



INFORME DE PRESIDENTE

AÑO 2017

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

Este informe de administración que presento como Presidente y Representante Legal de la Compañía PROFADOR Latinoamérica S.A., se refiere al ejercicio fiscal del año 2017 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 de Accionistas:

1. La compañía se desempeñó relativamente en forma satisfactoria, dentro de un entorno empresarial normal, a pesar de cambios en los controles por parte de gobierno central y municipal, creación de nuevos impuestos, constantes cambios jurídicos, legales y tributarios en materia societaria que el gobierno nacional ha realizado.
2. Las metas y objetivos planeados para el presente año fueron cumplidos satisfactoriamente como se podrá observar posteriormente. Las disposiciones de la Junta General se acataron totalmente. La compañía no dispone de Directorio.
3. En este periodo fiscal, se consideró que la situación de la empresa se mantuviera similar al 2016 debido a la situación de recesión económica del país. Por este motivo, no se otorgó ningún incremento salarial ni entrega de bonos adicionales al personal de la compañía, pero sí la distribución de utilidades establecidas por Ley (15% participación).
4. Durante el ejercicio 2017 la Compañía de común acuerdo con todo el personal aplicó a la jornada reducida de trabajo ante el Ministerio de Trabajo como medida de austeridad para superar la contracción económica iniciada en 2016. Esta medida redujo la jornada de trabajo de 40 a 36 horas laborables semanales, generando un ahorro en el gasto salarios del 10%. La Gerencia también decidió aplicar a esta medida. La medida se aplicó para todo el año. En julio, Miguel Vacas, quién se desempeñaba como asistente administrativo renunció y en su lugar, a mediados de agosto ingresó Juan Carlos Rodríguez a medio tiempo. En Octubre, renunció de la Compañía Johanna Ávila, asistente administrativa - contable y en su lugar fue contratada Yéssica Zurita. Al finalizar el año la nómina terminó conformada por 7 colaboradores bajo relación de dependencia.
5. Johanna Ávila en coordinación directa con la Gerencia General trabajó desde el mes de agosto en la plataforma de Google el Google AdWords, lo que permitió que PROFADOR Latinoamérica S.A. aparezca primero en los motores de búsqueda de internet bajo ciertas palabras clave. La gestión de redes sociales continúa a cargo del área de sistemas (Carlos Reyes) con 4 horas de dedicación al mes, con el apoyo de Alba Chávez quien generó 82 infografías para redes.
6. En el mes de diciembre la Compañía decidió dejar de utilizar los servidores propios localizados en la oficina para el archivo de la información y manejo de correos electrónicos, y migrar a los servicios de la nube Google, lo que implicó migrar del mail utilizado en Outlook a la plataforma de Gmail. Esto permite a los usuarios mejor versatilidad, acceso remoto y mejor conectividad entre el personal de la oficina.
7. En ventas de productos, se realizó análisis BCG y HELNN para estrategias de venta para el año 2017 y promover el “resell, crossell y upsell” y referidos. Se realizaron llamadas continuas a clientes que se les envió proformas para seguimiento y a clientes nuevos y viejos para promocionar los productos; se elaboró una base de datos de clientes referidos y de clientes viejos para su contacto. A los clientes “Heavy” se les solicitó con anticipación los planes o programas de siembra para permitir mejor proyección de importación de semillas y HK. Se realizaron visitas a Sto. Domingo, Quevedo, Ibarra, Riobamba, Portoviejo Manta, Cayambe y otras ciudades más, para dar a conocer los productos. Se retomaron contactos con visitas realizadas en Cayambe, Machachi, Quito y zonas aledañas para promocionar el HK. Se



