

INFORME DE ACTIVIDADES PERIODO 2.006

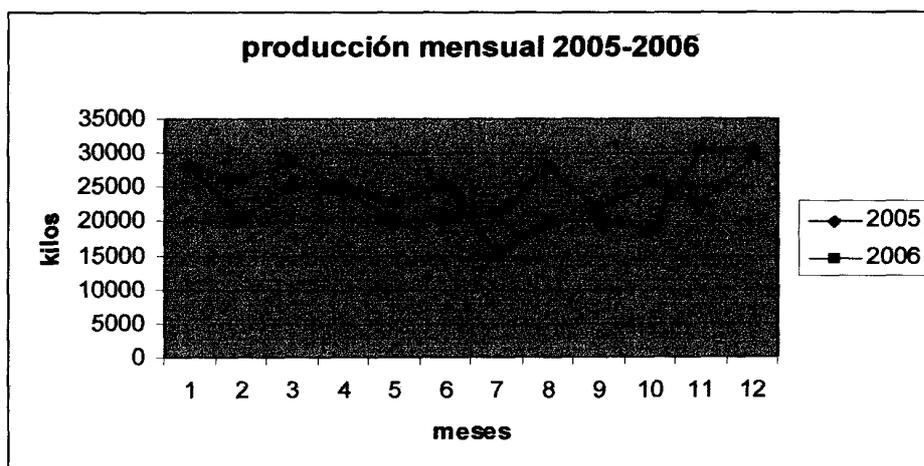
De acuerdo con las disposiciones estatutarias de la compañía KENNET.C.A, pongo a consideración de los señores accionistas, el informe de labores y resultados obtenidos durante el período anual 2.006.

Como se había indicado en el informe del año pasado, respecto a la decisión de no envasar el excedente de la producción en fresco y tratar de colocar en el mercado todo lo que se produce; este año se mantuvo esta política, y hemos ido ajustando la producción a las necesidades del mercado, pero no se ha podido todavía cerrar esa brecha que aun queda, de tener días bajos en producción que no cubren la demanda ocasionando desabastecimiento a nuestros clientes, con las consiguientes pérdidas de credibilidad hacia nuestra Empresa y, así mismo, hay días donde se crean picos de producción altos que no son demandados por el mercado y estos volúmenes hemos tenido que eliminarlos, ocasionando pérdidas.

Bajo estos parámetros condicionantes se realizó la programación para este año 2006 y se han ido haciendo aproximaciones sucesivas, de tal modo, de tratar de satisfacer de forma permanente la demanda de nuestros clientes y de eliminar la menor cantidad posible de producto. Es así como, a partir del mes de enero del 2006 se empieza a trabajar con cámaras de 370 cajones y no de 420 como normalmente se lo hacía, los resultados no fueron muy favorables puesto que se hacía aun más dificultoso el manejo de las diferentes variables de control técnico, al mismo tiempo, el control de la temperatura en la etapa de pasteurización era más riguroso teniendo que utilizar mayor cantidad de diessel. Inmediatamente se toma la decisión de trabajar con cámaras cercanas a los 500 cajones, para en la cobertura dividir las en dos y a la segunda cámara de éstas cubrirla luego de cuatro días, esto lo hacemos con la finalidad de distribuir de mejor manera la producción y de tener en secuencias más seguidas hongo fresco durante la semana; en la ejecución de este programa con 250 cajones, se volvieron a dar los picos altos por lo que fue necesario reducir el número de cajones a 210.

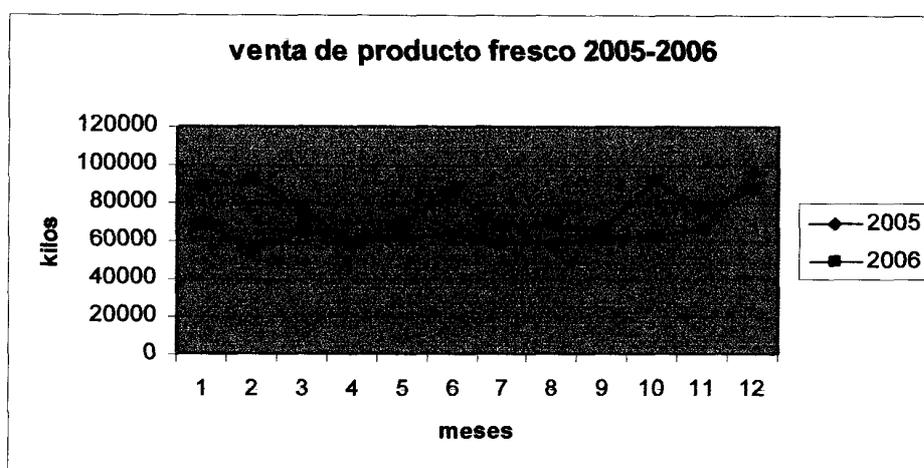
Este es el programa con el que hemos venido trabajando durante este año y considero, que puede ser el más adecuado de acuerdo con los resultados obtenidos en cuanto a volúmenes de producción y sanidad de las cámaras de cultivo. A pesar de los logros obtenidos existen problemas puntuales con respecto a la producción que nos han causado desabastecimiento sobre todo en épocas de mayor demanda como es el mes de diciembre. Estos desajustes podrán ser corregidos en gran medida cuando se realicen inversiones en infraestructura productiva, como son hermetización de cámaras, calefacción y mayor ventilación, estas necesidades son determinadas en base a la experiencia desarrollada ya que las mismas cámaras con los estímulos que actualmente introducimos no siempre tienen la misma velocidad de reacción.

