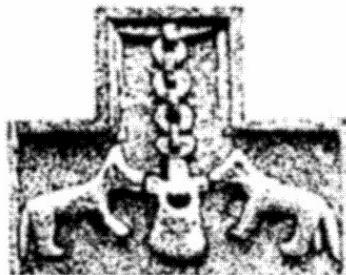


UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA



“PROYECTO: PLANTACIONES FORESTALES”

ESTUDIO DE CASO

Que para obtener el grado de

MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

P r e s e n t a

JAIME ALBERTO GONZÁLEZ RODRÍGUEZ

México, D.F.

2006

Índice

1. JUSTIFICACIÓN, ANÁLISIS DE LOS HECHOS Y DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	3
1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	3
1.2. OBJETIVOS DE POSICIONAMIENTO DEL NEGOCIO	5
1.3. ENTORNO INDUSTRIA MADERERA EN MÉXICO	5
<i>Manejo forestal</i>	5
<i>Deforestación</i>	6
<i>Protección forestal: incendios, plagas y enfermedades</i>	6
<i>Áreas protegidas</i>	7
<i>Superficie reforestada o forestada</i>	7
<i>Germoplasma/producción de plantas</i>	7
<i>Aprovechamiento e industria forestal</i>	7
<i>Productos forestales no maderables (PFNM)</i>	8
<i>Bioenergía</i>	8
<i>Servicios ambientales</i>	8
<i>Tenencia de la tierra forestal</i>	9
<i>Financiamiento</i>	9
<i>Legislación</i>	9
1.4. ENTORNO NEGOCIO (2001-2005)	9
<i>Mercado, competidores y clientes</i>	9
<i>Proveedores / Materias primas y otros insumos</i>	10
1.5. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO FODA	10
<i>Oportunidades y Amenazas</i>	11
<i>Fuerzas y debilidades</i>	11
1.6. ANÁLISIS DE LOS FACTORES CLAVE DE ÉXITO	12
2. PLANTEAMIENTO DE SOLUCIONES PLAUSIBLES.....	14
2.1. INICIATIVA “PLANTACIONES FORESTALES”	14
2.2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO EN VENTA	15
2.3. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	15
2.4. ANTECEDENTES	16
3. FUNDAMENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN ELEGIDA.....	19
3.1. OBJETIVOS A ALCANZAR.....	19
3.2. JUSTIFICACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	19
3.3. POSICIONAMIENTO DE FORESTACIONES EN LOS FACORES CLAVE DE ÉXITO (FCE)	20
3.4. ANÁLISIS DE RIESGOS.....	21
3.5. ALCANCE	22
3.6. INGRESOS DE FOREST PRODUCTS CORPORATION POR LA VENTA DEL NEGOCIO	23
3.7. ESTIMADO DE INVERSIÓN PARA EL PROYECTO GLOBAL, INCLUYENDO EXPANSIONES	23
3.8. PREMISAS Y MEMORIA DE CALCULO PARA LA VALUACIÓN FINANCIERA	24
3.9. RESULTADOS ECONÓMICOS	26
3.10. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO	27
3.10.1. <i>Escenario A “Sin Expansiones”</i>	28
3.10.2. <i>Escenario B “Con 3^a. Expansión”</i>	30
3.10.3. <i>Escenario C “Con 3^a. y 4^a. Expansión”</i>	32
3.11. PROGRAMA DE EJECUCIÓN	34
3.12. PROGRAMA DE EROGACIONES	34
4. RECOMENDACIONES.....	36
5. BIBLIOGRAFÍA.....	38
6. ANEXOS.....	39
6.1. ANEXO “A”	39

A EUCALYPTUS PLANTATIONS PROJECT IN SOUTHEASTERN MEXICO, FEBRUARY, 2000	39
DESCRIPTION OF THE BUSINESS	39
GENERAL DESCRIPTION	39
PRODUCTS.....	39
LOCATION.....	40
HISTORY OF THE BUSINESS	40
CURRENT STATUS OF THE PROJECT.....	41
PLANTED AREAS	41
FOREST INVENTORY	42
LAND AVAILABILITY	44
PREPAID LEASES	44
OWNED LAND	44
LAND LEASING PROSPECTS.....	45
RESEARCH ACTIVITIES.....	46
PRODEPLAN PAYMENTS	46
AMOUNT TO BE RECEIVED FROM THE PRODEPLAN SUBSIDY PROGRAM	47
AS OF JANUARY 2000	47
CURRENT INVESTMENTS	47
BENEFITS FOR A NEW INVESTOR.....	48
LEGAL STRUCTURE	49
FORESTACIONES, S. DE R.L. (“FORESTACIONES”)..	49
FORESTACIONES, SERVICIOS S.A. DE C. V. (“FORESTACIONES SERVICIOS”)	49
KEY PERSONNEL	50
OPERATIONS MANAGER.....	50
RESEARCH & NURSERY MANAGER	50
GENERAL MANAGER.....	51
FINANCE AND ADMINISTRATION MANAGER	51
LAND AND HARVEST MANAGER	52
GENERAL MANAGER ASSISTANT	52
GOVERNMENT AFFAIRS MANAGER	53
FINANCE AND ADMINISTRATION ISSUES	54
RECORD KEEPING METHODS	54
TAXES AND UNIONS	54
GOVERNMENT AND REGULATION ISSUES.....	55
BACKGROUND INFORMATION	55
FORESTACIONES, S. DE R.L.’S COMPLIANCE WITH GOVERNMENT REGULATIONS	57
SOCIAL AND ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY.....	57
6.2. ANEXO “B” CALCULO AHORROS POR CAMBIO DE MEZCLA	59
6.2.1. SIN EXPANSIONES	59
6.2.2. CON 3 ^a . EXPANSIÓN	60
6.2.3. CON 3 ^a . Y 4 ^a . EXPANSIÓN	61
6.3. ANEXO “C” PROGRAMACIÓN DE LA COSECHA / PROYECCIÓN DE PLANTACIÓN Y COSECHA EN EL PERÍODO 2000-2020.....	62
6.3.1. SIN EXPANSIONES.....	62
6.3.2. CON 3 ^a . EXPANSIÓN	65
6.3.3. CON 3 ^a . Y 4 ^a . EXPANSIÓN	68

1. Justificación, Análisis de los Hechos y Definición del Problema

1.1. Descripción del Negocio

El negocio Algomerados, S.A. de C.V. pertenece a un grupo 100% de capital mexicano y es uno de los principales productores en México de aglomerado natural (AN), laminado alta presion (AP) y laminado baja presion (BP) alcanzando ventas por 68.6 MM USD en el año 2000

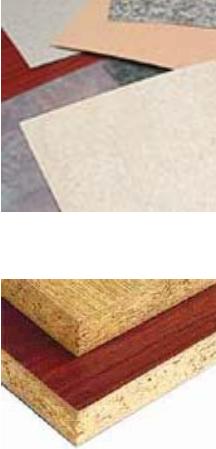
Cuenta con 2 plantas localizadas en Lerma, Estado de México y en Zitácuaro, Mich.

La tecnologia que utiliza en sus procesos productivos es propia, apoyandose en los proveedores de equipo, lo que le permite estar a la vanguardia productiva.

Su distribución de ventas es principalmente en el mercado nacional, alcanzando el 95% de las ventas totales, el resto en el mercado de exportacion, dirigiendo a los Estados Unidos el 3% y a latinoamérica el restante 2%.

Los productos que se ofertan al mercado son:

Producto		Descripción	Aplicaciones
Aglomerado Natural (AN)		Es un tablero compuesto de partículas de madera aglutinadas e impregnadas con resinas de urea formaldehído, prensado en caliente. Por su resistencia estructural y caras completamente lisas, es ideal para ser recubierto con acabados decorativos y como soporte estructural de uso general.	Para la fabricación de tableros decorativos, cubiertas, mobiliario y estructuras diversas. En material hidrófugo es ideal para mobiliario que esté en ambientes húmedos, como cocinas y muebles para baños.

