



108192

INFORME DEL SEÑOR PRESIDENTE A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE AVEDUN S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007

Señores accionistas:

De acuerdo a lo establecido en los estatutos de la Empresa y en las normas de la Superintendencia de Compañías, a continuación presento el informe relacionado con las actividades y resultados de AVEDUN S.A., correspondiente al ejercicio económico del año 2007.

I. OBJETIVOS Y ACCIONES 2007

Los objetivos previstos para el año 2007 después de los resultados negativos de la empresa en el 2006, suponían:

- ✓ un fortalecimiento de la estructura comercial de la empresa para aumentar el volumen de ventas en al menos un 15%
- ✓ la optimización de costos de producción vía el uso de materias primas alternativas, específicamente tintas alternas
- ✓ reducción de gastos administrativos

Acorde con estos lineamientos establecidos por la Junta de Accionistas en marzo 2007, las acciones instrumentadas por la administración fueron las siguientes:

Fortalecimiento de la estructura comercial:

Contratación de una ejecutiva de ventas a partir de mayo, la que debía contribuir con una cartera de al menos US\$5 mil mensuales a partir del segundo semestre de 2007. Lamentablemente, la ejecutiva de ventas no cumplió las expectativas de la empresa y su aporte en ocho meses de gestión fue de apenas US\$12 mil, razón por la cual fue separada de la empresa a partir de febrero 2007.

Optimización de costos de producción:

A partir de abril de 2007, se instrumentó la utilización de tintas alternas con una inversión en software de alrededor de US\$600. La instrumentación de este sistema ha permitido reducir el costo de tinta promedio por m² de impresión de US\$3.63 en 2006 a US\$3.17 en 2007.

Esta reducción es el resultado combinado de dos factores:

- ✓ El costo por litro de la tinta alterna es equivalente al 60% del costo por litro de la tinta original; lo que representa un ahorro de 40% en el costo por litro de tinta
- ✓ El consumo de tinta por metro aumentó de 18 ml de tinta original a 23 ml de tinta alterna, lo que implica un aumento en el consumo de 28%.

Como es evidente, el beneficio de la aplicación de este sistema fue solamente parcial, ya que parte del ahorro en costo fue compensado por el aumento del consumo.



Por ello, será indispensable buscar algún nuevo sistema que permita optimizar el consumo mantenimiento del costo de las tintas alternas, con lo cual el costo promedio de la tinta por m2 de impresión deberá disminuir a aproximadamente US\$2.80.

Reducción de gastos administrativos y de ventas:

Los gastos administrativos y de ventas en 2007 totalizaron la suma de US\$67.2 mil; esto es US\$25.3 mil menos que en 2006. Esta reducción se debe a los siguientes factores:

- ✓ En 2006 se incluyeron US\$15 mil por concepto de honorarios directores de enero a junio de ese período, rubro que en 2007 no fue remunerado.
- ✓ Un ahorro real (sin considerar honorarios directores) de US\$10.3 mil en personal, servicios de terceros, depreciaciones y amortizaciones y otros gastos administrativos.

II. RESULTADOS 2007

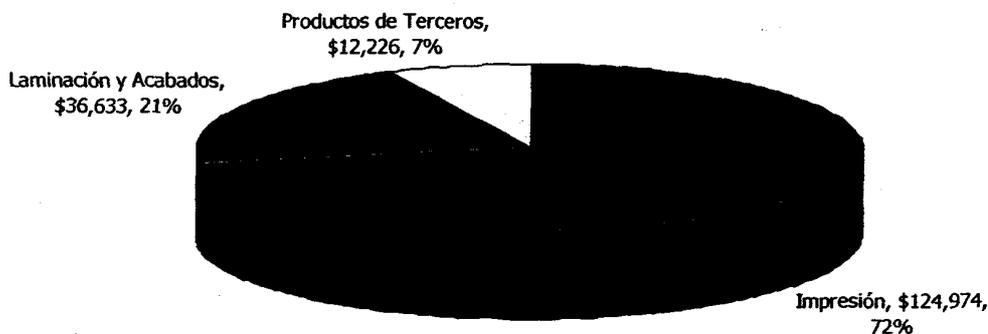
Los resultados de la gestión de Avedun S.A. en el período de enero a diciembre 2007 se presentan a continuación divididos en las siguientes secciones:

