

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que disponen la ley de compañías y los estatutos de KENNET C.A., someto a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas, el informe anual correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del año 2013.

A partir del año 2010 hemos seguido un proceso importante de recuperación y consolidación de la empresa gracias a mejoras sustanciales que se han introducido en la aplicación de la tecnología y en la aplicación de políticas y normas de administración en todos los procesos productivos inherentes al cultivo y comercialización del champiñón. En este empeño, que ha sido continuo, hemos procurado que la empresa amplíe su competitividad y productividad para participar competitivamente en el mercado del champiñón. Así, resulta francamente satisfactorio para mí poder presentar a esta Junta de Accionistas las cuentas de Resultados y Balance General anual del año 2013 que muestran que la empresa Kennet C.A., se ha encaminado conforme a la estrategia del negocio y hacia su consolidación (i) en lo productivo; (ii) en mejoras sustanciales en la administración; con crecimiento y modernización de la estructura organizacional; (iii) en el cumplimiento y control de presupuestos de costos, producción y ventas que nos consolidan en el mercado del champiñón; y, (iv) manteniéndose, al mismo tiempo, en condiciones de rentabilidad financiera.

El año 2013 que hoy analizamos ha sido un año que en el caso del mercado y consumo de nuestro producto tuvo algunas condiciones adversas: todas las empresas productoras estuvimos bastante regulares con la provisión del producto y la fuerte competencia en el mercado hizo que los precios se mantuvieran estables durante todo el año. El precio promedio nuestro fue de US\$ 5,54, comparado con el año anterior que fue de 5,58. Por otra parte, apareció una nueva marca competidora: Green Garden, empresa que capitalizó a la champiñonera de la familia Ortega, con inversiones en sus cámaras y la importación de los bloques para la producción, lo que ha permitido a esta empresa recuperarse y ampliar su presencia en los mercados. Esta nueva competencia obliga a Kennet C.A. a mantenerse dentro de su plan de negocios, ser cada vez más competitiva y productiva, a controlar mejor sus costos y a que sus inversiones, debidamente priorizadas, ayuden a mejorar la calidad y la oferta del producto en el mercado.

La gestión de comercialización y las ventas durante el año que analizamos son una consecuencia de lo acontecido con el mercado consumidor del champiñón, de la actual oferta del producto y nuestra política de comercialización y precios. A continuación un cuadro que muestra la relación de las ventas y nuestra participación en el mercado durante los últimos años.

VENTAS - DÓLARES

VENTAS - KILOS

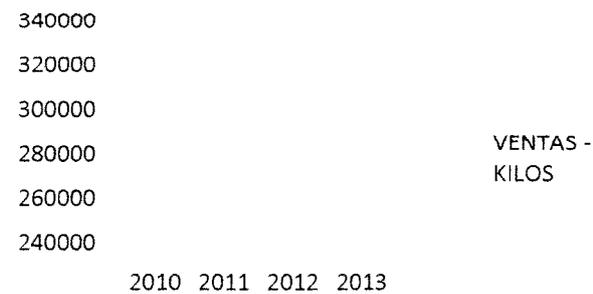
AÑO			
2010	2011	2012	2013
1250306,3	1560108,69	1768375,5	1819296,4

AÑO			
2010	2011	2012	2013
270387	314619	310745	32096

VENTA- DÓLARES



VENTAS - KILOS



Destaco muy especialmente dos aspectos; (i) En el año 2013 tuvimos un crecimiento del 2,88% en relación a la venta en dólares lograda en el 2012. (ii) Lo ocurrido con la gestión en precios: al final del año 2013 hemos conseguido un precio promedio en el mercado de 5,54 c/ kilo, en diciembre del 2011 fue de 5,58. Es decir, hemos tenido estabilidad de precios de venta del producto durante más de dos años (iii) A pesar de que hemos tenido una muy fuerte competencia entre las marcas productoras; y, adicionalmente, la competencia de la marca propia del Supermaxi y AKÍ en estos dos importantes mercados, creemos que tenemos un buen posicionamiento de nuestra marca y ganado la fidelidad del mercado consumidor. (iv) La pérdida de un antiguo cliente como Mi Comisariato que en actitud inamistosa con nosotros y, debido a circunstancias poco transparentes, que no han sido aclaradas, nos ha perjudicado en pérdidas en ventas de aproximadamente 230.000 dólares en el año. (v) Sin embargo de todo ello, se han ido sorteando las dificultades y durante el 2013 cumplimos con el 93% de nuestros presupuestos y objetivos en la gestión de ventas. Ciertamente, sin la ocurrencia de este incidente que comento con El Rosado, los resultados habrían sido mucho más interesantes. Se hacen esfuerzos para compensar adecuadamente esta circunstancia adversa, toda vez que a lo largo del año, en diferentes semanas del año, tenemos graves desperdicios de producto que no logra ser introducido al mercado. (v) Por cierto que hemos explorado las posibilidades del mercado

