

## INFORME DE PRESIDENTE

### AÑO 2013

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DEL PROGRAMA FACE DE FORESTACION PROFAFOR DEL ECUADOR – PROFAFOR S.A.

Este informe de administración que presento como Presidente y Representante Legal de la Compañía PROFAFOR S.A., se refiere al ejercicio fiscal del año 2013 y al cumplimiento de la Resolución 92-1-4-3-0013 de la Superintendencia de Compañías (Registro Oficial #44 del 13 de octubre de 1992), que establece los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a las Juntas Generales:

1. Durante el año 2013, la compañía se desempeñó dentro de un entorno empresarial satisfactorio a pesar de los incrementos en los controles por parte de gobierno central y municipal y constantes cambios jurídicos, legales y tributarios en materia de compañías que el gobierno nacional ha realizado.
2. Las metas y objetivos planeados para el presente año fueron cumplidas satisfactoriamente en su gran mayoría. Las disposiciones de la Junta General se acataron totalmente. La compañía no dispone de Directorio.
3. En referencia a los temas laborales, durante el año se presentaron las siguientes novedades de personal. A inicios del año se liquidó el contrato de trabajo al Señor Ilich Romero contratado como vendedor quien voluntariamente presentó su renuncia. A finales del año se contrató temporalmente a la Señora Rinna Espinosa para reemplazar en funciones de Secretaria y Ventas a la Señora Marisol Gutierrez quien solicitó Licencia de Maternidad por tres meses. Dos de los ocho empleados de planta (Héctor Reyes y Andy Wilson) laboran en la ciudad del Tena, quienes se dedican a actividades del proyecto con el MAE-KFW en Napo y manejan un presupuesto fijo y establecido en el contrato de consultoría, por lo cual no se suman al presupuesto anual de la compañía.
4. Los ingresos totales para el 2013 fueron de US\$651.963 y los gastos totales fueron de US\$ 567.747teniendo un resultado positivo de US\$84.215 después de impuestos, pago de utilidades a trabajadores y de aplicación de las NIIFs. Con relación a la meta prevista en el presupuesto 2013, se cumplió y superó el total de ingresos en un 8% debido principalmente al ajuste del 50% de ingresos por cancelación de los contratos de forestación (FORs) de años anteriores.
5. Se cumplió con el pago de utilidades a los empleados conforme la Ley y se canceló el impuesto a la renta anual, el cual ascendió a US\$20,912. Este año como el año pasado, se aplicó el Art. 11 de la LRTI el que permite la amortización de pérdidas tributarias obtenidas en años anteriores, con lo que la base de cálculo del impuesto a la renta se redujo en US\$24,013.
6. El monto invertido en personal durante el año fue de US\$243,817 incluidos todos los beneficios de Ley e impuestos, valor que no supera el monto establecido en el presupuesto (US\$248,740), a pesar que se realizó un incremento retroactivo de salarios del 5% en septiembre.
7. Los gastos fijos llegaron a US\$85.678 superando en US\$25.850 a los del 2012; esto se debió al incremento de las tasas municipales e impuestos; además, se canceló un saldo de años anteriores a BDO por implementación NIIF's.
8. La venta de semillas sigue liderando la fuente de ingresos de PROFAFOR. Con respecto al año 2012, se incrementaron en US\$22,773-USD que corresponde al 13% con respecto a lo alcanzado en el año 2012. Con relación a las ventas del retenedor de humedad los resultados son excelentes dado que se incrementó su venta en un 70% con respecto al 2012.
9. La prestación de servicios profesionales y consultorías igualmente tuvieron un incremento llegando este año a US\$181.236, un 46% más que en el 2012. Los ajustes e ingresos provenientes

del 30% de aprovechamiento de recursos forestales cierran con un 24% de incremento, monto que incluye el 50% del ajuste para el año 2013, según NIIF's.

10. Los ingresos financieros obtenido de inversiones a plazo fijo descendieron en un 2% con relación al 2012.
11. Como puede observarse, el 2013 fue exitoso con relación al incremento de los niveles de ventas de productos y servicios logrados comparado con años anteriores; sin embargo, con respecto a las metas propuestas en el plan estratégico, no se lograron cumplir a cabalidad, pues no se consolidaron varios procesos como la contratación del Gerente de Operaciones, elaboración y ejecución del plan de marketing, contratación de vendedores, cambio de oficina, entre lo más destacado.
12. Los ingresos totales se desagregan y comparan con el 2012 de la siguiente forma:

Ingreso por actividad	Valor 2013	%	Valor 2012	Variación	%
Venta de semillas	192,572	30%	169,799	22,773	13%
30% venta de madera y sustento técnico a plantaciones FF (FOR's)	186,171	29%	149,942	36,229	24%
Venta de Servicios	181,236	28%	124,546	56,690	46%
Venta de HR	75,428	12%	44,366	31,062	70%
Ingresos financieros	4,735	1%	4,835	-100	-2%
<b>Total</b>	<b>640,142</b>	<b>100%</b>	<b>493,488</b>		

