



EcoLumber

Adquisición Grupo Utega y Plan Estratégico 2018-2028

DISCLAIMERS

Esta presentación es propiedad exclusiva de Ecolumber, S.A. (“**Ecolumber**” o “**Sociedad**”), y su reproducción, total o parcial, está totalmente prohibida y se encuentra amparada por la legislación vigente. El uso, copia, reproducción, distribución, transmisión, difusión o venta de esta publicación por cualquier medio, sólo podrá realizarse con autorización expresa de Ecolumber.

Este documento contiene información y manifestaciones acerca de estimaciones o proyecciones de Ecolumber y las sociedades que integran su grupo, que pueden incluir declaraciones sobre planes, objetivos, tendencias y expectativas, actuales y a futuro; que pueden afectar a la situación financiera de Ecolumber y dentro de las cuales se pueden encontrar ratios financieros, resultados operativos, negocios, estrategia, concentración geográfica, gastos de capital, ahorros de costes, inversiones y políticas de dividendos. Dichas estimaciones o proyecciones pueden incluir también asunciones sobre futuras condiciones de tipo económico o de cualquier otro tipo, tales como los futuros precios de la madera, de los frutos secos u otros precios y tipos de cambio.

Las declaraciones y/o afirmaciones contenidas en el presente documento no constituyen garantías de futuro cumplimiento de su contenido y se encuentran sujetas a riesgos significativos, incertidumbres, cambios y diversos factores que pueden estar fuera del control de la Sociedad y/o que pueden resultar difíciles de prever. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos factores y circunstancias identificados en las comunicaciones y los documentos registrados por Ecolumber en la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España (la “[CNMV](#)”).

Salvo en la medida que lo requiera la ley aplicable, Ecolumber no asume ninguna obligación de informar públicamente sobre la actualización o revisión de las manifestaciones contenidas en el documento, aun cuando se publiquen nuevos datos o se produzcan nuevos hechos distintos de los aquí comunicados.

Asimismo, algunas de las magnitudes incluidas en este documento son Medidas Alternativas de Rendimiento (“**MAR**”), según se definen en las directrices de la *European Securities Markets Authority* - ESMA. Las MAR son medidas del rendimiento financiero elaboradas a partir de la información financiera de Ecolumber y las sociedades de su grupo pero que no están definidas o detalladas en el marco de la información financiera aplicable. Estas MAR se utilizan con el objetivo de que contribuyan a una mejor comprensión del desempeño financiero de Ecolumber pero debe considerarse únicamente como una información adicional y, en ningún caso, sustituyen la información financiera elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea (NIIF-UE) publicadas por la Sociedad en la página web de la CNMV. Además, la forma en que Ecolumber define y calcula estas MAR puede diferir de la de otras entidades que empleen medidas similares y, por tanto, podrían no ser comparables entre ellas.

Este documento no constituye una oferta o invitación a la adquisición o suscripción de acciones, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, así como en su normativa de desarrollo. Esta presentación no constituye una recomendación en lo que respecta a las acciones de Ecolumber. Igualmente se informa que este documento no constituye una oferta de compra, venta o canje, ni una solicitud de oferta de compra, venta o canje de títulos valores en ninguna otra jurisdicción. La información incluida en este documento no ha sido verificada ni revisada por los auditores externos de Ecolumber.

ÍNDICE

DATOS BÁSICOS

4

CONTEXTO MERCADO FRUTOS SECOS

8

GRUPO ECOLUMBER HOY

17

GRUPO UTEGA HOY

27

ADQUISICIÓN GRUPO UTEGA: RACIONAL Y ESTRUCTURA

34

NUEVO GRUPO ECOLUMBER Y PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028

37

DATOS BÁSICOS: EMISOR

Denominación	ECOLUMBER, S.A.
CIF	A-43777119
Domicilio	Av. Diagonal, número 429, 6º-1ª, Barcelona
Capital social	16.398.044,45 euros, representados mediante 19.291.817 acciones de 0,85€ de valor nominal cada una
ISIN acciones	ES0127232017
Mercado	Mercado secundario oficial (Segundo mercado para pymes de la Bolsa de Barcelona)
Capitalización	21.220.998,70 euros
Último precio	1,10 euros por acción
Auditor	KPMG Auditores, S.L.