externo como una opción para la venta de nuestros actuales excedentes. Lamentablemente las actuales condiciones de competitividad del país y de producción nuestra en el mercado centroamericano hace compleja nuestra participación en dichos mercados, típicamente compradores del producto que ofertan México y Colombia principalmente.

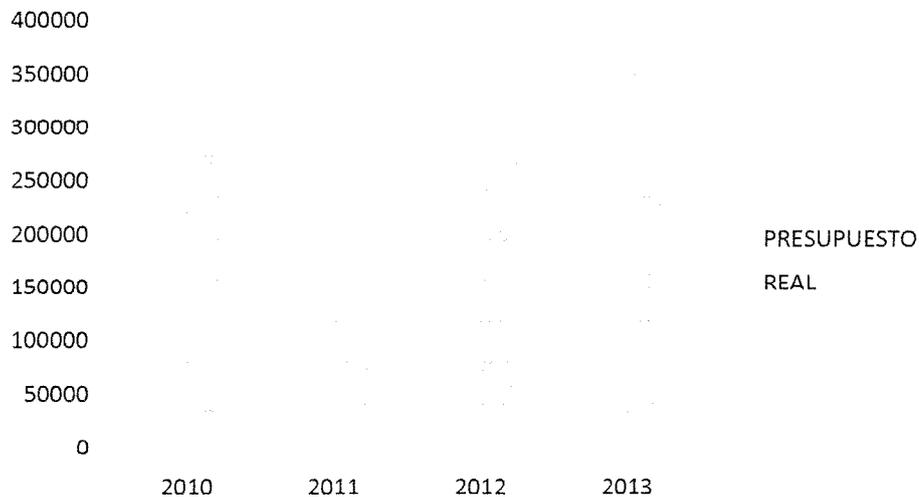
En este campo de la comercialización, hacemos esfuerzos para penetrar de mejor manera al mercado institucional que no había sido nuestra prioridad en pasados años (estamos con nuevos distribuidores en Guayaquil, Cuenca y, también, complementamos esfuerzos para la ciudad de Quito); adicionalmente, estamos otorgando toda la prioridad a una nueva iniciativa para que la empresa obtenga las certificaciones de calidad, nacionales e internacionales, como estrategia para mejorar nuestro posicionamiento en el mercado y para garantizar procesos de mayor eficiencia empresarial. Para ello, con recursos propios, estamos invirtiendo en tecnología, en mejoras sustanciales de la infraestructura de la post-cosecha, capacitación del personal, y en el transporte del producto hasta la entrega en los distintos mercados. Completar nuestro proyecto va a requerir una inversión adicional en el presente año de aproximadamente US\$ 80.000.

Quiero también destacar la importancia que ha tenido, en nuestro caso, las inversiones que se realizaron en el transcurso del 2012 y 2013 en las áreas de la producción para mejorar la productividad y la competitividad de la empresa, lográndose sostener el nivel de costos de producción y los costos de venta del champiñón, con efectos en la rentabilidad financiera. Ahora, debemos completar dicho proyecto y muy particularmente en lo que se refiere a equipos de enfriamiento (inversiones en equipos de aire acondicionado para las cámaras que fueron postergadas) y, en el transporte para la entrega en el mercado; en este aspecto, precautelar que el producto no pierda la cadena de frío. Nuestros objetivos: disminuir el costo de producción mediante mayores índices de productividad, incrementar nuestra rentabilidad en ventas, pero también mejorar la calidad del producto y en el servicio al cliente.

Como lo anunciamos en el año anterior, la empresa pudo alcanzar niveles de productividad sostenibles del orden de los 12,1 kilos por m². En el presente año que analizamos los resultados la productividad mejoró hasta alcanzar los 12,70 kilos por cada metro cuadrado. En todo caso, nuestro proyecto plantea adquirir un nivel de productividad mínimo de 15 kilos por m². Ello lo vamos a conseguir solamente cuando logremos terminar nuestra inversión productiva, particularmente con el control de las temperaturas en el área de la incubación y en todas las cámaras de cultivo. Una vez culminado el proyecto podremos incorporar al cultivo otros fertilizantes que mejoren la calidad del compost, toda vez que su utilización y buenos resultados demandan del control de las temperaturas para el adecuado desarrollo del micelio del champiñón en el compost.