Con estos antecedentes de la programación utilizada, es necesario conocer algunos logros obtenidos durante el año 2006; es así como, se procesaron 52 cámaras de cultivo y se obtuvo una producción de 296.000 kilogramos superior a la del año pasado en un 5,34%, sin embargo, habrá de anotar que en este año, se procesaron dos cámaras menos que en el 2005 y la productividad por unidad de superficie se incrementó en un 9%.



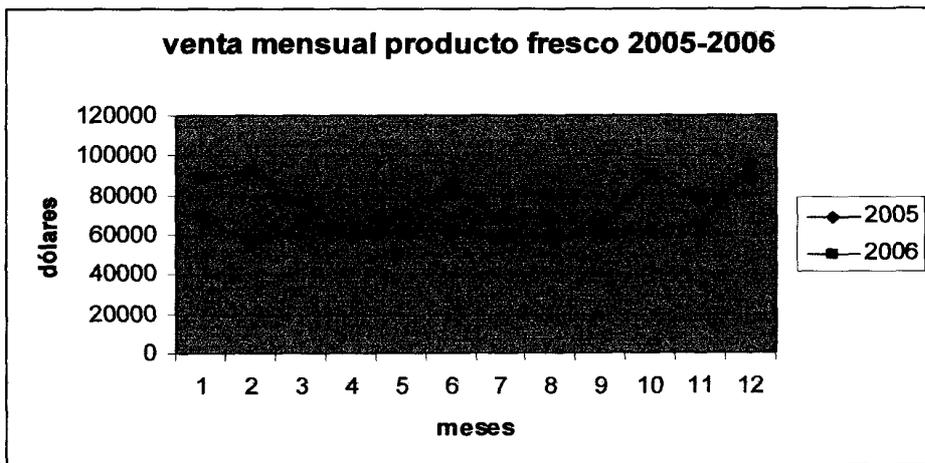
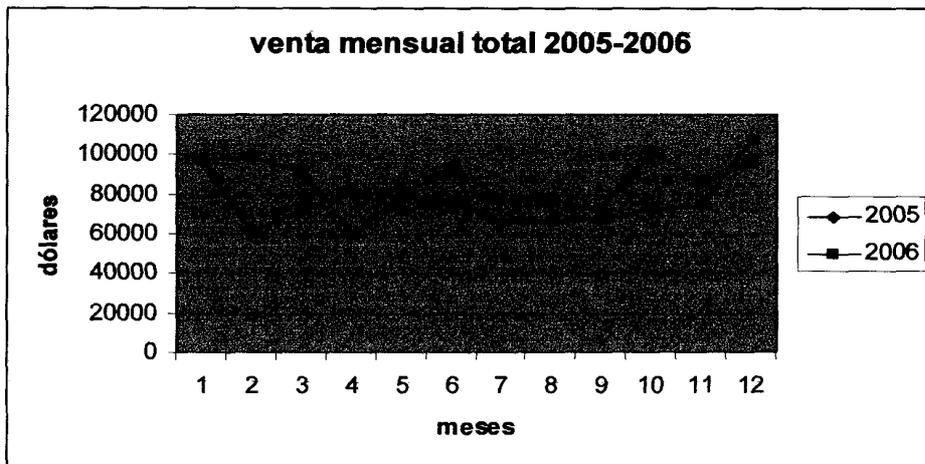
En lo referente a la comercialización, es importante anotar que se ha seguido con la política que se había hecho conocer en la Junta del año pasado, que es la de no envasar el producto fresco por la pérdida que ocasiona al momento de comercializar la

producción; y los excedentes que se generaron durante el año alcanzaron los 56.500 kilogramos cantidad que tuvo que ser eliminada por no poder haber sido colocada en el mercado. Además, con estos excedentes de producción, hemos promocionado directamente con nuestros distribuidores ofertándoles entre el 5 y 10% adicional de producto de acuerdo con el volumen de compra, con la finalidad de que puedan captar mayor cantidad de clientes. De acuerdo con los resultados obtenidos y cuya información se refleja en los cuadros que se acompañan la venta de producto fresco se incrementó en un 20% con respecto al año pasado pues, en el 2005 se vendió 199.000 kilos y en el 2006 se vendieron 239.000 kilos.