Aglomerado con laminado Alta Presión (AN y AP)		<p>Es un tablero aglomerado de partículas de madera con acabado decorativo melamínico en una o dos caras.</p> <p>Este acabado consiste de un papel impreso, que puede ser en diseños sólidos, maderas o granitos y que está impregnado de resina melamínica y termofusionado por presión y temperatura al tablero, lo que lo convierte en un material de extraordinaria apariencia y resistencia a agentes químicos de uso casero, al manchado y a quemaduras de cigarrillo.</p>	<p>Es ideal para la fabricación de todo tipo de mobiliario, para el hogar, oficina, institucional, cocinas integrales, closets, repisas, canceles, escritorios, mesas para computadora.</p>
Aglomerado con Laminado Baja Presión (AN y BP)		<p>Es un tablero aglomerado de partículas de madera con acabado decorativo a base de papel finish-foil, laminado por medio de rodillos y adhesivo al tablero.</p> <p>Este material posee una extraordinaria apariencia, ideal para ser utilizado en aplicaciones que no estén sometidas a desgaste excesivo, ya que posee menor resistencia que el de Alta Presion, con moderada resistencia al manchado y a quemaduras de cigarrillo.</p>	<p>Es ideal para la fabricación de todo tipo de mobiliario de uso ocasional, como mesas para tv y equipos de sonido, recámaras, libreros, centros de entretenimiento, canceles.</p>

1.2. Objetivos de posicionamiento del Negocio

Durante el Plan Estratégico del año 2000, el negocio se planteo claramente 3 objetivos a alcanzar en los proximo 5 años, lo que le permitirá consolidarse el negocio y mantener su liderzago en el mercado, siendo estos:

1. Competidor No. 1 en participación: posición actual, AP 36%, AP 33% y BP 52%
2. Productor nacional integrado (desde bosque con plantaciones comerciales propias) de costo competitivo de manufactura en todas las líneas.
3. La mejor gama de productos para el mercado nacional (Alta y Baja Presión) y paquete con Alta Presión y Aglomerado.

1.3. Entorno Industria Maderera en México¹

Manejo forestal

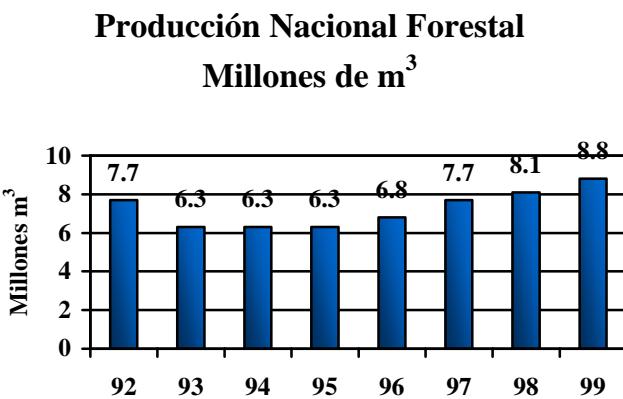
En México en el años de 1990 la superficie total arbolada 56.8 millones de Has., de los cuales solamente 7 millones de Has. bajo manejo autorizado.

El método mexicano (silvicultura de selección no intensiva) se utiliza en el 50%, y el método de desarrollo silvícola (intensivo) en el 45% de la superficie bajo manejo.

El incremento anual de los bosques se estima en 24 millones de m³, pero la remoción total se estima en 56,8 millones de m³, incluyendo tanto las cortas autorizadas, deforestación, fragmentación como las cortas ilegales y no registradas.

¹ Diagnóstico Nacional Forestal realizado por Indufor para el proyecto "Plan Estratégico Forestal para México 2020", presentado en el documento PROPUESTAS de ESTRATEGIA para el DESARROLLO SUSTENTABLE del SECTOR FORESTAL, febrero de 2001

La producción nacional forestal alcanzó en 1999 un volumen de 8.8 millones de m³, esto representa un crecimiento de 1992 a 1999 de 1.3% a.a., pero si se considera el periodo de 1993 a 1999 después de la caída que se tuvo en 1993 el crecimiento promedio anual es del 5.7% a.a.



Deforestación

La deforestación constante, estimada entre 620,000 y 680,000 Has. por año, es consecuencia de la conversión de tierras de vocación forestal a usos mayor o menormente productivos (ganadería extensiva o con fines agrícolas). La deforestación amenaza el balance ecológico de las Áreas Naturales Protegidas (ANP) y de los corredores biológicos.

Protección forestal: incendios, plagas y enfermedades

Los incendios causan el 1% de la deforestación y alrededor del 0.5% las plagas y enfermedades. En términos volumétricos esto significa una pérdida directa de alrededor de 600,000 m³/año. En el caso de incendios son debidos a actividades agropecuarias. Plagas y enfermedades se presentan especialmente en áreas sin manejo; los insectos de mayor importancia son los descortezadores de coníferas.

Áreas protegidas

El Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SINAP) cuenta con 89 áreas decretadas y corresponden al 5% del territorio nacional.

Superficie reforestada o forestada

En 1999 la superficie total reforestada o forestada fue de 571 mil Has., de las cuales la superficie de Forestaciones comerciales representan el 6 por ciento del total o 34 mil hectáreas, ubicándose éstas principalmente en las regiones tropicales. Se ha tenido dificultad para verificar superficie de forestaciones para restauración y conservación.

Germoplasma/producción de plantas

Existen 37 bancos de germoplasma distribuidos en 18 estados, pero existe un desequilibrio entre la capacidad de producción de plantas y las áreas reforestadas. La dominancia del sector público en la producción de plantas hace al mercado imperfecto, ya que no hay incentivos para promover inversión en viveros por el sector privado. Aunado a la falta motivación para comprar plantas de mejor calidad y al control de la calidad de germoplasma y plantas deficiente en programas de reforestación.

Aprovechamiento e industria forestal

Existe dependencia muy fuerte de bosques naturales en producción maderable, situados a gran distancia, junto con la maquinaria de extracción y transporte de baja productividad, son factores de altos costos de madera en rollo para la industria. Los precio de trozas para aserrío y contrachapado son altos, los celulósicos competitivos internacionalmente solamente en

ciertas regiones. Para la mejorar en rentabilidad se requiere reorganización y modernización de maquinaria y capacitación de mano de obra.

Productos forestales no maderables (PFNM)

El papel de PFNM es importante en autoconsumo para la gente del campo, ya que la venta de PFNM ofrece ingresos adicionales.

Bioenergía

La leña aporta el 40% de la energía en hogares rurales y el 7% del total de la energía primaria consumida.

Servicios ambientales

Respecto al secuestro de carbono, no existe un mercado todavía: negociaciones internacionales estancadas, y no definida la forma de participación de bosques y selvas. La estimación de la fijación de carbono anual bajo las condiciones actuales en México es de 24,513,690 mil Tn y 1,764 mil Tn/ha/año. Una estimación de la superficie forestal con potencial de captura de agua es de 40,000 millones de m³.

Una opción para mecanismo de financiamiento forestal es el ecoturismo, ya que propiciaría mayor acercamiento a los bosques y a su medio ambiente. Existe mucho desconocimiento acerca del mercado de servicios ambientales, relaciones de producción, gustos y preferencias.

Tenencia de la tierra forestal

Existen factores limitantes del mercado de tierra ya que hay una necesidad de aprobación por asamblea y visión tradicional sobre uso de tierra común La oferta de terrenos forestales de propiedad privada (15%) con potencial para establecimiento de Forestaciones Comerciales es limitada. No hay superficies suficientemente grandes y requerimientos legales lo complican.

Financiamiento

Apoyos directos (PRODEFOR y PRODEPLAN) son importantes pero insuficientes, ya que el periodo de maduración del arbol es largo, entre 7 y 20 años. El acceso a crédito comercial limitado siendo las razones riesgo, desconocimiento del sector y carencia de garantías.

Legislación

La Ley Forestal, la Ley Agraria y la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, son las leyes principales en lo productivo, en lo ambiental y en lo social, que controlan a éste sector.

1.4. Entorno Negocio (2001-2005)

Mercado, competidores y clientes

Las ventas globales del mercado nacional en los ultimos años ha sido para el caso del BP entre el 5 y el 10% anual y del AP entre el 3 y 6%.

El bajo crecimiento en número de distribuidores concentra poder y baja lealtad, ya que fácilmente cambian de proveedor al no darles mejores comisiones o reducciones en el precio.

Las expansiones en Sudamérica pueden impulsar exportaciones a mercado mexicano, ya que existen productores de tamaños mayores a los nacionales.

En lo referente a los competidores, en específico en AN, Paneles Ponderosa uno de los principales competidores está en proceso de instalación de una nueva prensa continua, con lo que aumentará su capacidad en una buena proporción.

En BP se incrementa la competencia al ser un commodities, impactando en los precios al mercado, así también la competencia copia diseños del negocio para mejorar participación de mercado. En AP, parcialmente sustituido por materiales más económicos y gran competencia

Proveedores / Materias primas y otros insumos

Los criterios de aplicación de la ley y reglamento forestal afectan suministro madera, así como las restricciones ambientalistas, provocan una oferta limitada y demanda creciente de madera.

Lo anterior anterior ocasiona una concentración de oferta en astilla, que por ende incrementa costo por precio y rendimiento en la producción al utilizar este insumo en mayor proporción en el AN. Ya que los otros insumos de mas bajo precio están totalmente acaparados o comprometidos con los productores, como son el desperdicio, brazuelos, viruta, pedacería y aserrín.

1.5. Análisis Estratégico del Negocio FODA

El análisis estratégico requiere de hacer un análisis profundo de las “Amenazas y Oportunidades” que presenta el mercado, así como una de las Fuerzas y Debilidades con que cuenta actualmente la empresa.