DATOS BÁSICOS: AMPLIACIÓN DE CAPITAL DINERARIA

Tipo operación	Ampliación de capital mediante aportaciones dinerarias, con derecho suscripción preferente (ver HR)
Nuevas acciones	Máximo: 21.176.470 acciones, de 0,85 euros de valor nominal cada una.
Precio emisión	1,03 euros por acción.
Importe efectivo	Objetivo: 17,0 millones de euros (importe máximo aprobado por JGA: 21.811.764,1 euros).
Compromiso suscrip.	Obtenido compromiso irrevocable de suscripción por importe de 4,8 millones de euros, por parte de seis accionistas actuales.
Lock up	12 meses por parte de los accionistas con representación en el Consejo de Administración: <ul style="list-style-type: none"> ✓ G3T, S.L. ✓ Brinça 2004, S.L. ✓ Acalios Invest, S.L. ✓ Relocation & Execution Services, S.L.; ✓ Onchena, S.L., ✓ Transtronic Spain Corp., S.L.
Entidades participantes	Entidad Coordinadora, Entidad Colocadora y Entidad Agente: GVC Gaesco Beka, S.V., S.A.
Otra información	Adicionalmente a los compromisos de suscripción de la ampliación de capital dineraria, la Junta General de Accionistas celebrada el día 27 de abril de 2018 acordó una ampliación de capital mediante compensación de créditos por un importe efectivo total de 2 millones de euros, la cual otorgará a los actuales accionistas de Grupo Utega una participación por dicho importe. Así mismo, de acuerdo con el contrato de compraventa, se estableció un compromiso de mantenimiento de las citadas acciones durante 3 años (ver condiciones).

DATOS BÁSICOS: AMPLIACIÓN DE CAPITAL DINERARIA

Próximos hitos (orden cronológico)

- ✓ Publicación Folleto de Registro
- ✓ Publicación Nota de valores
- ✓ Publicación **Anuncio BORME**
- ✓ Inicio periodo suscripción preferente y de solicitud de acciones adicionales (**primera vuelta**)
- ✓ Inicio cotización de acciones “sin derecho” (ex-date) e inicio de **negociación derechos** suscripción preferente
- ✓ Finalización de la negociación de los derechos de suscripción preferente
- ✓ Finalización del periodo de suscripción preferente y solicitud de acciones adicionales
- ✓ Inicio periodo de asignación de acciones adicionales (**segunda vuelta**)
- ✓ Inicio periodo de asignación discrecional (**tercera vuelta**)
- ✓ Finalización periodo de asignación discrecional
- ✓ Hecho Relevante informando del importe definitivo de la ampliación y número de acciones suscritas en cada periodo.
- ✓ **Desembolso**
- ✓ Otorgamiento de la escritura de ampliación de capital dineraria e inscripción en Registro Mercantil
- ✓ **Admisión a negociación** nuevas acciones (ampliación dineraria)

Las fechas tentativas para cada uno de los hitos se establecerán en la Nota de Valores, si bien la fechas definitivas para el inicio de la ampliación de capital dineraria se fijarán en el correspondiente anuncio publicado en el BORME.