- Supermaxi y Kiwy (gestión realizada en 2016-2017 y todavía sin frutos). Se realizaron charlas en Quevedo, Santo Domingo, Puerto Quito y Quito relacionadas a semillas, certificación de semillas y manejo y uso de la melina con participación de técnicos del CATIE de Costa Rica.
8. Se realizaron ensayos en cultivos de Protea y en el Jardín Botánico de Quito, en donde se aplicó hidrokeeper a diferentes plantas. A la fecha se tiene el informe del cultivo de Proteas, mientras que los resultados de la aplicación en ornamentales aún se hallan en evaluación. Se elaboraron protocolos de aplicación de HK en distintos cultivos. Se realizaron charlas informativas sobre HK en Mira – Carchi, Ibarra – Hcda. Chorlaví y Colegio Nacional Cayambe y se colaboró en el taller sobre HK para nuevos empleados de PROFAFOR.
 9. Se realizaron charlas informativas sobre Huella de Carbono en CAPEIPI y Unidad Educativa Emile Jacques Dalcroze.
 10. El cálculo de comisiones por ventas de productos se cambió en julio. Se modificó la segmentación de clientes para el cálculo de "toppings" donde se eliminó la categoría de distribuidores y en cambio se categoriza a los clientes así: Clientes Categoría "A": aquellos compradores de altos volúmenes de producto que al año adquieren por encima de 1000 kg de hidrokeeper y/o 350 kg de semillas. Clientes Categoría "B": aquellos compradores de volúmenes de producto que al año no superan los 1000 kg de hidrokeeper y/o 350 kg de semillas. A su vez ambas categorías se dividen en: nuevos, antiguos y recuperados. Las ventas a clientes antiguos no reciben pago por topping a diferencia del 2016 donde este grupo sí recibía comisión. Durante el año se pagó USD\$9.378 por concepto de comisiones de productos.
 11. Los ingresos totales del año ascendieron a USD\$810.187 lo que representa un incremento del 14% frente a USD\$708.859 generado en 2016. A pesar que las consultorías forestales se reactivaron, este incremento no se refleja en los Estados Financieros pues se emitió una nota de crédito a favor del MAE por el proyecto de legalización y saneamiento de tierras Kutukú-Shaime por USD\$40.718. También se facturó al MAE el último pago pendiente del año 2014 del contrato de desarrollo de capacidades en Napo, por la suma de USD\$19.910. La venta de semillas se incrementó en un 27% y el Hidrokeeper sufrió una reducción del 20% en sus ventas frente al 2016. Por su parte, la venta de madera por aprovechamiento forestal generó ingresos de acuerdo al cronograma anual programado el cual registró un incremento del 37% frente al año anterior.

Descripción	31/12/2014	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017
Venta de Semillas	(309,752)	(281,867)	(211,535)	(268,433)
Venta de Libros	(25)	(20)	-	-
Venta de Hidrokeeper	(230,009)	(363,614)	(139,684)	(112,115)
Aprovechamiento Forestal	-	(485,275)	(282,094)	(387,764)
Consultorías	(287,033)	(264,508)	(47,107)	(28,603)
Reembolso de Gastos	(6,071)	(8,832)	(2,245)	(685)
Otros Ingresos	(3,394)	(2,672)	(21,215)	(9,704)
Intereses Ganados	(4,801)	(2,944)	(4,977)	(2,884)
INGRESO TOTAL	(841,084)	(1,409,732)	(708,859)	(810,187)

12. El costo de ventas aumentó en los mismos porcentajes que los ingresos, es decir, 22% para semilla y 27% para el hidrokeeper.

Descripción	31/12/2014	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017
Costo de Semillas	199,360	189,927	146,042	177,782
Costo de Libros	14	14	-	-
Costo de Hidrokeeper	137,939	194,814	55,820	71,145
OSTO VENTAS TOTAL	337,313	384,755	201,862	248,927

13. En general el total de gastos en 2017 se disminuyó comparado con todos los años anteriores



laboral del mensajero, cesión de un espacio de la oficina al dueño de la misma a cambio de reducir la tarifa del arriendo, reducción de jornada laboral, reducción de algunos gastos fijos, entre otros. Los gastos más significativos son los de pago de nómina, servicios profesionales y gastos administrativos en ese orden. La disminución en el rubro de recursos humanos corresponde a la reducción de jornada laboral aplicada durante el año. Los gastos administrativos registran un incremento en relación al 2016 principalmente porque en el 2017 se generó un impuesto a la renta en 2,5 veces lo del año anterior y además, la devolución mediante nota de crédito al MAE a la cuenta del KFW en Alemania por lo que se pagó USD\$2.331.