13. Se recomienda a los miembros de la Junta de Accionistas destinar las utilidades del año 2013 cuyo monto asciende a US\$84,215.78, para cubrir la pérdida acumulada de ejercicios anteriores que suman US\$60,191.66.
14. Se mantuvo a los dos representantes nacionales (Puente & Asociados) para los dos únicos accionistas extranjeros de la compañía y se entregó toda la información de los accionistas extranjeros a la Superintendencia de Compañías.
15. La compañía continuó con el contrato de prestación de servicios con Forestvida Cia. Ltda, los cuales se concentraron en las siguientes actividades: se reajustó el presupuesto proyectado para el manejo de la plantación forestal de teca y balsa (aprobado por Face the Future); se adquirieron equipos, materiales e insumos necesarios para la plantación (fertilizantes, moto guadaña, etc.); se coordinó y supervisó las actividades de mantenimiento de la plantación establecida en el año 2012; se efectuaron chapas (limpieza de malezas en calles) y coronas (limpieza alrededor de la planta) en toda la plantación establecida. Además, se limpió todas las fajas corta fuegos perimetrales existentes; se recolectó información de campo de variables dasométricas en 58 parcelas permanentes instaladas en el año 2012; se planificó semanalmente y supervisó actividades ejecutadas por el administrador de la finca señor José Moran fijadas en el plan de manejo aprobado. En los meses de enero – agosto se sembró y cultivó maíz en un terreno de 10 ha alquilado a la señora Felicita Figueroa, límite con la plantación forestal de Forestvida. No se obtuvo los rendimientos esperados ni los precios estipulados por el gobierno lo que significó una pérdida económica para Forestvida. Para indagar sobre la posibilidad de invertir en cultivo de cacao, se contrató un experto para que evaluara el potencial de un sitio adyacente a la plantación forestal y determinara su viabilidad económica y financiera.
16. Las representaciones de exclusividad de venta de semillas suscritas con El Semillero de Colombia y el CATIE de Costa Rica se mantuvieron. En general, las importaciones provenientes del CATIE y de Chile se incrementaron sustancialmente con respecto al 2012: 194% para teca y 233% para melina (CATIE); y 200% para pino radiata de Chile. Con El Semillero, sufrieron una drástica disminución por cuanto no fue permitido por AGROCALIDAD continuar la importación de semillas que no tuvieran todas los requerimientos, entre el más destacado el Análisis de Riesgo de Plagas (ARP). Con relación al hidro-retenedor se incrementó su importación en un 275% más que en el 2012. Lo anterior refleja claramente la respuesta de la compañía a atender demanda de semilla y

HK promovido fuertemente por los incentivos económicos del MAGAP a la reforestación comercial.

17. Con referencia a los contratos de forestación, se visitaron un total de 67 sitios de contratos como servicio de asesoría técnica y monitoreo anual prestado a Face the Future. Se elaboraron los respectivos informes técnicos, los cuales fueron enviados a los beneficiarios. Se apoyó en gestiones para la venta de madera y supervisión (búsqueda de compradores, elaboración de contratos, preparación de posibilidades de raleo y de aprovechamiento total), traspaso de dominio y liquidación, de 8 contratos de forestación, en las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi y Bolívar. Se dieron por terminados cuatro contratos de forestación (FOR 105, 108, 210 y 367) por cumplir con periodo de madurez de la plantación en las provincias de Pichincha, Imbabura, Bolívar y Azuay respectivamente. Otros cuatro contratos se terminaron parcialmente (FOR 008, FOR 053, FOR 084, y FOR 109) en algunas de sus áreas por cumplir su ciclo de rotación por lo que sus beneficiarios pagaron el 30% correspondiente a PROFAFOR. De esta manera, siguen vigentes 102 contratos de forestación en la sierra y 3 en la costa que PROFAFOR. Cinco de los contratos en la sierra fueron raleados por sus propietarios, siguiendo las recomendaciones técnicas dadas por los técnicos de PROFAFOR.
18. En el 2013 se presentaron incendios en solo dos áreas de los contratos (FOR 133 y 322). Se realizó medición en las áreas afectadas por este flagelo, y arrojó una superficie total de 9,59ha. Los contratos afectados están localizados en la provincia de Loja. La principal causa de estos incendios fueron las quemadas de residuos agrícolas contiguas a las plantaciones, alimentados por vientos fuertes y a su vez la inexistencia de fajas corta fuegos e inadecuadamente mantenidas.
19. Se mantuvo el acuerdo de prestación de servicios profesionales y administración a La Fundación Bosques para la Conservación, en lo referente al seguimiento y ejecución de tres contratos de conservación en las propiedades privadas de las Reservas Verdecocha, Pacaya, El Quinde, todas en el municipio de Quito, sobre un área de 2.340 ha. Se efectuaron 4 visitas in-situ a cada una de las reservas, con el objeto de monitorear las actividades ejecutadas trimestralmente por los beneficiarios con base a los planes de manejo vigentes. Todas las actividades previstas como parte de los planes de manejo, se cumplieron a satisfacción (mantenimiento de senderos y de vallas, rehabilitación de áreas degradadas, mantenimiento de señalética en senderos).
20. Se elaboraron 4 propuestas para calificación de sitio para reforestación comercial a personas naturales y jurídicas, de las cuales se concretaron dos. Una de ellas tuvo un resultado negativo por la calidad del sitio y la otra fue positiva para los clientes que desean establecer plantaciones forestales en sus propiedades. Tres de las propuestas se ubicaron en la costa y una en la sierra.
21. Durante el año se elaboraron y presentaron quince propuestas técnico-económico a organismos internacionales principalmente que operan en el país y la región, dando como resultado la aprobación de seis de ellas: KFW-MAE (Kutucú), avalúo de plantación para el ISSFA, TRAFIC-UICN, Precious Woods Brasil (mediante Face the Future), Climate Focus de Holanda y consorcio DEIC-FEPP-HIVOS Yasuni, Ecuador, teniendo una efectividad del 40%, incrementando este indicador casi al doble con relación al 2012. Esto se refleja en los ingresos por este concepto de servicios profesionales y consultorías mencionado anteriormente.
22. Se continuó con el contrato de consultoría con la empresa peruana Reforestadora Amazónica S.A. (RAMSA) para la asesoría y elaboración de un Documento de Diseño de Proyecto (PDD) de un proyecto de reforestación comercial sobre 1.133 ha en el Municipio de Puerto Inca, Departamento de Huanuco, Perú. El contrato no se logró concluir en diciembre como estaba planteado, debido a que RAMSA ha tardado en entregar información primaria y secundaria para complementar el formato del PDD. Se tiene muy avanzado el documento final y se aspira concluirlo a más tardar en abril del 2014.
23. Importante destacar que con el banco alemán KFW y el MAE, se ganó la licitación para desarrollar la consultoría "Legalización y saneamiento de la tenencia de tierras en el bosque y vegetación protector Kutukú Shaime", por un término de 24 meses, un valor de US\$436.000 y consiste

