

INFORME DE ACTIVIDADES PERIODO 2005

De acuerdo con las disposiciones estatutarias de la compañía KENNET C.A., pongo a consideración de los señores accionistas, el informe de labores, el balance general y resultados obtenidos durante el periodo anual 2005.

En el informe correspondiente al periodo 2004, se había informado a la Junta General de Accionistas respecto de la visita del señor Oscar Labruna, consultor canadiense, que nos visitó en febrero del 2005 y al mismo tiempo se hizo conocer de las recomendaciones técnicas al cultivo y de los programas sanitarios en los que debíamos emprender a fin de obtener cámaras de producción con buena sanidad, para de esta manera, mejorar los índices productivos hasta entonces logrados.

Dentro del área productiva, a la que hice mención en esta parte del informe debo indicar y resaltar los resultados satisfactorios que hemos alcanzado tanto en volúmenes de producción así como en productividad, cifras comparativas que se demuestran en el cuadro No 1 adjunto y cuyos resultados ponen de manifiesto que la producción total del periodo 2005 superó a la del 2004 en 24.3% y la productividad se incrementó de 4.200 kilos por cámara a 5.200 kilos, esto representa un incremento del 23.8%. Estas cifras, son el resultado de ir ajustando y adaptando progresivamente cambios tecnológicos que fueran vagados, a nuestras condiciones de producción. Estos cambios, una vez probados se los puso en ejecución desde el mes de agosto y básicamente fueron atacados los procesos de composteo, pasteurización y riego. Así mismo la adquisición de un payloader en el mes de septiembre, fue decisivo para la obtención de un compost de excelente calidad, lo que nos ha permitido poder controlar de mejor manera otras variables. Así mismo, cabe mencionar que una vez que se ha visto la bondad de los cambios introducidos en el sistema de producción, ahora tenemos una producción por cámara de cultivo que supera los 6.000 kilos, lo que hemos logrado estandarizarla y mantenerla desde el mes de noviembre del año pasado.



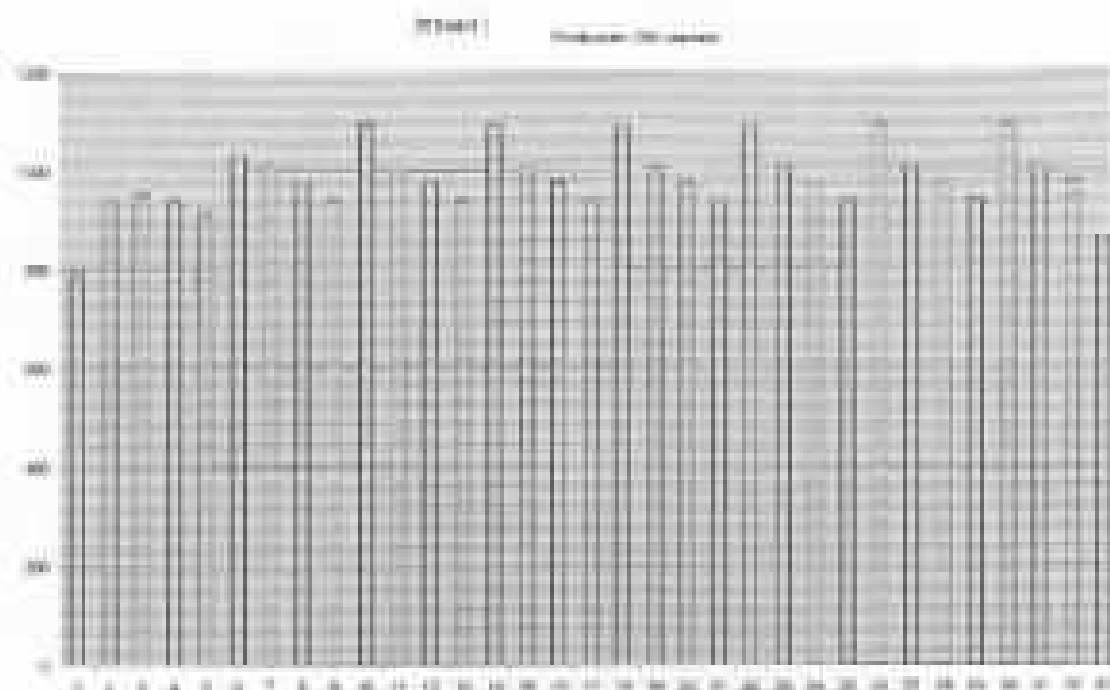
Kennet C.A.