Oportunidades y Amenazas

En el caso de las amenazas, se debe estar preparado haciendo lo que este a nuestro alcance para minimizar el efecto de las amenazas que en ocasiones están fuera del control del negocio, pero si se puede estar preparado para que la afectación sea lo mínimo posible, por otro lado hay que estar preparado para la aprovechar las oportunidades que se presentaran.

Oportunidades	Riesgos
<ul style="list-style-type: none">• Incremento de mercado derivados de tablero por arriba del PIB (mayor 5% anual)• Bajo consumo per cápita derivados tablero con respecto otros países similares.• Incremento red de distribuidores.• Existen zonas en México no atendidas.• MDF² mercado creciente.• Exportación Indirecta.• Crecimiento exportaciones.	<ul style="list-style-type: none">• Importaciones AP de India, Colombia, Brasil.• Recesión en Estados Unidos incrementa oferta en México.• Bajas barreras de entrada al negocio de AP/BP.• TLC/UE puede incrementar importaciones.• MDF sustituye aplicaciones BP y tablero.• Poca oferta de madera y legislación estricta en materia forestal• Distribuidores no exclusivos

Fuerzas y debilidades

Para toda debilidad es necesario, plantear una estratégica para eliminarla en la medida de lo posible, ya que en ocasiones no es posible por las inversiones que se requieren; en el caso de las fuerzas, se debe estar consciente que no duraran siempre, ya que esta posición que se tiene, pudiera ser que en determinado momento con respecto a los competidores se pierda o debilite.

² Medium Density Fiber

Fuerzas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Integrado resinas, tablero, impresión e impregnación. • Menor Costo AN, BP • Mayor Red de Distribución. • Mayor número de diseños, texturas y medidas (BP). • Complementariedad de productos (AN, AP, BP, Foil, MDF (tablero de fibra de densidad media con acabado decorativo melamínico), enchapados). • Reconocimiento por servicio y Calidad (AN, BP) • Mejor posición de mercado que competencia (BP) 	<ul style="list-style-type: none"> • Costos superiores a competidores AP. • Calidad no uniforme y menos diseños AP. • Capacidad saturada tablero afecta BP

1.6. Análisis de los Factores Clave de Éxito

Los “Factores Clave de Éxito (FCE)” son las piedras angulares que cualquier negocio que quiera participar en determinado sector y/o Industria debe tener presente para asegurar la propiedad y viabilidad estratégica y competitiva del negocio, del análisis estratégico se determinaron 5 FCE, siendo los siguientes:

Elementos Claves o Factores Clave de Éxito (FCE)	
FCE No 1	<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología propia de mínimo costo
FCE No 2	<ul style="list-style-type: none"> • Asegurar suministro de madera
FCE No 3	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta oportuna y suficiente de productos
FCE No 4	<ul style="list-style-type: none"> • Gama de Productos
FCE No 5	<ul style="list-style-type: none"> • Red de distribución y clientes fabricantes

Aunque actualmente el negocio tiene un suministro de madera (celulosa) en cantidades suficientes, no garantiza que las expansiones programadas a consecuencia del crecimiento del mercado puedan tener la certeza de contar con las cantidades que se requieren de celulósicos.

En el caso de suceder no se podrían hacer las expansiones, perdiendo el liderazgo y la participación de mercado que actualmente se tiene.

2. Planteamiento de Soluciones Plausibles

2.1. Iniciativa “Plantaciones Forestales”

Como resultado de análisis anterior, en 2000 se inicio el análisis de factibilidad para el desarrollo de Plantaciones Comerciales Forestales, para lo cual se contrataron compañías externas y se tuvo el apoyo de varias organizaciones públicas y privadas, inclusive de la empresa en cuestión, que nos asesoró en ese momento.

Las conclusiones que se llegaron es que entre los principales factores a considerar esta la ubicación, clima y tipo de árbol, ya que el rango para una adecuada cosecha puede variar entre 7 y 20 años.

Por un lado se tiene que en las zonas con alto nivel pluvial propicia un crecimiento mayor del árbol, que en cierta medida compensa un incremento en costos por la distancia que tiene que recorrer el producto.

El presente proyecto tiene como objetivo hacer las acciones necesarias para mantener la posición dentro de la industria de productor de bajo costo, ya que actualmente se tiene una posición líder con respecto a otros productores.

En el año 2000 se nos acercó la propietaria de la empresa (Forest Products Corp.) a ofrecernos su negocio de “Plantaciones Forestales”, debido a que se había decidido abandonar todo tipo de inversiones que tenían en México, continuando sólo con su operación en los Estados Unidos.

2.2. Descripción del negocio en venta

En el primer acercamiento con Forest Products Corp. nos proporcionó un documento conteniendo información detallada de los principales aspectos de la empresa, “Eucalyptus plantations project in southeastern México, February, 2000.³

Con esta información se logró tener una descripción bastante amplia y profunda del negocio, tanto en su magnitud, recursos y logros alcanzados, teniendo la seguridad de que era un negocio en marcha y no un iniciativa, encontrándose que el único inconveniente era que no había realizado su primera cosecha, lo que implicaba no tener información de los costos reales de cosecha de la empresa en México.

2.3. Descripción del Proyecto

El proyecto consiste en la compra de la empresa operaciones de Forestaciones Servicios, a través de la adquisición del 100% de las acciones de FORESTACIONES, S. DE R.L. las cuales tienen como giro la plantación y cosecha de árboles de Eucalipto para uso comercial.

Las tierras propias se localizan en Huimangillo, Tabasco y las rentadas en la parte oeste del estado de Tabasco y el Sureste del estado de Veracruz.

El vivero, el centro de investigación y el centro de control de tierras y cosechas se encuentra localizado en las Choapas, Veracruz y las oficinas centrales en Villahermosa, Tabasco.

El vivero se encuentra en un terreno propio con una superficie de 9.85 Has. por su parte la oficina central en Villahermosa la cual es rentada.

³ Anexo “A” A Eucalyptus Plantations Project in Southeastern Mexico, February, 2000



2.4. Antecedentes

Forest Products Corp. productora de papel en USA formó Forestaciones S. DE R.L. en 1994 buscando asegurar parte de su suministro de madera, iniciando la plantación de Eucaliptos en la región de Veracruz y Tabasco; posteriormente vendió sus negocios de papel en 1999 no pudiendo incluir en el paquete sus Plantaciones Forestales en México.

Por lo anterior promovió la venta de sus plantaciones, con una superficie plantada de 12,467 Has. de las cuales 2,499 Has. son en terrenos propios que tienen una superficie total de 3,157 Has.

En 1997 se hizo acreedor al subsidio otorgado por Prodeplan (hasta por 21,000 Has.), las cuales deberían ser plantadas antes de que finalizara el 2003, con esto se haría acreedor a un monto máximo de 9.7 MMUSD.

La negociación antes del Due-diligence fue por un monto de 3.33 MMUSD y Forest Productos, Corp. conservaría aprox. 1.2 MMUSD de los subsidios logrados a la fecha, después del Due-diligence, se redujo el monto a pagar en 500 MUSD (que de todas

maneras tenemos que erogar) por concepto de derechos de paso, bonos de cosecha, costos por entrega de terrenos arrendados e infraestructura en alcantarillas y puentes.

La situación actual y procedimiento a seguir para la obtención de los subsidios es la siguiente:

1. Subsidio 97/98: tiene derecho a \$10,150 miles pesos, que pueden ser cobrados rápidamente, se han cumplido prácticamente todos los trámites, faltaría presentar la fianza (para recoger el cheque). Se estima que en un plazo de un par de semanas reiniciado el trámite puede ser recuperado.
2. Subsidio 99: Monto Estimado \$9,239 miles de pesos, se requiere presentar reporte por Forestaciones, S. DE R.L. y un técnico designado. El reporte es revisado por el Prodeplan y envían personal a verificar; (aprox. 1 mes), así determinan de manera más precisa el monto a pagar. Esta información se envía al Comité Operativo del Fideicomiso). Esto puede llevar de 1 a 2 meses más. Del monto mencionado, ya se había negociado con Forest Products Corp. que el 50% fuera para ellos y el 50% para Aglomerados, S.A. de C.V.

De los subsidios logrados, y que se había negociado que conservaría Forest Products, Corp., están dispuestos a compartir con Aglomerados, S.A. de C.V., a condición de que la adquirente realice todos los trámites de cobro y ejecute los compromisos (fianza, replantar una ocasión, reportes periódicos de avance, como lo estipula la ley).

La cifra que quiere compartir Forest Products Corp. proviene del 100% del inciso 1 más 50% del inciso 2 (14.77 Millones de pesos, que cerraron a 1.42 MM Dlls. a ser

compartidos) pagándoseles 720 MUSD al momento de cobrar los 10.15 millones de pesos del subsidio del 97/98.

