

INFORME DE REPRESENTANTE
LEGAL

KENNET C.A.



Periodo: 1 Enero al 31 de Diciembre 2010

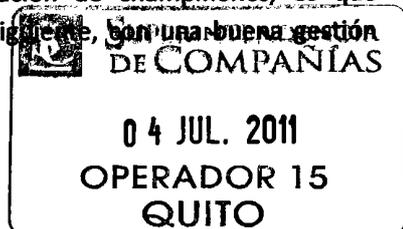
Señores Accionistas:

De conformidad con lo que dispone la ley y los estatutos de KENNET C.A., someto a consideración de esta junta General Ordinaria de Accionistas, el informe anual correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del año 2011.

Luego de los malos resultados obtenidos en los últimos años de la anterior administración, que pusieron a Kennet C.A. en una situación extremadamente crítica, resulta satisfactorio para mí poder presentar a esta Junta de Accionistas las cuentas de resultados y Balance General anual de 2011. Debo poner en contexto esta afirmación por lo que me refiero primeramente a los antecedentes.

ANTECEDENTES. Lamentablemente la empresa había tenido una serie de años sin resultados positivos; sin innovar en la tecnología, con deficientes índices de productividad, incumplimientos con los clientes y generándose desconfianzas en el mercado, perjuicios en materia de precios y cediendo el espacio a nuevos competidores. Probablemente, el resultado de la grave pérdida financiera en el 2009 fue la consecuencia lógica de la equivocada gestión que tuvimos durante muchos años y la obstinada resistencia a cambiar e innovar en la tecnología y en la gestión de este negocio. A diciembre del 2009 las pérdidas superaron el 100% del capital social de la empresa, la productividad al final de año era una de las más bajas de toda su historia (5,3 kilos/m²), incumplimientos con todos los proveedores, grave atraso en las obligaciones con el IESS y otras instituciones públicas, incumplimiento con el mercado, deterioro de la imagen de la marca y de la confianza en la empresa; eran algunas de las graves consecuencias y escenario que teníamos en Kennet. En Diciembre del 2009 la situación era insostenible por lo que el Directorio tuvo que asumir directamente la gestión del negocio. Resolvimos confiar y dar una última oportunidad a esta empresa y evaluar al final de la gestión las posibilidades del negocio. En mi calidad de Presidente y de conformidad con los estatutos, asumí la administración y representación legal de Kennet C.A., procedimos a cambiar la Gerencia, la administración técnica y a algunos otros funcionarios y empleados que durante largos años habían venido actuando en la gestión administrativa, técnica y operativa de Kennet C.A.

Inmediatamente se abordaron directamente cada uno de los más graves problemas de financiamiento, de orden tecnológico, de control del gasto y la inversión, de provisión de materias primas; y de comercialización y precios. Se formó un nuevo equipo de trabajo en lo tecnológico (se contrató a Guillermo Valencia y a Santiago López; y, en la comercialización se dio la más amplia confianza para actuar a Mario González); en este equipo hemos confiado para la reconstrucción y rehabilitación de Kennet C.A. Se pudo firmar con el IESS un convenio de purga de mora patronal y se firmaron sendos acuerdos de pagos y provisión de insumos con los distintos proveedores; se redujo fuertemente el gasto y se controló la inversión en cada una de las cámaras de producción. Para el mes de abril teníamos ya los primeros resultados de esta nueva gestión. La gran ventaja de actuar en un negocio como éste, producción y comercialización de champiñones, es que trabajamos con un producto agrícola de ciclo corto y por consiguiente, ~~con una buena gestión~~

