

INFORME DE ACTIVIDADES PERIODO 2.007

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 2.007.

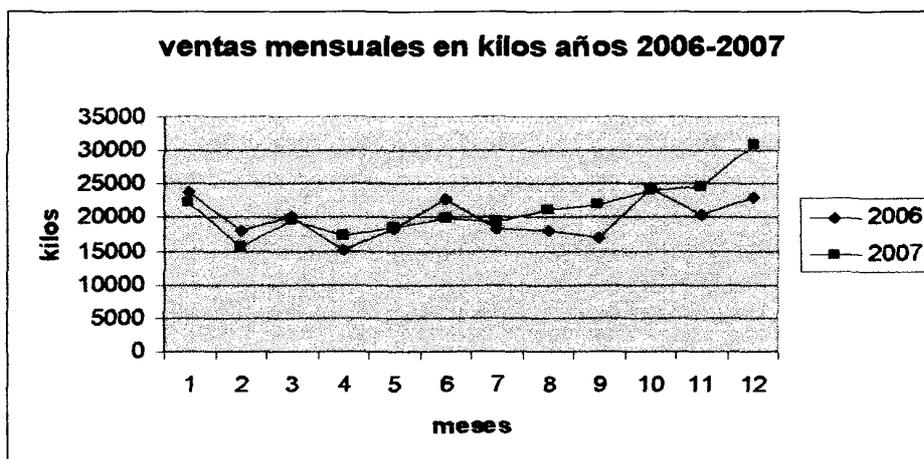
Es de conocimiento de los señores Accionistas, que la Empresa ha dado un giro importante en cuanto a la orientación de la actividad productiva y de comercialización de nuestro producto el champiñón fresco; es así, que para cumplir con la premisa establecida de que la producción acompañe al incremento de la demanda y que esta sea satisfecha en su totalidad por la oferta, se han ido ajustando los procesos ya establecidos creándose los departamentos de comercialización y post-cosecha, para lo que se contrató la asesoría del Ingeniero Mario González, profesional de amplia experiencia en la comercialización de productos perecederos.

La fase productiva, es la que más cambios ha experimentado para ir ajustando los volúmenes de producción a las necesidades del mercado; es así como, a inicios de año se trabajó con un programa de medias cámaras, este cronograma se lo aplicó considerando una mejor distribución de la producción de champiñón fresco durante la semana. Debido a la demora que ha sufrido nuestras inversiones en la infraestructura ha sido necesario volver a trabajar con cámaras completas, con programas regulares de una cámara nueva semanal. Este programa crea brechas de desabastecimiento durante dos días por semana, lo que en buena medida han sido superados con la adquisición de un frigorífico moderno que nos permite mantener refrigerados los champiñones en condiciones adecuadas y recomendadas.

Dentro del aspecto comercial se creó en nuestra Empresa el departamento de comercialización y postcosecha el mismo que está asesorado por el Ing. Mario González, la señora Zaira Zavala como Jefe Nacional de ventas, la ingeniera Nancy Pacheco como Jefe de Control de Calidad; y las señoras Josefina Sánchez y Paola

