

Quito, Jueves 15 de marzo de 2018

Sres. Accionistas
AGRÍCOLA LOS VOLCANES AGROVOLCANES CÍA. LTDA.

De mis consideraciones.-

Mediante el presente informe quiero hacer conocer a todos ustedes el trabajo que hemos realizado en el año 2017 y a su vez mostrar las proyecciones de trabajo para el año 2018, con lo cual buscaremos fortalecer la integración vertical que estamos delimitando.

Para el año 2017 se proyectó trabajar sobre un modelo de engorde de ganado, esto para alcanzar un modelo sostenible de producción de carne, en base a animales destetos traídos de la sierra y costa principalmente, sobre eso las conclusiones del proyecto son:

- **PROYECTO DE VENTA DE LA HACIENDA:** vamos a seguir trabajando sobre la venta de la hacienda a través de los 3 corredores actuales y uno nuevo que tenemos una propuesta en firme. De esta manera en el mes de junio de 2017 se cerró el negocio y se acordó un valor por la hacienda, pero hasta la finalización del 2017 nunca se llegó a concretar dicha venta, por lo mismo entendemos que esa situación ya no se llevará a cabo.
- **PROYECTO SOSTENIMIENTO HACIENDA EL RELICARIO:** vamos a trabajar en la venta de los activos improductivos de la hacienda. Dadas las pésimas condiciones de la ganadería de leche, ha sido muy complejo el poder vender los activos improductivos a precios razonables.
- **PROYECTO DE ENGORDA DE GANADO:** se ha hecho un estudio de mortalidad y rendimientos de pasturas en la costa bajo un modelo de fertilización en propiedades arrendadas y con ello el proyecto nos lleva a mudar la operación de engorde a la zona de costa del país para engordar ganado mediante un sistema de pastoreo intensivo, adicionado a una ración adicional. Este proyecto era muy viable, pero dadas las condiciones de no venta hemos replanteado el proyecto y estamos caminando con la integración vertical de la propiedad.
- **PROYECTO DE CARNICERÍA Y LOCAL PROPIO:** vamos a levantar una planta de procesamiento de carne de res y cerdo, para tener como productos finales: cortes especializados, embutidos y cortes "tipo catering". Tenemos ya un estudio de costos de producción y precios de venta de productos. El proyecto está en marcha, esperamos que en el primer semestre del 2018 ya estemos trabajando en nuestra planta.
Los puntos pendientes que tenemos en este proyecto serían:
 - Selección de un Maestro Charcutero y Chef. Hemos aprobado el manejo de charcutería, estamos trabajando en el proyecto del Chef.
 - Diagramación de modelo comercial. Se tiene diseñado dos modelos comerciales.
 - Selección de terreno para montar la planta. Planta ya se está montando.
 - Selección de lugar bajo arriendo para el local. No se va a entrar con un local en esta primera etapa, dado los costos fijos de dicha implementación.

- Definición de Marcas de los productos. Las marcas se encuentran registrándose.
- PROYECTO DE CRÍA DE GANADO: El 2017 estaremos evaluando totalmente el proyecto de la Carnicería y el Local propio, si estos tienen una base sólida para crecer, entraríamos en este proyecto de cría, a través de la compra de vaquillas brahman con cruces de líneas europeas, para generar nuestros propios destetos y ofrecer de esta manera carne especializada, joven y de gran calidad. El modelo de madres es ideal, pero en otras razas.
- PROYECTO DE VENTA DE FORRAJES: estaremos buscando como modelo de diversificación, una alianza estratégica con una hacienda en la zona seca de la costa con riego, para hacer cultivos de pasturas especiales con mejores rendimientos, para hacer fardos de heno y henolaje, para ello debemos adquirir maquinaria especializada para hacer estos productos. No se llegó a aplicar y la viabilidad de diversificación de inversión es complicada por los montos.

Para el 2018 estamos emprendiendo el trabajo de una planta de procesos y dos modelos de comercialización, a su vez que queremos integrar toda la cadena productiva, evaluando una alternativa diferente sobre el proyecto de engorda de ganado, con lo cual se ha complementado la estrategia de la empresa, la misma que se enfocará de la siguiente manera:

- PROYECTO DE PLANTA DE PRODUCCIÓN: Estamos trabajando y esperamos para el primer semestre del 2018 tener en funcionamiento nuestra propia planta de producción buscando los siguientes puntos clave:
 - Línea de Productos Premium,
 - Línea de Productos de Hogar,
 - Línea de Embutidos y Preparados.
 - Asesoría especializada de un Chef
 - Análisis de procesos para subproductos que se quedan en el camal.
- PROYECTO DE MADRES PARA CRÍA: En el primer trimestre estaremos buscando la forma de integrar a la hacienda entre 50 a 100 vacas Angus para hacer cría y optimizar la integración hacia atrás de la empresa.
- PROYECTO DE DESTETOS Y TOROS TERMINADOS EXTERNOS: seguiremos trabajando en la compra de animales destetos para alcanzar los 30 animales mensuales sacrificados; por otra parte, vamos a hacer pruebas de unos pocos animales terminados de hatos específicos para revisar calidad de carne y optimización de capital de trabajo.
- PROYECTO DE GTM (GO TO MARKET): Para llegar al mercado estaremos trabajando sobre dos modelos de comercialización:
 - Para la línea Premium, buscaremos un mercado de entre \$30.000 y \$40.000 mensuales en el largo plazo a través de una venta especializada en los principales restaurantes y hoteles de Quito y empresas parrilleras, basados en un grupo de no más de 50 clientes TOP.
 - Para la línea de Hogar y Embutidos y Especializados, buscaremos un mercado de similar tamaño del anterior, pero con una llegada vía recomendaciones, boca a boca, redes sociales y call center, para esto necesitamos delimitar una base en el largo plazo de al menos 500 familias para llegar al 70% de manera mensual con ventas regulares de \$60 al mes en promedio; por otra parte, trabajar en la

maquila de productos para hoteles, restaurantes en las líneas de carne molida y derivados y hamburguesas.

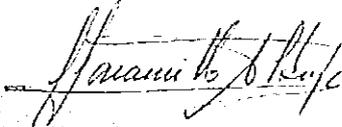
- PROYECTO DE MARCAS: estaremos registrado la marca PORTERHOUSE BEEF PASSION para que sea el estandarte con el que nos presentaremos en el mercado.

En el 2017 pasamos algunas complicaciones en los niveles de producción que no se dieron por el alto nivel de descarte que tuvimos. Pero que el aprendizaje en los cortes finos nos ha permitido mejorar la experiencia y diversificar el negocio.

Para poder financiar estos proyectos vamos a recurrir a la CFN, para ello presentaremos un proyecto global por \$1.000.000 (incluidos los pasivos actuales) y buscaremos las reuniones respectivas, con el fin de levantar los niveles de liquidez requeridos.

Con este trabajo esperamos mejorar la producción, finanzas y liquidez de la empresa generando procesos ordenados que nos lleven a un sistema de buenas prácticas basadas en la toma de decisiones con información técnica y financiera adecuada; el 2018 será un año muy importante para tomar decisiones de fondo que mejoren el negocio.

Atentamente



Eco. Juan Pablo Jaramillo Albuja
GERENTE GENERAL
AGRÍCOLA LOS VOLCANES AGROVOLCANES CÍA. LTDA.
agrovolcanes@yahoo.com