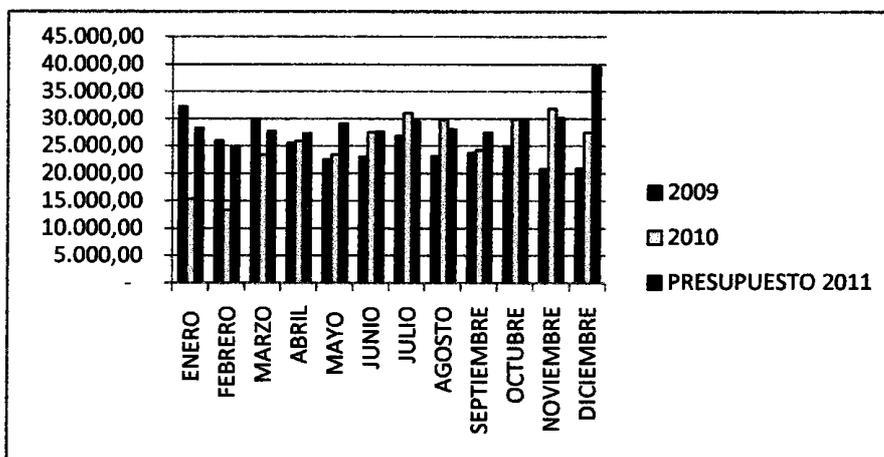


técnica en el área de producción y con la adecuada gestión en la comercialización, en el corto plazo se puede empezar a observar muy rápidamente mejoras y a tener también resultados positivos.

RESULTADOS EN PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN. A continuación presento a ustedes dos cuadros que resumen los resultados obtenidos en relación a la gestión del año anterior.

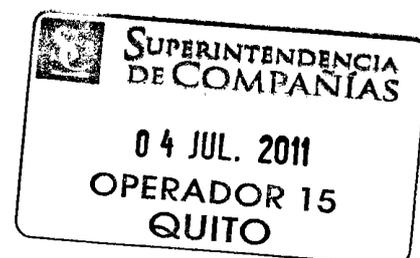
COMPARATIVO PRODUCCIÓN (KILOS)

	2009	2010	PRESUPUESTO 2011
ENERO	32.294,20	15.347,00	28.220,00
FEBRERO	25.882,10	13.340,50	24.834,00
MARZO	30.000,50	23.443,00	27.656,00
ABRIL	25.477,80	25.831,50	27.232,00
MAYO	22.420,88	23.420,00	29.067,00
JUNIO	22.971,90	27.440,00	27.515,00
JULIO	26.749,70	31.021,00	29.490,00
AGOSTO	23.111,80	29.765,00	27.938,00
SEPTIEMBRE	23.715,00	24.167,00	27.373,00
OCTUBRE	24.792,60	29.887,00	29.631,00
NOVIEMBRE	20.753,42	31.903,00	30.139,00
DICIEMBRE	20.879,50	27.400,00	39.508,00
TOTAL	299.049,40	302.965,00	348.603,00



Destaco que (i) mientras en el 2009 se terminó el año con una productividad de aproximadamente 5,5 kilos por cada metro cuadrado, en el año 2010 y a partir de marzo, se obtuvo un promedio de 11,35 kilos por cada metro cuadrado. Otro aspecto a destacar y que nos permite visualizar y explicar mejor los resultados obtenidos, es que mientras en el 2009 se produjeron 299.049,40 kilos en aproximadamente 33.768 metros cuadrados cultivados; en el 2010 hemos producido 302.965 kilos en un área de 28.239,16 metros cuadrados; este resultado significa un incremento anual en

[Handwritten signature]



la productividad del 12.15%. Es decir, tuvimos la ecuación perfecta para un negocio: con una inversión y gasto anual bastante menor logramos producir incluso un poco más de champiñón que en el año anterior.

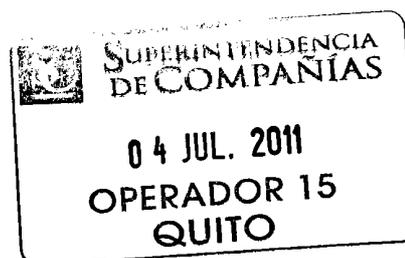
Debo mencionar y destacar el trabajo y capacidades demostradas por el equipo de Guillermo Valencia y Santiago López. Aunque la Administración de un negocio es un todo general que debe funcionar bien y como un solo equipo, si quiero señalar que los resultados obtenidos en la sección agrícola, con los nuevos resultados en productividad y la consecuente reducción de costos, han señalado en buena medida el éxito y parcial recuperación que hemos logrado durante el 2010.