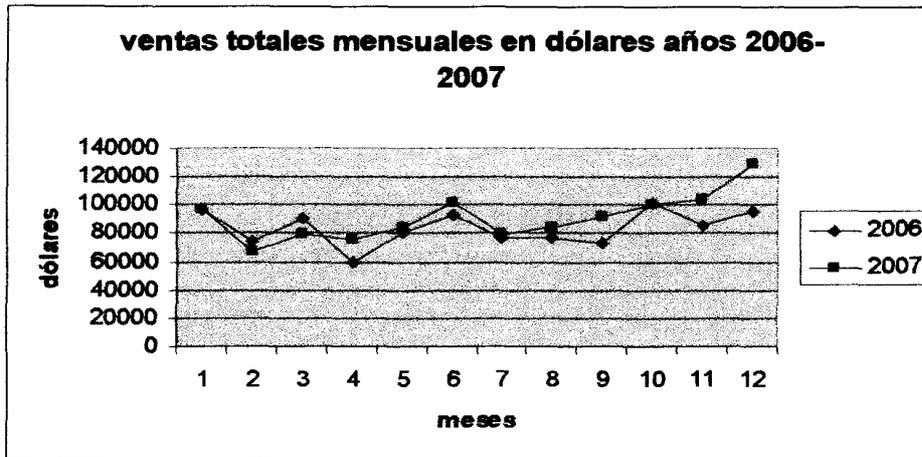
Quiñones quienes actúan como mercaderistas en Quito y Guayaquil respectivamente. La actividad del Departamento, se ha orientado a ampliar nuestra cartera de clientes, codificar nuevas presentaciones en Supermercados, mejorar nuestra calidad y presentación, y sobretodo a crear y recuperar prestigio y credibilidad hacia nuestros clientes con entregas permanentes, oportunas y lo más temprano posible.

En lo que tiene que ver con la comercialización, es importante anotar que el volumen de ventas se incrementó en el 6,5% con respecto al año pasado. Así mismo, según reportes, los cambios y resultados empiezan a notarse en el mercado en cuanto a calidad del producto, permanencia, oportunidad y cumplimiento; en este punto de cumplimiento es importante destacar que en los últimos meses hemos atendido a nuestros clientes con el 90% de cumplimiento.

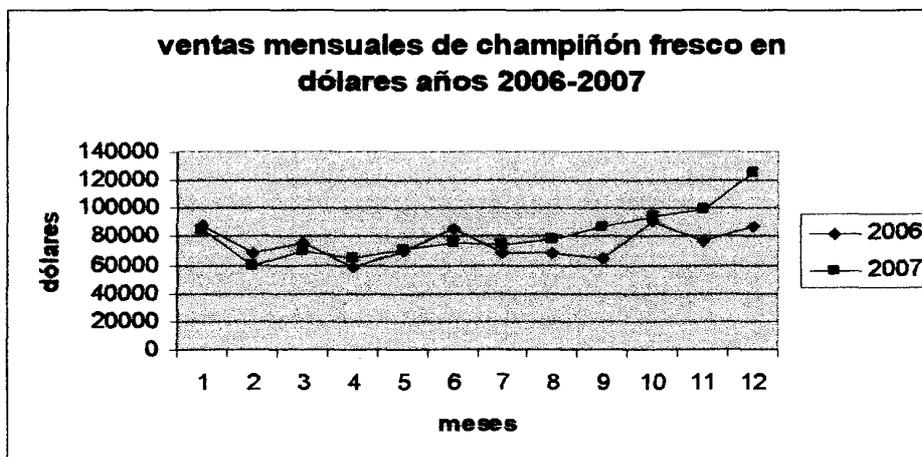


En lo que tiene que ver con nuestra cartera de clientes hemos mantenido la fidelidad de nuestros más tradicionales clientes y también se han incorporado nuevos restaurantes y hoteles especialmente, lo que nos ha permitido ampliar nuestra cobertura dentro del mercado local.

El valor total de las ventas alcanzó \$1.080.742 (un millón ochenta mil setecientos cuarenta y dos dólares) de los cuales el 90% corresponde a las ventas del producto fresco, 4% a la venta de enlatado y el 6% restante a venta de compost.

