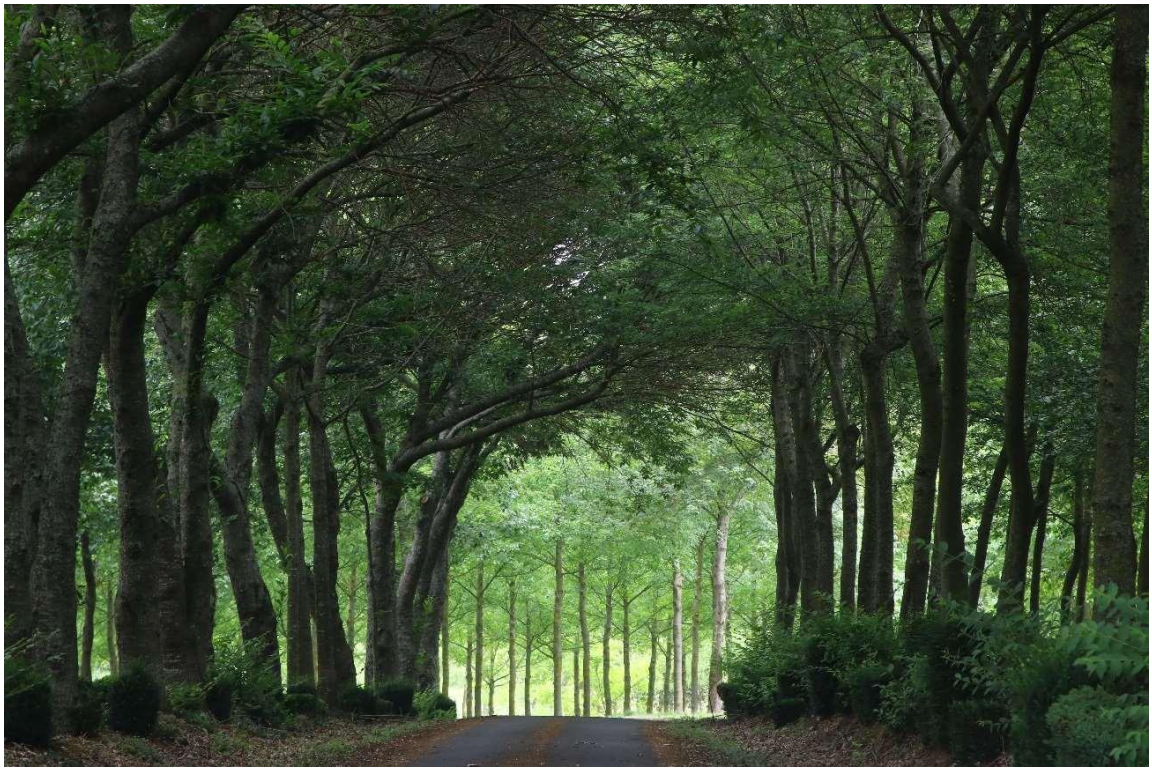
# CONVENIO DE ACREEDORES

# POR UN NUEVO COMIENZO



BOSQUES NATURALES

WOODNA
MADERAS PRECIOSAS

Después de mucho esfuerzo y sufrimiento, tenemos la oportunidad de empezar una nueva etapa llena de esperanza, un futuro inmediato en el cual deseamos contar con todos los que en su día confiaron en el proyecto Bosques Naturales.

Somos conscientes de que durante los últimos años muchos clientes han ido perdiendo la ilusión en el proyecto y que la declaración de concurso de acreedores ha supuesto para muchos clientes una decepción.

Sin embargo, los profesionales integrantes de Bosques Naturales nunca dejamos de trabajar y de mirar hacia el futuro, pues incluso en estos momentos, estamos convencidos de que Bosques Naturales es una empresa viable, y de que el proceso concursal puede y debe suponer la oportunidad para superar todas aquellas contingencias que desde hace años han limitado el desarrollo óptimo de nuestras plantaciones y por tanto, de la rentabilidad de la madera.

Hemos encontrado solución para el aprovechamiento de la madera, con un modelo único e irrepetible que puede ser rentable a pesar del larguísimo ciclo de maduración del producto.

