

INFORME DE PRESIDENTE

AÑO 2014

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 2014 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 2014, 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 ampliamente superadas como se podrá observar posteriormente. Las disposiciones de la Junta General se acataron totalmente. La compañía no dispone de Directorio.
3. En referencia a los temas laborales, se presentaron las siguientes novedades de personal. A inicios del año se liquidó el contrato de trabajo al Señor Wilson Andi, quien laboraba como promotor de un proyecto en Tena y voluntariamente presentó su renuncia. En mayo renunció voluntariamente la Ing. María Belén Herrera quien laboraba para la empresa por cerca de once años. Fue sustituida por la Ing. Alba Chávez quien inició labores en julio. En marzo se contrató por honorarios al Gerente de Operaciones para impulsar las ventas de productos y servicios de la empresa y en septiembre ingreso bajo relación de dependencia. En diciembre el Ing. Héctor Reyes renunció voluntariamente a sus labores en Tena, dado que el proyecto con el MAE concluyó en esa región. La Señora Rinna Espinosa laboró por tres meses para reemplazar en funciones de secretaria y ventas a la Señora Marisol Gutiérrez quien gozó licencia de maternidad.
4. Con el fin de elaborar una estrategia de marketing se contrató los servicios de la Ing. Natalia Proaño quien estructuró una primera versión de la misma a inicios del año. Posteriormente, se decidió contratar a una empresa con más experiencia y fue así que en Junio se contrató a SPROCKET a tiempo parcial para una asesoría continua al proceso de implementación de la estrategia bajo el mando del Ing. Marco Calvache y una asistente. Gracias a la gestión de Sprocket junto con el Gerente de Operaciones, se ha mejorado la forma de cómo llegar al cliente y lograr incrementar las ventas y se obtuvo excelentes resultados. El equipo de mercadeo también colabora con la organización de eventos internos y externos y toda la planificación que esto implica.
5. Durante el año 2014 se registraron ingresos por USD\$983.151 lo que representa un incremento de aproximadamente el 54% en relación al 2013 que reflejó ingresos por USD\$640.290. Los ingresos se detallan a continuación:

Detalle	2014	%	2013	%2	Variación	Incremento
Venta de Semilla	\$ 309.152	31%	\$ 192.572	30%	\$ 116.580	60,5
Ingresos por madera/monitoreo FORs	\$ 242.304	25%	\$ 186.171	29%	\$ 56.133	30,2
Venta de Servicios	\$ 192.503	20%	\$ 181.236	28%	\$ 11.267	6,2
Venta de Hidrokeeper	\$ 230.009	23%	\$ 75.428	12%	\$ 154.581	204,9
Ingresos Financieros	\$ 9.158	1%	\$ 4.735	1%	\$ 4.423	93,4
Venta de Libros	\$ 25	0%	\$ 148	0%	\$ (123)	(83,1)
Principales Ingresos PROFAFOR S.A.	\$ 983.150	100%	\$ 640.290	100%	\$ 342.860	53,5

El incremento de ventas más significativo corresponde al Hidrokeeper que refleja un aumento de un poco más de dos veces en relación al año anterior, seguido por semillas con un 61% de crecimiento frente al 2013. Los servicios prestados aumentaron levemente en un 6% con relación al 2013. Los factores que influyeron para este incremento fueron la contratación de un gerente de operaciones y un experto en marketing cuyas principales funciones fueron dinamizar las ventas y realizar una gestión de cobranzas oportuna y eficiente. Los incentivos económicos, crediticios y tributarios otorgados por el Gobierno para la reforestación comercial en el país también influyeron en el incremento de las ventas de semillas e Hidrokeeper durante el año.