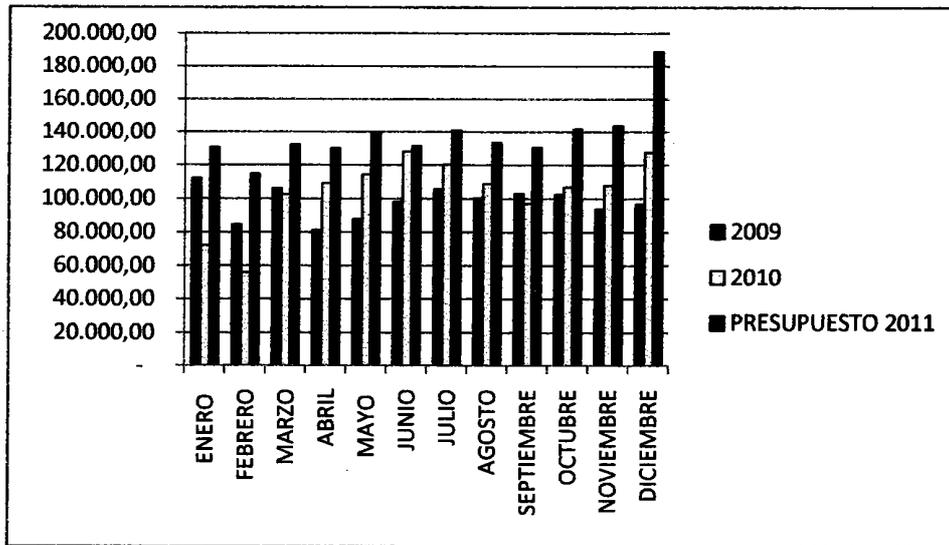
Estos resultados tuvieron directa incidencia en los costos de producción, así, mientras en el 2009 el costo de ventas fue de US\$6.32 por cada kilo, en el 2010 fue de US\$4.51.

Las ventas naturalmente son el reflejo de lo acontecido con la producción de hongos.

COMPARATIVO VENTAS (DOLARES)

	2009	2010	PRESUPUESTO 2011
ENERO	112.140,60	71.998,25	130.474,00
FEBRERO	84.418,60	56.017,22	114.817,00
MARZO	106.060,36	102.506,95	132.129,00
ABRIL	81.433,08	108.998,13	130.106,00
MAYO	87.767,94	114.336,93	138.870,00
JUNIO	98.261,46	128.068,71	131.454,00
JULIO	105.616,83	120.400,09	140.892,00
AGOSTO	100.274,18	108.780,69	133.477,00
SEPTIEMBRE	103.062,81	97.024,42	130.780,00
OCTUBRE	102.521,05	106.950,44	141.566,00
NOVIEMBRE	93.734,37	107.802,41	143.993,00
DICIEMBRE	96.682,26	127.422,08	188.755,00
TOTAL	1.171.973,54	1.250.306,32	1.657.313,00



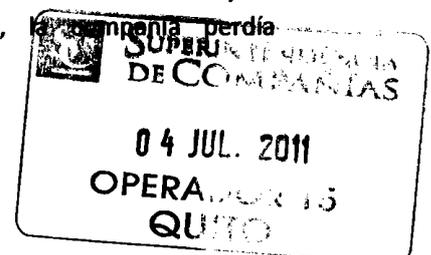


Destaco muy especialmente dos aspectos; (i) lo ocurrido con la gestión en precios y (ii) la fidelidad de nuestros clientes y consumidores. Al final del año 2010 hemos conseguido un precio promedio de 4,68 dólares por cada kilo y pretendemos negociaciones que nos permitan llegar hasta 4,80 en el presente año. Lo segundo que destaco es la fidelidad de los clientes pues, ante la inminencia del cierre de Kennet, durante el año aparecieron dos nuevos actores productores de champiñones en el mercado: CEPA y AGRODACA. También apareció la marca Supermaxi, iniciativa a la cual tuvimos que sumarnos. La aparición de estos dos actores y la marca Supermaxi nos afectó muy especialmente en el segundo semestre del año; sin embargo, gracias a la gestión de la Gerencia de Comercialización se han ido sorteando dificultades y en la actualidad cumplimos (97%) con nuestros presupuestos y objetivos en la gestión de ventas; a pesar de que el precio en el mercado está por debajo del presupuesto para el presente año.

La presencia de la competencia en el mercado merece que los dedique al menos un párrafo de este informe. En el mercado del champiñón no hay posibilidad de trabajar en un ambiente de lealtades y confianzas entre las empresas. En el afán de posicionarse en el mercado las nuevas marcas han ofertado su producto a precios aún mas bajos que el punto de equilibrio de este negocio. Por su parte la empresa Invedelca y principal competencia nuestra ha respondido sistemáticamente con mayor área cultivada y mayor producción que ha inundado el mercado con ofertas y descuentos absurdos como el negociado con Supermaxi para la marca propia. Acaba de ocurrirnos en esta misma semana que la empresa Agrodaca nos ha quitado al distribuidor de nuestro producto en el mercado institucional de Quito, perjudicándonos en nuestras ventas actuales. Confiamos poder superar este inconveniente y recuperar la confianza de nuestros clientes.