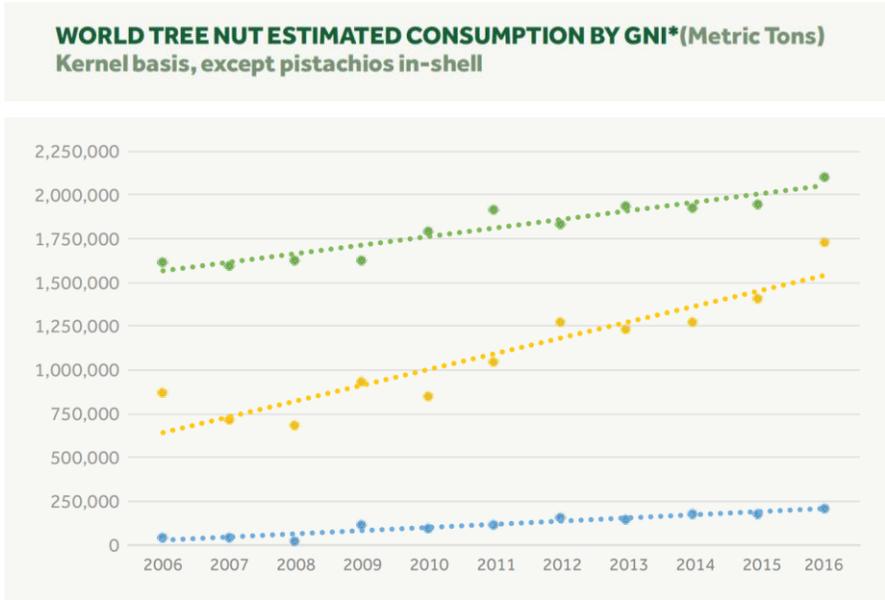
DATOS BÁSICOS: OPERACIÓN CORPORATIVA

<p>Nuevo Plan Estratégico</p>	<p>Tras consolidar la actividad de producción de nueces y almendras, junto con la de madera, Grupo Ecolumber inicia una nueva fase de crecimiento basado en la integración vertical de toda la cadena de valor del sector de los frutos secos. El control total del ciclo de explotación permitirá: (i) integrar el margen generado en toda la cadena de valor, (ii) desarrollar nuevos productos “Km 0 europeo”, caracterizados por mayor calidad, mayor proximidad al consumidor final y total trazabilidad (iii) incrementar el aprovechamiento del fruto seco con la entrada a nuevos sectores e (iv) iniciar la expansión a nuevos mercados europeos.</p>
<p>Finalidad ampliación</p>	<p>La finalidad de la ampliación de capital es, en primer lugar, iniciar la integración vertical con la adquisición de Grupo Utega -empresa productora y comercializadora de frutos secos-, lo cual va a permitir la presencia del nuevo grupo en todas las fases de la cadena de valor con una mejora de su posición competitiva. A partir de aquí, implementar su nuevo Plan Estratégico, el cual prevé inversiones complementarias para fortalecer aquellas fases clave: por un lado, desarrollo de nuevas fincas para incrementar la producción propia y, por otro lado, desarrollo de nuevos productos y mercados para conseguir una modificación del mix de clientes que permita una mayor creación de valor.</p>
<p>Adquisición Grupo Utega</p>	<p>En la segunda mitad de 2017, Grupo Ecolumber y Grupo Utega firmaron una carta de intenciones con el objeto de iniciar un proceso de negociación destinado a estudiar la posible adquisición de la segunda por parte de la primera. Con fecha 27 de noviembre de 2017, se concluyó el proceso de <i>due diligence</i> de ambas compañías.</p> <p>Con fecha 18 de diciembre de 2017, el Consejo de Administración de Ecolumber aprobó la adquisición de Grupo Utega y, con fecha 12 de enero de 2018, se suscribió un contrato de compraventa para la adquisición del 100% del capital social de las sociedades que lo integran. Con fecha 27 de abril de 2018, la Junta General de Accionistas de Ecolumber ratificó la operación de compraventa.</p>



CONTEXTO DE MERCADO FRUTOS SECOS

TENDENCIAS DEMANDA MUNDIAL



- **High-Income Economies:** GNI per capita of \$12,746 or more (Australia, Chile, Europe, USA...)
- **Middle-Income Economies:** (includes both Lower-Middle-Income Economies and Upper-Middle-Income Economies): GNI per capita from \$1,046 to \$12,746 (China, Cote d'Ivoire, India, South Africa...)
- **Low-Income Economies:** GNI per capita of \$1,045 or less (Afghanistan, Burkina Faso, Kenya, Zimbabwe...)