Confiamos en poder sacar adelante el negocio de Bosques Naturales a través del Plan de Viabilidad que ha sido presentado en el Juzgado de lo Mercantil junto con la Propuesta de Convenio, en cuya fase vamos a necesitar de su inestimable colaboración a través de su voto a una de las dos opciones que contiene la Propuesta de Convenio.

Tenemos a nuestro alcance la última oportunidad de sacar adelante la compañía y para ello es imprescindible que todos y cada uno de nuestros clientes y acreedores emitan su voto a la Propuesta de Convenio.

La importancia de su voto es crucial, ya que necesitamos un 65% del pasivo ordinario, porcentaje que, si es alcanzado, supondrá la aprobación del convenio y la posibilidad de desarrollar un plan de viabilidad que pretende convertir a Bosques Naturales en una empresa eficiente y rentable.

## UN POCO DE HISTORIA

En 1996 nació la empresa con la innovadora idea de aplicar técnicas de intensificación al cultivo de árboles para acortar su ciclo y mejorar su calidad.

Pronto se pudo comprobar que por mucho que se acortase el ciclo de maduración del producto, MADERA, la inmovilización de recursos financieros era descomunal.

Por esa razón se pensó en un modelo innovador de financiación en el cual se hacía partícipe a los clientes del negocio de la madera, vendiendo el árbol y el mantenimiento del mismo durante los siguientes 20/25 años.

Por razones que ahora no vienen al caso, el anterior equipo directivo de Bosques Naturales dejó la empresa absolutamente descapitalizada, y el nuevo y actual equipo gestor tuvo que encargarse de financiarla para evitar la paralización de su actividad y el cierre.

## PROBLEMAS TÉCNICOS Y SOLUCIONES PROPUESTAS

El modelo llevado a cabo por la compañía hasta 2007 presentaba las siguientes características:

- Cada árbol tenía propietario.
- El marco de plantación original era el definitivo.
- La madera se debía subastar en el mercado en tronco recién cortado.
- La fecha de corta estaba predeterminada en el contrato.

A medida que se profundizó en el negocio de la empresa y con el paso de los años, han surgido los siguientes problemas:

- Las fincas necesitan clareos.
- Las maderas plantadas dejaron de tener mercado.
- No se puede asegurar el momento idóneo para la corta.
- No se puede alcanzar un compromiso a largo plazo con la industria.
- No es posible transformar la madera.

Soluciones encontradas:

- Se encontró un mercado para la madera tras controlar la coloración en el proceso de secado.
- Se encontró una solución para la madera de pequeño diámetro.

Problemas por resolver:

- Sin clarear los árboles, no engordarán lo necesario.
- Las fechas de corta planteadas en los contratos se alejan de las óptimas que, además, son escalonadas.
- No existe mercado para la madera en tronco de nuestros árboles.
- Hay fincas donde los árboles no rentabilizan el dinero invertido en ellas.

## EL PLAN DE MUTUALIZACIÓN DE RESULTADOS (PMR)

- Con dicho plan, Bosques Naturales pretendía dar solución a los problemas técnicos anteriormente citados, pues con él se canjeaban los derechos sobre los árboles y sus restricciones contractuales por acciones de la Compañía.
- El éxito fue ROTUNDO pero insuficiente y otros factores externos como la presentación de 149 demandas de nulidad contractual contra Bosques Naturales nos obligaron a presentar el concurso voluntario de acreedores.
- Hay que decir que Bosques Naturales ha ganado más del 90% de los procedimientos judiciales terminados, pero en vista de la avalancha de demandas recibidas, tuvo que solicitar la declaración de concurso para asegurar la protección de su patrimonio.
- La mayor parte de los clientes que optaron por demandar a Bosques Naturales han tenido que pagar las costas del juicio, además de los derechos y honorarios de los profesionales que les han asistido.
- Muchos de estos clientes fueron aconsejados por despachos de abogados que presuntamente velaban por sus propios intereses y no por los intereses de sus clientes.
- Por ello, es de vital importancia que no se dejen influenciar por profesionales que, en estos casos, ven la oportunidad perfecta para crear un clima de desconfianza en lo que simplemente es un intento por sacar a adelante a Bosques Naturales.
- Pedimos por tanto que tomen la decisión de votar afirmativamente la propuesta de convenio que ha formulado Bosques Naturales y lo hagan voluntariamente y desde la razón y el sentido común.
- La opción de **capitalización de créditos** que prevé el convenio de acreedores es la misma que se ofreció a través del PMR, aunque con una mejora significativa, pues en estos momentos cada acreedor capitaliza el 55% del crédito que finalmente le reconozca la Administración Concursal.
- Consideramos que esta opción es la más ventajosa y equitativa para todos pues, con ella, Bosques Naturales podrá dejar de invertir en fincas que no son rentables y podrá disponer de la madera para su clareo, procesado y venta, siendo sus actuales clientes los futuros accionistas de la empresa con todos los derechos inherentes a tal condición.

## GESTIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

A pesar de todas las dificultades expuestas, las incertidumbres, el proceso concursal, la compañía ha seguido manteniendo todos los árboles y ha ido incrementando sus ingresos y reduciendo sus gastos sin inversiones adicionales:

| | 2018** | 2017 | 2016 | 2015 |
|---|---|---|---|---|
| Venta de madera y productos de madera | 173.133 | 154.142 | 109.523 | 8.385 |
| Venta de planta | 123.618 | 107.326 | 143.503 | 106.089 |
| Prestación de Servicios y otros ingresos | 48.364 | 97.160 | 125.638 | 123.539 |
| Agrícolas, ganaderos y alquileres | 90.644 | 86.212 | 96.826 | 111.509 |
| Subvenciones | 570.404 | 395.264 | 201.895 | 4.584 |
| TOTAL | **1.006.162** | **840.103** | **677.384** | **354.106** |
| Variación | 19,77% | 23,95% | 90,78% | -4,09% |
| | | | | |
| Compras* | 75.513 | 139.881 | 86.128 | 48.021 |
| Gastos Explotación | 1.031.228 | 1.230.474 | 1.240.735 | 1.181.686 |
| Gastos de personal | 1.193.596 | 1.260.030 | 1.173.857 | 1.103.134 |
| | **2.300.338** | **2.630.385** | **2.500.719** | **2.332.841** |
| | | | | |
| COBERTURA | 44% | 32% | 27% | 15% |

# CONVENIO DE ACREEDORES

El convenio propone que todos los clientes participen en el proyecto futuro de Bosques Naturales, capitalizando el 55% de su crédito.

### ¿Por qué?

Porque la única forma de sacar valor a nuestra madera es gestionándola y procesándola de una forma técnicamente eficiente y sin ninguna restricción ni condicionamiento contractual.

### ¿Qué significa?

Cambiar la deuda reconocida por la administración concursal por el 55% de su valor en acciones a valor nominal.

## ¿Qué compromisos adquiero?

Ninguno, todos los nuevos acreedores tendrán los mismos derechos que cualquier socio actual.

## ¿Cómo he de hacerlo?

Firmando en una notaría la adhesión al convenio de acreedores.

## ¿Qué pasa si no lo hago?

Su voto se entenderá como contrario a la continuidad de la empresa.

## ¿Qué pasa si hay convenio con los acreedores que están en contra y si no hay convenio con los acreedores que lo aceptaron?

Si el convenio se aprueba, vinculará a todos independientemente de si lo aceptan o no, y si no se aprueba, la empresa irá a liquidación con las mismas consecuencias para todos, que básicamente serán la desaparición de la Sociedad y pérdida de la inversión.