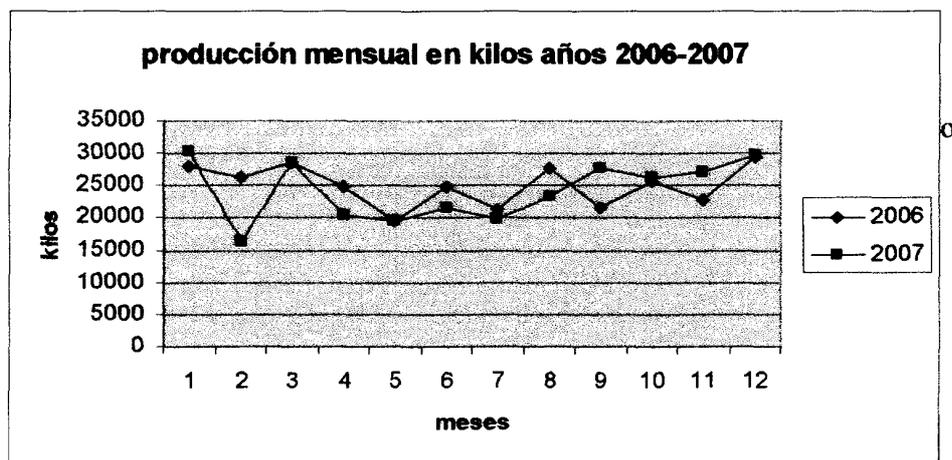


El precio promedio de venta por kilo en el 2006 fue de \$3,77 y el del 2007 es de \$3,86. Conforme a lo que hemos establecido en nuestra planificación estratégica, en el presente año 2008 hemos previsto dentro de la política de comercialización y precios alcanzar el preciopromedio de \$ 4.10; lo que significa un incremento del 6.2%.

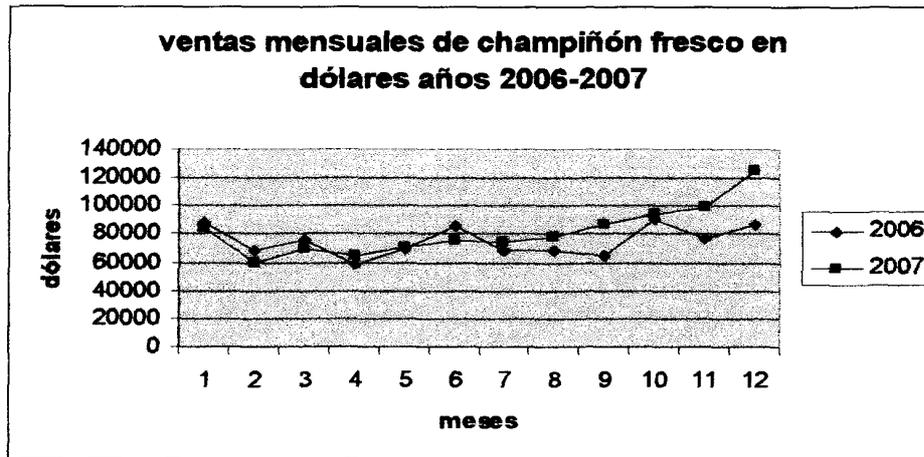


Como se puede apreciar, de los cuadros anteriores, desde el mes de julio hemos obtenido una clara tendencia de crecimiento sostenido tanto en volúmenes físicos, como en monetarios.

Con respecto a los resultados obtenidos en la actividad productiva del 2007 se debe indicar que se procesaron 52 cámaras de cultivo con una producción de 290536 kg, que representa 3,23% menos que la producción del año pasado, sin embargo la productividad se ha incrementado en un 1,3% en el mismo período, debido a que se procesaron menor cantidad de cajones por cámara, además, la caída de producción en el mes de febrero debido al exceso de lluvias durante la elaboración de compost así como, unas pruebas de producción sin resultado satisfactorio durante el mes de julio, fueron las causas para este descenso en la producción. En el cuadro siguiente, se presenta el comparativo de la producción durante los períodos 2006-2007 en el que se puede apreciar a partir del mes de septiembre del 2007 la tendencia a estabilizar la producción la misma que la estamos manteniendo.



La estabilización en la producción nos ha permitido conjuntamente con el pronóstico de mercadeo establecer diariamente excedentes o déficit de producción a fin de poder anticipar a nuestros clientes comunicándoles la disponibilidad o no de nuestro producto.



Como se puede apreciar, de los cuadros anteriores, desde el mes de julio hemos obtenido una clara tendencia de crecimiento sostenido tanto en volúmenes físicos, como en monetarios.