**RESULTADOS DE PRODUCCION 2010 AL 2013 Y
PRESUPUESTO**

	2010	2011	2012	2013
PRESUPUESTO	252230	309118	300696	333383
REAL	302982	337013	331700	372671



Al resaltar los resultados en producción debo destacar el trabajo y capacidades demostradas por el equipo técnico y operarios que han colaborado con el cumplimiento de nuestros objetivos.

El cuadro que incorporo sobre la producción muestra la evolución que ha tenido la producción anual en la empresa Kennet C.A. como consecuencia de las mejoras sostenidas en los índices de productividad. Aunque no hemos completado las inversiones, es satisfactorio apreciar los avances que en este campo de la producción hemos alcanzado. Ello nos ha permitido no solamente la adecuada y permanente provisión del producto en el mercado, sino también sostener la rentabilidad y presupuestos que nos habíamos planteado para el presente año.

Por cierto, para mí, como parte de la administración y también como accionista de esta empresa, es particularmente satisfactorio apreciar su recuperación y consolidación financiera. Efectivamente, hemos dejado atrás los años de pérdidas y de malos resultados, años sin crecimiento, ni rentabilidad y sin beneficios para los accionistas y los trabajadores. El cumplimiento de los objetivos en materia de producción y comercialización, así como el rígido control sobre nuestros costos, han hecho posible obtener por cuarto año consecutivo utilidades operativas y

financieras que permiten (luego de 10 años) que los accionistas veamos beneficios y renta para nuestra inversión en la empresa Kennet C.A.

INVERSIONES. Durante los últimos meses del año 2012 y parte del año 2013 que analizamos, con recursos propios de la empresa y el aporte financiero del Banco Pichincha, se ha podido avanzar lentamente, en el proyecto de modernización de la empresa. Así, hemos abordado los más graves problemas de orden tecnológico que venía arrastrando la empresa desde hace más de 20 años, asunto que se había ya convertido en un problema estructural y que mantenía a la empresa en una situación de vulnerabilidad que nos impedía crecer. Como ustedes ya conocen no fue posible completarlo totalmente, confío que durante el presente año 2014 logremos culminar y completar la totalidad de las inversiones conforme al proyecto que fuera conocido por el Directorio de la empresa en su momento. En dicho proyecto hemos incorporado otras inversiones como en el caso de la post cosecha y otras mejoras para obtener los registros sobre buena práctica de manufactura, BPM. Las inversiones incluyen a la infraestructura física: en una nueva cámara de incubación, renovar las 7 cámaras de cultivo (restantes) con nuevos equipos de aire acondicionado y blowers; la recomposición de la maquinaria fundamental dentro del proceso productivo como la compostera y la sembradora; la reingeniería e inversiones totales en las instalaciones eléctricas; en equipos y maquinaria como un tractor nuevo y, la adquisición de 900 nuevos cajones para el cultivo.

Nuestro proyecto de inversiones se ha podido concretar en un 80%. Los resultados de estas inversiones, se han podido apreciar en los meses finales del año anterior y los primeros del presente. En primer lugar destaco que la producción superó 11% al presupuesto anual; habiéndose obtenido una productividad promedio del 12,70 kg por cada metro cuadrado del área cultivada en el año. Con el empleo del 100% de la tecnología moderna que queremos tener en Kennet C.A., nuestra aspiración es llegar a una productividad mínima de 15 kilos/m² (ganancia del 25%). En todo caso, los actuales resultados en productividad y producción nos arrojan resultados interesantes en las finanzas de este negocio: efectivamente, el objetivo principal que perseguimos en Kennet con este esfuerzo, y que ha sido analizado por el Directorio, ha sido precisamente mejorar la productividad de la empresa, reducir nuestros costos en producción y mejorar así nuestra competitividad en los mercados nacionales e internacionales, con apreciables resultados financieros.

RESULTADOS FINANCIEROS

Como lo hice en el año pasado, a continuación les presento los índices de las relaciones financieras y económicas que reflejan los balances y estados de resultados de la compañía al 31 de diciembre del 2013. Aún estamos lejos de

recuperar la fortaleza que tenía la empresa en 1991; sin embargo hemos perseverado y continuaremos en este esfuerzo de recuperación.