Descripción	31/12/2014	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017
Recursos Humanos	234,064	261,575	200,417	189,922
Servicios Profesionales	112,471	421,688	101,327	108,658
Gastos Administrativos	154,145	154,365	66,185	114,538
Gastos IVA	199	-	52,020	23,757
Ley Solidaridad	-	2,725	13,028	11,302
Costos Proyectos	23,582	23,601	12,128	12,413
Indemnizaciones	-	-	11,139	-
Gasto Depreciacion	17,396	7,729	10,926	6,591
Servicios Legales	8,875	11,697	10,894	5,324
Marketing y Publicidad	6,327	21,150	5,968	4,352
Inventario	173	102	-	-
GASTO TOTAL	557,233	904,631	484,034	476,858

14. Debido al terremoto de abril 2016, el Estado emitió la Ley de Solidaridad obligando a cancelar una contribución solidaria sobre el patrimonio y las utilidades de la Compañía; el valor cancelado en 2017 por este concepto fue de USD\$11.302.
15. Durante el año se repartieron dividendos a los accionistas por un valor USD\$90.000. En el último trimestre del 2017 se inició la auditoría financiera externa exigida por la Superintendencia de Compañías a los Estados Financieros 2017; sus resultados finales se conocerán en marzo del 2018. Al final del ejercicio los resultados obtenidos fueron:

PROFADOR Latinoamerica S.A.

ESTADOS FINANCIEROS 2017

Ingresos	\$ 810,187.24
(-)Gastos	\$ (681,577.71)
(=) Utilidad Bruta	\$ 128,609.53
(-) 15% Part Trabajadores	\$ 19,291.43
(=) Utilidad Antes Impuestos	\$ 109,318.10
(-) 22% Imp. A la renta	\$ 27,959.41
(=) Utilidad Despues IR	\$ 81,358.69
Efecto ID	\$ 1,695.58
Disponible para accionistas	\$ 83,054.27
10% Reserva Legal	8,305.43
Utilidad Disponible Accionistas	\$ 74,748.84

16. La utilidad bruta final del ejercicio fue de US\$128.609,53 de los cuales se generó participación a los empleados de la compañía equivalentes al 15% por USD\$19.291,43 y se causó un impuesto a la renta (22%) equivalente a USD\$27.959,41 que incluye el valor pagado como anticipo de impuesto a la renta en julio y septiembre del 2017. Después de realizar la reserva legal por USD\$8.305,43 se obtuvo una utilidad disponible para accionistas de USD\$74.748,84



