

Señores Accionistas de ICARO S. A.

Dentro del período 2008, la dirección ha tenido que realizar una serie de ajustes originados en malas prácticas realizadas anteriores administraciones financieras y que debieron ser expuestas para lograr cifras reales que permitan a la Presidencia, tomar las acciones necesarias y tomar decisiones totalmente apegadas a la realidad de la compañía, luego de que por factores fortuitos tuvo que disminuir el total de su flota.

Es importante mencionar, que durante el período 2008 la administración de la compañía ha tenido que absorber el impacto del fracaso de la operación conjunta que se llevó a cabo en la alianza con Aeropaís, alianza en la que no se llegó a los valores requeridos de operación y en la que el equipo adquirido presentó un sin número de problemas y paros de actividad.

Ahora, la dirección de la compañía, para poder recuperar lo generado en el período 2008 y los precedentes, ha reestructurado todo su staff directivo y ha tomado varias acciones, de las cuales ya se están obteniendo resultados durante este período 2009, entre las cuales se pueden destacar las siguientes:


- La reestructuración de activos y pasivos, con el objeto de lograr un mejor nivel de apalancamiento reduciendo todo lo posible en corto plazo y cambiando la posición a largo plazo de la diferencia.
- Adquisición de un avión carguero para diversificar la oferta de productos y servicios
- Volver a posicionar y conquistar nuevos clientes dentro de sus servicios de helicóptero y taxi aéreo
- Venta de activos improductivos e inventarios de partes, motores, repuestos y componentes diferentes a los requeridos por los equipos actualmente operados, para mejorar la posición de caja.
- Implementación de políticas de control interno financiero y operativo para evitar fugas o malversación de fondos
- Control efectivo de ingresos, costos y gastos
- Reestructuración administrativa y operativa para poder contar con el personal que sea realmente el necesario para la operación, eliminando ineficiencias y exceso de burocracia en los procesos sin eliminar los procesos de control y de generación de ingresos.
- Tomar acciones de mercadeo que nos permitan un mejor posicionamiento de la marca en el mercado.

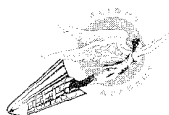
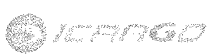
Con las medidas antes expuestas, la dirección de la compañía ha logrado los siguientes resultados:

1. Decrecer la deuda de corto plazo en el 70%
2. Adquirir al 100% la propiedad de todos los equipos con los que actualmente opera
3. Reducir los costos de nómina en un 25%
4. Reducir gastos en general en un 30%
5. Incrementar los niveles de venta en el 15% y de ocupación en un 20%

Dados estos resultados, confiamos que las cifras de cierre de este nuevo período 2009 muestren los esfuerzos que en la compañía se han realizado para lograr una mejor estructura financiera y los resultados que todos esperamos para tener el inicio de un nuevo período mejor administrado y más racional y próspero para la empresa

Saludos cordiales,


Capitán Guido Saltos Martínez
Presidente



Business Center