- a) Ventas
- b) Costo de ventas
- c) Gastos de administración
- d) Gastos de ventas
- e) Resultados
- f) Conclusiones

a) Ventas:

Las ventas de Avedun S.A. alcanzaron la suma de US\$173.8 mil, con la siguiente distribución por línea de negocios:

***Ventas 2007 por Línea de Negocio
en US Dólares***





En Unidades, los metros cuadrados de impresión disminuyeron de 9,850 en 2006 a 7,288 en 2007; y el precio promedio por metro cuadrado de impresión disminuyó de US\$18.1 en 2006 a US\$17.1 en 2007.

Detalle de Producción (Unidades y US\$)

RUBRO	Unidad	Cantidad		Monto US\$		US\$ x Unidad	
		2006	2007	2006	2007	2006	2007
Impresión							
Inkjet							
Papel	m2	635.1	115.8	11,006.2	1,992.62	17.3	17.2
Backlite	m2	263.3		6,780.8		25.8	
Subtotal		898.4	115.8	17,786.9	1,992.62	19.8	17.2
Solvente							
Papel	m2	856.5	1,513.83	14,252.4	24,786.6	16.6	16.4
Backlite	m2	28.2		794.4	807.7	28.2	28.6
Lona	m2	4,700.0	3,656.8	78,769.5	60,713.5	16.8	16.6
Vinyl	m2	3,367.2	1,973.7	67,078.3	36,674.0	19.9	18.6
Subtotal		8,951.9	7,172.5	160,894.6	122,981.8	18.0	17.1
Total Impresión		9,850.3	7,288.3	178,681.5	124,974.4	18.1	17.1
Acabados							
Acabados y Otros				38,638.9	36,632.7		
Material Terzo							
Roll Up	Unidad	560.0	361.0	19,448.5	12,225.9	34.7	33.9
TOTAL		10,410.3	7,649.3	236,768.9	173,833.0		

La disminución del precio promedio obedece a un entorno mucho más competitivo, en el que la competencia ofrece el m2 de impresión hasta en US\$8, lo que ha obligado a aplicar el precio corporativo en la mayoría de clientes de Avedun S.A. para no generar diferencias crecientes de precio con los competidores y retener a los clientes por la calidad de producto y oportunidad del servicio, a pesar de la significativa diferencia de precio.

La disminución del volumen de producción en m2 y en US\$ se debe a que en 2006, el Grupo KFC, principal cliente de la empresa hasta esa fecha, aportó con el 27.3% de la facturación en 2006; monto que en 2007 no existió.

Facturación por cliente US\$

Cliente	Facturación 2006		Cliente	Facturación 2007	
	US\$	%		US\$	%
Grupo KFC	64,742.2	27.3%	Pronaca	42,716.5	24.6%
Pronaca	50,673.7	21.4%	Banco Internacional	27,891.9	16.0%
Banco Internacional	21,915.0	9.3%	CC El Bosque	22,223.6	12.8%
Promóvil	15,908.2	6.7%	Avon	9,491.5	5.5%
CC El Bosque	15,090.9	6.4%	Megadatos	8,310.3	4.8%
Avon	5,283.5	2.2%	Promóvil	5,191.2	3.0%
CCQ	3,722.3	1.6%	Serrasa	4,477.4	2.6%
Laar	3,519.0	1.5%	CCQ	4,152.4	2.4%
IQ Trading	2,809.2	1.2%	MAVESA	2,937.6	1.7%
Embajada Británica	2,634.7	1.1%	Programa Alimentos	2,363.0	1.4%
Studio C	2,476.3	1.0%	Federación Golf	2,103.0	1.2%
Biciacción	2,300.0	1.0%	Sidec	2,102.7	1.2%
Pisos y Moduras	2,090.9	0.9%	Diana Salinas	1,845.6	1.1%
Satré	1,956.4	0.8%	Studio C	1,593.4	0.9%
Rivas Herrera	1,921.2	0.8%	BDF	1,476.0	0.8%
Asesoría Publicitaria	1,633.3	0.7%	Banco Solidario	1,398.6	0.8%
Cabañas del Lago	1,558.2	0.7%	Gustalac	1,351.5	0.8%
Robinson Robles	1,429.1	0.6%	Alcopesa	1,309.3	0.8%
Lorena Merino	1,259.9	0.5%	Finabek	1,300.7	0.7%
Artepiso	1,217.6	0.5%	Azuca	1,221.3	0.7%
El Español	1,133.1	0.5%	Asesoría Publicitaria	1,192.3	0.7%
Otros menores	31,494.3	13.3%	Trama	1,070.0	0.6%
Total 2006	236,768.9	100.0%	Sedemí	1,010.8	0.6%
Sin Grupo KFC	172,026.7		Bekén Aulestia	944.2	0.5%
			Laar	931.9	0.5%
			Satré	850.0	0.5%
			INECYC	828.8	0.5%
			Otros menores	21,547.59	12.4%
			Total 2007	173,833.0	100.0%