RESULTADOS FINANCIEROS

He revisado en estos últimos días los informes presentados año tras año a los Accionistas y he podido apreciar precisamente como, con insistente perseverancia,



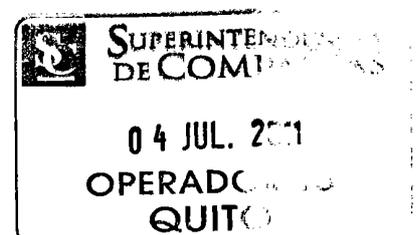
competitividad y, más grave aún, he observado el deterioro de todos los índices de relaciones financieras y económicas reflejadas en los balances.

	19 91		20 09		20 10		RECOMEN DABLE
ACTIVO CIRCULANTE	349.936	2,81	398.700	1,03	402.802	0,973	2
PASIVO CIRCULANTE	124.630		387.039		414.167		
EXIGIBLE TOTAL	132.883	0,56	188.075	0,61	167.808	0,54	1 MÁXIMO
PATRIMONIO SOCIAL	238.550		307.663		310.064		
MATERIA PRIMA	136.773	53%	202.756	19%	234.343	25%	MÁXIMO 40%
COSTO DE VENTAS	256.971		1.049.149		945.508		
COSTO DE VENTAS	256.971	36,69	1.049.149	86,40	945.508	73,13	MÁXIMO 60%
VENTAS NETAS	700.365		1.214.349		1.292.830		
GASTOS FINANCIEROS	33.542	13,05	15.673	1,49	27.574	2,92	MÁXIMO EL 50%
COSTO DE VENTAS	256.971		1.049.149		945.508		DEL COSTO DE
PERDIDA / GANANCIA	261.061	37%	(82.927)	-7%	28.243	2%	MERCADO
VENTAS	700.365		1.214.349		1.292.830		MÍNIMO TASA
UTILIDAD BRUTA	443.394	1,73	165.199	0,16	456.106	0,48	DE INTERÉS
COSTO DE VENTAS	256.971		1.049.149		945.508		MÍNIMO 1

Hago referencia a 1991 debido a que fue el año de mi última gestión como Gerente de este negocio; y, por cierto, me refiero al 2010 como el año del inicio de una nueva gestión y recuperación de Kennet C.A.

Tuvimos un negocio con todos los índices positivos, una empresa sólida, rentable y técnicamente bien preparada, una empresa fuerte económica y financieramente; lamentablemente durante muchos años tuvimos un proceso leve pero continuo de deterioro financiero y al 2009 enfrentamos una crisis aparentemente insostenible por todos los problemas ya comentados. Quiero pensar en positivo y creer que en una gestión de dos años más volveremos a tener un negocio y patrimonio recuperado para los accionistas y una empresa con una infraestructura renovada y preparada para competir en el mercado.

Nos hemos caracterizado siempre y en todos los casos, por actuar en base a la determinación y cumplimiento de objetivos claros y por una absoluta austeridad y adecuado ordenamiento en el gasto y la inversión; conforme a presupuestos anuales aprobados por el Directorio; apego estricto a las normas que la tecnología moderna exige en los procesos de producción; cumplimiento serio con los proveedores de materias primas y con las diferentes obligaciones financieras. Una administración eficaz en el control, así como en la provisión y apoyo oportuno a los procesos de producción. La comercialización del producto, conforme a los periódicos análisis del mercado y de



nuestros costos; y, una relación obrero patronal destacable por la cordialidad, el respeto y la solidaridad mutuos.

De manera general ésta ha sido la tónica que hemos vuelto a imponer en este último año en KENNET C.A. y sus resultados están a la vista de todos cuando ofrecemos a la Junta de Accionistas un balance general anual con una primera utilidad; pese a que en la práctica este año que analizamos ha sido un año de únicamente 9 meses, debido a que las nuevas cámaras iniciamos su preparación a partir del mes de enero y de acuerdo a los ciclos de producción únicamente en abril comenzamos a regularizarnos con la oferta del producto en el mercado.

He aquí el cuadro comparativo de los resultados en los últimos dos años anteriores y el presupuesto que tenemos para el actual 2011.

