

16-Jul
1457

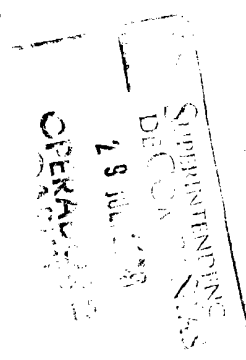
INFORME DE ACTIVIDADES PERIODO 2008

De acuerdo con las Disposiciones Estatutarias de la Compañía, me es grato poner a consideración de la Junta General Ordinaria de Accionistas el informe de labores del período 2008.

La actividad económica en el año que analizamos se ha desarrollado dentro del Plan Estratégico diseñado para el año 2008 y los resultados positivos corresponden al ejercicio de planificación, objetivo y presupuesto que nos hemos establecido e implementado en la empresa durante el año.

Conforme al cuadro comparativo que incorporo a este informe, las cuentas del Balance General determinan un Activo Total de \$1.186.369, superior al año 2.007 en 19,8%. El valor del activo circulante alcanza la suma de \$571.326; valor que tiene un significativo incremento del 43,8% en relación al valor de este activo en el año pasado. Corresponde principalmente a las cuentas por cobrar a clientes y a productos en proceso. La cifra refleja el crecimiento que tuvimos al final del año preparándonos para la especial demanda del mes de diciembre. El activo realizable es de \$292.361, dentro de éste, el rubro más alto es el de productos en proceso \$134.782 justificado por el alto número de cámaras de cultivo que se mantuvieron en rotación durante el mes de diciembre.

El activo fijo depreciable es de \$132.073 en el que destaca el rubro de cajones que es el más alto debido a la importante inversión y renovación que se realizó durante el año 2008. No se produjeron revalorizaciones de los otros activos fijos, la administración y el Directorio consideramos que no sería conveniente pese a la valoración tan baja que tenemos en nuestros libros a toda la infraestructura física que disponemos en la empresa destinada al cultivo y procesamiento del champiñón.



comparativo balance general			
Rubro	2007	2008	%
total activo circulante	397.214	571.326	43,8
activo fijo no depreciable	479.971	482.971	-
activo fijo depreciable	113.088	132.073	16,0
total activo	990.273	1.186.369	19,8
pasivo corto plazo	340.996	462.900	35,8
pasivo largo plazo	366.829	415.806	13,4
total pasivo	707.825	878.706	24,1
capital social	160.000	160.000	
aporte futuras capitaliz.	48.132	48.132	
reservas	74.317	79.539	
resultados	0	19.992	
total patrimonio	282.449	307.663	8,9
total pasivo y patrimonio	990.274	1.186.369	19,8

El pasivo de corto plazo alcanza los \$462.900 siendo las cuentas de proveedores y varios acreedores las más altas; a diciembre suman \$338.800. Por cierto que durante los meses de enero y febrero de este año se ha logrado reducir la cuenta proveedores en un 60%. Destaco que en el presente año que analizamos, la empresa Kennet C.A. volvió a ser un sujeto de crédito bancario. Durante el año pudimos trabajar financieramente, para créditos de mediano plazo, con el Banco del Pichincha y el Produbanco. Estas obligaciones bancarias vienen siendo amortizadas en forma muy cumplida por la empresa. En todo caso, pese al incremento del pasivo de corto plazo, la relación entre el activo circulante frente al pasivo de corto plazo es de 1,23; índice que mide la capacidad de pago de la Empresa para estas obligaciones.

Las obligaciones social y patronal así como los impuestos fiscales y Municipales se encuentran al día en sus pagos. El pasivo de largo plazo que alcanza la suma de \$415.806 representa el valor que mantenemos como provisiones de la jubilación patronal y que cada año lo vamos actualizando.

Al analizar el estado de pérdidas y ganancias observamos que el costo de ventas presenta un incremento de apenas el 1,9%. Destaco este logro especialmente en un año en el que el Ecuador se ha visto nuevamente bajo amenaza de elevación de precios, el índice de inflación para el país

ha estado muy cercano al 10%. El rubro de materia prima en el costo de ventas se incrementó en el 18,3% (\$69.210), valor que se justifica ya que con relación al año pasado, se procesaron tres cámaras adicionales de cultivo y además se tuvo que afrontar inevitablemente el incremento del valor de la importación de la semilla y peat-moss por efectos de reajustes en los fletes terrestres y aéreos pues, como es conocido por los señores accionistas son las dos únicas materias primas importadas.