Sin considerar el aporte del Grupo KFC, las ventas aumentaron levemente de US\$172 mil en 2006 a US\$173.8 mil en 2007, a pesar de la disminución del precio promedio descrita anteriormente.

b) Costo de Ventas:

El costo directo (material y tinta) por metro cuadrado de impresión disminuyó de US\$6.86 en 2006 a US\$6.21 en 2007, lo que implica un ahorro combinado promedio de US\$0.65 equivalentes a 9% de disminución en el costo directo, debido a:

- ✓ Una disminución de US\$0.19 por m2 en el costo promedio del material, equivalente a una optimización del 6%, y
- ✓ Una disminución de US\$0.46 por m2 en el costo promedio de tinta, equivalente a una optimización del 13%

Detalle de Costos Directos Impresión (Unidades y US\$)

Material						
RUBRO	Monto US\$		Cantidad		Costo US\$ x Unidad	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Impresión						
Inkjet						
Papel	2,000.7	622.5	635.1	115.8	3.15	5.38
Backlite	4,386.4		263.3	0.0	16.66	
Solvente						
Papel	1,763.5	5,144.4	856.5	1,513.8	2.06	3.40
Backlite	285.5	402.2	28.2	28.2	10.14	14.25
Lona	11,761.5	8,364.6	4,700.0	3,656.8	2.50	2.29
Vinyl	11,657.8	7,649.1	3,367.2	1,973.7	3.46	3.88
Total	31,855.5	22,182.8	9,850.3	7,288.3		

Tinta						
RUBRO	Monto US\$		Cantidad		Costo US\$ x Unidad	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Impresión						
Inkjet						
Papel	1,927.3	309.3	635.1	115.8	3.03	2.67
Backlite	805.2		263.3	0.0	3.06	
Solvente						
Papel	3,149.7	4,877.3	856.5	1,513.8	3.68	3.22
Backlite	103.5	92.9	28.2	28.2	3.68	3.29
Lona	17,379.0	11,434.8	4,700.0	3,656.8	3.70	3.13
Vinyl	12,382.6	6,371.0	3,367.2	1,973.7	3.68	3.23
Total	35,747.3	23,085.3	9,850.3	7,288.3		

TOTAL COSTO DIRECTO	67,602.8	45,268.1	9,850.3	7,288.3		
----------------------------	-----------------	-----------------	----------------	----------------	--	--



