

INFORME DE PRESIDENCIA AÑO 2019

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 2019 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.

La compañía se desempeñó en forma satisfactoria, dentro de un entorno económico limitado, con decrecimientos en los dos últimos trimestres del año según el BCE, que alcanzó un punto álgido con el paro nacional de 11 días en el mes de octubre luego de las medidas tomadas por el Gobierno Nacional de eliminar el subsidio a los combustibles, medida que quedo sin efecto al finalizar las protestas. Por otro lado, se experimentaron cambios en las carteras de estado que están más relacionadas a la con el ámbito de nuestra empresa, como son el Ministerio de Agricultura y el Ministerio del Ambiente; en el primer caso el principal de la Subsecretaria de Producción Forestal fue reemplazado y en el segundo caso el Ministro del ramo.

Las metas y objetivos planificados para el presente año fueron cumplidos de forma parcial como se podrá observar posteriormente. Las disposiciones de la Junta General se acataron totalmente.

El sector forestal en el 2019 mantuvo una dinámica que se ha repetido en los últimos años; las inversiones privadas continúan desarrollándose sin el programa de incentivos forestales, es decir, con recursos propios en su gran mayoría y en algunos casos a través de recursos de la banca pública como la Corporación Financiera Nacional, que es la única entidad financiera en el país que ofrece líneas de crédito especializadas para el sector forestal con periodos de gracia de hasta 12 años.

Estos hechos determinaron que la administración de la empresa adopte varias medidas en todas las áreas de la empresa que permitan su sostenibilidad, utilizando los recursos humanos, materiales y económicos existentes y fortaleciendo el área comercial. Las medidas se aplicaron tanto hacia la reducción de costos como hacia la búsqueda de nuevos segmentos de mercado y la reducción de la dependencia de los contratos forestales.

Durante el ejercicio económico 2019, los sueldos del equipo de trabajo no sufrieron variaciones significativas en relación con el ejercicio económico 2018, a excepción de un incremento del 8% de la Directora Administrativa Financiera debido a la obtención de un título de cuarto nivel y un incremento pendiente del 3% el sueldo de la asistente administrativa.

Desde abril hasta el mes de julio, la directora Financiera se ausentó de la oficina por licencia de maternidad, tiempo en el cual fue reemplazada por la Ing. Verónica Chávez de Gallegos Valarezo y Neira, firma de abogados y contadores con los que labora la Compañía. Este reemplazo momentáneo afectó el normal desempeño de la referida dirección en cuanto a sus tareas rutinarias, pero sin afectación a los resultados generales de la empresa.

En abril se contrató a la Srta. Alexandra Pozo como pasante del área de ventas para dar soporte a las actividades comerciales. A partir de septiembre, en base a su desempeño, pasa a formar parte de la nómina de la compañía bajo el cargo de asistente comercial, ambas posiciones se

desarrollaron bajo jornada parcial permanente. En total la empresa contaba con 8 personas al cierre del ejercicio 2019, dos de ellos bajo jornada parcial permanente.

En julio la gerencia promueve como Directora Comercial a la Ing. Alba Chávez quien desde el año 2014 venía desempeñando el cargo de Coordinador GIS. A partir de esa fecha ambos cargos son desempeñados por la funcionaria. Este cambio no modifica el sueldo percibido, pero si se incluye una remuneración variable en función del cumplimiento de metas de ventas.

Una vez consolidada la nueva dirección comercial, se realiza un ajuste en la política de pago de comisiones vigente en la compañía desde 2017, buscando promover una nueva cultura de ventas que incentive mucho más al personal y que también los desafíe a la apertura de nuevos mercados.

Los ingresos del ejercicio económico 2019 ascendieron a US\$ 555.623 lo que representa una disminución del 11% frente a los ingresos 2018.