## ¿Qué plazos hay?

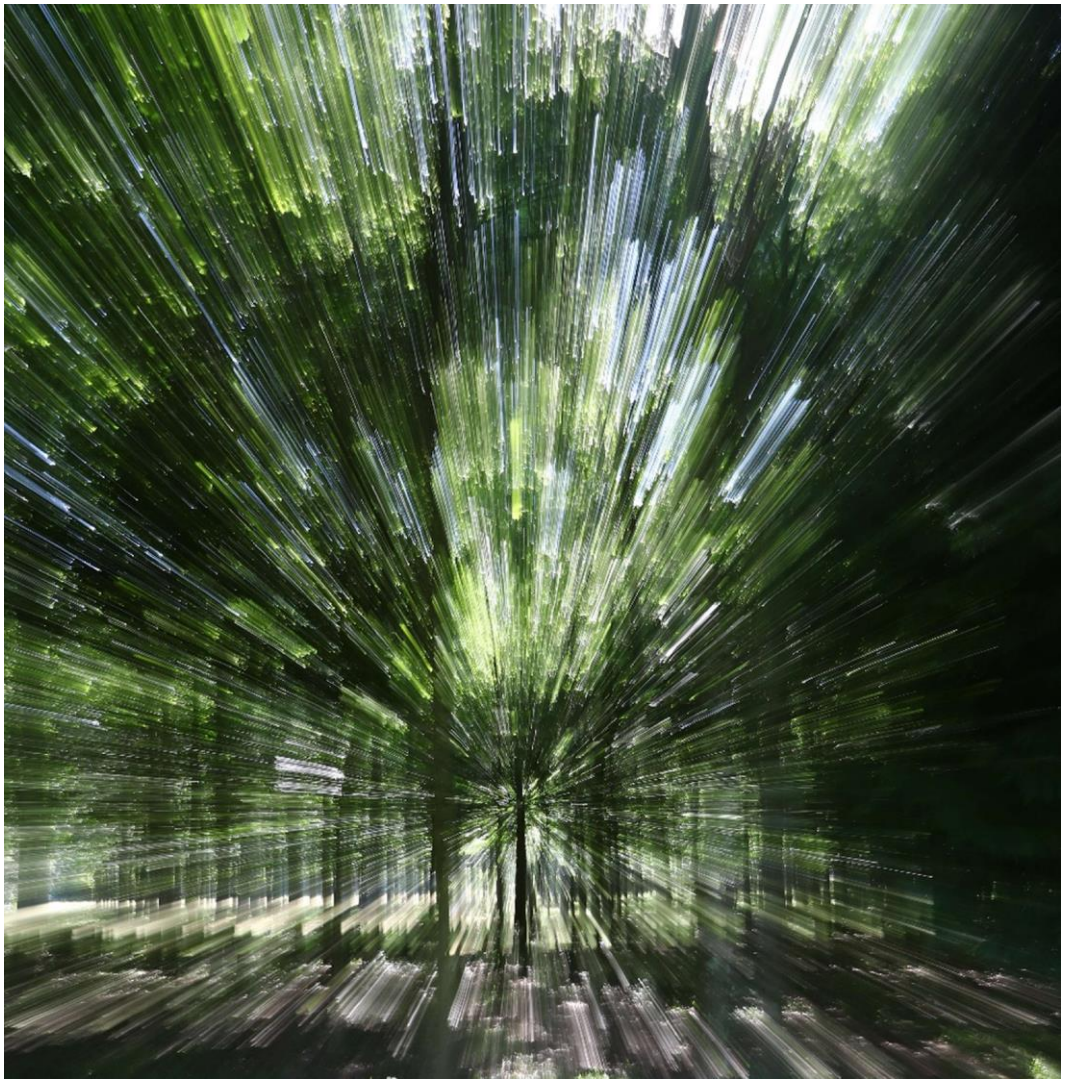
Al tratarse un proceso judicial, los plazos dependen de la tramitación del juzgado, pero en principio será de dos a tres meses.

## ¿Y luego qué?

Si se consigue la aprobación del convenio, con la adhesión del 65% de los acreedores, la estrategia a futuro pasa por los siguientes hitos:

- Dejar de mantener las plantaciones que no son rentables, recuperar el máximo valor posible por la madera y proceder a utilizar la finca en actividades rentables, alquilarlas o venderlas.
- Plantear un escenario de cortas, cortar cuando lo pida la plantación y lo pague el mercado. Inicialmente se realizarían clareos y valorización de los mismos.

- Igualar gastos e ingresos mientras que los mejores árboles siguen creciendo.
- Asumir las fases de transformación de la madera necesaria para cada tipo de madera según sus características y diámetro.
- Comercializar la madera potenciando nuestras ventajas competitivas:
    - Poseedores de la materia prima
    - Madera de nogal
    - Madera de cercanía
    - Diferenciación en calidad y exclusividad
    - Valores de nuestro producto



# PLANTACIONES, PRODUCTOS Y LOGROS

## PLANTACIONES

- Material vegetal seleccionado, introducido in vitro y multiplicado. Cinco materiales registrados y tres en proceso.