- esencialmente en apoyo al Programa Socio Bosque (PSB) del MAE para legalización y saneamiento de tierras de comunidades indígenas shuar en la provincia de Morona Santiago, con el fin que sean susceptibles de incorporarlas al PSB. El contrato no se logró firmar por cuanto hay un asunto de impuestos que el MAE debe negociar con el banco KFW.
24. La compañía no siguió apoyando a la Corporación de Desarrollo Shuk Makilla, por cuanto hay un total desacuerdo entre sus miembros. Mantiene los reportes mensuales ante el SRI pero no se ha logrado entregar la administración a las comunidades involucradas por lo que se planteará la disolución de la misma.
  25. Con respecto al fortalecimiento del conocimiento, capacitación e intercambio de experiencias, el especialista en temas sociales participó en el curso internacional "Metodología de casos ejemplares para el fortalecimiento de políticas y programas de manejo forestal sostenible en América Latina y el Caribe" impartido por la FAO. El coordinador forestal participó en el curso "Cómo potenciar la productividad, competitividad y sustentabilidad del negocio forestal" organizado por ASOTECA en Guayaquil y al Taller de "Análisis de Datos de Inventarios Forestales" organizado y financiado FAO-MAE en Quito. La Coordinadora en SIG atendió el Webinar: Product standard training con el estándar GHG Protocol para cálculo de huella de carbono, organizado por GHG Protocol.
  26. Importante resaltar la participación constante de PROFAFOR en la Mesa Nacional de Trabajo REDD, organizada y apoyada por ONU-REDD, como también en los grupos de trabajo generados por la Mesa (MRV, CLIP, distribución de beneficios, registro de proyectos).
  27. Se contrató con la empresa SPROCKET un estudio de mercado para los productos y servicios de la compañía incluyendo imagen, reconocimiento de clientes, identidad de la marca, etc. El estudio arrojó resultados muy interesante para la compañía, donde demuestra que en algunos casos debe mejorar y en otros explorar mejor las oportunidades. Esto se consolidará en el 2014 mediante la contratación de una persona que elabore la estrategia de marketing basado en este estudio y se implemente.
  28. Se recomienda darle seguimiento al estudio de mercado mediante la implementación de una estrategia de marketing, el nombramiento de una persona responsable de ello para su implementación, impulsar las ventas de semillas y HK con personal específico para este propósito como el Gerente de Operaciones y una fuerza de ventas y de distribuidores regionales, pues existe un mercado potencial que no ha sido aprovechado. Con lo anterior se podría lograr un crecimiento adicional de por lo menos un 20% con relación al 2013.
  29. Ante el IEP, se procedió al registro de la marca Hidrokeeper y el respectivo logo, el cual se obtuvo mediante resolución número 141098-13 del 13 de noviembre del 2013, cuya propiedad es la compañía. Esto fue notificado al proveedor en Estados Unidos y Colombia.

  
**LUIS FERNANDO JARA**  
Presidente  
PROFAFOR S.A.

Quito DM, Marzo 31 del 2014