Descripción	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017	30/12/2018	30/12/2019
Venta de Semillas	\$ 281,867	\$ 211,535	\$ 268,433	\$ 193,426	\$ 144,223
Venta de Libros	\$ 20	\$ -	\$ -	\$ 25	\$ -
Venta de Hidrokeeper	\$ 363,614	\$ 139,684	\$ 112,115	\$ 125,852	\$ 95,034
Aprovechamiento Forestal	\$ 485,275	\$ 282,094	\$ 387,764	\$ 265,866	\$ 130,072
Consultorías	\$ 264,508	\$ 47,107	\$ 28,603	\$ 41,611	\$ 185,540
Rembolso de Gastos	\$ 8,832	\$ 2,245	\$ 685	\$ 561	\$ 448
Otros Ingresos	\$ 2,672	\$ 21,215	\$ 9,704	\$ 191	\$ 305
Intereses Ganados	\$ 2,944	\$ 4,977	\$ 2,884	\$ -	\$ 1
INGRESO TOTAL	\$ 1,409,732	\$ 708,859	\$ 810,187	\$ 627,533	\$ 555,623

Particularmente, por el lado de los productos, las ventas de semillas se redujeron en un 25% frente al año anterior y las ventas del Hidrokeeper disminuyeron en un 24% en sus ventas frente al 2018. Sin embargo, las oportunas medidas tomadas en la empresa permitieron mantener un ritmo de ventas adecuado con las consideraciones siguientes:

- ✓ En general la primera parte del año se refleja con ventas bajas tanto en semillas como Hidrokeeper, pero en el 1er semestre del 2019 esta situación fue más notoria aún.
- ✓ Las ventas de semilla e Hidrokeeper están relacionadas directamente con los incentivos del Ministerio de Agricultura y los créditos de la Corporación Financiera Nacional CFN, instancias se han visto afectadas por la situación económica del país, particularmente en cuanto a liquidez, lo cual repercute directamente en las ventas de nuestros productos.
- ✓ Nuevos procesos determinados por el Ministerio de Agricultura para la importación de semillas, sin previo aviso, retrasaron las importaciones de este rubro, por lo cual un volumen importante de ventas no se pudo colocar en el último trimestre del 2019, afectando al cumplimiento de la meta global de ventas. La oportuna reacción de la compañía permitió obtener un permiso provisional para lograr la importación de semillas.

Con el área comercial rediseñada el énfasis se mantuvo en:

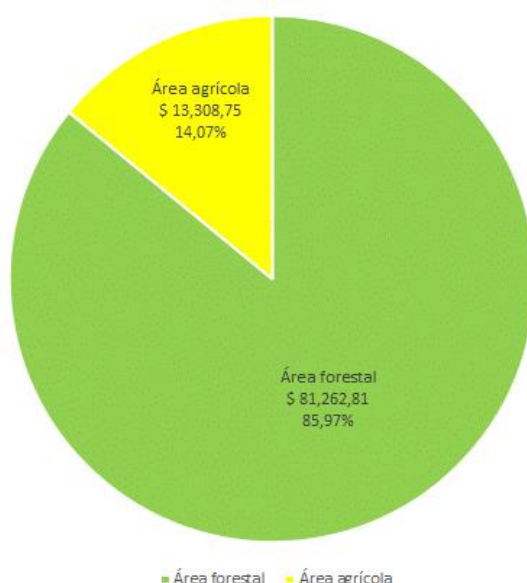
- ✓ Mayor presencia en redes sociales mediante post, promociones y divulgación de nuestros productos y servicios.
- ✓ Ensayos en cultivos agrícolas con el objetivo de aumentar la participación del Hidrokeeper en agricultura y no depender principalmente de las ventas en el área forestal. Se realizó ensayos en cacao, los cuales estarán listos en marzo de 2020 y en palma africana en Esmeraldas. Está previsto realizar un ensayo en banano con la empresa DOLE, en 2020.
- ✓ Asistencia a ferias nacionales, un total de 4 ferias en diferentes sectores, Balzar, Manabí, El Carmen, Sangolquí, y un total de 6 salidas de campo a la región costa, con el objetivo de

visitar clientes potenciales tanto en el área forestal como agrícola, esto logró incorporar clientes nuevos a la cartera de PROFAFOR.

- ✓ Creación de mecanismos de distribución para personas naturales, viveros y empresas, los que aún se encuentran en proceso de concreción.
- ✓ Protocolos actualizados para teca y melina, y adicional un protocolo de aplicación estándar para Hidrokeeper.
- ✓ Atención y seguimiento personalizado a los clientes, tanto a la venta como post venta.

