



## **INFORME DE PRESIDENTE**

**AÑO 2016**

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

Este informe de administración que presento como Presidente y Representante Legal de la Compañía PROFAFOR Latinoamérica S.A., se refiere al ejercicio fiscal del año 2016 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. La compañía se desempeñó relativamente en forma satisfactoria, dentro de un entorno empresarial normal, a pesar de nuevos controles por parte de gobierno central y municipal, creación de nuevos impuestos, constantes cambios jurídicos, legales y tributarios en materia de societaria que el gobierno nacional ha realizado.
2. Las metas y objetivos planeados para el presente año fueron cumplidos parcialmente como se podrá observar posteriormente. Las disposiciones de la Junta General se acataron totalmente. La compañía no dispone de Directorio.
3. Para inicios de año se tenía la expectativa que la situación económica del país se mantuviera similar a 2015, por lo tanto por decisión de gerencia y con aprobación de los accionistas se incrementó el salario en un 5% para todo el personal con excepción de la Directora Financiera y el encargado de ventas, a quienes se les realizaron incrementos en 2015. Sin embargo, un poco previniendo el panorama que se esperaba para los siguientes meses, este año no se entregaron bonos adicionales para los colaboradores, pero si la distribución de utilidades establecidas por Ley (15% participación).
4. La compañía inició el año con una nómina de 11 personas en relación de dependencia y 4 por contrato de servicios profesionales. En enero, Marisol Gutiérrez, una de las vendedoras renunció a su cargo y ésta posición no fue cubierta durante el año. En el mes de abril, después de analizar las operaciones del primer trimestre, se separó de la nómina de la compañía al Gerente de Operaciones (Iván León). Producto de estas dos salidas, el área de ventas quedó únicamente con Roberto Rojas como encargado de la gestión de ventas. En el segundo trimestre, las ventas de productos y servicios no presentaron mayor incremento y en septiembre se realizó una nueva revisión del personal tomando la decisión de prescindir de una persona del área administrativa, Daysi Ordoñez. Para cubrir las actividades de recepción se ampliaron las funciones de Johanna Avila que pasó del cargo de Asistente Contable al cargo de Asistente Contable– Administrativa, con un incremento salarial a partir de octubre. Al finalizar el año la nómina terminó conformada por 8 colaboradores en relación de dependencia.
5. El departamento de marketing estaba apoyado por un equipo especializado externo a cargo de la consultora Sprocket; por decisión de gerencia, los servicios fueron prestados hasta el mes de febrero y a partir de esta fecha la gestión de redes sociales paso a estar a cargo del área de sistemas (Carlos Reyes). Se redujeron el número de horas mensuales destinadas a esta actividad de 8 horas a 4 horas. A partir de junio Alba Chávez colabora en la generación de contenidos para redes. Se realizó análisis BCG y HELNN para estrategias de venta para el año 2016 y se coordinó la logística del evento para el lanzamiento del libro sobre impactos socio económicos y ambientales de plantaciones forestales apoyadas por PROFAFOR en terrenos de tres comunidades indígenas de Guamote, Chimborazo, evento llevado a cabo en febrero en el Hotel Le Parc.
6. Para reforzar la gestión de ventas, se incluyó a todos los colaboradores en el sistema de comisiones bajo el sistema “toppings” y con el apoyo de Sprocket se realizó una capacitación en la mejora de habilidades en ventas. Para impulsar las ventas, se entregó la base de clientes antiguos entre los colaboradores para retomar antiguos contactos. En el mes de mayo se



lanzó una campaña promocional con importantes descuentos para semilla e Hidrokeeper a mediante mailing y redes sociales. Igualmente se realizaron seis visitas a clientes por parte de profesionales para charlas informativas y se visitaron 24 ciudades del país por parte del vendedor para indagar por nuevos clientes y entrevistarse con clientes viejos y vigentes. En el mes de septiembre la compañía participó por primera vez en la VII Feria Agrícola y Ganadera en el Cantón Balzar con la presencia de un stand y dos colaboradores, presentando los servicios y productos forestales.