17. El contrato con Face the Future de prestación de servicios para la operación y manejo de Forestvida Cía. Ltda llegó a su último año. Las principales actividades se concentraron en el manejo de la plantación establecida en 2012 (mantenimiento de 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, control y vigilancia permanente, y varios asuntos de administración). Se decidió cosechar 5,6 ha de plantación de balsa, se contrató los servicios de tumba, troceado, aserrado y transporte de la madera y se vendió a la empresa EMPROFORSA; inmediatamente se procedió a su replante con teca utilizando semilla de Guanacaste, Costa Rica, para lo cual se contrató la producción de plántulas con un vivero particular (Plantabal) y se inició la preparación del terreno.
18. Se continuó con las visitas de asistencia técnica y seguimiento a las plantaciones forestales cuyos dueños mantienen contratos de forestación con la compañía. Se visitaron 56 plantaciones en 8 provincias de la sierra ecuatoriana y se prepararon y enviaron los respectivos informes técnicos con recomendaciones a seguir a los beneficiarios. Se apoyó en gestiones para la venta de madera y supervisión (realización de inventarios forestales, búsqueda de compradores, elaboración y edición de mapas y polígonos de plantaciones, creación de geodatabases para cada contrato de forestación, 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 28 contratos de forestación, en las provincias de Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Chimborazo, Cañar, Bolívar y Loja. Se dio oficialmente por terminado un contrato de forestación (FOR 126) por cumplir con periodo de madurez y venta de los productos forestales de la plantación en la provincia de Cotopaxi. En ocho contratos se negoció y vendió la madera parcialmente pues aún no han terminado la cosecha (FOR 001LT, 008, 109, 123, 138B, 195, 324, 354) y en algunas de sus áreas por cumplir su ciclo de rotación por lo que sus beneficiarios pagaron el 30% correspondiente a PROFAFOR. A la fecha, existen un total de 92 contratos de forestación vigentes (22 en Azuay, 4 en Bolívar, 5 en Cañar, 4 Carchi, 10 en Chimborazo, 11 Cotopaxi, 9 Imbabura, 15 Loja, 12 Pichincha), incluyendo terminaciones parciales y aún existen 3 en la costa.
19. No se presentó durante el año incendios forestales que afectaran las plantaciones.
20. Se elaboraron 6 propuestas para calificación de sitio, valoración e inventario forestal para plantaciones de teca a personas naturales, de las cuales se aprobaron y ejecutaron dos en la provincia de Imbabura y Esmeraldas.
21. Se concluyó exitosamente la consultoría con la Secretaría de Ambiente del DMQ relacionada con un esquema de compensación de huella de carbono. Se acordó ampliar el plazo con el FSC-CEFOVE para concluir en 2018 la ENR. Se elaboraron y presentaron 16 propuestas técnico-económico a organismos nacionales e internacionales que operan en el país y la región, dando como resultado la aprobación de dos de ellas: FAO Ecuador para el Estudio de Factibilidad, constitución e implementación del Fondo de Desarrollo Sostenible del Napo (FODESNA) y Estimación de huella de carbono y compensación para la Unidad Ejecutiva Emile Jacques Dalcroze. Otras tres propuestas fueron elegidas en la lista corta y aún dos siguen pendientes de selección final (KFW-MAE: Apoyo en la declaración del área ecológica de conservación municipal Runahurco del cantón Gualaquiza al sistema nacional de áreas protegidas (SNAP) y Evaluación Nacional Forestal II – Componente Forestal). Esto refleja el decrecimiento de los ingresos por concepto de servicios de consultorías durante el año.
22. 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.
23. Con respecto al fortalecimiento del conocimiento, capacitación e intercambio de experiencias, la empresa no fue muy activa en este tema. Algunos de los técnicos participaron en webinars relacionados con bosques y cambio climático, huella de carbono y huella hídrica, SIG y Evaluación de Riesgos, estándares forestales, articulación de los ODS con las NDCs, entre los



24. Se elaboraron 4 artículos de Cero Carbono y 3 de ellos fueron colocados en el portal de PROFAFOR. Por otro lado se elaboró un documento sobre dos experiencias de restauración forestal en la sierra (Nono-Pichincha) y en la costa (El Carmen-Manabí), los cuales están en revisión y para publicación a inicios del siguiente año.
25. Durante el segundo 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 2015 mediante la compra de créditos de carbono a Face the Future originados de un proyecto de reforestación en Uganda, África. Se aplicó para una certificación de carbono neutralidad la cual hasta finales de año estaba en proceso por parte de ICONTEC en Colombia. Los dos certificados (estimación de huella y carbono neutralidad) fueron obtenidos a finales de febrero del 2018.
26. Se concluyó la consultoría sobre la evaluación de las plantaciones del bloque sur (Azuay, Cañar y Loja), valoración de calidad y elaboración de una propuesta para su transformación y utilización en mercados nacionales. Como conclusión general se determinó que un 25% del área de las plantaciones son de buena calidad y podrían cosecharse en los siguientes años; el remanente deben esperar un mayor turno (25 años) y otras no tienen ningún futuro para cosecha. Se propuso la construcción de una planta de transformación para aprovechar la madera de estas áreas de buena calidad con inversiones superiores a los US\$1,5 millones.
27. Se recomienda dar continuidad a las políticas administrativas y económicas gestionadas en el ejercicio económico de 2017, y enunciadas en el presente informe, en virtud de los buenos resultados obtenidos.

LUIS FERNANDO JARA
Presidente
PROFAFOR Latinoamérica S.A.

Quito DM, marzo 29 del 2018