Considerando la tendencia analizada en el sector forestal, en la empresa se ha enfatizado la exploración de nuevos segmentos de mercado que reduzca la dependencia en el sector forestal. Es así que el total de Hidrokeeper comercializado en el área agrícola fue de US\$ 13.308,75, valor que representa el 14.07% del total comercializado, como se observa en el siguiente gráfico:

Participación de ventas de Hidrokeeper en sectores agrícola y forestal:



Sumado a esto, la orientación de la empresa es contar con nuevos productos similares, aprovechando los canales ya disponibles de semilla e Hidrokeeper. Se tuvo acercamientos con AGROTECHNA y AGRODIAGNOSTIC para analizar nueva línea de fertilizantes exclusivos para sector forestal, pero hasta el cierre del año no se había podido llegar a acuerdos.

Por su parte, las ventas por aprovechamiento forestal alcanzaron los US\$ 130.072 lo que representó una disminución del 51% frente al año anterior. Si bien es cierto el año pasado no se lograron concretar más acuerdos para vender un número mayor de contratos forestales por la propia naturaleza compleja de lograr estas resoluciones entre todos los actores involucrados, la idea general, como parte de una estrategia integral de sostenibilidad de la empresa, ha sido reducir la dependencia de los ingresos por ventas de contratos forestales y además poder extender estos ingresos hacia un mayor número de años, considerando que la mayoría de los mejores contratos ya han sido vendidos y los ingresos de la madera han venido decreciendo año tras año.

Sin embargo, esto no significa que se hayan detenido las negociaciones de los contratos de madera o desaprovechado alguna buena oportunidad, sino que implicó una mayor selectividad al momento de evaluar los negocios que presentaban características más positivas, tales como un

mejor precio o condiciones más atractivas, priorizando de esta forma el uso del tiempo y de recursos hacia la búsqueda y consolidación de nuevas fuentes de ingresos.

En el 2019, la industria maderera estuvo realizando importantes inversiones para ampliar su capacidad instalada, por lo que se estimó que podría ser una buena alternativa no apresurarse en la venta de los contratos forestales con el fin de esperar obtener mejores resultados en las negociaciones, ya que podría surgir una demanda interesante para este año fruto de esas inversiones. No obstante, nadie podía imaginar la situación actual con el COVID 19.

Por otro lado, persisten los acercamientos con industrias en Guayaquil para analizar posibilidades de venta en ese mercado de la madera establecida en el Sur del país (Azuay, Loja, Cañar).

En relación con la búsqueda de nuevos mercados para la madera, se mantuvo nuevas reuniones con representantes de empresa de China, DONGGUAN SOYUTE SUPPLY CHAIN, para explorar la posibilidad de exportar pino a ese país; finalmente la empresa desistió de lograr un acuerdo comercial con PROFAFOR por cuanto las características de la madera de las plantaciones en contrato diferían de los requerimientos de la empresa china.

Se continuó con las visitas de asistencia técnica y seguimiento a las plantaciones forestales cuyos dueños mantienen contratos de forestación con la compañía, en total se realizaron 15 visitas de seguimiento sin embargo se realizó contacto remoto con los proyectos no visitados. En 2019 se concretó la venta de 15 contratos de forestación, en las provincias de Chimborazo, Imbabura, Pichincha, Azuay y Loja.

En relación con las consultorías, los ingresos en 2019 fueron de US\$ 185.540 que se debió principalmente a: US\$ 155.960 correspondiente al monto total del contrato con el Ministerio del Ambiente para: *“Apoyo en la declaración del área ecológica de conservación municipal Runahurco del cantón Gualaquiza al Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP)”*. Por otro lado, por el contrato mantenido con FAO correspondiente a la consultoría *“Estudio de factibilidad, constitución e implementación del Fondo de Desarrollo Sostenible de Napo (FODESNA)”* se recibió un pago parcial por el tercer producto por un valor de US\$ 11.853, fruto de una gestión positiva para lograr dividir el 3er pago en tramos, decisión que no es habitual en la FAO.

El área técnica elaboró además 8 propuestas para consultorías de las cuales 2 se encuentran en análisis; se enviaron además 8 propuestas para asistencia técnica forestal y ambiental de las cuales 3 se ejecutaron, 4 sin definición y 1 confirmada para 2020.