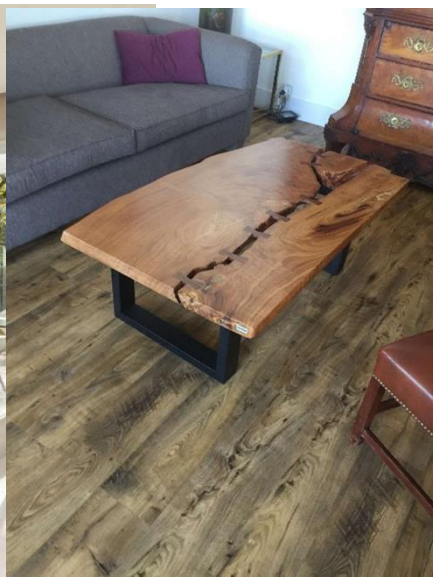
- Unidades de multiplicación de planta en Madrid y en Arzúa.

- Nuestras plantaciones

- Instalaciones y maquinaria

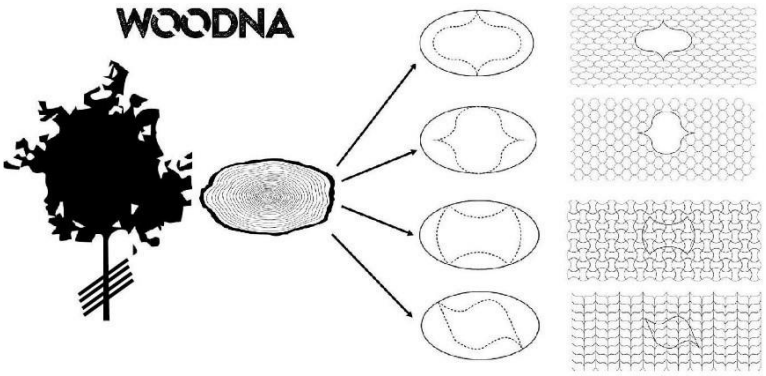
## PRODUCTOS

- ✓ Mesas de Piezas Únicas de Madera. www.woodna.es/mesas/



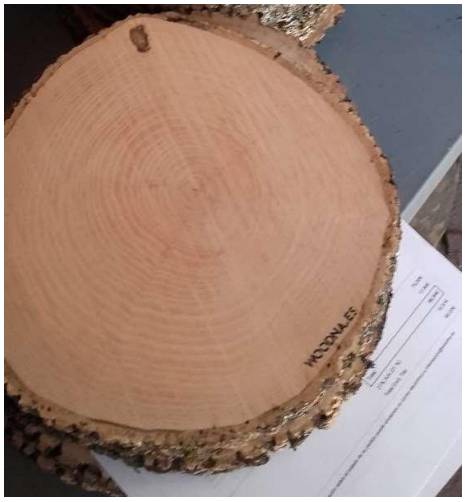
- ✓ Suelos y panelados en madera de nogal
  www.woodna.es/suelos-y-panelados

- Baldosa de nogal. Premio al mejor producto FEPM 2018



- ✓ Madera Nogal REGIA. Venta de tablones de nogal al por mayor

- ✓ Producto fresco para decoración: troncos y rodajas
  www.woodna.es/tienda



- ✓ Otros productos: www.woodna.es/tienda

- ✓ Venta de planta ornamental. www.arbolesarbis.com

LOGROS

- Aserrado y secado de nuestra madera

- Control de la coloración en el proceso de secado, lo que permitirá a nuestra madera competir con el nogal americano.

- Sello FSC cadena de custodia

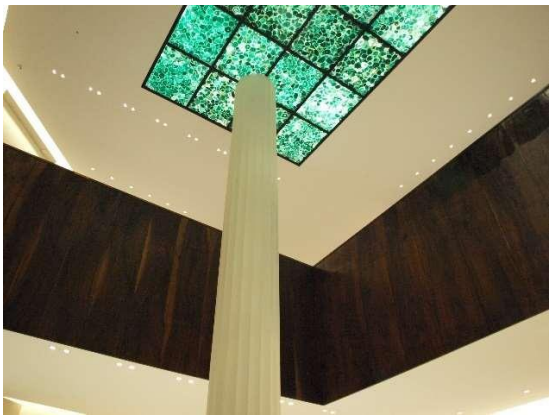
FSC
www.fsc.org
FSC® C132451
La marca de la gestión forestal responsable

Certificate Code SGSCHCOC060192

License Code FSCC132451

Controlled Wood Code SGSCHCW060192

- Obras singulares



- Productos innovadores por los que la Unión Europea nos ha concedido el sello de excelencia

# ADHERIRSE AL CONVENIO

Para ello es necesario que **acudan a una notaría a suscribir el convenio**.