Fuente: [International Nut and Dried Fruit Council Fundation](#) (en adelante, INC)



El consumo mundial de frutos secos se ha incrementado en un 60% desde 2006 a 2016.

- ✓ Aceleración demanda en economías de menor consumo histórico (especialmente, middle-income).
- ✓ Reconocimiento mundial de las propiedades nutritivas de los frutos secos y sus beneficios para la salud.
- ✓ Desestacionalización del consumo.
- ✓ Mayor utilización como ingrediente en productos de sectores secundarios, que permite reducción desaprovechamiento de producto de menor calidad.

ALMENDRA (fruto seco más consumido en HIE, 39% total)

Consumo anual 1.188.687 MT	Var. (2004-2016) +119%
--------------------------------------	----------------------------------

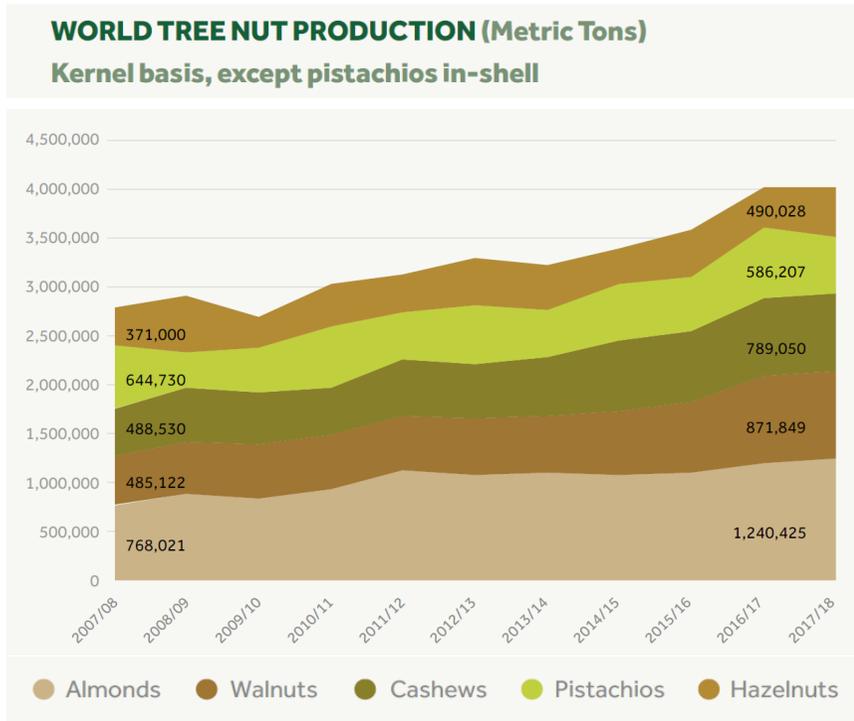
NUEZ (segundo fruto seco más consumido en HIE, 18% total)

Consumo anual 888.672 MT	Var. (2006-2016) +160%
------------------------------------	----------------------------------

TENDENCIAS OFERTA MUNDIAL

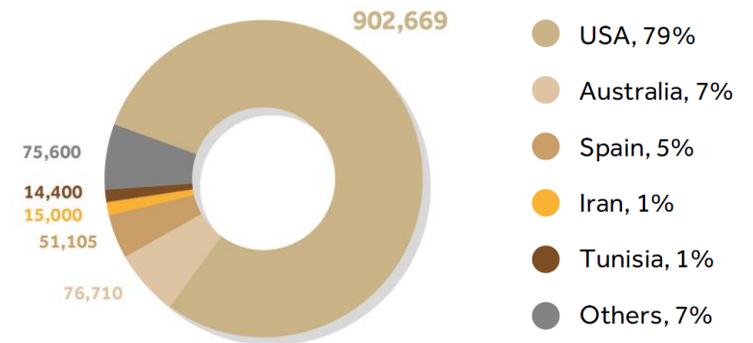


La producción también ha experimentado un periodo de crecimiento durante la última, acumulando un incremento de más del 40% hasta alcanzar los 4,2 millones de toneladas. El **principal productor de frutos secos es Estados Unidos con un 40% del total.**

