
INFORME DE GERENCIA

2008

Durante el periodo activo del Año 2008 las operaciones se centraron en producción de plátano, mantenimiento del cacao sembrado y se consolida la operación de producción y venta de plantas injertadas de cacao nacional. Como estaba previsto, hacia Abril disponíamos de plantas injertadas listas para venta; difundimos disponibilidad verbalmente y por medio de radio y periódico con relativo éxito, iniciándose venta local de unas pocas docenas de plantas, aprovechamos la época de lluvia y sembramos en la parte del fondo de la finca alrededor de 3000 plantas, no sembramos plátano porque es mas demandante de agua y aun no disponemos de esas facilidades. Eventualmente fue necesario utilizar agua del "bajo" (además del pozo), para suplir al menos el mínimo requerimiento de agua. La familia Aguayo mantenía interés de vender otras 5 ha, por lo que se hicieron las mediciones correspondientes y se les ayudó con la gestión de pago de impuestos etc, pero al momento de concretar traspaso constatamos que el área estaba afectada por hipoteca por lo que se les insistió para que resuelvan eso ya que al estar afectado no podíamos hacernos cargo de las 5 ha que nos interesaban, incluso a solicitud de los interesados les facilitamos un anticipo de \$1000,00 para que liberen dicha hipoteca; lamentablemente los meses transcurían y finalmente hacia Octubre desistieron de vender y aún tuvimos que esperar casi hasta fin de año para que nos devuelvan el anticipo. Situación ésta bastante común en la zona por el sistema que tienen de usar la tierra de manera bastante informal. Desde entonces ha habido ligeros entredichos con los bordes, por lo que continuamos sembrando mas especies forestales, aunque tambien esto es causal de conflicto porque los vecinos usan la tierra principalmente para ciclo corto y los árboles le dan sombra, sin embargo hemos tratado de hacer valer nuestro criterio técnico, al menos en la mayor parte de los bordes. Hacia Diciembre tuvimos otro problema con vecinos,

OK

porque inician con el fin antes indicado a quemar rastrojo y durante un fin de semana (primeros días de Diciembre) el fuego contaminó el área sembrada de cacao, causándonos la pérdida total de las 3000 plantas sembradas y alrededor de 250 de plantas forestales del borde. Reclamamos con el dueño de la tierra y nos manifestó que el causante era un arrendatario pero reconocía el daño causado y lo sentía mucho etc y apenas conseguimos que se comprometían a sembrar de nuevo el área ya el próximo año cuando tengamos plantas. En consulta con encargados del asunto de predios rurales en la zona, tampoco dio mucha atención al problema porque "en la zona rural eso es común y hay que tratar de arreglar con los vecinos". Con esta experiencia se han tomado acciones de mantener libre de rastrojo los bordes, sembrar con teca que es resistente al fuego y necesitamos primero sembrar plátano que reduce la intensidad de propagación del fuego al ser una planta mas acuosa. También nos vimos precisados a cambiar a la persona que hacía guardianía quien asumió cierta responsabilidad en el hecho, al no reportar el fuego oportunamente; aunque en realidad, a nivel de finqueros se prefiere mantener buenas relaciones para evitar problemas mayores y muy difícilmente el guardián hubiera podido hacer nada mas que informar. Considerando que necesitábamos liquidez y ya no habría aporte societario, hicimos gestiones con bancos para tratar de conseguir un préstamo aunque la única posibilidad por ahora era uno personal. Sin embargo en ese período conseguimos un comprador de cacao con quien negociamos todas las plantas disponibles, lo que nos permitió continuar operando. Tan pronto concluimos la venta, iniciamos la siembra de patrones para hacer otro lote, aspirando esta vez a tener 30000 plantas; hacia fines del período (Noviembre) teníamos listos 15000 patrones para iniciar injertación (lo que nos dará plantas listas para Febrero 2009) y otras 10000 para injertar en Enero (las plantas estarían listas en Abril-Mayo,09). En relación al plátano, durante el invierno (Enero a Abril,08) tuvimos la primera producción fuerte y seleccionamos uno de los compradores mas insistentes, sin embargo confirmamos un hecho conocido entre los productores y es la baja del precio cuando la oferta es abundante en invierno, además los racimos eran un tanto desuniformes y por lo tanto el precio y la rata de conversión (número de racimos/caja= 3,5) fue muy baja, como adicionalmente había bastantes plantas afectadas por virus, decidimos podar el plátano. De esta forma conseguimos en la segunda mitad del año una cosecha bastante uniforme y además una buena tasa de conversión (Promedio de 2 racimos/caja) que nos dio un ingreso interesante que sumado a lo del vivero permitió que financiáramos totalmente las operaciones del año. La floración y producción de racimos en el plátano nuevamente será un tanto irregular para el invierno del 2009 pero pensamos repetir la poda y enfocar la cosecha para el período seco del año, cuando el precio es mucho mejor. El área C al otro lado del carretero se ha mantenido y se continuo sembrando espacios en blanco; actualmente disponemos de alrededor de 5000 plantas maderables que incluyen el lote C (2,7ha) y los bordes. Se ha cerrado el frente del área de los fermentadores, se hizo el cerramiento de una parte de la bodega y se habilitó la parte alta para vivienda del guardián. También se hizo construir una batería de cajas para fermentación. En esta área, se realizaron dos actividades: por un lado, se hizo un reconocimiento de la zona y se destacó una persona para auscultar posibilidades con productores de cacao nacional, como teníamos visualizado el área es buena, hay algunas fincas con áreas entre 40 y 90Ha en producción de cacao tipo nacional que son interesantes para tener una cantidad que permita