Otro rubro que quiero destacar en este análisis sobre nuestro costo de producción es el referido a la mano de obra: esta se incrementó en un 6,8% como consecuencia del alza salarial decretada por el Gobierno en el año 2.008. Por otra parte, los gastos de fabricación se mantuvieron bastante estables; se incrementaron con respecto al año 2.007 apenas en 1,6%, si se considera que se produjeron 41.634 kilos más. Los gastos de administración y ventas se incrementaron en un 8,8% siendo los rubros de personal, de fletes y transporte los de mayor incidencia pues se creó el departamento de ventas con personal nuevo y en relación de dependencia; y, como ya se informó anteriormente, ahora se está contratando a terceras personas para el transporte y la entrega diaria de los champiñones.

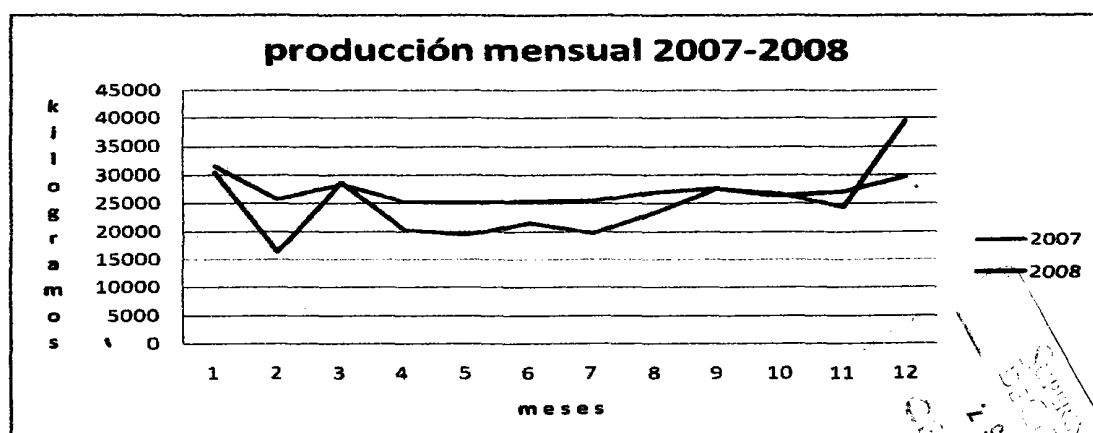
Comparativo estado de pérdidas y ganancias			
RUBRO	2007	2008	% INCREMENTO
total de ventas	1.080.742	1.340.036	24,0%
Costo de ventas	994.003	1.013.160	1,9%
materia prima	381.353	451.063	18,3%
mano de obra	191.700	204.730	6,8%
gastos de fabricación	351.743	357.367	1,6%
utilidad bruta	86.738	382.524	341,0%
gastos administrativos y de ventas	331.731	360.827	8,8%
pérdida-utilidad en operaciones	244.993	21.697	
ingresos no operacionales	20.454	25.670	25,5%
egresos no operacionales	12.773	12.522	-2,0%
utilidad - pérdida ejercicio	237.312	34.844	

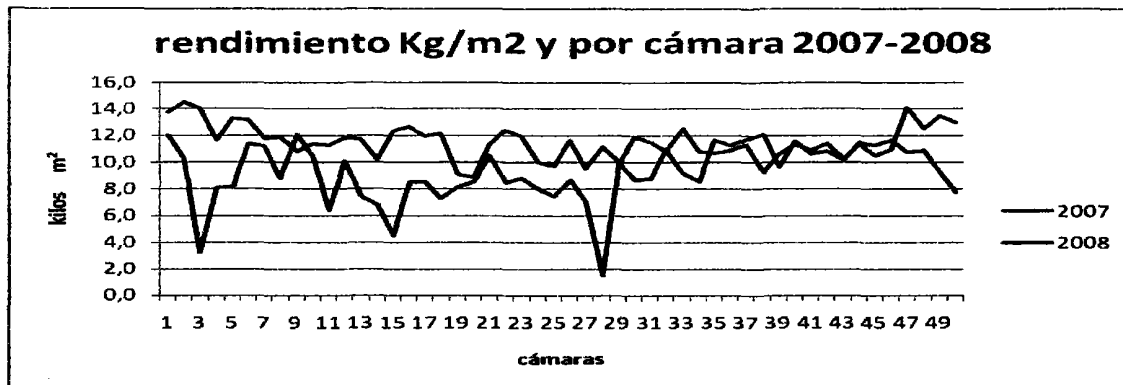
Supleniendo
DECORACIONES
18 JUL 2009
OPERACIONES