Los ingresos por venta de madera correspondiente al 30% de los contratos concluidos parcial o totalmente se incrementaron en un 30% con relación al 2013. Es importante mencionar que en el año 2014 ingresaron flujos monetarios por aproximadamente USD\$83.000 correspondientes a la venta de madera, de tres contratos de forestación; sin embargo, estos valores serán reconocidos en el ingreso en el año 2015 debido a que se están realizando los trámites para el cambio de objeto social de PROFAFOR S.A. y proceder a facturar estos rubros de forma correcta, evitando así futuros problemas tributarios.

6. Los gastos más significativos son los de personal, inventarios de semillas e Hidrokeeper y gastos administrativos en ese orden. El incremento en el rubro de personal corresponde a la contratación de un Gerente de Operaciones y el asesor en marketing; y el de semillas y HK por alta demanda del mercado. La variación en los gastos administrativos se debe al incremento del arriendo de las oficinas donde funciona la compañía ya que se realizó la remodelación y ampliación de la superficie hábil de la oficina (de 105 m² a 170 m², cambio de pisos, techo y paredes, inmobiliario nuevo, rediseño de interiores completo) ocupando así todo el tercer piso del edificio. El siguiente cuadro comparativo de los gastos en relación al 2013.

Detalle	2014	%	2013	%	Variación
Costo de Ventas	\$ 337.697	40%	\$ 178.995	33%	\$ 158.702
Gastos de Personal	\$ 324.505	38%	\$ 248.100	46%	\$ 76.405
Gastos Administrativos	\$ 124.845	15%	\$ 74.016	14%	\$ 50.829
Gastos Operativos	\$ 23.687	3%	\$ 20.951	4%	\$ 2.736
Marketing y Publicidad	\$ 6.327	1%	\$ 13.910	3%	\$ (7.583)
Gastos No Deducibles	\$ 123	0%	\$ 5.733	1%	\$ (5.610)
Gastos Depreciación	\$ 17.396	2%	\$ 14.636	3%	\$ 2.760
Costos Financieros	\$ 9.559	1%	\$ 11.406	2%	\$ (1.847)
Costos y Gastos PROFAFOR S.A.	\$ 844.139	100%	\$ 535.972	100%	\$ 308.167

7. Al final del ejercicio, los ingresos brutos llegaron a US\$136.465 de los cuales se generaron utilidades a los empleados conforme la Ley, por una suma de US\$20.471 y se causó un impuesto a la renta anual (22%) de US\$27,451 dejando un resultado neto de US\$88.604. Este resultado incluye los ajustes realizados conforme a las NIIFs. Respecto a las utilidades generadas en el ejercicio económico 2.014, los accionistas resolverán el destino respectivo de las mismas.
8. 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.
9. La compañía continuó normalmente con el contrato de prestación de servicios con Face the Future para la operación y manejo de Forestvida Cía. Ltda. Las principales actividades se concentraron en: compra de equipos, materiales, e insumos necesarios para ejecutar el mantenimiento de la plantación en la Fronda (fertilizantes, moto guadaña, sierras, etc.); mantenimiento de la plantación de acuerdo al plan de manejo establecido (limpieza de malezas en calles de forma manual y limpieza alrededor de la planta) en toda la plantación establecida; además, se limpió

toda la faja corta fuego perimetral existente en la propiedad; se instaló el medidor eléctrico dentro de la propiedad; se tomaron mediciones de variables dasométricas en 58 parcelas permanentes establecidas en la plantación; se fertilizó alrededor de 20 ha correspondientes a los rodales 2T, 3T y 5T; se estableció $\frac{1}{4}$ de hectárea con la especie melina como un ensayo experimental de adaptación. Se podaron todos los lotes establecidos con teca (38 ha). Todas las anteriores actividades se coordinaron, planificaron y ejecutaron con el administrador de la finca señor José Moran. En general, en este año se dio fiel cumplimiento a lo estipulado en el plan de manejo. La plantación en términos generales está creciendo normalmente, sin embargo, en algunos sectores se observó bajo crecimiento por lo que sería necesario estimular su crecimiento con la aplicación de fertilizante.