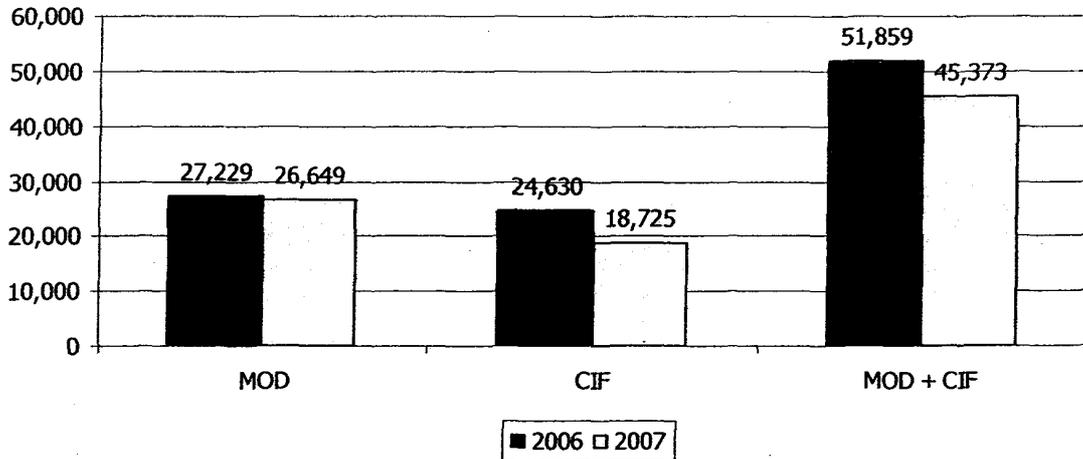
Los costos directos de acabados y productos de terceros disminuyeron de US\$41.3 mil en 2006 a US\$35.6 mil en 2007 de acuerdo al siguiente detalle:

Otros costos directos US\$

RUBRO	PERIODO	
	2,006	2,007
Lámina calor	98.0	
Lámina frío	2,050.1	910.3
Adhesivo	557.5	352.5
Montajes	4,063.1	1,582.5
Otros acabados	31,218.1	23,793.4
Otros servicios	3,401.0	8,996.0
Total	41,387.8	35,634.7

Los costos de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación disminuyeron de US\$51.9 mil en 2006 a US\$45.4 mil en 2007, lo que representó una disminución en conjunto de 12.5%.

Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación US\$



c) Gastos de administración:

Los gastos de administración disminuyeron de US\$67.6 mil en 2006 a US\$48.7 mil en 2007; esto es una disminución de US\$18.8 mil que representa una reducción de 28% sustentada en los siguientes elementos:

- ✓ Eliminación del pago de honorarios accionistas por US\$15 mil
- ✓ Reducción de gastos administrativos por US\$3.8 mil

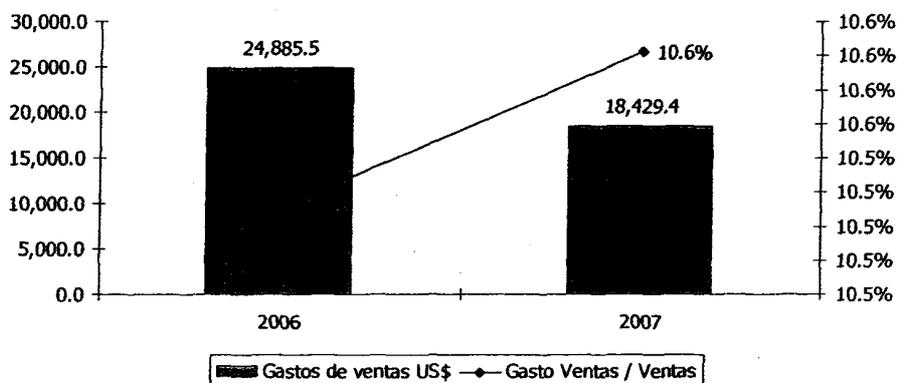
Gastos de administración US\$

RUBRO	GTO. ADMINISTRACION		% VARIACION
	2006	2007	2007 / 2006
Personal	29,028.9	26,894.0	-7.4%
Servicios Básicos	3,063.9	2,881.9	-5.9%
Servicios de Terceros	11,562.4	11,122.1	-3.8%
Suministros y Materiales	3,212.7	1,274.4	-60.3%
Honorarios Directores	15,000.0		-100.0%
Depreciaciones y Amortizaciones	2,528.5	4,023.6	59.1%
Otros Gastos Administración	1,100.8	1,848.0	67.9%
Gastos no operacionales	2,078.0	687.9	-66.9%
Total	67,575.2	48,731.9	-27.9%

d) Gastos de venta:

Los gastos de ventas disminuyeron de US\$24.9 mil en 2006 a US\$18.4 mil en 2007; esto es una disminución de US\$6.5 mil que representa una reducción de 26%. La relación de gastos de ventas sobre ventas netas aumentó de 10.5% en 2006 a 10.6% en 2007.