ofrecer al mercado "cacao de origen". En cuanto a la venta en exclusiva, están dispuestos a negociar y todo depende del precio. La otra actividad consistió en comprar mazorcas para fermentar – secar – vender en el mercado local para tener mejor visión de la logística necesaria y las conversiones correspondientes. Compramos en un finca la producción de una fecha (64,5 qq de mazorcas, a razón de \$8,50/qq = \$548,25), con esto completamos un juego de cajas para fermentar por cuatro días, seguidamente pusimos a secar en el piso de cemento de que disponemos. Al final conseguimos 5,25qq de cacao seco que en el mercado de Quevedo nos dio \$472,50. La enseñanza derivada de este ejercicio nos confirmó la necesidad de mejorar el desagüe de mucílago, hacer un pozo séptico para mantener sanidad en el área y la comercialización tiene que pactarse de una manera mas conveniente a nuestros intereses. Para compra de mazorcas, el precio de referencia local debe ser el del día, sobre todo en la época de oferta alta, cuando este oscila hacia la baja y la venta debemos tratar de hacerla a un exportador que valore calidad. Por otra parte el secado en las condiciones realizadas produjo una muestra desuniforme por lo que definitivamente deberemos construir un tendal y su correspondiente marquesina a fin de obtener un producto de calidad para negociar

Otro aspecto que ha requerido mucha atención y análisis delicado esta relacionado con las nuevas leyes que se están estableciendo en el país en lo referente a relaciones laborales y para el manejo de Compañías. Hemos hecho consulta con abogado Jorge Suárez y hemos hecho ajustes según se han ido presentando necesidades, básicamente en presentar justificaciones y evidencia de la actividad de la Compañía; en cuanto a la mano de obra (jornal) que hemos venido ocupando, esperamos que hasta el próximo Abril,09 con las nuevas autoridades se definan leyes y mandatos correspondientes que deberemos aplicar. Avizoramos un incremento en el costo de las labores de campo.

Finalmente, contratamos Contadora CPA para realizar los arreglos financieros y del servicio de rentas internas (SRI), con quien se ha preparado toda la documentación legal correspondiente.

Hasta aquí las actividades realizadas durante el ejercicio de actividades en el año 2008. Dado y firmado a los 26 días del mes de Abril de 2009, por la Gerencia de la Compañía Chateaux Los Ríos S.A. COGOURMET.



Carmen Suárez-Capello, Ph.D
GERENTE