

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 2018 y a su vez mostrar las proyecciones de trabajo para el año 2019, con lo cual buscaremos fortalecer la integración vertical que estamos delimitando.

Para el año 2018 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 PLANTA DE PRODUCCIÓN:** Estamos trabajando y esperamos para el primer semestre del 2019 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 año 2018 alcanzamos las casi 90 madres y una vaconada de 60 animales para hacer cría y optimizar la integración hacia atrás de la empresa.
- **PROYECTO DE DESTETOS Y TOROS TERMINADOS EXTERNOS:** seguimos trabajando en la compra de animales destetos para alcanzar los 50 animales mensuales sacrificados; por otra parte, se hicieron pruebas de unos pocos animales terminados de hatos específicos para revisar calidad de carne y optimización de capital de trabajo, pero los resultados no son adecuados, la mortalidad es alta y el costo un 20% a 25% superior.
- **PROYECTO DE GTM (GO TO MARKET):** Para llegar al mercado hemos trabajado sobre dos modelos de comercialización:
 - Para la línea Premium, trabajamos de manera directa a un mercado de venta especializada en los principales restaurantes y hoteles de Quito y empresas parrilleras, basados en un grupo de no más de 50 clientes TOP. La venta en restaurantes no es tan alta en volumen por ello el giro a otro tipo de canales es necesario.
 - Para la línea de Hogar y Embutidos y Especializados, buscamos un mercado de similar tamaño del anterior, pero el resultado es costoso y bastante complejo, por ello es necesario trabajar en otras alternativas de mercados.
- **PROYECTO DE MARCAS:** se registró la marca PORTERHOUSE BEEF PASSION, junto con la de AGROVOLCANES y se está en proceso con la marca ANGUS ECUATORIANO para que sea el estandarte con el que nos presentaremos en el mercado.
 - **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 preñeces de madres a la zona de costa del país.

Para el 2019 estamos arrancando el uso de nuestra 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 MADRES PARA CRÍA:** En el segundo semestre estaremos buscando la forma de integrar a la hacienda 200 preñeces Angus vía embriones para hacer pie de cría y optimizar la integración hacia atrás de la empresa.
- **PROYECTO DE PLANTA DE PRODUCCIÓN:** La planta entra en proceso en el segundo trimestre del 2019, 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 DESTETOS Y TOROS EN FEEDLOT:** seguiremos trabajando en la compra de animales destetos y la crianza de los propios para alcanzar los 50 animales mensuales sacrificados; por otra parte, construiremos unos galpones para hacer unos feedlots de ganado y así mermar cualquier mortalidad por mezcla de agua, frío y altura, a su vez que garantizaremos de esta manera la calidad de la carne.
- **PROYECTO VENTAS:** Para llegar al mercado estaremos trabajando sobre dos modelos de comercialización:
 - Para la línea Premium, hay que buscar la salida con restaurantes, hoteles, empresas parrilleras y locales de expendio de cárnicos Premium.
 - Para la línea de Hogar y Embutidos y Especializados, estaremos entrando en otro tipo de mercado con hoteles y hospitales, y buscando generar una venta en locales de hamburguesas y derivados.
- **PROYECTO RESTAURANTE:** estaremos evaluando el poner un restaurante de carnes o hamburguesas para garantizar la salida de nuestros productos y así maximizar la rentabilidad en toda la cadena.

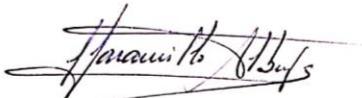
En el 2018 pasamos algunas complicaciones en los niveles de producción que no se dieron por la integración y el aprendizaje en la parte comercial. Pero que el aprendizaje en los cortes finos nos ha permitido mejorar la experiencia y diversificar el negocio.

Para poder financiar estos proyectos logramos una línea de crédito en CFN de \$1.000.000, y buscaremos el 2019 una ampliación al proyecto global por \$400.000, con el fin de levantar los niveles de liquidez requeridos y la integración total del proyecto.

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 2019 será un año muy importante para tomar decisiones de fondo que mejoren el negocio, generando las utilidades necesarias para llegar al punto de equilibrio y llevar a que los activos que generan (ganadería y maquinaria) puedan cubrir los pasivos financieros.

Atentamente



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