Gastos de Venta (US\$ y Relación a Ventas)





e) Resultados:

La operación de Avedun S.A. en 2007, bajo las consideraciones detalladas anteriormente generó una pérdida de US\$18.3 mil, la que representa un 10.4% de los ingresos totales de 2007 y supone un aumento de US\$3.8 mil en relación a las pérdidas de 2006.

Estado de Resultados US\$

RUBRO	PERIODO		% VARIACION 2007 / 2006	ESTRUCTURA	
	2006	2007		2006	2007
Ingresos:					
Ventas					
Impresión	178,681.5	124,974.4	-30.1%	74.8%	71.4%
Acabados y Otros	58,087.4	48,858.6	-15.9%	24.3%	27.9%
Ingresos no Operacionales	2,090.1	1,319.8	-36.9%	0.9%	0.8%
Total Ingresos	238,859.0	175,152.8	-26.7%	100.0%	100.0%
Egresos:					
Costo de Ventas Directo					
Impresión	67,602.8	45,268.1	-33.0%	28.3%	25.8%
Acabados y Otros	41,387.8	35,634.7	-13.9%	17.3%	20.3%
Mano de Obra Directa	27,228.8	26,648.5	-2.1%	11.4%	15.2%
Costos Indirectos de fabricación	24,629.9	18,724.6	-24.0%	10.3%	10.7%
Total Costo de Ventas	160,849.3	126,275.9	-21.5%	67.3%	72.1%
Gastos de administración	67,575.2	48,731.9	-27.9%	28.3%	27.8%
Gastos de Venta	24,885.5	18,429.4	-25.9%	10.4%	10.5%
Total Gastos	92,460.7	67,161.3	-27.4%	38.7%	38.3%
Total Egresos	253,310.1	193,437.3	-23.6%	106.1%	110.4%

Estos resultados han implicado una reducción en el total de activos de US\$124.5 mil en 2006 a US\$85.6 mil en 2007. Esta reducción se evidencia en las siguientes cuentas principales:

- ✓ Caja Bancos: de US\$23.3 mil en 2006 a US\$13.3 mil en 2007, lo que implica una reducción significativa de la liquidez de la empresa
- ✓ Cuentas por cobrar: de US\$61.7 mil en 2006 a US\$49.5 mil en 2007, lo que muestra los esfuerzos en la recuperación de la cartera
- ✓ Inventario: de US\$9.8 mil en 2006 a US\$6.0 mil en 2007, como mecanismo para administrar el flujo de caja
- ✓ Activo no corriente: de US\$28.5 mil en 2006 a US\$16.0 mil en 2007, como resultado de la depreciación total de la mayoría del equipo electrónico