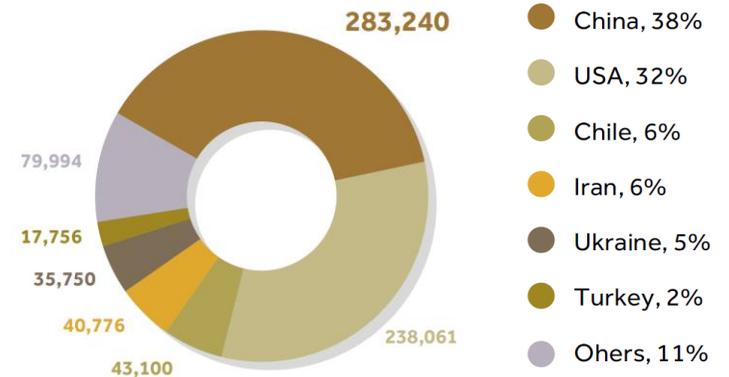


Fuente: [INC](#)

ALMENDRA – Distribución producción 2012-2018



NUEZ

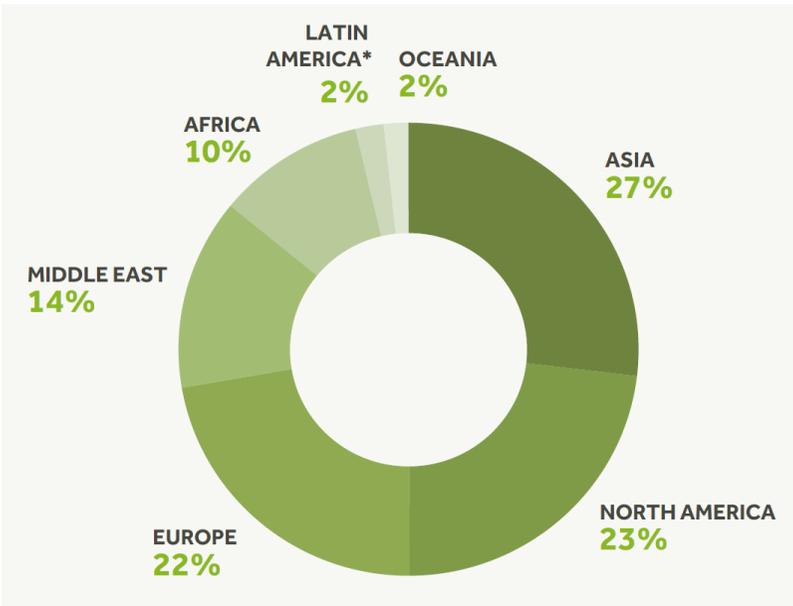


EUROPA, PRINCIPAL IMPORTADOR MUNDIAL

 Europa es el tercer mayor consumidor mundial de frutos secos (22% del total), detrás de Asia (27% del total) y Estados Unidos (23% del total).