La compañía conservará el monto restante e inclusive puede seguir utilizando los beneficios del programa con lo que siembre del 2001 al 2003 y hasta alcanzar una superficie de 8,000 Has. según el programa entregado al PRODEPLAN.

3. Fundamentación de la solución elegida

3.1. Objetivos a alcanzar

El objetivo estratégico del proyecto consiste en capturar el máximo potencial de creación de valor de la infraestructura actual de Aglomerados, S.A. de C.V., mediante una iniciativa de alta rentabilidad que permita aumentar el crecimiento de su EBITDA por encima de lo planeado en el PLP 2000-2004.

En este plan, el crecimiento se limitaba a la capacidad alcanzable con la 3^a. expansión de la planta de Tablero Natural de Zitácuaro (650-700 m³/día) pese a que la demanda continuará creciendo, por la incertidumbre para obtener en la zona actual de abasto la madera (celulósico) adicional que se requeriría para una nueva expansión de capacidad.

En el PLP 2001-2005 se podrá incluir la 4^a. expansión debido a la certidumbre que se logra con este proyecto.

3.2. Justificación de la Inversión

Para lograr el objetivo de crecimiento se requiere la eliminación de dos obstáculos, el primero, descuellar la capacidad de la planta de Tablero Natural de Zitácuaro a su máximo potencial por medio de los proyectos de la 3^a. y 4^a. expansión hasta alcanzar los 800 m³/día, mediante una inversión para la 3^a. de 8 MMUSD a partir del 2001 y para la 4^a. de 4 MMUSD a partir del 2003.

La segunda contar a costo competitivo el suministro adicional de celulósico necesario para la 4^a. expansión.

La evaluación de la iniciativa propuesta considera además los siguientes beneficios:

- Mejoría importante en la competitividad en costo de la operación actual, sustituyendo fuentes actuales de materia prima de mayor costo hasta alcanzar el 63% ton. base seca de participación en los requerimientos totales de la planta de Zitácuaro, incluyendo la 4^a. expansión.
- Aseguramiento de la disponibilidad de celulósico, aún para la capacidad originalmente considerada en el PLP con la 3^a. expansión.

La evaluación de la iniciativa no considera los siguientes beneficios:

- Mejoría en la capacidad de negociación de precios de otras fuentes de celulósicos en la zona actual de abasto.
- Promoción de proyectos adicionales de “Tableros y Laminados”, construyendo sobre la plataforma de una disponibilidad potencial adicional de celulósico.
- Ahorros por mejor calidad de producto, incremento de productividad y menor consumo de energéticos.

3.3. Posicionamiento de Forestaciones en los Factores Clave de Éxito (FCE)

El análisis de los FCE del negocio de forestaciones muestran una posición amarilla (adecuada) en la mayoría de los conceptos, con potencial de convertir todos a una calificación verde (buena) durante el 2002 y el 2003.

• Costos competitivos	Actual	2002
• Marco jurídico confiable (autorizaciones y tierras) / Factibilidad de cumplimiento	Actual	
• Especies orientadas al uso planeado adaptadas a la región	Actual	
• Nivel tecnológico acorde al tamaño del proyecto (producción, manejo y cosecha)	Actual	2002
• Superficies compactas y accesibles	Actual	2002
• Logística competitiva y viable	Actual	2003

3.4. Análisis de Riesgos

Ya que es un sector en el que actualmente no operamos directamente, sólo estamos relacionados por las compras que hacemos de celulósicos, es de suma importancia considerar los riesgos que se pueden presentar durante la operación del negocio forestal.

Después de un profundo análisis se determinaron los factores a considerar:

Factor	Impacto	Probabilidad de ocurrencia	Sensibilidad	Acciones contingentes v/o preventivas
Logística (FFCC)	- Alto	- Media / Baja	- Alta por impacto en costos	- Convenio o contrato de largo plazo, tren unitario
Climatológicos - Ciclón - Inundación - Vientos	- Alto - Bajo - Bajo	- Baja - Baja - Baja / Media	- Volumen en riesgo - Disminución mínima de crecimiento	- Seguro agrícola - Cortinas rompevientos - Canales para drenar
Incendio	- Bajo	- Media	- Baja por dispersión de tierras - Prog. de prevención, detección y combate de incendios	- Mantener Prog. de prevención, detección y combate de incendios - Concientización a la comunidad en el uso y manejo del fuego
Enfermedades / Plagas	- Bajo / Medio	- Baja / Media	- Baja por dispersión de tierras y posibilidad de detección oportuna	- Monitoreo y control de plagas y enfermedades y manejo genético - Visitas de especialistas
Sociales - Plusvalía especulativa de la tierra	- Bajo	- Baja	- Baja por rentas pagadas por adelantado, tierras propias y componente menor en el costo de cultivo	- Incremento de productividad por Hectárea. - Oferta ingreso adicional (mano de obra)

Continuacion...

Sociales (Cont...)				
- Ambientalistas	- Bajo / Medio	- Media / Baja	- Baja por reglamentación, estudios y difusión de beneficios de plantaciones	- Mantener esquema de difusión
- Clandestinaje	- Bajo	- Medio	- Baja por no ser práctica común ni producto atractivo	- Contacto continuo con autoridades, ONG's y la comunidad - Mantener vigilancia propia - Desarrollo convenios con autoridades para manejo de producto - Programa de desarrollo de especies para apoyo a la comunidad
Políticos				
- Cambios en Normatividad	- Alto	- Baja	- Baja por convencimiento de ser mecanismo para evitar deforestación	- Trabajo a través de asociaciones - Contacato estrecho con autoridades
- Presión para incrementar empleos	- Bajo	- Bajo	- Baja / Media	- Segmentar contratos para corte, manejo y cosecha,

En las áreas de especialización que no se tienen departamentos propios, se contrataron empresas externas para conocer la situación socioeconómica y política en la zona de influencia y las condiciones fitosanitarias de las plantaciones (plagas y enfermedades).

El resultado de los estudios arrojó que no había ninguna situación que diera origen a abandonar el proyecto.

En el due-diligence participaron las áreas del grupo, no encontrándose ninguna situación que nos obligará a desistir por la compra del negocio.

3.5. Alcance

El alcance del proyecto considera los siguientes conceptos:

- a) Gastos de Due-diligence
- b) Compra del 100% de las acciones en el 2001 de :
 - FORESTACIONES, S. DE R.L.
 - FORESTACIONES SERVICIOS, S.A. DE C.V.
- c) Inversión en infraestructura del 2001 al 2003 (alcantarillas y puentes)
- d) Compra de los terrenos de FORESTACIONES, S. DE R. L. en el 2006

3.6. Ingresos de Forest Products Corporation por la venta del negocio

Después de varias negociaciones, buscando siempre un buen acuerdo, y que fuera atractivo para ambas empresas, se llegó a que la aportación en efectivo que se pagaría a Forest Products Corp. sería de 3,090 MUSD y en el momento del cobro de la primera parte de los subsidios se les entregaría 700 MUSD adicionales. El desglose del pago se muestra a continuación:

Concepto	MUSD
Compra 100% acciones	1,700
Compra Terrenos	1,430
Compra Plantaciones Forestales	3,130
Menos “Land Cure” terrenos ⁴	(200)
Gastos Operativos (50% jun & jul) ⁵	160
Pago en efectivo sin subsidios	3,090
Subsidios	700
Pago en efectivo a Forest Products Corp.	3,790

3.7. Estimado de inversión para el proyecto global, incluyendo expansiones

La inversión total del proyecto considerando la 3^a. y 4^a. expansión, alcanzará los 15,700 MUSD, de los cuales 3,770 MUSD serán para la compra del negocio de forestaciones comerciales y el resto para las expansiones. El desglose de la inversión es la siguiente:

⁴ Curado de los terrenos para regresárselos a sus dueños a la terminación del contrato de arrendamiento, cubierto por Forest Products Corp.

⁵ Mientras se cerraba la transacción se acordó pagar el 50% de los gastos de operación del negocio durante junio y julio

Concepto	MUSD
Compra Plantaciones Forestales⁶	3,090
Due Diligence	180
Infraestructura ⁷	500
Subtotal sin expansiones⁸	3,770
3 ^a Expansión	8,000
4 ^a . Expansión	4,000
Total Inversión	15,770

3.8. Premisas y memoria de calculo para la valuación financiera

Con base a la información proporcionada por el negocio se consideraron los siguientes conceptos para el cálculo de la rentabilidad del proyecto, como se mencionó anteriormente ya que no se había levantado ninguna cosecha, no se cuenta con costos y gastos reales necesarios para llevar acabo esta actividad. Para subsanar esta situación se solicitaron cotizaciones a empresas que nos manejan madera actualmente.

