

Quito, miércoles 18 de marzo de 2020

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 2019 y a su vez mostrar las proyecciones de trabajo para el año 2020, con lo cual buscaremos fortalecer la integración vertical que estamos delimitando.

Para el año 2019 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, sobre eso las conclusiones del proyecto son:

- PROYECTO DE VENTA DE LA HACIENDA: una vez que se realizaron los créditos nuevos en CFN, este punto quedó cerrado y ya no será considerado como uno de los objetivos de la empresa, sino se lo analizará como una opción en caso de darse.
- PROYECTO SOSTENIMIENTO HACIENDA EL RELICARIO: vamos a trabajar en la venta de los activos improductivos de la hacienda. Dadas la coyuntura de la ganadería de leche en el país, es complicado el manejo de las ventas de estos equipos, pero se los mantiene en oferta.
- PROYECTO DE CARNICERÍA Y LOCAL PROPIO: la planta de procesamiento de carne de res y cerdo, para tener como productos finales: cortes especializados, embutidos y cortes “tipo catering”, ya se encuentra totalmente funcional, consta de 2 plantas de procesos, 2 cuartos de recepción, 1 cuarto de maduración, 1 cuarto de refrigeración y 1 cuarto de congelación, además de la oficina principal.
Los puntos pendientes que tenemos en este proyecto para continuar en el proceso de mejora son:
 - Selección de un Maestro Charcutero y Chef. Hemos aprobado el manejo de charcutería, estamos trabajando con las recetas de Marcos que trajo de Chile y a su vez con Manuel para continuar los desarrollos.
 - Diagramación de modelo comercial. Se tiene diseñado dos modelos comerciales, unos de HORECA y el otro de CONSUMIDOR FINAL, el 2020 es clave trabajar en esto.
 - Selección de lugar bajo arriendo para el local. No se entró con un local en esta primera etapa, dado los costos fijos de dicha implementación, pero se logró una buena alianza con 3.300 Butchery, con posibilidad a una sociedad.
 - Definición de Marcas de los productos. La marca general PORTERHOUSE, se encuentra registrada.
- PROYECTO DE CRÍA DE GANADO: El 2019 empezamos el proyecto en Chone para alcanzar un grupo de 200 terneras de razas varias cebuínas, como vientres para garantizar el abastecimiento de animales para la planta en el largo plazo, mientras que en el corto plazo el objetivo es generar vía embriones unos lotes de terneras como futuras madres.

Para el 2020 estamos trabajando en la ampliación de las BPM's en la planta de procesos y levantar los dos modelos de comercialización, a su vez que queremos integrar toda la cadena productiva, con terneras de embriones traídas de la costa, y con un proyecto de engorda de ganado estabulado, 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 2020 tener la ampliación de las BPM's,:
 - Línea de Productos Premium,
 - Línea de Productos de Hogar,
 - Línea de Embutidos y Preparados.
 - Línea de res cruda
 - Línea de cerdo cruda
 - Asesoría especializada de un Chef
- PROYECTO DE MADRES PARA CRÍA CHONE: En el 2020 esperamos alcanzar a tener al menos 100 preñeces de embriones sexados (nacionales) y convencionales (importados), además de 100 preñeces por inseminación para generar cruces terminales para la planta de procesos.
- 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:
 - CANAL HORECA: buscaremos un mercado de entre \$30.000 y \$40.000 mensuales en el corto 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.
 - CANAL CONSUMIDOR FINAL: 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. Para este arranque vamos a trabajar armando distribuidores a nivel nacional.
- PROYECTO DE MARCAS: está registrada la marca PORTERHOUSE BEEF PASSION para que sea el estandarte con el que nos presentaremos en el mercado. Sobre esta trabajaremos en las líneas de crudos, preparados y ahumados.

En el 2019 pasamos algunas complicaciones en los niveles de producción que no se dieron por falta de capital de trabajo y dado que estábamos montando todos los procesos, feedlots, afinando maquinaria y procesos.

Para poder financiar estos proyectos vamos a recurrir a la CFN o alguna entidad bancaria, para ello presentaremos un proyecto global por \$240.000 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 2020 será un año muy importante para tomar decisiones de fondo que mejoren el negocio.

Atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jaramillo Albuja', with a stylized, cursive script.

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