10. 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 de semillas de teca y melina se incrementaron sustancialmente con respecto al 2013. En este año no se importó semilla de pino radiata de Chile. Se contrató a un especialista en Análisis de Riesgo de Plagas (ARP) para realizar los respectivos análisis para 5 especies de semillas forestales de alta demanda y procedente de Colombia. Con estos estudios requeridos por Agrocalidad, se intenta ampliar la oferta de semillas forestales y para el 2015 iniciar importaciones formales del El Semillero de Colombia. Con relación al hidro-retenedor se incrementó su importación en un poco más de dos veces que en 2013. Lo anterior refleja claramente la respuesta de la compañía a atender demanda de semilla y HK.
11. Con referencia a los contratos de forestación, se visitaron un total de 46 áreas 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, actualización de mapas de plantaciones de 16 contratos de forestación, en las provincias de Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo y Bolívar. Se dieron por terminados tres contratos de forestación (FOR 035, 062 y 069) por cumplir con periodo de madurez de la plantación en las provincias de Pichincha, Imbabura y Bolívar respectivamente. Otros cinco contratos se terminaron parcialmente (FOR 001LT, FOR 096, FOR 126, FOR 247 y FOR 324) 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 99 contratos de forestación en la sierra y 3 en la costa. Tres contratos en la sierra fueron raleados por sus propietarios, siguiendo las recomendaciones técnicas dadas por los técnicos de PROFAFOR.
12. En el 2014 no se presentaron incendios forestales en las plantaciones de propiedad de la compañía.
13. Se continuó con 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 y El Quinde, todas en el municipio de Quito, sobre un área de 2.340 ha y financiados con recursos de la empresa holandesa Greenchoice B.V. 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. Casi 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). El contrato con Greenchoice concluyó en diciembre dado que esta compañía prefirió adquirir créditos de carbono que mantener contratos de conservación.
14. Se elaboraron 15 propuestas para calificación de sitio para reforestación comercial a personas naturales y jurídicas, de las cuales se concretaron dos. Se elaboró una propuesta para capacitación en manejo de viveros y fertilización, la cual fue aprobada por el Gobierno Autónomo