Los gastos de operación incluyen lo siguiente:

- Plantación
 - Mano de obra directa (plantar y mantener)
 - Insumos vivero
 - Insumos plantación
 - Contratistas
 - Preparación de la tierra
 - Plantación
 - Fertilización

⁶ No incluye los 700 MUSD, de subsidios ya que serán pagados en el momento de recibir el dinero del PRODEPLAN.

⁷ Necesaria para poder acceder a los terrenos y llevar a cabo la cosecha

⁸ El total ha invertir es de 3,720 pero 200 USD de Land Cure serán cubiertos por Forest Products Corp.

- Control de malezas
 - Mantenimiento de caminos
- Protección forestal
- Renta de tierras
- Personal supervisión y administrativo
- Otros costos fijos
- Bonos por cosecha
- Derechos de paso
- Regularización y terminación de contratos

Supuestos para la valuación económica:

- Valuación en dólares constantes a 20 años
- No se compran terrenos adicionales a los que tiene actualmente Forestaciones, S. de R.L. (3,157 Has. propias y el resto rentado).
- Cosecha a partir del primer año de la valuación en el mes de noviembre (5,000 m³) y en los años siguientes en función de los requerimientos del negocio considerando el arranque de operaciones de la 3a. y 4a. expansión (hasta donde la sustitución de astilla lo permita).⁹
- Disminución en el consumo de la astilla por incremento de celulósicos e incremento en el rendimiento de la mezcla de madera.¹⁰
- Incremento en el rendimiento de las plantaciones por la curva de aprendizaje y de las mejoras genéticas que se tienen a la fecha y las que se obtendrán.
- Se consideró un precio de transferencia a Aglomerado, S.A. de C.V. de 42 USD/m³ (LAB Zitácuaro) y venta a terceros de sobrantes a 25 USD/m³ (LAB estación de FFCC).
- Venta de desperdicios (7.5% del volumen del producto regular) a un precio de 25 USD/m³ (LAB estación de FFCC)

⁹ Anexo “C” Programación de la Cosecha

¹⁰ Anexo “B” Calculo Ahorros por Cambio de Mezcla

- Se consideró una renta de 40 USD/Ha/año, costo de corte (Logging) de 9.50 USD/m³ y un flete de Forestaciones, S. DE R.L. a Zitácuaro de 23.53 USD/m³ el cual ya ha sido negociado con las 3 compañías ferroviarias que cubren la ruta.
- Sin subsidios de Prodeplan y con subsidios como un escenario probable de no existir ningún problema legal.

3.9. Resultados económicos

Se calcularon los resultado económico establecido a nivel grupo para la aprobación de proyectos de inversión productivos, siendo éstos:

- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Valor Presente Neto (VPN) a una tasa de descuento del 10% (la cual esta establecida por política a nivel grupo)
- Tiempo de Recuperación (TR).

Los resultados obtenidos son los siguientes:

Sin Subsidios	TIR	VPN@10%	Tiempo de Recuperación
Caso Base: Sin expansiones	1.6%	(1,560)	13 años y 5 meses

Con Subsidios	TIR	VPN@10%	Tiempo de Recuperación
Caso Base: Sin Expansiones	15.1%	527	7 años y 7 meses

3.10. Análisis de Sensibilidad del Proyecto

Se analizó la sensibilidad en el caso de que por caída del mercado de los productos, entrada de un nuevo competidor, etc. no fuera atractivo invertir en la 3^a. y 4^a. expansión en las fecha programada.

Resultados económicos sin y con subsidios:

<i>Sin Subsidios</i>	TIR	VPN@10%	Tiempo de Recuperación
Caso Base: Sin Expansiones	1.6%	(1,560)	13 años y 5 meses
Con 3^a. Expansión	19.1%	7,355	7 años y 0 meses
Con 3^a. y 4^a. Expansión	25.5%	19,853	6 años y 4 meses
<i>Con Subsidios</i>			
Caso Base: Sin Expansiones	15.1%	527	7 años y 7 meses
Con 3^a. Expansión	25.1%	9,824	6 años y 0 meses
Con 3^a. y 4^a. Expansión	31.5%	22,958	5 años y 8 meses

El análisis de sensibilidad nos arroja que en el caso de hacer ninguna de las expansiones es muy importante el cobro de los subsidios para lograr una TIR superior al 15% que establece la política de inversión en proyectos productivos, pero si consideramos la parte estratégica al asegurar el suministro de materia prima, es conveniente llevar acabo el proyecto peso a esta situación que puede suceder.

3.11. Programa de Ejecución

El acuerdo que se llegó con Forest Product Corp. después de varias negociaciones fue el siguiente:

- Firma de contrato el 2 de Julio del 2001.
- Cierre de la transacción entre el 15 y 20 de Julio de 2001 (primer pago).
- Toma de la operación del negocio al “Cierre de la Transacción”.
- Inicio de cosecha a partir de noviembre del 2001 después de la temporada de lluvias.

3.12. Programa de Erogaciones

El pago inicial se hizo en el momento de la formalización de nuestro interés por la adquisición del negocio, el cual, de no llegar a un acuerdo se devolvería, o en caso contrario se consideraría como parte del pago total. La compra de terrenos se negoció que fueran pagados en el 2006, lo que permitiría cierta holgura en las erogaciones de los primeros años, pagándose una renta hasta su adquisición en el 2006. El cálculo de las rentas se trajo a valor presente para evitar estar haciendo pagos anuales.

Concepto (MUSD)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Pago Inicial	250	----	----	----	----	----	250
1er. Pago renta terrenos ¹¹	750	----	----	----	----	----	750
2do. Pago renta terrenos		700	----	----	----	----	700
Compra Terrenos	440	----	----	----	----	990	1,430
Subtotal compra negocio	1,440	700	----	----	----	990	3,130
Pago 50% gastos de operación junio y julio	160	----	----	----	----	----	160
Infraestructura	167	167	166	----	----	----	500
“Land Cure” Terrenos	(200)	----	----	----	----	----	(200)
Gastos de Due-Diligence	180	----	----	----	----	----	180
Subtotal otras erogaciones	307	167	166	----	----	----	640
Erogaciones por año sin expansiones	1,747	867	166	----	----	990	3,770
3^a. Expansión	1,500	4,200	2,300	----	----		8,000
4^a. Expansión			2,000	2,000	----		4,000
Subtotal Expansiones	1,500	4,200	4,300	2,000	----	----	12,000
Total Proyecto	3,247	5,067	4,466	2,000	----	990	15,770

¹¹ Propiedad de Forest Products Corp. hasta la compra de los mismos según programa. El monto de rentas considera rentas hasta el año 2004.

4. Recomendaciones

- Las “**Plantaciones Comerciales**” son una gran **fortaleza estratégica** para el negocio.
- Es una **integración vertical** lo que da ventajas con respecto a los competidores.
- **Aseguran** en gran parte el **suministro de celulosa** del negocio actual, el cual se acentuara por las regulaciones del bosque natural y la restricción cada vez más fuerte encontra de la tala clandestina.
- Garantiza poder llevar a cabo las expansiones con costos competitivo al utilizar madera de la plantaciones en lugar de astilla que es de un precio superior.
- Se tiene la **capacidad y tecnología** para **incrementar las áreas plantadas**, con la certeza de buenos resultados ya que se tiene el **dominio del proceso, operación y tecnología**.
- La **TIR** que incluye la 3^a. y 4^a. expansión (sin subsidios) cumple con los **parámetros establecidos a nivel grupo** para entrar a nuevos negocios (aunque al plantearse el proyecto como integración vertical, podria considerarse que no es un nuevo negocio y/o mercado).

Parámetro: TIR ≥20%

Proyecto: TIR= 25.5% (31.5% con subsidios)

- La disminución en los crecimientos promedio presentados se debe a que el año tomado como referencia, o sea el 2000 fue un año con muy buenos resultados.

Propuesta:

Autorización del proyecto debido a que cumple con los parámetros de rentabilidad a nivel grupo y apoya el aspecto estratégico del negocio para consolidarse y asegurar su sustentabilidad a largo plazo.

5. Bibliografía

- a. Infante Villarreal, A. (1995). Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión. Colombia: Ed. Norma.
- b. Sapag Chain, N. y R. Sapag Chain (2000). Preparación y Evaluación de Proyectos. México: Ed. McGraw-Hill.
- c. Soto Rodríguez, H., E. Espejel Zavala y H. F. Martínez Frías (1981). La Formulación y Evaluación Técnico-económica de Proyectos Industriales. México: Instituto Politécnico Nacional.

6. Anexos

6.1. Anexo “A”

A Eucalyptus Plantations Project in Southeastern Mexico, February, 2000

Description of the Business

General Description

Forestaciones, S. de R.L. (“The Business”) is a solely owned subsidiary of Forest Products Corporation. Its management team main office is located in Villahermosa, Tabasco, Mexico, and it reports to Forest Products Corporation in Diboll, Texas, USA.