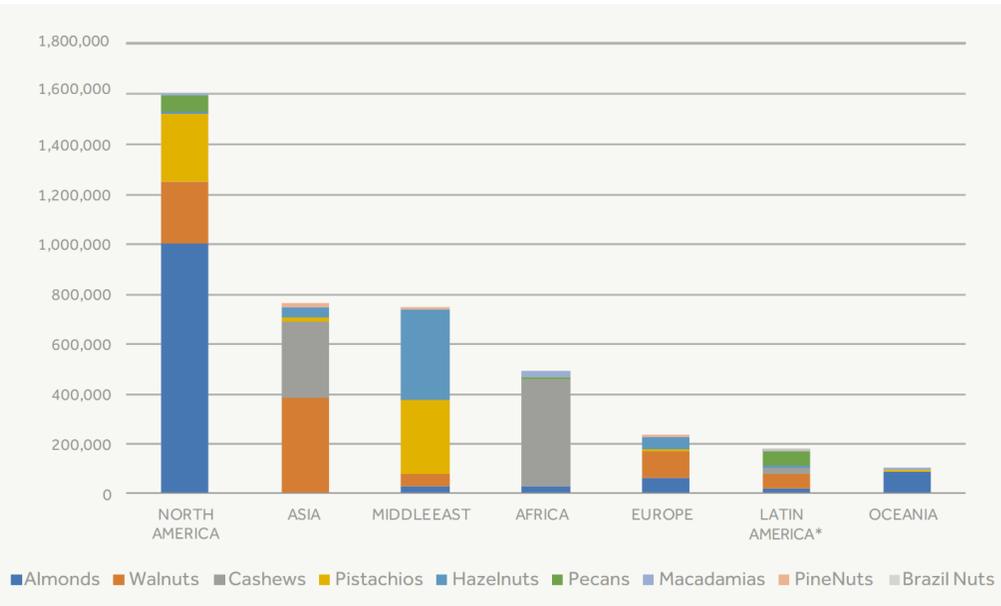
 En contraposición, Europa solo produce un 5% de la producción mundial de frutos secos, mientras que en Estados Unidos alcanza un 40% del total.

WORLD TREE NUT ESTIMATED CONSUMPTION BY REGION (2016)



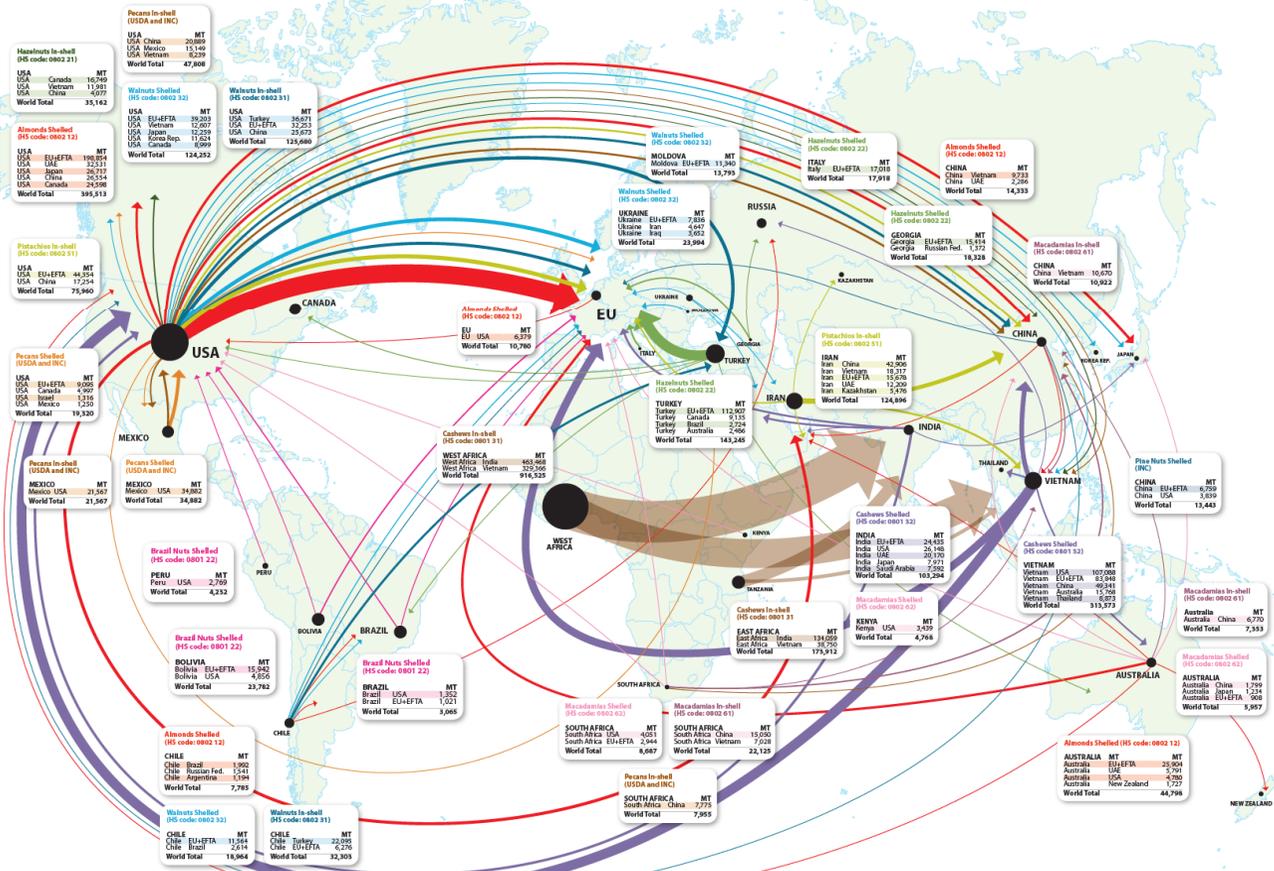
Fuente: [INC](#)