Principales consultorías ejecutadas y en ejecución:

	Consultoría	Entidad contratante	Tipo de servicio	Estado	Avance
1	FODESNA	FAO	Conformar un Fideicomiso	En ejecución	70 %
2	RUNAHURCO-MAE	MAE-KFW	Conservación de bosques	Terminado	100 %
3	HUELLA DE CARBONO U.E. EMILE JAQUES DALCROZE	U.E. Emile Jaques Dalcroze	Huella de carbono	Terminado	100 %

4	EVALUACIÓN NACIONAL DE RIESGOS PARA ECUADOR - FSC	CEFOVE	Certificación de madera controlada	Terminado	100 %
---	---	--------	------------------------------------	-----------	-------

Detalle de costos:

Descripción	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017	30/12/2018	30/12/2019
Costo de Semillas	\$ 189,927	\$ 146,042	\$ 177,782	\$ 127,444	\$ 93,725
Costo de Libros	\$ 14	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de Hidrokeeper	\$ 194,814	\$ 55,820	\$ 71,145	\$ 59,360	\$ 44,725
COSTO VENTAS TOTAL	\$ 384,755	\$ 201,862	\$ 248,927	\$ 186,804	\$ 138,451

El costo de ventas de semillas representó el 65% de las ventas es decir que el margen bruto en ventas antes de gastos administrativos para esta línea de productos es del 35%. Por su parte el costo de ventas en el Hidrokeeper representa el 47% de las ventas, con un margen bruto en ventas del 53%. Se puede concluir que el producto más rentable para la compañía es el Hidrokeeper.

Los gastos del año 2019 se presentan a continuación:

Descripción	31/12/2015	30/12/2016	30/12/2017	30/12/2018	31/12/2019
Recursos Humanos	\$ 261,575	\$ 200,417	\$ 189,922	\$ 183,030	\$ 183,293
Servicios Profesionales	\$ 421,688	\$ 101,327	\$ 108,658	\$ 132,780	\$ 68,764
Gastos Administrativos	\$ 154,365	\$ 66,185	\$ 115,980	\$ 64,704	\$ 42,534
Gastos IVA	\$ -	\$ 52,020	\$ 23,757	\$ 19,535	\$ 18,922
Ley Solidaridad	\$ 2,725	\$ 13,028	\$ 11,302	\$ -	\$ -
Costos Proyectos	\$ 23,601	\$ 12,128	\$ 12,413	\$ 15,262	\$ 48,896
Indemnizaciones	\$ -	\$ 11,139	\$ -	\$ -	\$ -
Gasto Depreciacion	\$ 7,729	\$ 10,926	\$ 6,591	\$ 6,278	\$ 5,837
Servicios Legales	\$ 11,697	\$ 10,894	\$ 5,324	\$ 8,955	\$ 4,247
Marketing y Publicidad	\$ 21,150	\$ 5,968	\$ 4,352	\$ 3,165	\$ 6,878
Inventario	\$ 102	\$ -	\$ -	\$ 138	\$ 619
Otros Contables					\$ 15,245
GASTO TOTAL	\$ 904,631	\$ 484,034	\$ 476,858	\$ 433,847	\$ 395,234

En general los gastos en 2019 son los menores registrados durante los últimos cinco años, específicamente en relación al 2018 la disminución es del 9%. Se mantiene la misma tendencia de años anteriores donde los gastos con más peso son de pago de nómina, servicios profesionales y gastos administrativos en ese orden.

En relación con recursos humanos el valor del gasto se mantiene similar al del 2018 pues no existieron variaciones significativas en el gasto de nómina del año. Para este año, con el objetivo de que los Estados Financieros muestren de forma más clara los gastos se separó la cuenta de Servicios Profesionales, dejando en esta cuenta contable únicamente los gastos relaciones a honorarios por la Gerencia General y el resto de los gastos relacionados a honorarios profesionales fueron trasladados al costo de los proyectos.

Como parte de la estrategia de reducción de gastos administrativos, se tomaron las siguientes decisiones durante el año:

En el mes de agosto se prescindió de una de las bodegas, manteniendo una bodega externa para almacenamiento de semillas e hidro retenedores de humedad. También en dicho mes, se canceló el servicio de limpieza externo pasando estas funciones a cargo de la asistencia administrativa.

En el mes de septiembre se canceló el servicio de contabilidad externa de la compañía Forestvida Cía. Ltda., mantenido desde 2011 con la firma GNV- Gallegos, Valarezo y Neira, estas funciones fueron asumidas por la Dirección Financiera.

