



INFORME ANUAL

El periodo terminado el 31 de diciembre del 2007, constituyo uno de cambios significativos en la empresa por cuanto a partir junio se paso la administración de la misma a la empresa Iceview S.A.

Bajo esta nueva administracion se procedio a realizar cambios importantes en la estructura y en los procedimientos de la empresa, con el proposito de lograr mayores niveles de eficiencia.

A continuación se analiza con mayor detalle los resultados de la empresa durante el año 2007.

Entorno

El año 2007 fue, al igual que el 2006, otro año importante en terminos de ventas para la industria, colocandose 91,000 vehiculos, entre vehículos de pasajeros y de carga.

El 2007 fue tambien un año en el cual la venta de automóviles se vio alentada por los agresivos planes de financiamiento ofrecidos por casi todas las instituciones financieras del sistema, al tiempo que el ultimo mes del año experimento una demanda inusual de vehiculos debido a la reaccion anticipada del mercado una vez que se conocio el texto de la nueva ley tributaria la cual introdujo importantes cambios al regimen impositivo en vehiculos.

Resultados

Al 31 de diciembre del 2007, la empresa alcanzo ventas por USD 11.0 millones. Sobre estas cifras, cabe hacer los siguientes señalamientos :

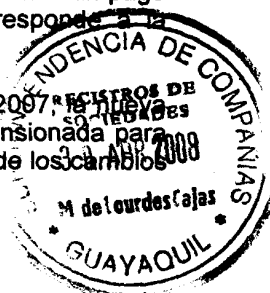
El año 2007, a partir del mes de junio se cambio la estrategia comercial de la empresa, enfocandola a la gama alta de la marca FORD, para lo cual hubo que realizar una serie de ajustes en la programación de inventarios y ordenes de la empresa de manera de poder cumplir con esta nueva estrategia. Sin embargo de estos cambios, la empresa logro colocar 335 unidades, que si bien comparadas con las 417 en el 2006, le significaron una perdida en participación de ventas en la marca, estuvieron a fin de año en concordancia con la estrategia planteada.

Otro cambio importante en el 2007 dentro del quehacer comercial de la empresa fue la adopción de una política de precios ciertos y la suspensión en el otorgamiento de descuentos a clientes. Esta medida llevo a un sinceramiento y por ende reduccion de los precios finales de venta al publico en todos los modelos comercializados por la empresa.

Según lo mencionado, y debido a los cambios estructurales que se tuvieron que realizar en el segundo semestre del 2007, que incluyeron principalmente ajustes en el personal de la empresa, esta tuvo que afrontar gastos extraordinarios en los meses de junio y diciembre por aproximadamente USD 400,000.00, lo cual al final del periodo le significo a la empresa el tener que cerrar sus resultados con una perdida neta de USD 93.000.00.

Adicional a la referida perdida operativa, la nueva administración tuvo que hacer frente a un pago pendiente por concepto de Impuesto a la Renta por USD 99,000.00 que corresponde a la diferencia entre el impuesto causado y pagado en el ejercicio 2006.

Sin embargo de los resultados negativos con los que la empresa cerro el periodo 2007, la nueva administración considera que la empresa quedo debidamente estructurada y dimensionada para los retos que la misma debiera de enfrentar en el lado comercial en el 2008 a la luz de los cambios





en la normativa tributaria en lo que al Impuesto a los Consumos Especiales se refiere y su posible afectación en toda la industria automotriz.

Para el efecto, la administración inicio conversaciones con el fabricante, tendientes a la búsqueda de alternativas mas economicas en terminos de nuevos modelos y/o equipamiento de los modelos actuales con el objeto de poder mantener nuestro posicionamiento comercial frente al mercado.

Atentamente

Fernando Banderas Valdivieso
Gerente General