2017/2018 WORLD TREE NUT PRODUCTION BY REGION (Metric Tons) Kernel basis, except pistachios in-shell



EUROPA, PRINCIPAL IMPORTADOR MUNDIAL

Tree Nut Export Flows



Fuente: INC



Por consiguiente, Europa es el principal importador mundial de frutos secos.

En almendra, Europa aúna un 33% del total de importaciones, seguido de China e India con un 9% cada una.

En nuez, Europa supone un 39% de las importaciones mundiales, seguido de Japón y Corea con un 8% y 7%, en cada caso.



Simultáneamente, se ha incrementado la demanda de producto de mayor calidad y proximidad (origen europeo).

ESPAÑA, PRODUCCIÓN AGRÍCOLA FRUTOS SECOS



Producción ALMENDRA



Superficie 633.562 Ha	{ 86% secano 14% regadío	Productividad 330 Kg/Ha (cásc.)	EEUU ≈ 2.500 kg/Ha
		1.700 Kg/Ha (cásc.)	

Producción NUEZ



Superficie 10.367 Ha	{ 35% secano 65% regadío	Productividad 1.128 Kg/Ha (cásc.)	EEUU ≈ 4.500 kg/Ha
		2.440 Kg/Ha (cásc.)	



España es un actor importante en la producción mundial de frutos secos, principalmente, por: una extensa superficie plantada y su proximidad a Europa (segundo consumidor mundial y principal importador).

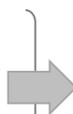


No obstante, las productividades son bajas en comparación al resto de países líderes (como Estados Unidos, Australia o Chile), debido al predominio histórico de plantaciones en secano y con un menor uso de tecnología agraria avanzada.

Fuente: [INE](#), [USDA](#), [NASS](#) y [Almond Board of California](#).



OPORTUNIDADES



- ✓ Implantar **tecnologías avanzadas**, que permitan igualar la productividad a la de países punteros y acercar así la superficie plantada en España a su potencial real de producción.
- ✓ Aprovechar las ventajas del territorio español para el cultivo de frutos secos, gracias a situarse en una **zona climática óptima** (clima mediterráneo con frío y abundancia de agua).
- ✓ Considerar las limitaciones físicas de la producción ante los **desafíos del cambio climático** y la **escasez de zonas disponibles** a nivel mundial.
- ✓ Prevaler la **proximidad** geográfica a los países **europeos** importadores.
- ✓ Mejorar el **autoabastecimiento** vía producto nacional “km 0 europeo”.