“The Business” is a company dedicated to the establishment, maintenance and harvest of forest plantations in Mexico. Between 1994 and 1999, “The Business” established more than 12,550 hectares of plantations; the project expects to reach 21,000 by the year 2005.

Products

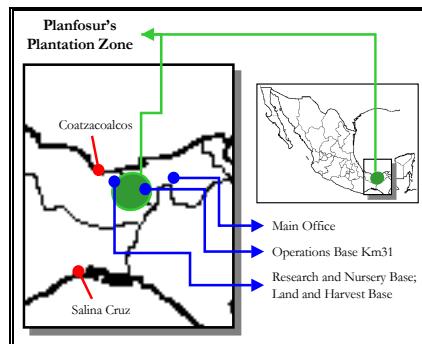
“The Business” has planted five different species of Eucalyptus. These fast growing trees are characterized by high yield if high quality pulp. The first plantations were established in 1994 with a planned 7- year rotation and the initial harvest will take place in the year 2001. However, stable harvesting and wood production will become relevant in the year 2000, with a marketable volume of 103,000 cubic meters. The harvested volume is expected to reach 502,000 cubic meters by the year 2006.

The treatment and genetic development of the trees has been oriented to the high-volume production off pulpwood so the morphology of the tree and the presence knots and other

defects in the wood have been judged to be of minor importance. Nevertheless, plantation development still is in its initial stages, so the development of other products such as sawing or peeling wood is feasible.

Location

As shown in the accompanying map, “The Business” influence zone is located in the western part of the state of Tabasco and the southeastern part of the state of Veracruz, in southeast Mexico. Its main offices are located in Villahermosa, capital of the state of Tabasco, while the Operations Base is located 31km from the town of Huimanguillo, in the heart of the plantation zone. The nursery, as well as the Research Base and the Land & Harvest Base are located in Las Choapas, Veracruz. From this region wood can be transported by truck or by railroad to two main maritime ports: Coatzacoalcos, on the Gulf of Mexico; and Salina Cruz, on the Pacific Ocean. Both Villahermosa and Coatzacoalcos¹² have frequent flights to Mexico City and some international destinations¹³.



History of the Business

Forestaciones, S. de R.L. de C.V. (“The Business”) was established in August 1995.

¹² The airport for Coatzacoalcos is Minantilan’s Airport, a nearby city.

¹³ There’s a direct flight to Houston twice a week.

The original purpose was to establish 3,000 hectares of *E. grandis* and *E. urophylla* plantations per year with the final objective of delivering 250,000 tons of wood chips to each of “The Business” owners who owned pulp mills on the upper Texas coast. In 1999, Forest Products divested itself of its pulp mill in Texas.

Forestaciones Servicios began a eucalyptus plantation project near Las Choapas. It purchased a 9.85-hectare site one kilometer north of Las Choapas and constructed a container nursery and administrative office on that site. Forestaciones Servicios also began to rent land for plantations and entered into contracts for site preparation and tree plantation on the rented land.

Current Status of the Project

Planted Areas

Since 1994, “The Business” has planted 12,826 hectares with different species of Eucalyptus¹⁴. In 1998, 196 hectares were affected by wind, while in 1999 209 hectares were harvested for several tests¹⁵. This gives us a grand total of 12,421 hectares that “The Business” currently controls as established plantations, plus 2,159 hectares that “The Business” holds as preservation areas. If the project is to be continued according to the original plan, the 21,000-hectare plantation goal could be reached by year 2004. The planted areas by year are shown in the table below.

¹⁴ 12,556 has directly and 270 has through the association agreement with Proplanse.

¹⁵ Out of these 209 hectares, 144 hectares had been damaged by fire in 1998.

This wood volume is ready to be harvested. However, in order to get a stable wood production over time, a harvest schedule like the one shown below is suggested.

Eucalyptus Plantation Project in Southeastern Mexico
First Cicle Harvest Schedule

Plant. Year	Has Planted	Hectares Harvested								2000-2006
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
1994 (1)	1,079	209	870	-						870
1995	3,434		600	1,600	1,234					3,434
1996	3,009				100	1,809	1,100			3,009
1997(2)	760						564			564
1998	1,495							1,495		1,495
1999	3,049							150	2,899	3,049
	12,826	209	1,470	1,600	1,334	1,809	1,664	1,645	2,899	12,421

(1) 144 hectares affected by fire were harvested in 1999

(2) 196 hectares were affected by wind in 1998

Plant. Year	Yield (m3/ha/yr)	Cubic Meters Harvested								2000-2006
		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
1994	13	12,650	64,358	-	-	-	-	-	-	64,358
1995	11	-	29,673	96,712	88,151	-	-	-	-	214,536
1996	19	-	-	-	10,307	220,354	154,605	-	-	385,266
1997	22	-	-	-	-	-	82,441	-	-	82,441
1998	22	-	-	-	-	-	-	218,527	-	218,527
1999	27	-	-	-	-	-	-	22,263	508,503	530,766
Total Annual Harvest		12,650	94,031	96,712	98,458	220,354	237,046	240,790	508,503	1,495,895
Cummulative Harvest		12,650	106,681	203,393	301,851	522,205	759,251	1,000,041	1,508,544	

Depending on the strategy to follow, “The Business” has three alternatives to harvest:

1. Harvest immediately the 94-96 plantations to terminate the project.
2. Execute the harvest schedule recommended above to provide a steady supply to the wood market.
3. Let all plantations reach their maturity at 7 years of age.

Depending on the alternative, the volume to be obtained could vary from 430,000m³ to 1,536,000m³. The revenues that this volume would produce are shown below with different wood prices.

Estimated Revenues With Different Harvest Options and Wood Prices

	Harvest Volume (m3)	Revenues (US\$)			NPV @ 10%
		@ US\$ 6.00 per m3	@ US\$ 8.00 per m3	@ US\$ 10.00 per m3	@ US\$ 8.00 per m3
Only 94, 95 & 96 plantations are harvested in year 2000 (1)	431,547	2,589,282	3,452,376	4,315,470	3,138,524
Proposed harvest schedule is followed	1,495,894	8,975,364	11,967,152	14,958,940	7,471,498
All plantations are growed to maturity	1,523,676	9,142,056	12,189,408	15,236,760	7,571,932

(1) 97, 98 & 99 plantations are not harvested

Land Availability

Prepaid Leases

Due to different land leasing agreements, “The Business” has already paid in advanced for most of the land it has rented. The total hectares for which advanced payments have been made are shown in the following table¹⁷.

Hectares Rented with Advanced Payments and Prepaid Leases

Contract Year	Year Prepaid (up until june)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1994	2,614	2,614						
1995	3,874	3,874	3,874					
1996	495	495	495	495				
1997	355	355	355	355	355			
1998	248							
1999	801	801						
1999	525	525	525					
1999	365	365	365	365	365	365	365	365
Total Has	9,277	9,029	5,614	1,215	720	365	365	365
Dollar Value	366,120	292,860	136,580	38,700	21,700	14,600	14,600	7,300
								Total Dollar value of prepaid leases
								892,460

Owned Land

“The Business” possesses 3,166 hectares of land, including 9 hectares in which the nursery and Las Choapas Base is located. The book value of the owned land is US\$1.4 million; being its average market value is estimated in US\$450 per hectare. Detail on owned land is shown below.

¹⁷ The books value of prepaid leases is around US\$940,000. The US\$58,000 difference with the amount hereby shown is caused by (1) annual payments made for the 2000 period in 1999, and (2) the exact date in which the contract was signed.