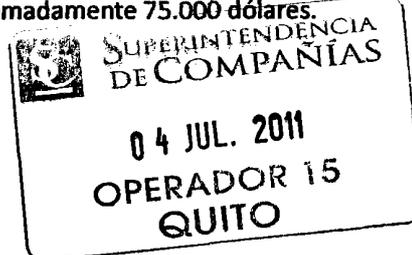
KENNET C.A.

ESTADO DE RESULTADOS	2.009	2.010	2.011 PRESUPUESTO
INGRESOS			
VENTAS			
Mercado Nacional	1.214.348,54	1.292.830,48	1.624.662,00
OTROS INGRESOS			
Recuperación Prov Jubilac Patronal	108.235,50	78.888,87	
Recuperación Prov Bonificacion 09-10	0,00	11.319,72	
Otros ingresos	40.115,07	18.574,94	
TOTAL INGRESOS	1.362.699,11	1.401.614,01	1.624.662,00
EGRESOS			
COSTO DE VENTAS			
Materia Prima	463.843,15	413.761,52	474.144,00
Mano de Obra	213.494,97	225.475,12	244.582,15
Gastos de Fabricación	317.101,65	322.035,85	335.704,43
Inventario Inicial Proceso	134.781,93	91.017,40	107.340,80
Inventario Final Proceso	-81.017,40	-107.340,80	-114.031,00
Inventario Inicial Terminado	79.570,35	78.625,55	78.066,98
Inventario Final Terminado	-78.625,55	-78.066,98	-84.948,00
TOTAL COSTO DE VENTAS	1.049.149,10	945.507,66	1.040.859,36
= UTILIDAD BRUTA	313.550,01	456.106,35	583.802,64
GASTOS DE VENTAS			
Sueldos, horas extras, comisiones	43.322,42	76.909,69	81.213,76
Beneficios Sociales	17.088,38	15.288,04	16.734,22
Suministros y materiales	14.807,96	792,10	835,79
Combustibles	5.341,13	5.261,24	5.497,12
Mantenimiento vehículos	922,67	2.546,12	2.800,54
Fletes y transportes	43.007,20	43.306,39	42.769,00
Publicidad	10.034,73	8.662,66	7.010,00
Telecomunicaciones	1.560,93	2.240,16	2.342,80
Gastos de viajes		1.059,25	1.213,00
Varios	12.054,53	13.390,59	13.720,00

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
04 JUL. 2011
OPERADOR 15
QUITO

	TOTAL GASTOS DE VENTAS	148.139,95	169.456,24	174.136,23
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				
Sueldos	94.465,30	98.035,85	107.109,80	
Beneficios Sociales	36.988,71	30.318,10	33.703,22	
Combustibles	1.167,55	1.079,96	1.160,00	
Agua, luz, teléfonos	3.970,42	4.675,58	4.951,03	
Gastos representación	6.000,00	4.250,00	4.500,00	
Honorarios	7.833,84	14.312,69	16.000,00	
Cuotas, suscripciones, contrtib.S Cias	4.571,28	3.137,91	3.400,00	
Útiles de oficina	1.105,51	1.349,06	1.435,00	
Movilizaciones	3.993,05	4.801,29	5.061,00	
Imp.Fiscales,municipales e IVA compras	9.003,51	55.377,52	47.581,00	
Jubilación Patronal	52.439,28	4.369,94	5.005,00	
Depreciaciones	151,00	267,87	282,00	
Arriendos	6.300,00	3.150,00	3.608,00	
Seguros	209,03	183,40	180,00	
Varios	4.464,83	5.523,57	7.778,83	
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION	232.663,31	230.832,74	241.754,88	
= RESULTADO EN OPERACIÓN	-67.253,25	55.817,37	167.911,53	
(-) OTROS EGRESOS				
Gastos Financieros	15.029,09	26.940,89	18.000,00	
Otros	644,30	633,50	500,00	
TOTAL OTROS EGRESOS	15.673,39	27.574,39	18.500,00	
= RESULTADO DEL EJERCICIO	-82.926,64	28.242,98	149.411,53	