Sin embargo de los resultados obtenidos, ha surgido un cambio en el comportamiento de la duración y mantenimiento diario de la producción en las cámaras. Estos cambios provocan que no tengamos una oferta permanente, dejando algunos vacíos de producción durante la semana hasta que vuelvan a rebrotar las cámaras. Esta situación nos ha obligado a emprender un nuevo programa de producción, que nos permita tener más cámaras en producción pero con menor número de cajas por cámara, con este programa aspiramos a tener una producción más o menos estable y que fluctuara entre 800 y 1.200 kilos diarios; lo que nos permitirá abastecer al mercado con menores inconvenientes del que ahora tenemos. En los gráficos No 1 y 2, se puede ver fácilmente el problema que se crea con el actual programa de producción y la corrección que se trata de obtener con la nueva programación. En el gráfico No1, se puede ver las fluctuaciones diarias de la producción, con picos mínimos de 250 kilos y máximos de hasta 1.800 y que en muchos casos incluso superan los 2.500 kilos diarios de cosecha; en cambio el gráfico No2 muestra los resultados que se trata de obtener con el nuevo programa de producción, es decir una producción diaria, más estable y que la podremos manejar incluso con el frigorífico y las fluctuaciones estarán entre los 800 y 1.200 kilos diarios.

GRAFICO No 1



GRAFICO No 2



En el año 2005 se prepararon 54 cimientos y se alcanzó una producción de 281.060 kilos, que comparados con el año 2004 (226.122 Kilos, con igual número de cimientos) representa un incremento de 54.900 kilos (24.3%), según puede verse en el gráfico siguiente:

GRAFICO No 3



La producción de envases superó a la del año pasado en un 43.7% debido a que no se pudo comercializar la totalidad del producto en fresco.

Lo que tiene que ver con las ventas es muy importante que se analice por separado; es decir, distinguir los resultados de la producción y la venta del producto en fresco y la de envases. La venta del producto fresco tiene un incremento del 16.4%, con respecto al año 2004 mientras que en valores monetarios supera a la del mismo periodo en el 18.8%, cabe mencionar también que en los dos últimos meses del año, se incorporaron dos distribuidores lo que nos facilitó ampliar el mercado con nuevos clientes. Actualmente estamos negociando con uno de ellos y de manera agresiva ganamos dos importantes clientes en el mercado consumidor del champiñón a fin de obtener un incremento sustancial en el volumen de comercialización del producto en fresco, con escuelas de peces que sean atractivos para el distribuidor y los eventuales nuevos clientes, sin perjudicar nuestro costo de venta; de lograr este cometido las ventas pueden incrementarse en aproximadamente ocho mil kilos mensuales lo que nos permitirá llegar a comercializar prácticamente la totalidad de la producción, en fresco. Es más, este debe ser nuestro objetivo.

GRAFICO No 4





Kennet C.A.

Con respecto a la comercialización del producto enlatado, se ha notado una marcada baja en la demanda por la competencia con el producto importado, especialmente desde la China. Por otra parte, en el año pasado tuvimos que reducir el contrato con nuestro distribuidor a nivel nacional, en virtud de que solicitaban un margen de utilidad mucho más alto del que estaban usando y eso provocaba una reducción del 20% en nuestro precio de venta, lo que nos habría ocasionado una mayor pérdida en el producto enlatado. Así mismo, se debe tomar en cuenta que nuestro precio en el mercado se ha mantenido constante desde el año 2000, a pesar de que nuestros costos en mano de obra, envases y servicios han tenido incrementos naturales cada año. La pérdida en la producción y comercialización del producto enlatado representa aproximadamente el valor de US\$1,20 por cada litro. Este análisis, que toma en cuenta además los evidentes beneficios que obtenemos en la comercialización del producto en fresco, se realizó conjuntamente con el señor José Vicente Maldonado, quien usó la decisión de no volver a cultivar el champiñón hasta que se pueda encontrar un mecanismo que nos permita hacer rentable la producción y oferta del producto enlatado. Adicionalmente, se han iniciado contactos para volver a diversificar la producción en la línea industrial y hacer de esta manera verdaderamente rentable esta actividad industrial.

El valor total de las ventas durante el año 2005 alcanzó la suma de US\$ 910.651 que supera al del período 2004 en el 8,1%. Del total de las ventas US\$ 772.890 (84,9%) corresponden a venta de productos en fresco, US\$ 108.260 (11,9%) a venta de producto enlatado y 29.540 (3,2%) a venta de compost.



