

INFORME DE ACTIVIDADES PERIODO 2009

De acuerdo con las Disposiciones Estatutarias de la Compañía, pongo a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas el informe de labores del período 2009.

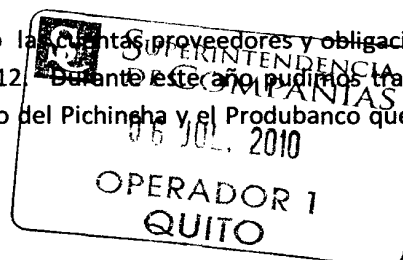
La actividad económica del presente año, se inicia con un primer trimestre de negociaciones de precios con nuestra principal cadena consumidora Supermaxi, problema que se originó en diciembre del 2008 por una distorsión de precios entre los diferentes canales de comercialización que mantenemos y recién en el mes de marzo del 2009 se pudieron lograr acuerdos, pero hasta tanto fue necesario ajustar nuestro precio en un 12,6%.

Al realizar el análisis de las cuentas del Balance General al 31 de diciembre del 2009, se determina un Activo Total de \$1.083.478.98. El valor del activo circulante alcanza la suma de \$ 466.541.06; valor que corresponde básicamente a las cuentas por cobrar a clientes y a productos en proceso y que representan el 38,7 y 17,6% respectivamente. El incremento importante refleja el crecimiento que tuvimos al final del año preparándonos para el mes de diciembre que es el mes de mayor consumo del champiñón.

El activo depreciable es de \$133.967; y son los rubros maquinaria y cajonería los que más destacan.

comparativo balance general		
rubro	2008	2009
total activo circulante	571.326	466.541
activo fijo no depreciable	482.971	482.971
activo fijo depreciable	132.073	133.967
total activo	1.186.369	1.083.479
pasivo corto plazo	462.900	387.039
pasivo largo plazo	415.806	471.704
total pasivo	878.706	858.743
capital social	160.000	160.000
aporte futuras capitalizaciones	48.132	68.124
reservas	79.539	79.539
resultados	19.992	82.927
total patrimonio	307.663	224.736
total pasivo y patrimonio	1.186.369	1.083.479

El pasivo de corto plazo alcanza los \$ 387.038,63 siendo las cuentas proveedores y obligaciones sociales y patronales las más altas y suman \$ 338.724.12. Durante este año pudimos trabajar financieramente con créditos de corto plazo con el Banco del Pichincha y el Produbanco que nos



ayudaron a cubrir deudas que mantenemos con nuestros proveedores. Estas obligaciones bancarias vienen siendo amortizadas en forma muy cumplida por la empresa y al 31 de diciembre, acumulamos una deuda con los bancos de \$26.505.

El pasivo de largo plazo alcanza la suma de \$ 471.704, es el valor que mantenemos como provisiones de la jubilación patronal y que cada año lo vamos actualizando y la cuenta varios acreedores.

Al analizar el estado de pérdidas y ganancias con respecto al año pasado, observamos que los ingresos por ventas caen en un 10%; el costo de ventas presenta incrementos del 2,8% en materia prima y 4,3% en mano de obra; una disminución en los gastos de fabricación de 11,3 %; los gastos de administración disminuyeron en 7,6%; los gastos de ventas se incrementaron en 36% debido a que en la actualidad la distribución de nuestro producto la hacemos con transporte contratado.

comparativo estado pérdidas y ganancias

<u>rubro</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>
total de ventas	1.340.036	1.214.349
costo de ventas	957.512	1.049.149
materia prima	451.063	463.843
mano de obra	204.730	213.495
gastos de fabricación	357.367	317.102
utilidad bruta	382.524	165.199
gastos de ventas	108.946	148.140
gastos de administración	251.881	232.663
perdida-utilidad en oper	21.697	-215.604
ingresos no operacional	20.454	148.351
egresos no operacionales	12.773	15.673
utilidad-perdida ejercicio	34.844	- 82.926

Con estos resultados la actividad económica de la empresa durante el año 2009 ha generado una pérdida de \$82.926,64.

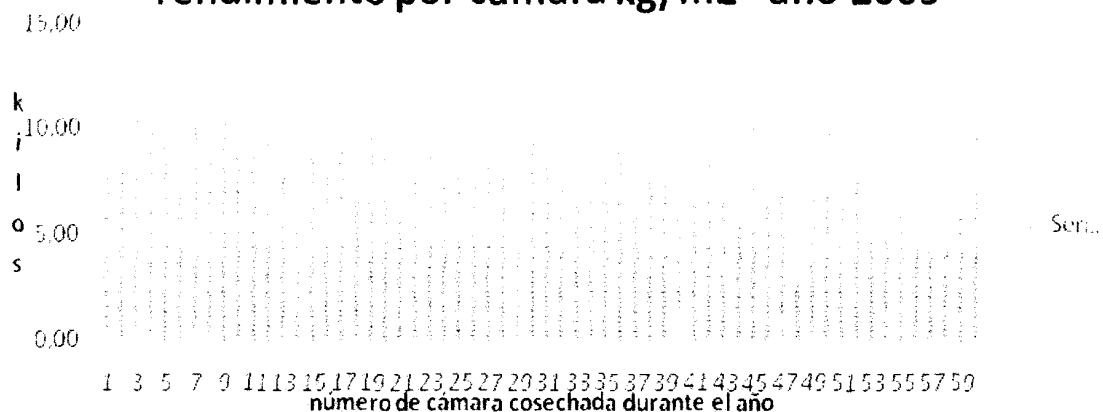
En el aspecto de la producción, el año 2009 se presenta con bajas muy sensibles durante los meses de agosto a noviembre y fundamentalmente diciembre, esta baja de producción se debió a problemas de tipo infeccioso de plagas y enfermedades que mermaron la producción y por ende la productividad; como consecuencia de este problema se prescindió de los servicios profesionales del Ing. Godofredo Bosmediano y en su remplazo se contrató al señor Guillermo Valencia quién tiene amplia experiencia en el cultivo de champiñones y como su asistente al Señor Santiago López.

