

June 2022
Asunción, Paraguay.

To whom it may concern:

As part of *Cooperativa Colonizadora Multiactiva Fernheim Ltda*, *Frigochaco* began operations in 2001. Today is one of the main players in the regional beef market with a slaughter of more than 180,000 head of cattle per year, a thousand partners, 37 destinations in the world during the last two years and industry reference on Natural Beef and good practices. During the period of October 2021 to June 2022, we carried out a project with the support of London Consulting Group (LCG) with emphasis on Planning, Cattle Supply, Production and Maintenance. We have achieved a change in the way we manage the areas and we would like to mention some of them:

S&OP:

- Design and training on tools for Inventory replenishment and negotiation skills.
- Reinforcement of analysis and decision-making skills through the consolidation of commercial information on reports and automated indicators with Power BI ®.
- Design and implementation of the Tool for Cattle Supply vs Beef Invoice profitability.
- Formalization of the *Sales and Operations Planning forum*, meeting methodology where the Management team reinforces the analysis and actions coordination for business improvements.

Production:

- Data analysis improvement through the design and implementation of 12 tools for capturing information data during de process.
- Operational teams involvement in the accountability through the Design and implementation of 10 Indicator Dashboards referring to process performance.
- Reinforcement of the Supervision Model through the implementation of weekly analysis and action design plans. To date an increase has been achieved on the kilograms of the meat to bone ratio.

Cattle Supply

- Consolidation of best practices controls and indicators for the analysis and improvement of cattle transportation process with the aim of reducing injuries.
- Reinforcement of the farmer ranchers loyalty model through feedback mechanism of records and reports in which the historical result is shown.
- Increase in administrative agility through a tool for registering the purchasing plan.
- Prospecting model to increase purchases from east of the country.

We wish to highlight the work carried out by the members of LCG for their commitment and high professionalism.
Sincerely,



Korní Pauls Enns.
General Manager



Junio 2022
Asunción, Paraguay.

A quien pueda interesar:

Como parte de la Cooperativa Colonizadora Multiactiva Fernheim Ltda, **Frigochaco** inicia operaciones en el 2001. Hoy el Frigorífico es uno de los principales actores del mercado regional con una faena de más de 180 mil cabezas de ganado al año, más de mil socios ganaderos, ha exportado a 37 destinos en el mundo durante los últimos dos años y es referencia en carne de pastoreo libre y buenas prácticas del proceso productivo en la Industria cárnica.

En el periodo octubre 2021 a junio 2022 realizamos un proyecto con el acompañamiento de **London Consulting Group** (LCG) con énfasis en Planificación, Producción, Abastecimiento de Ganado y Mantenimiento. Hemos logrado un cambio sobre la manera de gestionar las áreas y deseamos mencionar algunos logros:

Planificación:

- Diseño y capacitación sobre herramientas del modelo de negociación y de reposición de insumos.
- Reforzamiento del análisis y toma de decisiones mediante la consolidación de información comercial en reportes e indicadores automatizados con Power BI ®.
- Diseño y puesta en marcha de la Herramienta para la evaluación de rentabilidad por lote comprado vs facturado.
- Formalización del foro de Planificación de ventas y operaciones, espacio donde el equipo Gerencial refuerza el análisis y coordinación de acciones para la mejora del negocio.

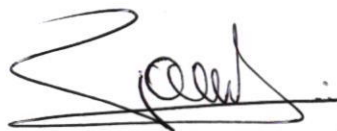
Producción:

- Mejora en el análisis de los datos mediante el diseño y puesta en marcha de 12 herramientas para la captura de información del proceso productivo del desposte y menudencias.
- Involucramiento del personal operativo en los resultados vs metas mediante el Diseño y puesta en marcha de 10 Tableros de Indicadores referentes al rendimiento de proceso.
- Reforzamiento del Modelo de supervisión activa mediante un esquema semanal de análisis de rendimiento y planes de acción, presentando a la fecha un incremento en los kilogramos de relación carne vs cebo.

Abastecimiento de ganado:

- Consolidación de las mejores prácticas, diseño y puesta en marcha de controles e indicadores para el análisis y mejora del proceso de embarque y transporte de ganado con el objetivo de reducir las contusiones.
- Reforzamiento del modelo de fidelización del ganadero mediante la normalización de visitas y establecimiento de fichas de ganadero personalizadas en las que se muestra el resultado histórico de la faena por lote.
- Incremento en la agilidad administrativa mediante herramienta para el registro del plan de compras.
- Diseño y puesta en marcha del Modelo de prospección para incremento de compra con foco en el oriente del país.

Deseamos destacar el trabajo realizado por los miembros de LCG por su compromiso y alto profesionalismo.
Atentamente,



Korní Pauls Enns.
Gerente General