Considero necesario el tratar de estabilizar la producción a fin de no causar brechas de desabastecimiento que causan problemas a nuestros clientes así como un demérito a nuestra empresa por la falta de continuidad en la oferta. Estas brechas las estamos tratando de superar con mejoras de tipo productivo, así como con inversiones que deberán hacerse y que ya son conocidas por el directorio, entre las mejoras por inversiones deberán tomarse en cuenta: adecuación de frigorífico par poder darle la función importante que debe desempeñar con el producto almacenado, cambio de techos, adquisición de montacargas, hermetización de cámaras, introducción de calor seco a todas las cámaras pasteurización, incubación y cultivo; estas mejoras estarán encaminadas a tratar de homogenizar el tratamiento técnico recomendado en el menor tiempo posible en los diferentes procesos, de tal modo que se pueda incrementar la productividad sin aumentar el número de cámaras anuales.

El valor total de las ventas alcanza a \$ 1.029.513, de los cuales \$925.560 corresponden a la venta de fresco (89,90%); \$60.164 a la venta de enlatado (5,84%) y \$43.787 a la venta de compost (4,26%); en este rubro todavía existe la venta de enlatado ya que se está terminando con el stock que teníamos y únicamente se comercializa este producto con Supermaxi. Con respecto al año pasado el valor total de las ventas se supera en un 11%, el de producto fresco en un 18% y la venta de compost en un 44%.



Los costos por kilo de producto fresco con respecto al año pasado determinan una disminución de \$3,41 a \$2,88 que representa el 15,5 %; esta variación interesante se ha dado por la mejora de la productividad y que estoy seguro este año mejorará aun más si se ponen en práctica los lineamientos establecidos anteriormente.

Los índices financieros los da a conocer el señor Comisario en el informe que se anexa.

Las obligaciones con el SRI, Superintendencia de compañías, seguros generales se encuentran al día en sus pagos no así con el Seguro Social que estamos por realizar un convenio de pago de los Fondos de Reserva correspondientes al período pasado.

Un reconocimiento especial a nuestros proveedores de tamo que creen en nuestra empresa y que han tenido la paciencia de ir ajustándose a nuestro flujo de caja para poder cumplir con nuestras obligaciones

El total del activo es de 721 mil dólares de los cuales el realizable representa el 46% y el exigible el 22,8% este exigible representa la rotación de crédito del que disponen nuestros distribuidores.

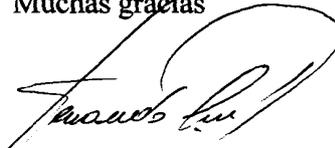
El pasivo de corto y largo plazo es de 624 mil dólares de los cuales 309 mil corresponde al pasivo de corto plazo y 314 mil al pasivo de largo plazo; dentro del pasivo de corto plazo el rubro proveedores es el más alto con 167 mil dólares valor que se lo está cancelando progresivamente; el pasivo a largo plazo corresponde a provisiones de jubilación patronal.

Las cuentas patrimoniales se desglosan de la siguiente manera: capital social 160 mil dólares; aporte futuras capitalizaciones 48.132,31, dólares; reservas 19.777.68, dólares; el resultado del ejercicio arroja una pérdida de \$68.345 más la pérdida del ejercicio 2004 dan un acumulado de pérdida de \$130.546. En este punto es importante y de acuerdo a la resolución del Directorio reunido el 5 de marzo, solicitar a esta Junta que se discuta y se tome una resolución respecto a la autorización de revalorizar nuestros activos terreno y construcciones, a fin de absorber la pérdida acumulada y la diferencia entregar en títulos de acciones a nuestros distinguidos socios.

Aunque es motivo para este año 2007, debo hacer conocer que se ha contratado a un profesional calificado y de gran experiencia para post-cosecha y comercialización, el mismo que se encargará de todo lo relacionado con el área comercial a fin de incrementar nuestras ventas tanto a nivel de supermercados como de distribuidores.

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento sincero a nuestro personal de planta, administrativo y técnico por la labor desempeñada durante este año que ha tenido cambios periódicos en cuanto al sistema productivo y que han necesitado de la comprensión y adaptación de nuestro personal. Especiales reconocimientos debo hacer al Ing. Hugo Andrade ejecutor de estos cambios, por la labor técnica desplegada, al señor José Vicente Maldonado por su apoyo en la administración de la empresa y a los miembros del Directorio por su colaboración.

Muchas gracias



Ing. Fernando Acosta A.

Gerente General