterior con un 28%, comisión en ventas 16%, seguro de transporte 9%, movilización ventas y reembolsos de gastos 6%, respectivamente.

Como recomendación se sugiere que los viajes al exterior se realicen a las exposiciones de autos reconocidas a nivel mundial lo que nos permitiría estar al tanto de los nuevos modelos y tendencias en el sector automotriz así como también mantener y actualizar las relaciones comerciales.

Se establece como política de gastos para movilización de ventas y reembolsos de gastos que previo al hecho generador del gasto, este cuenta con una aprobación por escrito de la Gerencia General y de la Gerencia Financiera.

En lo que respecta al pago de comisiones se estableció como política un tarifario que asocia el pago de comisiones al margen de rentabilidad generado.

Para reducir el costo financiero se deberán buscar alternativas de financiamiento en el sector financiero que garanticen un flujo de fondos adecuados a la mejor tasa del mercado ya que se disponen de las garantías adecuadas. Alternativa que no fue factible de conseguir en este año ya que las condiciones del país no la permitieron debido a que nos encontrábamos en un año electoral que paralizaron las operaciones crediticias.

Taller :

Con la compra en el mes de septiembre del terreno por un valor de \$330M se dio por iniciado el proyecto del taller, de manera inmediata una vez planificado la estructura del taller y la contratación del constructor para iniciar la obra, los trabajos se iniciaron de manera inmediata a partir de noviembre.

La inversión a diciembre en este rubro ascendió a \$195M de un presupuesto programado de \$602M. Al ser un giro de negocio en marcha, como una política sana de registro se estableció registrar al gasto egresos ordinarios para que estos se prorateen en forma mensual y no afecten al estado de pérdidas y ganancias una vez que se encuentre en etapa operativa.

Por tanto la pérdida registrada es de \$30M, básicamente por la asesoría técnica 55% y los sueldos y salarios en un 12%.

Sin embargo, esta situación se revertirá una vez que el mismo entre en funcionamiento y que se genere el volumen necesario en el plan de negocios.

Adjunto un resumen de las cifras financieras separadas por unidades de negocio y en forma global para su análisis. Adicionalmente del estado de pérdidas y ganancias de la importación de vehículos para su análisis.

RESUMEN DE BALANCE POR UNIDAD DE NEGOCIO

TALLER		AUTOS		TOTAL
ACTIVOS	750,911.90	ACTIVOS	781,724.53	1,532,636.43
PASIVOS	-780,995.91	PASIVOS	-777,730.93	-1,558,726.84
PATRIMONIO	0.00	PATRIMONIO	0.00	0.00
GASTOS	30,084.01	GASTOS	523,165.36	553,249.37
INRESOS	0.00	INRESOS	-527,158.96	-527,158.96
PERDIDA	30,084.01	UTILIDAD	-3,993.60	26,090.41

ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS - AUTOS

FASTCAR S.A.	
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADO	
Del 01 Enero al 31 de Diciembre del 2006	
(Expresado en US\$ de los Estados Unidos de Norteamérica)	
VENTAS NETAS	526,331
(-) Costo de Ventas	(470,900)
MARGEN BRUTO	55,431
%	10.53%
Gastos Fijos	1,075
%	0.20%
Gastos Variables	28,707
%	5.45%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	29,782
%	5.66%
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	25,649
%	4.87%
Costo Financiero	22,289
%	4.23%
Otros Ingresos y Egresos	
UTILIDAD (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	3,361
%	0.64%
15% Participación Trabajadores	(504)
25% Impuesto a la Renta	(714)
UTILIDAD (PERDIDA) NETA	2,142
%	0.41%