Con todos estos antecedentes que hemos analizado, la actividad económica de la empresa durante el año 2008 ha generado una utilidad bruta de \$34.844,48 que descontados los valores de participación de trabajadores, impuesto a la renta y la reserva legal, queda una utilidad neta de \$19.992,03. La administración sugiere a la Junta de Accionistas que estas utilidades se las destine a la cuenta Aporte a Futuras Capitalizaciones para destinarlos al aumento del Capital Social propuesto para la resolución de la presente Junta Ordinaria de Accionistas.

Deseo dedicar unos breves minutos para completar alguna información de interés de los accionistas. Durante el año 2008 se prepararon 58 cámaras de cultivo. A diferencia de años anteriores, la producción mensual durante el año muestra cierta estabilidad a excepción de los meses de diciembre y enero que son los meses donde tiene incidencia el incremento del número de las cámaras de cosecha; cabe mencionar que también estamos produciendo, aunque en pequeña escala, la variedad "Portobello", producto que lo estamos entregando a distribuidores y algunos restaurantes y hoteles de la ciudad de Quito. Nuestra aspiración es que en el presente año podamos ofrecer este producto al consumidor por medio de los supermercados.

La producción total alcanzó a 332.170 kilogramos volumen que superó a la producción del 2007 (290.536Kg.) en un 14,3%; es importante resaltar que el incremento de la producción se debió fundamentalmente a mejoras alcanzadas en productividad por metro cuadrado; así, la ganancia en productividad en el 2008 fue de 9,5 a 11,1 kilos, que representa el 16,8%.

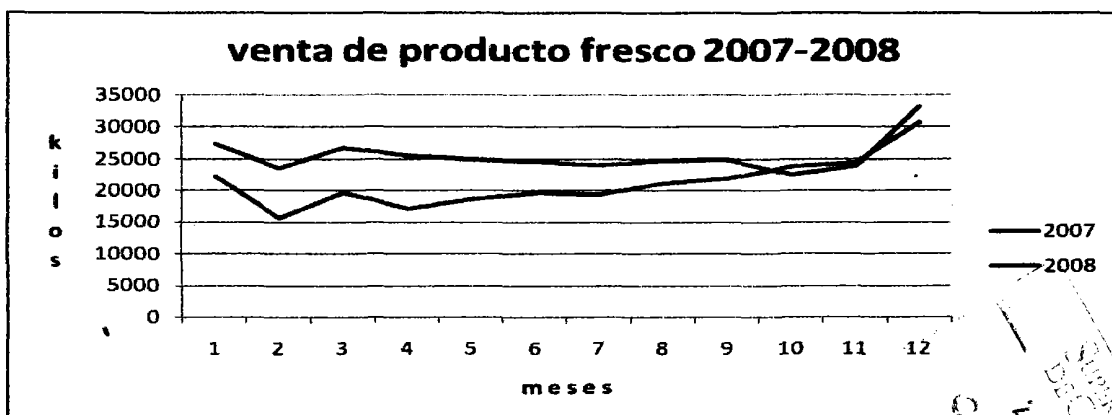




En el área comercial quisiera destacar el trabajo realizado para recuperar imagen y preferencia de la marca Kennet con un producto de buena calidad en tamaño, textura, color y recuperar también la preferencia del consumidor con presentaciones renovadas de fundas, bandejas y tarrinas; de esta manera se ha logrado cumplir con una de las metas que nos habíamos propuesto para este año: alcanzar el 42% en la participación del mercado nacional.

Particular atención en nuestra política de comercialización ha sido las mejoras en logística y atención oportuna al cliente. Son costos adicionales pero hemos ganado en eficiencia y servicio, lo que ha significado mayor rentabilidad.