	1991		2011		2012		2013	
ACTIVO CIRCULANTE	349.936	2,81	510.862	1,085	735.284	1,328	746.466	1,154
PASIVO CIRCULANTE	124.630		470.743		553.502		646.882	
EXIGIBLE TOTAL	132.883	0,56	248.492	0,91	324.705	1,06	312.414	0,54
PATRIMONIO SOCIAL	238.550		273.157		305.328		581.985	
MATERIA PRIMA	136.773	53%	262.780	24%	327.141	27%	280.673	22%
COSTO DE VENTAS	256.971		1.100.504		1.191.761		1.281.042	
COSTO DE VENTAS	256.971	36,69	1.100.504	70,64	1.191.761	67,39	1.281.042	70,41
VENTAS NETAS	700.365		1.557.938		1.768.375		1.819.296	
GASTOS FINANCIEROS	33.542	13,05	21.946	1,99	38.939	3,27	35.696	2,79
COSTO DE VENTAS	256.971		1.100.504		1.191.761		1.281.042	
PERDIDA / GANANCIA	261.061	37%	59.149	4%	53.859	3%	69.700	4%
VENTAS	700.365		1.557.938		1.768.375		1.819.296	
UTILIDAD BRUTA	443.394	1,73	462.943	0,42	589.421	0,49	549.483	0,43
COSTO DE VENTAS	256.971		1.100.504		1.191.761		1.281.042	

Nuestro año de referencia seguirá siendo 1991, sin duda el año de mayor rentabilidad y fortaleza financiera de la empresa. Tuvimos un negocio con todos los índices positivos, una empresa sólida, rentable y técnicamente bien preparada, una empresa fuerte económica y financieramente. Ahora, creo que debemos insistir en la gestión que hemos seguido hasta hoy en estos últimos cuatro años, con los objetivos que nos hemos planteado, hasta volver a tener un negocio

agroindustrial muy rentable, con el patrimonio en valores suficientemente sustentados para su justa cotización en el mercado; además, una empresa con una infraestructura renovada y preparada para participar competitivamente en los mercados.

En el presente año 2014 nos proponemos (i) continuar con la misma determinación y cumplimiento de los objetivos en producción y ventas, bajo una muy austera administración del gasto y la inversión; conforme a presupuestos anuales; 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 y sociales. (ii) El crecimiento de la estructura técnica y profesional y de la organización debe traernos mayores eficiencias en el futuro, así como debe hacernos más competitivos. Una administración eficaz y con elevado nivel profesional puede ayudarnos no solamente a fortalecer la actual actividad de la compañía sino también a mirar nuevos crecimientos y oportunidades de nuevos negocios para un nuevo período que lo planteamos hacia el futuro. (iii) La comercialización del producto, conforme a los periódicos análisis del mercado y de nuestros costos; con un desafío puntual para hacer mejoras en la calidad y la promoción de las ventas en el exterior; y, a (iv) una relación obrero patronal destacable por la cordialidad, el respeto y la solidaridad mutuos. Esta es la estrategia que seguimos y que concluirá con el actual período de cinco años que se cumplen en el primer semestre del año 2015.

Esta ha sido la tónica que hemos regresado a imponer en KENNET C.A. y los resultados están a la vista de todos cuando ofrecemos a la Junta de Accionistas un balance general anual con resultados positivos.

Señores accionistas, 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 mejoras en las cuentas del Activo y del Patrimonio.

Los inventarios han tenido una disminución de US\$ 46.467,78 debido a los ajustes realizados a productos terminados caducados que manteníamos en inventario, así como los Activos Corrientes disminuyeron en US\$ 23.193,60 por la misma causa. La cuenta "valores por cobrar" muestra un valor de US\$ 312.141,02 que no es cartera vencida sino el resultado de la venta de los meses de noviembre y diciembre y cuya recuperación estuvo programada para el mes de Enero y febrero del presente año.

En lo que respecta a los Activos Fijos, estos presentan un crecimiento de US\$ 645.177,04 y que obedece a la revalorización del terreno que se realizó como

resultado de la implementación de las NIIF'S, conforme a las disposiciones de la Superintendencia de compañías y el SRI.

Por otra parte los Pasivos Corrientes tuvieron un incremento que llega al orden de US\$93.379,96 y que corresponde fundamentalmente a valores por la compra de insumos, materia prima, que se obtiene con crédito de los proveedores. Destaco la amortización de obligaciones bancarias de corto plazo y muy principalmente la cancelación de la obligación con el IESS, cuya última cuota fue cancelada en el mes de mayo 2013.