Hemos llegado a **acuerdos con una serie de notarías** para que **sin coste alguno para ustedes** puedan adherirse al convenio. Al final de la carta les adjuntamos la relación y con quién deben comunicarse antes de ir a firmar.

Si usted decide ir a otra notaría le rogamos que dicha notaría se ponga en contacto con nuestros abogados para que el trámite se realice correctamente.

BUFETE MARÍN ABOGADOS
C/ Serrano, 63
28006 – Madrid
Tlfno: 914310897
abogados@bufetemarin.es

Deberán llevar su DNI y copia de las escrituras de poder y escritura de titularidad real si se trata de una sociedad.

LISTADO DE NOTARÍAS PARA ADHESIONES AL CONVENIO

| POBLACION | NOTARIO | DIRECCION | TELEFONO | CONTACTO |
|---|---|---|---|---|
| MADRID | JAVIER DE LUCAS Y CADENAS | C/ MIGUEL ANGEL 13 | 913084611 | ANA |
| LAS PALMAS | LESMES GUTIERREZ RODRIGUEZ - MOLDES | C/ BUENOS AIRES 10 | 928367855 | JUANJO |
| MURCIA | INMACULADA LOZANO GARCIA | GRAN VIA ESCULTOR SALCILLO 8 EDIF TORRE MURCIA ESC 3 -1 | 968217736-7 | OCTAVIO |
| SEVILLA | JOSÉ RUIZ GRANADOS | PLAZA DE LA MAGDALENA | 954222967 | MANUEL |
| ASTURIAS | MONTSERRAT MARTINEZ LÓPEZ | C/ INSTITUTO 17 ( GIJON) | 984846984 | CAROLINA |
| OVIEDO | NOTARIA ALU MORTERA | C/ ESTEBAN DOCTOR CASAL 4-1 | 985212066 | PABLO |
| LA CORUÑA | JOSE GULLERMO RODICIO RODICIO | RUA HUERTAS 8-6º | 981226385 | JOSÉ SANCHEZ |
| BARCELONA | SANTIAGO GARCIA ORTIZ | C/ EQUADOR 3-5-BAJO | 934914315 | JOSEP |
| VALLADOLID | MARIA TERESA DE LA FUENTE ESCUDERO | C/ DE SANTIAGO 15 | 983387777 | MARIA JOSE |
| VALENCIA | JORGE CANO RICO | PINTOR SOROLLA 11-1º | 963522957 | PAZ |
| VIZCAYA | IGNACIO ALONSO SALAZAR | ALAMENDA DE RECALDE 34-1º BILBAO | 944239950 | MANU |
| ZARAGOZA | ADOLFO CALATAYUD SIERRA | PZA / SANTA ENGRACIA 1 | 976228989 | AURORA |
| ALICANTE | JOSE NIETO SANCHEZ | AV MAISONAVE 41 | 965134166 | JUAN CARLOS |
| TOLEDO | NICOLAS MORENO BADIA | AV CORONEL BAEZA 6 | 925210950 | LUCIA |
| VITORIA | RUEDA PALACIOS | MANUEL IRADIER KALEA 18 | 945233147 | BLANCA |
| BURGOS | NOTARIA GAMONAL | Calle Francisco Grandmontagne, 7 | 947750000 | MARIA / SUSANA |
| SEGOVIA | NOTARIA VICTORIA SANCHEZ | AV ACUEDUCTO 10 | 921463545 | MIGUEL |
| PALMA MALLORCA | HERRAN Y DELGADO | C/ DE LA UNIÓ 2A | 971229292 | TOMEU |
| PAMPLONA | JAVIER CILVETI BAYONA | AV. CARLOS III 11 | 948213505 | ESTELA |

LLAMAR DOS DÍAS ANTES PARA CONFIRMAR DIA Y HORA DE VISITA

Intentaremos llegar a acuerdos con otras notarías para que la firma del Acuerdo les sea más fácil y sin coste. Les informaremos en caso de que estén cerca de su domicilio y estarán publicadas en la web de Bosques Naturales.