Lot #	ASSET	LOCATION	HECTARES
LAND - NURSERY			
Nursery KM 4.5 LAS CHOAPAS		LAS CHOAPAS, VER.	<u>9.00</u>
TOTAL			<u>9.00</u>
LAND - PLANTATIONS			
96.024 CRESCENCIO/AURORA	HUIMANGUILLO, TAB.	140.00	
96.026 WILLIAM TORPEY	HUIMANGUILLO, TAB.	25.00	
96.027 MARIA CALDERON	HUIMANGUILLO, TAB.	100.00	
96.028 SANTIAGO OSORIO	HUIMANGUILLO, TAB.	25.00	
96.029 HNOS. MENENDEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	104.27	
96.029 HNOS. MENENDEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	176.00	
96.030 ANGEL LENDECHI	HUIMANGUILLO, TAB.	50.00	
96.031 MARCOS HERNANDEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	25.00	
96.032 JOSE SOSA BEJARANO	HUIMANGUILLO, TAB.	70.02	
96.033 MALIO BRAVO PEREZ	HUIMANGUILLO, TAB.	100.00	
96.034 GREGORIO CORRAL	HUIMANGUILLO, TAB.	91.85	
96.035 ALBERTO MARQUEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	97.00	
96.036 DANIEL DOMINGUEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	24.00	
96.037 NELLY OTERO DE LA FUENTE	HUIMANGUILLO, TAB.	49.93	
96.037 NELLY OTERO DE LA FUENTE	HUIMANGUILLO, TAB.	50.00	
96.037 NELLY OTERO DE LA FUENTE	HUIMANGUILLO, TAB.	49.91	
96.039 CONSTANTINO REYES	HUIMANGUILLO, TAB.	100.00	
96.040 ROSA MA. CRUZ	HUIMANGUILLO, TAB.	50.00	
98.003 LAS LUPITAS LOTE 13	HUIMANGUILLO, TAB.	50.21	
98.003 LAS LUPITAS LOTE 14	HUIMANGUILLO, TAB.	28.61	
98.003 LAS LUPITAS LOTE 22	HUIMANGUILLO, TAB.	100.00	
98.004 ALEJANDRO BOJORQUEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	150.00	
98.005 MARTIN LENDECHY	HUIMANGUILLO, TAB.	100.00	
98.007 MARTIN LENDECHY	HUIMANGUILLO, TAB.	50.00	
98.009 MARIA LUISA DOMINGUEZ LOPEZ	HUIMANGUILLO, TAB.	100.11	
98.008 ANTONIO LENDECHY ZARATE	HUIMANGUILLO, TAB.	150.00	
98.012 YOLANDA LENDECHY ZARATE	HUIMANGUILLO, TAB.	50.00	
98.011 CELERINO BUENAVENTURA PEREZ	HUIMANGUILLO, TAB.	339.11	
98.017 TOMAS PADRON MAGAÑA	HUIMANGUILLO, TAB.	711.37	
TOTAL			<u>3,157.39</u>
GRAND TOTAL			<u>3,166.39</u>

Land Leasing Prospects

Knowing that land availability is a critical factor in developing forest plantations, “The Business” has already rented 669 hectares for the 2000 plantations¹⁸. Besides, “The Business” has identified 10,541 hectares from 33 potential renters, and has developed negotiations with some of them. With these areas, the availability of most of the land for the 10,000 hectares to be developed in the following years is assured.

¹⁸ 358 hectares correspond to new leasing agreements, while 311 hectares are 1999 land rentals that were not planted.

Land Available for Year 2000 Plantations

		Planfosur Promotion Prospects		Though Abel Sanchez Prospects		Total Prospects	
		Prospects	Hectares	Prospects	Hectares	Prospects	Hectares
Tabasco	Advanced Negotiation	6	1,020			6	1,020
	Very feasible (1)	4	2,016	1	500	5	2,516
	Other			8	4,061	8	4,061
Veracruz	Advanced Negotiation	3	466			3	466
	Very feasible	2	586	4	708	6	1,294
	Other			5	1,184	5	1,184
Total	Advanced Negotiation	9	1,486	-	-	9	1,486
	Very feasible	6	2,602	5	1,208	11	3,810
	Other	-	-	13	5,245	13	5,245
Total Potential Land		15	4,088	18	6,453	33	10,541
<i>Previously Leased Land</i>						6	358
Grand Total						39	10,899

Research Activities

Research activities have been focused on (1) genetic improvement, (2) seedling production, and (3) operations improvement for higher forest productivity. As a result the Medium Annual Increase (MAI) of 13.45 m³/ha/yr in the 1994 plantations has been risen to 18.74 m³/ha/yr in the 1996 plantations. Furthermore, an MAI between 28 and 33 m³/ha/yr can be expected in the 1997, 1998 and 1999 plantations.

Prodeplan Payments

On March 27th, 1996, the President Zedillo enacted an Incentive Program for the establishment of Commercial Forest Plantations. The program returns to planters a peso amount per hectare established under the written guidelines. Before receiving the reimbursement, the most significant stipulation is that the plantation must have a survival of 80% at one year of age.

During 1997, “The Business” participated in first and only bidding held since the President Zedillo announcement, and won the subsidy. According to the recalculation mechanism of the Prodeplan subsidy, Forestaciones, S. de R.L. will be paid for each planted hectare the equivalent of \$3,251 pesos of September 1997, actualized with Mexican inflation. Adjusting

this amount with 1999 inflation, in January 2000, “The Business” would be paid US\$459.85 per planted hectare, resulting in a total subsidy of US\$9.7 million, as shown in the table below.

Amount to be received from the Prodeplan Subsidy Program

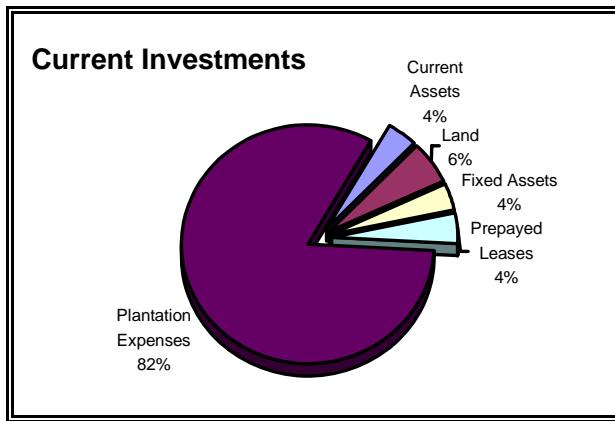
As of January 2000

	<i>Hectares</i>	<i>Dollars</i>
Submitted for the Subsidy (97 & 98)	2,170	997,874
To be submitted (99 plantations)	2,668	1,226,880
Remaining to be planted (00-03)	16,162	7,432,096
Total	21,000	9,656,850

“The Business” has already submitted the 1997 and 1998 plantations –2,059 hectares– to the Prodeplan subsidy program, in order to receive US\$946,831 by the second half of year 2000. Also in this year, 2,779 hectares planted in 1999 can be submitted between April and August, so US\$1.3 million could be received additionally by the end of this year. This would mean that US\$7.4 million would be collected between 2001 and 2004.

Current Investments

A total investment of \$22.5 million has been made. From this total, \$3.0 million correspond to different current and fixed assets and \$1.0 million to prepaid leases, while the remaining \$18.8 million are plantation expenses. All of “The Business” operations have been funded by capital contributions; therefore, existing liabilities are only those coming from suppliers and contractors. Up until now, liabilities sum a total of \$0.3 million.



Benefits for a New Investor

In case a new investor was to purchase “The Business”, there will be tangible advantages for investing in an operational project, instead of starting up a new plantation. The main advantages are:

1. Fixed assets with book value of \$2.18 million, and current assets worth \$0.86 million.
2. A Mexican government subsidy worth around \$9.7 million
3. 12,150 hectares of established plantation, which can be harvested beginning next year. Wood value at the moment of harvesting is estimated at \$12.2 million. If all useful wood is harvested next year, a revenue of around US\$3.5 million could be reached.
4. Located in the Tehuantepec Isthmus, which enables Forestaciones Servicios S.A. DE C.V. to ship wood either to the Pacific or the Atlantic.
5. Potential leases agreements, with only two large landlords, for the 7,000 hectares needed to complete the 21,000-hectare plantation.

6. A fully operational human and physical infrastructure and the knowledge base to grow a high productivity Eucalyptus plantation in the Mexican tropic.

Legal Structure

The Business have 2 companies, Forestaciones, S. de R.L. (“Forestaciones”) and Forestaciones Servicios, S.A. de C. V. (“Forestaciones Servicios”)

The overall administration of the business is managing the Forestaciones Servicios. under contract Forestaciones. In this capacity, Forestaciones Servicios is managing the Forestaciones nursery, its plantations, and shall also administer all contracts related to the nursery and plantation operations. In addition, Forestaciones Servicios will identify and enter into land rental agreements, purchase land, conduct normal operational business on behalf of Forestaciones

Forestaciones, S. de R.L. (“Forestaciones”).

- Structured to be treated as a partnership under U.S. federal income tax law as requested by Forest Products Corp. tax departments.
- Have characteristics of both a corporation and a partnership
- Majority owner of Forestaciones Servicios, S.A. de C.V.

Forestaciones, Servicios S.A. de C. V. (“Forestaciones Servicios”)

- Project operating company and owns project assets.
- Equivalent to a corporation

- Majority of shares held by Forestaciones, S. de R.L.
- Company employs workers (both salaried and seasonal) and provides management and labor services to the business. Concept was to provide additional protection for assets held by Forestaciones, S. de R.L.

Key Personnel

Operations Manager

He is an Agronomist graduated at the Universidad de Xicotepetl, and has a Master in Science degree in tropical agroecosystems at the Colegio de Postgraduados.

His professional experience has been focused in the Mexican tropic, mainly in the state of Veracruz, and he has a broad knowledge of tropical plantation pathology and plagues, as well as working experience in plantation establishment, maintenance and protection.

He started working in “The Business”. In 1996 as the Forest Protection Supervisor, and he has been acting Operations Manager since 1999.