Los volúmenes de venta del champiñón fresco alcanzaron los 307.456 kilogramos, cifra que representa un 20,8 % superior a la del año pasado (254.462Kg.). En cuanto a valores el ingreso por venta de champiñón fresco en el 2008 fue de 1'284.199.97 que representa un crecimiento del 30.58% superior a la venta del año 2007.



Todavía en el presente año que analizamos hemos tenido períodos cortos en los que hemos sufrido desabastecimiento del producto debido a las dificultades propias del mismo ciclo de cultivo y a los cambios en el cronograma de producción. En todo caso, se procura planificar y guardar concordancia entre nuestra producción y la demanda. Las mejoras constantes en productividad nos permitirán solventar satisfactoriamente estos inconvenientes.

En el cuadro siguiente se puede apreciar la cantidad de kilos demandados y entregados según tipo de cliente. Del análisis de este cuadro, se desprende que el cumplimiento de la demanda en el año es del 90%, valor porcentual que debemos ir mejorando hasta alcanzar el 100% de satisfacción de los clientes.



El precio promedio alcanzado durante el año 2008, es de \$ 4,20 por kilogramo de producto fresco. Al respecto, es necesario hacer conocer a los señores accionistas que a finales del año pasado y concretamente en diciembre se iniciaron complejas negociaciones entre Supermaxi y las tres empresas productoras y proveedoras del champiñón, debido principalmente a la distorsión de precios existente entre los diferentes canales de distribución del producto. Esto provocó que Supermaxi

descodificara de su listado de productos las presentaciones de bandejas de 450gr durante los últimos cuatro meses y presionara en sus negociaciones para que las empresas bajemos el precio; estos desacuerdos nos perjudicaron durante diciembre y estos primeros meses del actual año 2009. Recientemente en este mes de marzo ha habido acuerdos en cuanto a los precios. Lo ocurrido ha sido muy negativo para el sector productor. La competencia nuestra, Invedelca, se ha visto forzada a bajar sustancialmente el precio a favor del Supermaxi lo que nos ha obligado a ajustarnos en un 12.6%. Ahora Supermaxi ha restituido las presentaciones de 450 gramos y estamos negociando una subida de precios al mercado de distribuidores y clientes institucionales de tal modo de estabilizar el precio promedio en aproximadamente \$ 4,28 para el presente año. Incremento absolutamente insuficiente si consideramos las dificultades que presenta el actual escenario económico del país. Por otra parte, estas negociaciones de precios con el mercado consumidor son complejas dadas las características muy particulares de las políticas de producción y de comercialización que mantiene nuestra principal competencia.

Para este año 2009 se ha proyectado alcanzar la producción y venta anual de 375.000Kg. un precio promedio de \$4,28 por kilo y obtener un rendimiento por metro cuadrado de 13 kilos. Cumplidos estos presupuestos la utilidad de Kennet C.A. para el presente año será de 135.000 dólares. Todo ello manteniendo todavía nuestra actual estructura y tecnología de producción. Es importante indicar que estamos en negociaciones para invertir aproximadamente \$150.000 dólares por medio de un crédito de la CFN con el fin de cambiar nuestra actual infraestructura de pasteurización, nuestro sistema de cultivo en cajones de madera, cambiar maquinaria y equipo obsoleto. Todo ello conforme a las recomendaciones técnicas del asesor y experto internacional Sr. Oscar Lahmann.

La propuesta para realizar esta inversión ha sido ya apoyada por el Directorio. En la administración vemos como el único camino a seguir por esta empresa para hacerla efectivamente moderna y rentable.

Finalmente, es importante que conozca esta Junta General que en el último año hemos tenido la visita frecuente de moradores del sector de Pifo y Puembo; la visita también constante de la Unidad de Medio Ambiente del Municipio para solicitar se tomen medidas a fin de mitigar los olores que

Al finalizar este informe y con la satisfacción de haber alcanzado en el año 2008 el crecimiento y mejoras evidentes en los resultados financieros, quiero dejar constancia de mi agradecimiento y reconocimiento al personal obrero y en general al personal administrativo, técnico y de ventas de la empresa. De una manera particular al señor José Vicente Maldonado por su incondicional apoyo en la administración, así como al Ing. Mario González y a los Miembros del Directorio.

Amor's love

[Faint, illegible markings]