DESAFÍOS FUTUROS. Señores accionistas, a pesar de mostrar con optimismo estos renovados resultados, no hemos resuelto aún nuestros problemas, muy lejos de ello. Nuestra empresa mantiene graves vulnerabilidades y a ello quiero dedicar la parte final de este informe. (i) Nuestro equipo y maquinaria no ha sido renovado durante los últimos 15 años, se hace necesaria una inversión mínima de aproximadamente 80.000 dólares para renovar - al menos parcialmente - nuestros equipos dedicados al cultivo y la producción. (ii) La infraestructura física requiere de una inversión mínima para poder controlar al interior las condiciones y ambiente que el champiñón requiere. Hemos calculado una inversión en techos, pisos y paredes; así como la instalación del aire acondicionado: 40.000 dólares. (iii) La adopción de nueva tecnología: me refiero a que la empresa no debe seguir dependiendo de la provisión de la materia prima fundamental (tamo de cebada) que cada vez escasea más en el país y en la adecuada técnica aplicada en el proceso de elaboración del compost. Así, hemos investigado y encontrado en el mercado externo una tecnología que podría sustituir a este importante proceso que hoy lo hacemos en nuestras instalaciones y cuya primera experiencia (con la importación del compost enriquecido y ya inoculado con las esporas del champiñón) la estamos teniendo precisamente en estos días y con resultados finales para el mes de mayo. Esta inversión en nueva tecnología sustitutiva, para hacerla regular y permanente exigiría de una inversión de aproximadamente 75.000 dólares.



Quiero hacer notar que, tomando en consideración los resultados obtenidos en el año anterior, el Directorio aprobó iniciar la amortización de la pérdida acumulada en un 10% de conformidad a las disposiciones tributarias del país. Se corrigieron equivocaciones cometidas en el pasado y hemos revertido la excesiva carga de la reserva que equivocadamente se había realizado para la Jubilación Patronal.

Aunque sobre la situación financiera ya hemos repasado algunos índices comparativos y, además, el Comisario los destacará también en su informe, el balance demuestra un adecuado manejo financiero y un aumento de las cuentas del Activo y del Patrimonio.

Los inventarios han tenido un incremento de US\$31.587,25 así como los Activos Corrientes ascendieron a US\$479.809,00 con un incremento del 2.84%. Este aumento tuvo incidencia especialmente en las cuentas "valores por cobrar" con US\$167.808,00. Quiero señalar que no es cartera vencida sino el resultado de la venta del mes de diciembre y cuyo vencimiento está dentro de los parámetros normales, en el mes de Enero. Los demás rubros del Activo Corriente han experimentado un aumento en US\$33.533,70

En lo que respecta a los Activos Fijos tienen un decrecimiento marginal de US\$3.598 y que obedece a la aplicación normal de depreciaciones de equipos e infraestructura.

Por otra parte los Pasivos Corrientes tuvieron un incremento que llega al orden de US\$27.129,00 si los comparamos con los aumentos del Activo Corriente de US\$33.533.70 diremos que la situación de la compañía es positiva.

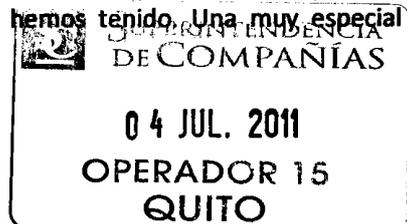
Los Pasivos a largo plazo dentro del ejercicio 2010 han tenido un decrecimiento de US\$37.317,73. En esos rubros que analizo está ya considerada la Provisión de Jubilación Patronal que suma US\$270.053,44.

Finalmente, el Patrimonio ha tenido un incremento total en el ejercicio de US\$19.770,08 que representa el 8,8% en relación al Patrimonio del año anterior.

La utilidad neta es de US\$ 28.242,98 que representa el 17,65% sobre el capital social pagado.

No quisiera remarcar más en este informe sobre los resultados de nuestra administración, tan solo que guardo una íntima satisfacción por todo lo cumplido, especialmente con ustedes que confiaron en esta persona. El Directorio propone a esta Junta que el destino de las utilidades sea reinvertido en la empresa e incremente el valor de las reservas y patrimonio de la empresa.

Concluyo este informe agradeciendo a los colegas miembros del Directorio por su amplia colaboración a mi persona como a la compañía y al eficiente esfuerzo de todo el personal. De una manera muy especial a Guillermo Valencia y a Mario González que, sin su concurso y apoyo profesional no habría sido posible tener los resultados que ~~hemos tenido~~. Una muy especial



mención de mi parte al personal administrativo que entendiendo la difícil situación de la empresa, apoyaron la iniciativa de reducir nuestros ingresos para priorizar de esta manera el destino de nuestros escasos recursos hacia la inversión durante el primer semestre del año, demostración de nuestro compromiso con esta empresa.

De los señores accionistas,



José Vicente Maldonado D.
Presidente.