7. Con la firma Fernando Sánchez & Asociados se continuó trabajando en temas de cohesión e innovación del modelo de negocio empresarial. Se dio más énfasis al marco metodológico para la innovación empresarial de cara a la coyuntura económica del país. Se incentivó a todos los colaboradores a presentar nuevas ideas nuevas de negocio enmarcadas en el giro empresarial de la Compañía. Este trabajo aportó con varias ideas, las más importantes fueron: creación de una empresa internacional -Green Development Business - "GDB" ubicada fuera del país para explorar y explotar servicios y productos forestales desatendidos en la región. La idea no se concretó debido al cambio de accionistas y de administrador en Face the Future. Y la venta de Hidrokeeper a granel en cajas de 30 gramos. Esta fue la única idea concretada y en el mes de septiembre se logró dejar en consignación 300 cajas en TVENTAS.
8. Los ingresos totales del año ascendieron a USD\$708.859 lo que representa una disminución del 49% frente a lo generado en 2015. Todos los productos y servicios presentan una disminución frente a 2015; sin embargo, la más significativa se produjo en consultorías forestales que pasaron de USD\$225.995 en 2015 a USD\$17.685 en 2016, lo que representó un ingreso del 8% en relación al año pasado. Esto se debe a la cancelación unilateral del contrato de consultoría con el Ministerio de Ambiente (MAE) del proyecto de legalización y saneamiento de tierras Kutukú-Shaime (en 2015 se recibió por esta consultoría \$196.592) y a que los servicios prestados a FtF de monitoreo y seguimiento a plantaciones e inventarios forestales para venta de madera, fueron asumidos como gastos por disposición de FtF.
9. La venta de semillas se redujo en un 25% y el Hidrokeeper sufrió una reducción del 62% en sus ventas frente al 2015. Por su parte, por venta de madera de contratos de forestación se facturaron ingresos de acuerdo al cronograma anual aprobado por gerencia, el cual fue reducido en un 38% debido al bajo precio de la madera por sobre oferta en el mercado.
10. En marzo se registró un ingreso extraordinario por USD\$20.000 por concepto de la indemnización de Seguros Equinoccial por pérdida total del vehículo Toyota Prado (placas BBI-0191) de propiedad de la compañía, accidentado por Roberto Rojas en una visita a clientes.
11. El costo de ventas de semillas e hidrokeeper disminuyó igualmente en un 47% en relación al 2015, lo cual está directamente relacionada con la disminución de las ventas y del número de importaciones de Estados Unidos y Costa Rica en el año (de 6 a 3 en el año). Los gastos más significativos son los de personal bajo relación de dependencia, servicios profesionales y gastos administrativos en ese orden. La disminución en el rubro de personal corresponde a la salida de 3 colaboradores de nómina. Sin embargo, se pagaron indemnizaciones por despido intempestivo a dos de ellos y prestaciones de Ley a la vendedora. De acuerdo a carta enviada por los accionistas – Face the Future, a partir del 2016 se duplicó el honorario por concepto de Gerencia General y Representación Legal a Luis Fernando Jara. Este incremento significó un aumento en el gasto de la compañía de USD\$53.794. La disminución en los gastos administrativos se debe a que se prescindió de algunos servicios: se eliminó el servicio externo de limpieza y la suscripción a la Cámara de Comercio de Quito; se obtuvo por negociación una disminución del 15% en el canon de arriendo de las oficinas; y el presupuesto de regalos navideños para clientes, así como también el evento de navidad para los colaboradores, se redujo considerablemente.
12. Debido al terremoto de abril, el Gobierno Nacional emitió la Ley de Solidaridad obligando a cancelar una contribución solidaria sobre el patrimonio y las utilidades de la Compañía, lo que representó por este concepto la suma de USD\$12.820. Otra medida tomada fue el aumento del IVA del 12% al 14% a partir de junio 2016 por término de un año.



13. Según acta de junta de accionistas celebrada en diciembre, se repartieron dividendos a los accionistas por tan solo USD\$10.000, y no se logró cancelar un valor mayor debido a la falta de flujo de caja. Además, durante el año se cancelaron USD\$41.137 como parte de la deuda de impuesto a la renta generado durante el año 2015, por la cual se solicitó al órgano de control facilidades de pago que finalizan en abril del próximo año. Para el ejercicio 2016 no se realizó auditoría financiera externa a los Estados Financieros por decisión de Gerencia.
14. La utilidad bruta final del ejercicio fue de US\$10.351,13 de los cuales se generó participación a los colaboradores de la compañía equivalentes al 15% por USD\$1.552,17 y se causó un impuesto a la renta (22%) equivalente a USD\$11.267,38 que incluye el valor pagado como anticipo de impuesto a la renta en julio y septiembre del 2016. Después de realizar la reserva legal por USD\$418,18 se obtuvo una utilidad disponible para accionistas de USD\$4.181,84.
15. La compañía continuó ejecutando 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 lo establecido en el Plan de Manejo de las plantaciones (mantenimiento fajas corta fuego, arreglo de cercas dañadas, arreglo de partes deterioradas de postes de tendido eléctrico, medición de parcelas permanentes (58 parcelas), censo forestal en balsa, raleo de mejoramiento en balsa, control y vigilancia permanente, y varios asuntos de administración). Se continuó con los ensayos experimentales de agricultura sostenible (Proyecto Terravida) los cuales se basaron en la idea de desarrollar investigación sobre el cultivo de maíz en la zona costera del país, con miras a un sistema orgánico alternativo que sea rentable para este tipo de cultivo, y que adicionalmente restaure el suelo (estructura, nutrientes y micro organismos), e intensificar el secuestro del carbono en el mismo, usándolo a futuro como un mecanismo de financiamiento adicional. Es relevante resaltar que este cultivo fue de carácter investigativo y no necesariamente comercial.
16. Con relación a los contratos de forestación, se realizaron visitas de seguimiento y asistencia técnica a 60 de ellos localizados en 8 provincias de la sierra ecuatoriana. Se elaboraron los respectivos informes técnicos, los cuales fueron enviados a los beneficiarios. Se apoyó en gestiones para la venta de madera y supervisión (realización de inventarios forestales, búsqueda de compradores, elaboración de contratos de compra venta de madera, preparación de posibilidades de raleo y de aprovechamiento total), traspaso de dominio y liquidación, actualización de mapas de plantaciones de 18 contratos de forestación, en las provincias de Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo, Cañar, Bolívar y Loja. Se dieron por terminados seis contratos de forestación (FOR 055, 071, 127, 194, 310 y 354) por cumplir con periodo de madurez y venta de los productos forestales de la plantación en las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi y Chimborazo. Otros seis contratos se terminaron parcialmente (FOR 001LT, 008, 084, 096, 126 y 201) 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 88 contratos de forestación en la sierra (incluyendo terminaciones parciales) y 3 en la costa.
17. Durante el año solamente un contrato de forestación fue afectado por un incendio forestal en la provincia de Pichincha (FOR 084) sobre un área de 3,7 ha. El incendio fue provocado fuera del área de la plantación y se desconoce quién lo generó.
18. Se elaboraron 2 propuestas para valoración e inventario forestal para plantaciones de teca a personas naturales, las cuales se ejecutaron en la provincia de Esmeraldas. Se prestó asesoría técnica de plantaciones para dos clientes permanentes. Esto representó la venta de servicios especializados por 4 ocasiones en todo el año.
19. Durante el año se elaboraron y presentaron quince propuestas técnico-económico a organismos nacionales e internacionales que operan en el país y la región, dando como resultado la aprobación de tres de ellas: Estudios de caso de Bosques Plantados Multifuncionales para FAO, Roma; Elaboración de la Evaluación Nacional de Riesgo para 5 provincias (reactivación) CEFOVE-FSC; y Diseño de un Esquema de Compensación de Huella de Carbono para Secretaría de Ambiente del -DMQ, Esto refleja en gran parte la baja de los ingresos por concepto de servicios profesionales y consultorías durante el año. Se colaboró y