El análisis financiero los detalla el señor Comisario en el informe que se anexa.

Las obligaciones con el SRI, Superintendencia de Compañías, Municipio y Seguros se encuentran al día.

El activo fijo total es de \$990.274, de los cuales el No Depreciable constituye el 48,5%, Realizable el 20% y Exigible el 17,6%. Conforme a lo resuelto por las respectivas Juntas de accionistas convocadas en el año pasado se procedió a registrar el nuevo avalúo de los terrenos de propiedad de la empresa de USD 377,14 a USD 422.775 con fecha 31 de diciembre del 2007.

De esta manera, una vez realizado el asiento contable respectivo que absorbe las pérdidas de ejercicios anteriores queda un superavit de USD 54.539,57 que consta en la cuenta Patrimonio, bajo la denominación Reserva por Revalorización de Activos. Ha sido la sugerencia de esta administración y del Directorio recomendar el aumento del capital social y de esta manera los accionistas podamos recuperar en parte el valor de nuestras acciones.

El pasivo de corto y largo plazo es de 707 mil dólares de los cuales 341 mil corresponde al pasivo de corto plazo y 367 mil al pasivo de largo plazo; dentro del pasivo de corto plazo el rubro proveedores es el más alto con 196 mil dólares valor que se lo está cancelando progresivamente; el pasivo a largo plazo corresponde a provisiones de jubilación patronal.

Las cuentas patrimoniales alcanzan los USD 282.449,56 se desglosan de la siguiente manera: capital social 160 mil dólares; aporte futuras capitalizaciones 48.132,31, dólares; reservas 74.317,25 dólares; el resultado del ejercicio con los ajustes contables realizados es de 0.

Antes de finalizar este informe es importante el que analicemos las perspectivas que nuestro negocio presenta para este año 2008. Destaco como lo más importante a la ejecución de el programa de inversiones que se ha retrasado desde 2006. Precisamente uno de los objetivos que se han conseguido con la revalorización y saneamiento del balance de la empresa es el acceso al financiamiento. Las inversiones incluyen mejoras sustanciales a las cámaras de cultivo, cajones y la reparación de maquinaria y equipos indispensables. Se requieren 120.000 dólares para emprender en un programa intensivo de producción de tal manera que hagamos 1 cámara de producción cada 6 días esto es que procesemos 60 cámaras en el año y estabilizar la producción en alrededor de los 40.000 kilos mensuales. Este incremento del 30% deberá satisfacer la demanda de un nuevo distribuidor nacional que compromete la venta adicional de 4.500 kilos mensuales. Por otro lado, hemos adelantado negociaciones con una empresa exportadora de atún que nos compromete la venta adicional de 6.000 kilos mensuales que sumadas a las ventas mensuales que estamos teniendo, darían un total de 38 a 40.000 kilos. Así mismo, se tiene planificado para este año promociones tanto en Quito y Guayaquil, con el lanzamiento de una nueva imagen y nuevas presentaciones de nuestros productos.

Dentro de la parte administrativa con la dirección del Ing. Mario González, estamos ejecutando el Plan Estratégico de Kennet C.A. Hemos llegado a determinar los objetivos básicos que deben regir a nuestra Compañía para hacerla rentable y eficiente, mediante una provisión permanente de producción, a menores costos y satisfacción de nuestros clientes. Dentro de cada uno de estos objetivos, los departamentos de

Producción, post-cosecha, logística, ventas, control de calidad y Financiero estamos elaborando una serie de estrategias que nos permitirán alcanzar objetivos y metas que preveen un crecimiento en la producción del 30%; y, en ventas del orden del 38% en relación al año 2007.

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento sincero a nuestro personal de planta, administrativo y técnico por la labor desempeñada. Al señor José Vicente Maldonado por su apoyo en la administración de la empresa; al Ingeniero Mario González y a los miembros del Directorio por su colaboración.

Muchas gracias



Ing. Fernando Acosta A.

Gerente General