Durante el último trimestre del año se analizó el cambio de oficinas con el objetivo de reducir el gasto por arriendo, sin embargo, al conseguir una reducción considerable del canon en las oficinas actuales se pospuso la decisión de cambio.

Otro factor que contribuyó en la disminución de los gastos administrativos fue la adopción e implementación de la "NIF16 – Arrendamientos" aplicada en el 2019 sustituyendo a la norma utilizada hasta 2018 - NIC17. La nueva norma realiza cambios importantes en la contabilidad del arrendatario debido a que se ha reconocido un derecho de uso del activo y un pasivo por arrendamiento lo que tiene afectación directa en la disminución del registro del gasto arrendamiento.

Durante el ejercicio económico 2019 se pagó por concepto de comisiones al personal US\$ 2.506 frente a los US\$ 4.091 pagados en 2018; es decir hubo una disminución del 38%. Esta disminución está directamente relacionada con la disminución de ventas de semilla e Hidrokeeper del año.

Durante el año no se repartieron dividendos a los accionistas. En el último trimestre del 2019 se inició la auditoría financiera externa a los Estados Financieros con la compañía Abalt Auditores&Consultores; sus resultados finales se conocerán en abril del 2020.

A continuación, los resultados finales del ejercicio comparativos 2019-2018:

PROFAFOR Latinoamerica S.A. RESULTADOS DEL EJERCICIO

	2018	2019
Ingresos	\$ 627,533	\$ 555,623
(-) Gastos	\$ (612,496)	\$ (522,494)
(=) Utilidad Bruta	\$ 15,037	\$ 33,128
(-) 15% Part Trabajadores	\$ 2,255	\$ 4,969
(=) Utilidad Antes Impuestos	\$ 12,781	\$ 28,159
(-) 22% Imp. A la renta	\$ 7,451	\$ 5,264
(=) Utilidad Despues IR	\$ 5,330	\$ 22,895
Efecto ID	\$ 884	\$ (957)
Disponible para accionistas	\$ 6,214	\$ 21,938
10% Reserva Legal	\$ 621	\$ 2,194
Utilidad Disponible Accionistas	\$ 5,593	\$ 19,745

Entre otros temas, es destacable la distinción obtenida por PROFAFOR en agosto del 2019 en el evento Premios Sacha, alcanzando el 3er lugar en su categoría.

En el 2019 se establecieron acuerdos con la Corporación de Manejo Forestal Sustentable COMAFORS para ejecutar proyectos en conjunto en los sectores forestal y ambiental, con la

empresa IDEARIUM para implementar proyectos de medición de huella de carbono a nivel de asociaciones, proyecto que arranca en el 2020 con la Asociación de Industrias Textiles del Ecuador AITE, y con la Asociación de Colegios con Bachillerato Internacional ASECCBI para ampliar nuestros servicios forestales y ambientales a su red de miembros.

Como parte de la estrategia de reforzar la imagen de la empresa, a partir del mes de noviembre se trabajó con la asesoría de la empresa Tribu Cia. Ltda., en la identidad corporativa, recogiendo los elementos constitutivos de la identidad visual de PROFAFOR, como resultado de este trabajo se realizó el cambio del logotipo de la compañía. Con esta asesoría se realizaron talleres de trabajo con el personal de PROFAFOR acerca del fundamento de la marca.

En cuanto al área de sistemas se realizaron las siguientes actividades relevantes:

- Manual de manejo de la información
- Planeación estratégica TIC's
- Manual de seguridades
- Plan de Contingencia
- Procedimiento de respaldos
- Plan de continuidad
- Acceso Lógico

Además, se trabajó en la capacitación de manejo de redes sociales para los usuarios del área de ventas.

Como conclusión, es preciso mencionar que la situación actual relacionada al COVID 19 obliga a que seamos más innovadores y recursivos en el 2020 para lograr la sostenibilidad de PROFAFOR, apuntando a optimizar nuestra operación integral para ajustarla al nuevo entorno económico, comercial y laboral que se reflejará en mayores restricciones y limitaciones.



Xavier Elizalde Romero
Presidente
PROFAFOR Latinoamérica S.A.

Quito DM, marzo 25 del 2020