Para este año 2009 se proyectaron procesar 62 cámaras de cultivo y alcanzar una producción de 354.000 kilos, sin embargo, se procesaron 60 cámaras y la producción alcanzó los 296.000 kilogramos volumen que presenta un detrimento del 10,4%, frente a la producción del año 2008 y del 16,4% frente a lo presupuestado; concomitante a este problema la productividad también se vio afectada y cayó sustancialmente de 11.1 a 9 kilos/m2.

producción mensual años 2008-2009



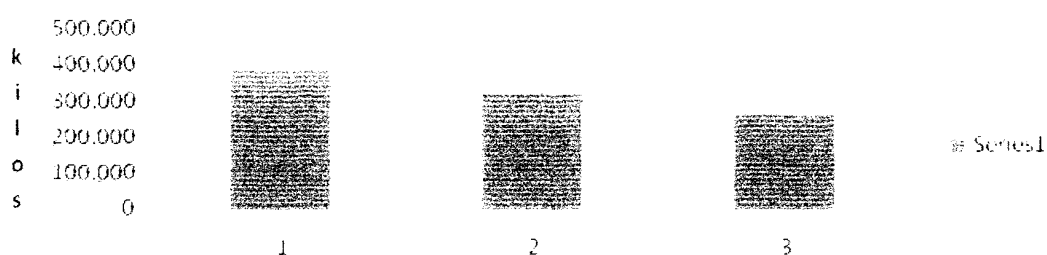
rendimiento por cámara kg/m2 año 2009



En lo que respecta a la comercialización, se presupuestó comercializar 389.000 kilogramos de champiñones el pedido realizado fue de 326.000 kilos y solamente se pudo entregar 264.000 kilos cifras que representan entre lo demandado y presupuestado el 83,8% y entre lo entregado y

demandado el 81% y este valor equivale al porcentaje de cumplimiento, que se encuentra por debajo del 90% alcanzado en el 2008.

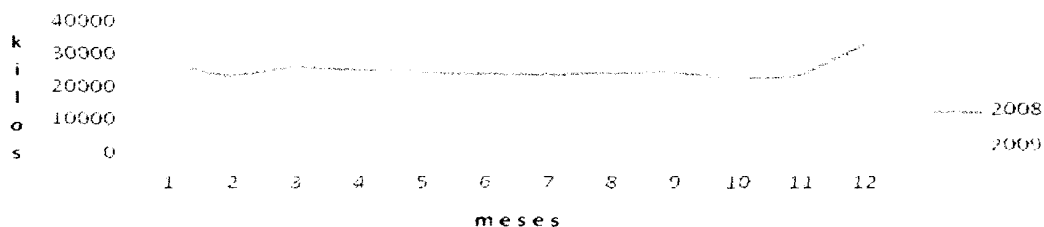
volúmenes de venta proyectado(1); demandado(2) y entregado(3) cifras en kilos



Los volúmenes de venta del champiñón fresco alcanzaron los 265.000 kilogramos, cifra que representa un 15,2 % inferior a la del año pasado (305.500 kilos).

Es importante destacar que en el primer cuatrimestre se presentó una contracción de la demanda ya que la producción fue superior a los volúmenes demandados y entregados, circunstancia que la entendemos se debió a que se estaban ajustando los precios, con nuestro principal comprador Supermaxi y recién desde el mes de abril se volvió a codificar la presentación de 450 gramos y los volúmenes de compra se fueron estabilizando.

volumen de venta mensual 2008-2009 cifras en kg



El valor de las ventas fue de \$1.176.939 con un precio promedio de 4,43 dólares por kilo, superior al precio promedio de venta del año 2008 que fue de 4,2 dólares el kilo.

ingresos mensuales por venta años 2008-2009 cifras en dólares



En el cuadro siguiente se puede apreciar la cantidad de kilos proyectados, demandados y entregados, según tipo de cliente. Del análisis de este cuadro, se desprende que el cumplimiento de la demanda en el año fue del 81%.