- Descentralizado de Rumiñahui. Se continuó la asesoría técnica a dos personas naturales en el manejo de plantaciones de teca y melina en la costa.
15. Durante el año se elaboraron y presentaron once propuestas técnico-económico a organismos nacionales e internacionales principalmente que operan en el país y la región, dando como resultado la aprobación de dos de ellas: Climate Focus para análisis de cadenas de valor para mitigar a los promotores de deforestación y FSC- Ecuador para el análisis de riesgo nacional (ANR) de madera ilegal. Dos de las convocatorias fueron declaradas desiertas por los proponentes. Una presentada al EEEG está pendiente de aprobación. Esto se refleja en los ingresos por concepto de servicios profesionales y consultorías mencionado anteriormente.
 16. A inicios de año se concluyó el contrato de consultoría con la empresa peruana Reforestadora Amazónica S.A. (RAMSA) con la entrega del 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.
 17. Con relación a la consultoría con el banco alemán KFW y el MAE, “Legalización y saneamiento de la tenencia de tierras en el bosque y vegetación protector Kutukú Shaime”, se elaboró el informe del primer trimestre del proyecto. Es importante resaltar que este proyecto ha tenido dificultades para su despegue, por cuanto la FICSH desea que se le entreguen parte de los recursos económicos para firmar el convenio de cooperación; luego de 6 meses de ejecución del proyecto no se ha logrado ningún acuerdo con la FICSH. Otras actividades relevantes han sido la realización de siete reuniones con la Dirección Nacional Forestal del MAE para tratar temas de coordinación para la implementación del proyecto, dos viajes a la ciudad de Macas y Sucua para definir el convenio de cooperación entre MAE-FICSH y PROFAFOR y se realizaron dos talleres para el diagnóstico de campo, zonificación, elaboración de mapas y del documento del Plan de Manejo del Centro Shuar Pitiu de acuerdo a la Norma 265. Además, se logró reunir todos los requisitos para el expediente de legalización de tierras dentro de Bosques y Vegetación Protectora.
 18. La compañía continúa apoyando parcialmente a la Corporación de Desarrollo Shuk Makilla, enviando los reportes mensuales al SRI pero no se ha logrado entregar la administración a las comunidades involucradas por lo que se planteará la disolución de la misma.
 19. Con relación a la consultoría de fortalecimiento de capacidades al Programa Socio Bosque (PSB) del MAE en la provincia de Napo, se logró su terminación dentro del plazo estipulado. Las últimas actividades fueron visitas a 5 comunidades beneficiarias del PSB por dos ocasiones para fortalecer su funcionamiento con respecto al incentivo PSB. Igualmente se planificó, elaboró material didáctico y ejecutó dos talleres de capacitación para líderes comunitarios, dos para instituciones de la provincia de Napo sobre el PSB y uno sobre patios de acopio para la comunidad Campo Cochala. Finalmente se presentaron cuatro informes trimestrales en los formatos KFW al MAE – PSB y un informe compilado de los 24 meses de vida del proyecto con los respectivos respaldos en físico. Este proyecto prevé una extensión de 6 meses adicionales.
 20. Con respecto al fortalecimiento del conocimiento, capacitación e intercambio de experiencias, dos profesionales y el Gerente de la compañía participaron activamente en la Conferencia de las Partes (COP20) organizada por la CMCC-NU celebrada en diciembre en la ciudad de Lima. Igualmente se participó en el Foro de Paisajes organizado por el CIFOR como parte de la conferencia. Todos los técnicos fueron capacitados en buen uso del internet y documentos en la nube de google, como también en las características y uso del hidrokeeper para agricultura y forestal por un experto de Colombia. Participaron en un par de webinars relacionados con la situación de los proyectos REDD en América Latina y los resultados de la COP20 de Lima, Perú. La especialista en SIG tomó los cursos on line 302 S – Cuantificación de GEI en proyectos forestales y otros usos de la tierra, con el GHG Institute (aún proceso) y Cálculo de la Huella de Carbono e Inventario de emisiones con el INONTEC de España. Igualmente atendió el webinar sobre Huella de Carbono de ciudades impartido por la CEPAL. El asistente administrativo atendió un curso sobre toma de inventarios y manejo de bodegas en la Cámara de Comercio de Quito.

21. Como política de responsabilidad ambiental y para promocionar el servicio de estimación de la huella de carbono (HdC) corporativa, se realizó el cálculo de HdC para PROFAFOR tomando el año base 2013 y la elaboración del informe final en base a la metodología ISO 14064 – 1:2006; dicho reporte fue presentado a consideración del ICONTEC en Colombia para obtener la certificación de éste proceso. El certificado se obtendrá a inicios del 2015- Adicionalmente se elaboró una calculadora de huella de carbono personal y se actualizó la presentación institucional de huella para presentaciones en universidades y eventos varios.
22. Se continuó con la participación activa en la Mesa Nacional de Trabajo REDD, organizada y apoyada por ONU-REDD, como también en los grupos de trabajo generados por la Mesa (salvaguardas, MRV, CLIP, distribución de beneficios, registro de proyectos).
23. Ante el IEPI, se procedió al registro de la marca PROFAFOR Latinoamérica y el respectivo logo, el cual aún se encuentra en proceso de registro.
24. Se recomienda dar continuidad a las políticas administrativas y económicas gestionadas en el ejercicio económico de 2014, y enunciadas en el presente informe, en virtud de los buenos resultados obtenidos.



LUIS FERNANDO JARA
Presidente
PROFAFOR S.A.

Quito DM, Marzo 17 del 2015