Research & Nursery Manager

He is a Forest Engineer graduated from the Federal University of Vicoso, Brazil. Additional, he has a post-graduate degree in Irrigation Engineer and Soils and Plant Nutrition at the Federal University of Vicoso, Brazil.

His professional experience is in forest research, soils, Eucalyptus nutrition, nursery (seedling and cuttings), weed control. He has a extended knowledge on tree breeding, forest management, and inventory, production planning and forest harvest.

He begins working for “The Business” since May 1998.

General Manager

He studied Business and Administration at the “Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey (ITESM) - (Technology Institute of Superior Studies of Monterrey)”. Additionally, he has taken the “Alta Direccion de Empresas AD-1 (Corporation Top Management AD-1)”, imparted by the “Instituto Panamericano de Alta Direccion de Empresas (IPADE) - (Pan-American Institute of Top Management)”.

As his professional development, He has worked for Ponderosa Industrial (actually named “Consorcio Papelero Mexicano COPAMEX”) on various management and operational areas on the different areas of the company, related to strategic and financial planning, acquisition and information systems. He was named President of the National Association of Forest Growers (ANAPLAN) on the period 1994-1995.

He has visited different forest companies throughout Mexico, United States, Chile, and Canada for touring established plantations, facilities and nurseries. His personal skills are in the administration area, including finance, planning, acquisitions, and systems. He was named The Business’s General Manager since November 1997.

Finance and Administration Manager

He is a Certified Public Accountant from the “Universidad Panamericana, Campus Guadalajara - Pan-American University”. He has participated in different symposiums and other seminars in corporation and individual taxation, finance, auditing, and business administration held by the “Universidad Panamericana - Pan-American University”, the

“Mexican Institute of Finance Executives” in Guadalajara and the “Mexican Public Accountant Institute” in Mexico City.

During his professional experience, He has participated in the 1994-1996 International Exchange Program held in the U.S. by an Ernst & Young LLP. His work experience contemplates business administration, finance, international accounting and taxation.

He has been part of The Business's managers since May 1995.

Land and Harvest Manager

He has a vast experience in operative projects. He has been working in pulp and forest products companies for more than 35 years. He's been involved in activities such as machinery installation and maintenance, plant installations, field work supervision and contractors coordination.

He's been a part of FORESTACIONES SERVICIOS, S.A. DE C.V. since 1998, and he's currently in charge of land procurement and management, as well as all the harvest-related activities.

General Manager Assistant

He has an under graduate degree in International Business from the Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Chihuahua (ITESM) - (Technology Institute of Superior Studies of Monterrey), and a Master in Business Administration Degree from the ITESM – Midwestern State University (MSU).

He's been involved in the forest industry since 1995, in both the pulp and paper sector as well as in wood products. His experience includes strategic and operations planning, project development and evaluation, marketing of wood products and markets development, commodities' market analysis, and team work coordination.

He joined the “The Business” management team in July 1999 to be in charge of strategic projects.

Government Affairs Manager

He is an agronomist engineer specialized in forestry, by the “Escuela Nacional de Agricultura de Chapingo (National School of Agriculture)”. He has post-graduated studies in Europe in Sweden and Norway. He was a professor in Chapingo for more than eight years. He continuously participates as expositor in different seminars and symposiums.

He has worked for the Federal government on different assignments during his 30 years as a professional forester. Among others, he held the position of Forest Service Chief at “Subsecretaría Forestal y de la Fauna” during President Lopez Portillo’s term. He has worked for Fábrica de Papel San Rafael as an adviser and chief of forest projects of the Forest Management Dept. Since 1998, Mr. Villa held the Presidency of the National Association of Forest Growers (ANAPLAN).

He initially worked for “The Business” as a consultant. His personal skills are within government affairs and forest investigation. He has been working for FORESTACIONES SERVICIOS, S.A. DE C.V. since February 1996.

Finance and Administration Issues

Record keeping Methods

“The Business” is mandated to prepare its monthly financial statements by following the U.S. General Accepted Accounting Principles (USGAAP) and to file all financial information to Forest Products Corp. US Dollars. However, both Mexican companies are obligated to maintain detailed accounting records using Mexican pesos and to prepare annual financial statements as stated under Mexican General Accepted Accounting Principles (MGAAP).

MGAAP requires the recognition of effects of inflation in the financial statements. All financial statements are audited by Forest Products Corp. Internal Audit and Mancera (Earnest & Young-Mexico). In addition, both companies are obligated to prepare and submit an annual tax report for the Mexican Ministry of Finance and Public Credit (SHCP) no later than three months after the annual tax returns are filed.

Taxes and Unions

For tax compliance, “The Business”, as the operative company engaged exclusively in agricultural activities, and is obligated to pay its corporate income tax by following the simplified method, which consists of determining the tax result based on revenues less disbursements. On the other hand, Forestaciones Servicios pays income tax in accordance with the general procedures established in the income tax law. Capital gains are subject to taxation.

Since Unions in Mexico are granted impressive constitutionally mandated powers, all company day laborers belong to one of two company created and controlled unions.

Forestaciones Servicios signs a biannual collective bargaining agreements with FTOT, the union in Tabasco and FT, a subsidiary union of CTM in Veracruz.

Government and Regulation Issues

Background Information

Four primary laws that dictate regulate Forestaciones S. de R.L. conducts business in Mexico:

- The Forestry Law (FL), which states that every plantation management program must gain approval before the commencement of any plantation activities including site preparation.
- The Ecology and Environment Law (EEL), that complements the Forestry Law¹⁹.
- The Agrarian Law, which regulates the Ejido system. Ejidos encompass 40% of the land base in Mexico, and Forestaciones Servicios, S.A. DE C.V. originally rented several thousand hectares from these semi-autonomous communities.
- The foreign Investment Law provides rules about the transfer of assets across the border and the specific tax codes pertaining to USGAAP and MGAAP.

Before May 6th, 1996, the Mexican Forestry Law did not contemplate the establishment of commercial forest plantations on slopes less than 15%, or in other words government approval of Forestaciones Servicios S.A. de C.V.'s plantation management plan were not granted because all our plantations have slopes averaging less than 15%. Though strong lobbying

¹⁹ Since the EEL and the FL are both administered by SEMARNAP, the regulations in both laws are assimilated into one approval process for the management plans.

efforts by the business. And ANAPLAN (the National Association of Tree Planters) the Federal Environmental authorities, SEMARNAP, created emergency regulations that allowed the business to continue with its mission. Later, many of these emergency regulations were incorporated in the new federal forestry bill which was voted into law in 1997.

On May 20th, 1997, the Forestry Law was published in the Official Federal. The new law firmly established the prerequisite that each plantation must have an approved PIMAF, very similar to an Environmental Impact Statement, before any land use change occurs. With the push to decentralize the Federal bureaucracy, federal delegates in each state are responsible for approving

The Agrarian Law and recent changes to the Mexican Constitution, allow the ejidatarians to gain title to their parcels of land. With a title, the ejidatarians can rent, sell or use their land as collateral. 1994 to 1995, FORESTACIONES SERVICIOS, S.A. DE C.V. aggressively rented Ejido land amassing approximately 6,000 hectares of Ejido land. Due to complication, Forestaciones Servicios, S.A. DE C.V. has almost stopped negotiating for land with Ejidos.

The Agrarian Law places limits on the amount of land a company can own in Mexico; No maximum limits are placed on leased land. A company can own a maximum of 800 hectares per shareholder, with the maximum number of shareholders being 25. Therefore a company can own a maximum of 20,000 hectares with 25 shareholders.

Forestaciones, S. de R.L.'s Compliance with Government Regulations

“The Business” is in compliance with all government regulations as indicated in the Forestry Law, Ecology and Environmental Law, all applicable tax laws as well with all the Official Mexican Regulations related with forest activities and environmental protection.

“The Business” has always strive to obtain all of the permits, guarantees, licenses and/or other forms of written permission necessary to assure that its plantations may be harvested and the wood transported to where its final end. “The Business” has received government assurance that condones all necessary activities to complete with our objectives.

To assure legal ownership of our rental and purchased lands, “The Business” has performed title searches and registered all agreement with the Notary Public and all other pertinent government agencies.

To assure that the management and harvest of plantations proceeds with the minimum level of governmental restriction, plantations are registered with the government before they are established. As at the date of this report, “The Business” has obtained the final authorization from SEMARNAP, for the management and harvesting of all plantations established before December 31, 1997. Currently, “The Business” is in process of obtaining the approved harvest permissions for the plantations that where established in 1998.

Social and Environmental Responsibility

Besides being complaint with al Mexican regulations in environmental and social maters, “The Business” follows Forest Products Corporation business philosophy, which states:

- Always act according to national and international laws and regulations.
- Work under the strictest environmental and safety controls.
- Impulse and contribute to the development of the regions in which the company operates.
- Maintain a good-neighbor policy with every level of the society.