Kennet C.A.

GRAFICO N° 3



Los costos de producción por kilo del producto fresco con respecto al año pasado tienen una disminución sustancial que varía de 4,07 a 3,38 dólares obtenido en este 2005. Es importante resaltar esta disminución a pesar de los incrementos en mano de obra y servicios que año a año se vienen dando por decisiones del gobierno nacional. Los gastos de venta disminuyeron en un 9% mientras que los gastos de administración se mantuvieron en relación al año 2004.

Los resultados financieros los dará conocer el señor Comisario en su informe en el que concluye que "la situación financiera de la empresa es aceptable de acuerdo con la naturaleza de su gestión, y en general su estructura se presenta adecuada para seguir operando con normalidad"; es así como la relación entre el activo corriente (\$502.102) y el pasivo corriente (\$255.100), es 1,97 a 1, es decir que la empresa dispone de 1,97 dólares para cubrir 1 dólar de sus obligaciones a corto plazo.

Las obligaciones con el seguro social, SRI, superintendencia de compañías, seguros generales y demás contribuciones fiscales se encuentran al día en sus pagos.



Kennet C.A.

Merced una mención aparte la magnífica relación que hemos desarrollado con nuestros proveedores de turno especialmente. Los pagos han sido posibles gracias a la confianza en la empresa, concediéndonos un crédito directo que hemos pagado conforme a nuestro flujo de caja. De esta manera hemos podido cumplir a cabalidad con nuestras obligaciones.

El total del activo es de 692 mil dólares, de los cuales el realizable representa el 51% y el exigible el 13%, este exigible representa la notación normal de crédito del que disponen nuestros distribuidores y clientes.

El pasivo de corto y largo plazo es de 526 mil dólares de los cuales 255 mil corresponde al pasivo de corto plazo y 271 mil al pasivo de largo plazo, dentro del pasivo de corto plazo el rubro proveedores es el más alto con 112 mil dólares valor que, como habíamos indicado anteriormente se lo ha ido cancelando en forma progresiva encontrándose en los actuales momentos disminuido en el sesenta por ciento, el pasivo a largo plazo, corresponde a las provisiones de jubilación patronal.

Las cuentas patrimoniales se desglosan de la siguiente manera: capital social 160 mil dólares, aporte futuro capitalizaciones 19.548.74, dólares, reservas 19.777.88, dólares. El resultado del ejercicio es favorable con 78.201.50, dólares de utilidad. De acuerdo con la resolución de la Junta del año pasado, 19.550.37 corresponde al 25% de la amortización por pérdidas en los ejercicios anteriores; 11.770.22 corresponde al 15% de la participación de trabajadores. 11.770.22 representa el 25% del impuesto a la renta y 8.647.12 corresponden al 10% de reserva legal, obteniéndose de esta manera una utilidad neta de 28.543.57 dólares que está en consideración de los señores accionistas.

Con respecto a la utilidad neta obtenida en el ejercicio que analizamos, el Directorio de la Empresa en reunión del 9 de marzo del año en curso, resolvió por unanimidad sugerir a esta Junta General que la utilidad pase a formar parte de la cuenta Aporte Para Futura Capitalizaciones en la empresa. Corresponde en todo caso a esta Junta General conocer y resolver el destino de las utilidades.



Kennet C.A.

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento sincero a nuestro personal de planta, administrativo y técnico por la labor desempeñada durante este difícil período en el que ha sido necesario tomar decisiones importantes y en el que se ha podido introducir cambios sustanciales en nuestros procesos que, poco a poco, con los resultados obtenidos van demostrando lo necesario de esta nueva gestión de procedimientos productivos especialmente, así como en la política de comercialización y precios. Quiero de manera particular resaltar el esfuerzo enorme que ejempló el personal financiero en la cosecha; quizás, han comprendido la importancia de atender de mejor manera a las actuales exigencias del mercado del champiñón habiéndose impuesto un nuevo horario de trabajo que inicia a las cuatro de la mañana con la finalidad de llegar con nuestro producto lo más temprano posible a los mercados. Este sacrificio se ha visto compensado con el incremento de las ventas de nuestro producto.

Especiales reconocimientos debo hacer al Ing. Hugo Andrade por la labor técnica desplegada, al señor José Vicente Mullozuelo por su apoyo incondicional en la administración de la empresa y a los miembros del Directorio por su colaboración.

Muchas gracias


Ing. Fernando Acosta A.
Gerente General