- trabajó en tres iniciativas internacionales conjuntamente con Face the Future en Holanda, pero ninguna prosperó.
20. El Ministerio del Ambiente (MAE) decidió en abril dar por terminado el contrato de consultoría apoyada financieramente por el banco alemán KfW, "Legalización y saneamiento de la tenencia de tierras en el bosque y vegetación protector Kutukú Shaimé". Esta decisión unilateral afectó enormemente el presupuesto de la compañía porque se dejó de percibir alrededor de US\$195.718 por concepto de servicios profesionales. Se inició un proceso de justificación de todo el trabajo adelantado pero hasta el final del año, no había respuesta por parte del MAE.
  21. 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.
  22. Aún el Programa Socio Bosque (PSB) del MAE no ha logrado cancelar el último pago del contrato de consultoría (US\$20.277) sobre Fortalecimiento de capacidades en la provincia de Napo, debido a trámites internos del MAE puesto que se debió cancelar en octubre del 2014, cuando concluyó legalmente la consultoría.
  23. Con respecto al fortalecimiento del conocimiento, capacitación e intercambio de experiencias, todos los empleados de la empresa asistieron a un curso sobre redacción técnica y ortografía impartido por Intercorp Solutions S.A. y a una capacitación sobre atención al cliente impartido por SPROCKET. Tres técnicos de la empresa y el Gerente participaron en webinars relacionados al Acuerdo de París sobre Cambio Climático, Agricultura Climáticamente Inteligente, Huella Hídrica del CATIE y Blue Carbon por Climate Action. Presencialmente los técnicos participaron en eventos sobre Estrategias de ventas y marketing, Socialización del Plan Emergencia, Capacitación Modelo de Negocio, Registro de Fertilizantes por Agrocalidad, Mejoramiento Genético Forestal, Raleos en Plantaciones de teca, actualización en la normativa de aprovechamiento forestal y sobre el manejo y uso del hidrotenedor (Hidrokeeper) por parte de Zuchem de Colombia.
  24. Durante el primer semestre se realizó el cálculo de HdC para PROFAFOR del año 2015 tomando el año base 2013 y se elaboró el informe final en base a la metodología ISO 14064 – 1:2006; se compensaron las emisiones generadas por la empresa en el 2014 mediante la compra de créditos de carbono a Face the Future originados de un proyecto de reforestación en Uganda, África. El reporte producido en el año no pudo ser presentado a consideración del ICONTEC en Colombia para obtener la certificación, debido a carencia de recursos para ello.
  25. Se contrató a dos consultores especializados en industria forestal para que evaluaran las plantaciones del bloque sur (Azuay, Cañar y Loja), valoraran calidad y elaboraran una propuesta para su transformación y utilización en mercados nacionales. Se avanzó en un 70%, pero debido a que uno de ellos no pudo continuar, se nombró a otro para que completara el trabajo. Se tienen informes parciales debidamente aprobados. Se tiene programado concluirlos a inicios del 2017.
  26. Se recomienda dar continuidad a las políticas administrativas y económicas gestionadas en el ejercicio económico de 2016, y enunciadas en el presente informe, en virtud de los buenos resultados obtenidos.

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