volúmenes de venta proyectados, demandados y entregados por cliente (kilos)				
CLIENTES	PRESUPUESTO	PEDIDOS (kg)	ENTREGADO (kg)	% de PARTICIPACION.
SUPERMERCADOS				
SUPERMAXI	161.327	129.053	99.736	37,8%
EL ROSADO	22.085	19.733	17.187	6,5%
STA. MARÍA	49.483	39.299	28.129	10,7%
MAGDA	4.491	2.968	2.172	0,8%
TOTAL	237.386	191.052	147.224	55,8%
DISTRIBUIDORES				
CLEMENCIA CÁRDENAS	11.190	727	372	0,1%
SUCURSAL QUITO	47.267	75.755	61.748	23,4%
LÓPEZ WILMA	7.104	3.990	3.440	1,3%
TOTAL DISTRIBUIDORES QUITO	65.471	80.472	65.560	24,8%
(GUAYAQUIL)	10.284	3.846	3.181	1,2%
(CUENCA)	1.332	0	0	0,0%
(AMBATO)	5.299	152	152	0,1%
TOTAL	16.915	3.998	3.333	1,3%
CLIENTES ESPECIALES				
INT FOOD SERVICE	12.879	11.685	10.345	3,9%

ASERLACO	9.966	5.835	5.419	2,1%
SODETUR	5.800	2.853	2.831	1,1%
CHE FARINA	16.970	18.047	17.625	6,7%
HOTEL SHERATON	1.301	717	701	0,3%
CAVES S.A.	1.312	684	627	0,2%
HOTEL COLÓN	2.309	25	25	0,0%
HOTEL HARVARD JOHNSON(SOL CENTRO)	393	0	0	0,0%
SWISSHOTEL	2.309	0	0	0,0%
ELENA AMANTA	1.776	160	160	0,1%
PROMADANN(Hotel Dann Carlton)	1.760	1.355	1.250	0,5%
GADAN	4.230	3.820	3.825	1,4%
TOTAL	68.105	45.191	42.799	16,2%
CLIENTES MERCADO IÑAQUITO	1.973	0	0	0,0%
CLIENTES MENORES DIRECTOS	7.414	5.661	4.957	1,9%
TOTAL GENERAL	309.264	326.363	263.872	100,0%

Como se puede deducir por los resultados negativos obtenidos en la producción, el panorama que presenta la empresa es bastante delicado que nos ha llevado a estar al borde de la liquidación forzosa por la pérdida del ejercicio que superaba el 50% del capital social y para no caer en esta situación fue necesario reversar la provisión de jubilación patronal en \$108.235,50; valor que fue ingresado como recuperación de gasto a la cuenta ingresos no operacionales.

La disminución de la producción repercutió en los ingresos esperados por ventas, situación que nos ha ocasionado serios problemas de flujo de caja lo que nos ha impedido cumplir con nuestros proveedores y hemos tenido que ir postergando pagos y llegando a acuerdos para satisfacer dichas deudas. Los pagos con el SRI, se encuentran al día; no así con el Seguro Social con quien estamos realizando un "Convenio de Purga de Mora" para cancelar fondos de reserva del período 2008-2009 y aportes patronales. Así también, durante este año y haciendo un gran esfuerzo hemos honrado una deuda muy antigua de \$120.000 que veníamos arrastrando desde hace algunos años con uno de nuestros principales proveedores de tamo.

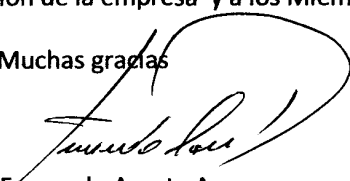
Debo mencionar también y sin el ánimo de restar responsabilidad, que estuve fuera de la empresa por un mes tres semanas, pues he desarrollado una fibrosis pulmonar lo que desencadenó en una fuerte neumonía que hubo necesidad de hospitalizarme y mantener reposo, durante este tiempo estuvo al frente del cultivo el Ing. Godofredo Bosmediano.

Creo que ahora más que nunca y si queremos hacer de Kennet una empresa rentable, será necesario considerar la apreciación y recomendación emitida por nuestro asesor señor Oscar Lahmann, de la necesidad de cambiar nuestro sistema de cultivo de cajones a estantes fijos y en fundas plásticas, el proceso de pasteurización a un sistema en masa lo que nos permitiría tener un ahorro en reposición y mantenimiento de cajones y fundamentalmente presentarnos menos vulnerables a problemas infecciosos ya que una vez sembrado el compost y llenadas las fundas,

en una misma cámara estaremos incubando, poniendo la capa de cobertura y cosechando. Hay un estudio de prefactibilidad realizado el mismo que puede ser actualizado y puesto en marcha.

Al finalizar este informe no quiero dejar pasar la oportunidad de agradecer a todos nuestros proveedores por haber entendido la situación de la empresa y llegar a acuerdos de pago difiriendo la deuda, a nuestro personal obrero, a nuestro personal administrativo y fundamentalmente a parte de este personal que temporalmente aceptó una disminución en el pago de sus haberes, de manera particular al señor José Vicente Maldonado por su incondicional apoyo en la administración y actualmente en la dirección de la empresa y a los Miembros del Directorio.

Muchas gracias



Ing. Fernando Acosta A.
Gerente General