Balance General US\$

RUBRO	PERIODO		% VARIACION
	2006	2007	2007 / 2006
Activo	124,547.4	85,560.6	-31.3%
Activo Corriente	96,059.7	69,608.5	-27.5%
Caja - Bancos	23,347.1	13,277.1	-43.1%
Cuentas por Cobrar	61,691.1	49,497.0	-19.8%
Clientes	33,864.4	18,753.9	-44.6%
Empleados	2,146.4	1,767.7	-17.6%
Accionistas	5,160.4	9,453.2	83.2%
Impuestos	16,730.0	17,983.1	7.5%
Otros	4,699.6	2,635.5	-43.9%
Provisiones	-909.7	-1,096.3	20.5%
Inventario	9,804.0	5,965.9	-39.1%
Gastos anticipados	1,217.5	868.4	-28.7%
Activo No Corriente	28,487.7	15,952.2	-44.0%
Activo Fijo Neto	27,875.8	15,937.8	-42.8%
Otros Activos	611.9	14.4	-97.6%
Pasivo	115,440.9	94,738.6	-17.9%
Pasivo Corriente	80,310.2	59,450.3	-26.0%
Cuentas por Pagar	39,581.7	21,471.6	-45.8%
Proveedores	31,143.2	13,264.0	-57.4%
Empleados	1,761.8	1,846.8	4.8%
Accionistas	2,946.8	2,580.2	-12.4%
Impuestos	2,949.4	3,256.2	10.4%
Otros	780.6	524.4	-32.8%
Obligaciones por Pagar	40,728.4	37,978.7	-6.8%
Laborales	6,819.8	9,570.0	40.3%
Honorarios Di	33,908.7	28,408.7	-16.2%
Pasivo No Corriente	35,130.7	35,288.4	0.4%
Préstamos Accionistas	25,574.7	25,574.7	0.0%
Intereses por pagar Accionista	9,094.6	9,094.6	0.0%
Otros acreedores	461.4	619.0	34.2%
Patrimonio	9,106.5	-9,178.0	-200.8%
Capital Pagado	15,000.0	15,000.0	0.0%
Reservas	2,511.6	2,511.6	0.0%
Resultados	-8,405.1	-26,689.6	217.5%
Acumulados	6,046.0	-8,405.1	-239.0%
Del Ejercicio	-14,451.1	-18,284.5	26.5%

Como resultado, el patrimonio de la empresa presenta un saldo negativo, razón por la cual será indispensable evaluar un aumento de capital en el corto plazo.



e) Conclusiones:

Las principales conclusiones derivadas del análisis de los resultados 2007 son las siguientes:

- ✓ Las ventas disminuyeron de manera significativa, debido a que no fue posible "reponer" las ventas perdidas del Grupo KFC, ya que el reforzamiento de la estructura comercial no generó los resultados esperados.
- ✓ Las medidas tendientes a disminuir el costo directo en impresión permitió optimizar el costo por metro cuadrado en US\$0.65, lo que deberá ser mejorado en el futuro para lograr una mayor competitividad.
- ✓ Los gastos de venta y administración se redujeron en términos reales en 2007, a pesar de la inflación y el incremento marginal de ventas sin considerar el aporte del Grupo KFC.
- ✓ Las pérdidas en el período 2006 y 2007 han consumido la liquidez y el patrimonio de la empresa, por lo que será indispensable evaluar mecanismos que permitan generar un capital para financiar la operación y asumir las pérdidas de este período.

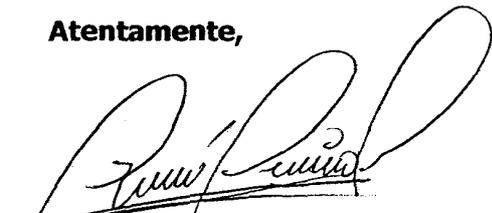
III. HECHOS EXTRAORDINARIOS

En diciembre de 2007, el señor Diego Ordoñez Ochoa, propietario de 2.064 acciones de valor nominal de US\$1 cada una, mostró su interés de vender su participación accionaria en Avedun S.A., así como la totalidad de sus derechos por acreencias en la empresa.

Este interés fue notificado oportunamente a los demás accionistas y finalmente en febrero de 2008, el señor Ordoñez vendió al señor René Merino Muñoz un total de 1.200 acciones de valor nominal de US\$1 cada una, equivalentes al 8% del capital pagado de Avedun S.A., así como sus derechos proporcionales en las acreencias con la empresa.

Los resultados alcanzados por la administración de la compañía quedan expuestos a consideración de los señores accionistas agradeciendo una vez más la confianza depositada en la administración y a cada uno de sus funcionarios, con la seguridad de que se realizaron los mejores esfuerzos de gestión aprovechando de la mejor forma, las oportunidades que la economía del país nos brindó.

Atentamente,



RENE MERINO M.
PRESIDENTE / REPRESENTANTE LEGAL