Los Pasivos a largo plazo dentro del ejercicio 2013 han tenido un crecimiento de US\$251.946,83 debido al ajuste realizado a la reserva por jubilación patronal que siguiendo las NIIF'S debía presentarse al valor total calculado en el estudio actuarial.

Finalmente, el Patrimonio ha tenido un incremento total en el ejercicio de US\$ 276.656,65 que representa el 90,61% en relación al Patrimonio del año anterior, debido al incremento en la cuenta de reserva por revalorización activos

La utilidad neta es de US\$ 69.699,98 que representa el 43,56% sobre el capital social pagado y el 11,98% en relación al total del Patrimonio.

DESAFÍOS FUTUROS. Señores accionistas, en el año pasado nos referimos en este capítulo a las indispensables inversiones que debíamos hacer en nuestra infraestructura, así como en maquinaria y equipos. Hemos dado cumplimiento parcial a dicho desafío. Para el presente año, habremos consolidado el proyecto de inversiones y aspiro a que en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas podamos mostrar índices de productividad mayores, como objetivo fundamental del año, para hacer de esta empresa altamente competitiva en el mercado ecuatoriano y también para cumplir con expectativas del mercado internacional.

Quiero destacar finalmente un aspecto de enorme importancia para las actuales circunstancias del país y que nos habíamos también planteado como objetivo formal ante esta Junta General de Accionistas. Frente a las constantes exigencias de leyes, reglamentos y políticas gubernamentales, es muy placentero para mí en la actualidad ser parte de una empresa **absolutamente formalizada** (me refiero a nuestra actuación conforme a las leyes y normativas ecuatorianas) en todas las áreas. Me refiero a lo laboral con el Ministerio del Trabajo y todos sus reglamentos de seguridad y cumplimiento de obligaciones laborales; con nuestras obligaciones con el IESS al día (incluyo también las de seguridad y riesgos de trabajo); con el Municipio en el pago de impuestos y licencias de funcionamiento; Igualmente con el SRI; con el Medio Ambiente, al día con todas las certificaciones y licencias; con el Ministerio de Salud igualmente, con las obligaciones emanadas desde dicho

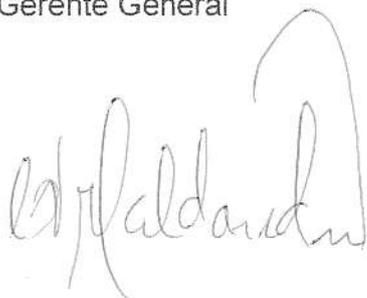
Ministerio para los productos alimenticios; y, finalmente, encaminados para obtener una certificación BPM (Buenas Prácticas de Manufactura alimenticia), lo que nos permitirá promover a nuestro producto con la satisfacción de un alimento sano y nutritivo. Adicionalmente, hemos obtenido licencias internacionales sobre buenas prácticas exigidas y auditadas por nuestros principales clientes como Supermaxi, KFC y Pizza Hut. Esto tiene una particular satisfacción pues, la empresa Kennet C.A., aquella que recibimos el 2010, fue una empresa con graves déficits en todos estos aspectos fundamentales para su operación como industria de alimentos en el país.

Finalmente, tomando en consideración los resultados obtenidos en el año anterior, pongo en consideración de la Junta la propuesta para que también en esta oportunidad resolvamos hacer la distribución a favor de los accionistas de la utilidad del presente ejercicio. Luego de hacer las reservas legales y beneficios a los trabajadores, es decir la suma total de US\$ 34.894,99. La propuesta incluye hacer este pago a partir del mes de septiembre del presente año, una vez que completemos las inversiones en la infraestructura que están todavía pendientes y que tienen nuestra prioridad.

Concluyo este informe agradeciendo a Cristian Van der Werf, quien han ejercido durante el año anterior la gestión como Presidentes del Directorio de la compañía y a los colegas miembros del Directorio por su disposición para colaborar con la empresa; y, naturalmente agradezco enormemente el eficiente esfuerzo de todo el personal que hace Kennet C.A., sin su concurso como operarios y su apoyo profesional y técnico no habría sido posible avanzar y tener los resultados que hemos obtenido.

De los señores accionistas,

José Vicente Maldonado D.
Gerente General

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'J. Maldonado', with a large, sweeping flourish at the end.