ESPAÑA, PROCESAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN FRUTOS SECOS



Datos generales comercialización en España

Volumen anual 76.020 Toneladas	+ 6,5%	Peso MDD 70% volumen	
Ventas anuales 647,8 MEUR	+ 9,2%	Precio medio 8,52 €/Kg	+ 2,5%

ALMENDRA

Peso sector 14,9% ventas	3er	Precio medio 15,8 €/Kg	- 0,8%
------------------------------------	-----	----------------------------------	--------

NUEZ

Peso sector 18,3% ventas	1er	Precio medio 11,50 €/Kg	- 1,5%
------------------------------------	-----	-----------------------------------	--------

Fuente: [Alimarket](#)

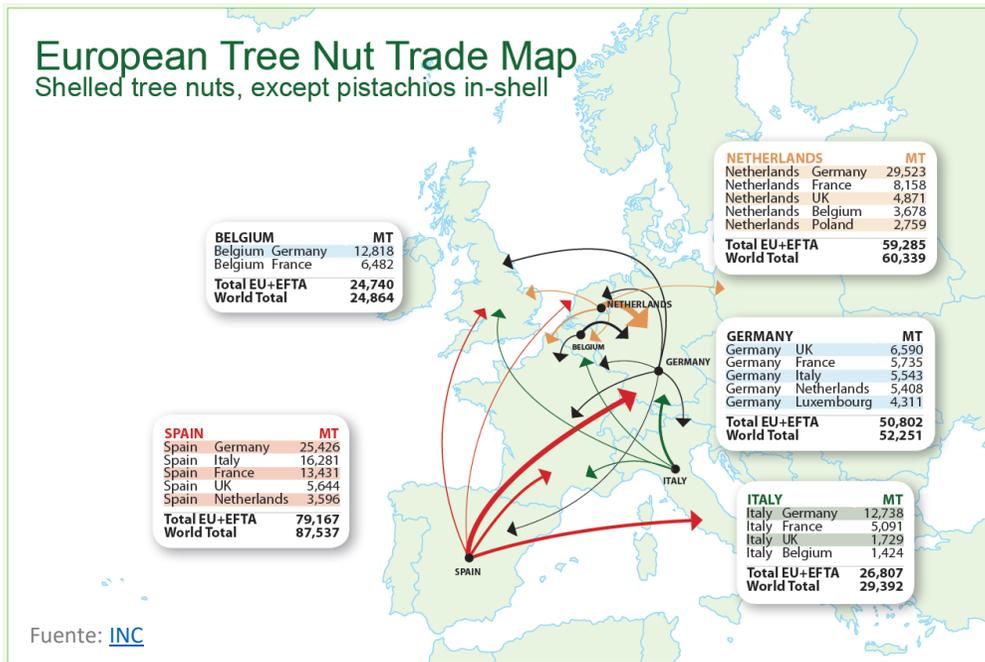
TENDENCIAS GENERALES

- ✓ El **incremento de demanda** motivado por el mayor reconocimiento de las propiedades nutritivas de los frutos secos en una **dieta saludable** ha seguido impulsando el consumo en España.
- ✓ Entre las diferentes tipologías, los **frutos secos nobles** son los que han experimentado un mayor incremento en el consumo (avellanas, almendras, nueces y pistachos).
- ✓ Las empresas apuestan por reforzar la **marca de fabricante**, a pesar del dominio de las marcas de distribuidor (MDD) en el sector.
- ✓ Desarrollo de **nuevos formatos** con un *packaging* de menor tamaño, así como de **productos ecológicos, de proximidad y saludables** (crudos y sin sal añadida).

ESPAÑA, PROCESAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN FRUTOS SECOS



España es el principal *player* europeo en el sector, a partir de abastecimiento internacional (1er país importador de almendra y cuarto, de nuez).



PRINCIPALES PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES

Empresa	Facturación (MEUR)	Volumen (T)	Marcas
Grupo Importaco	452	70.000	Propias y MDD
Almendras Llopis	211	30.000	Propias
Frit Ravich	206	20.000	Propias
Borges	197	35.000	Propias y MDD
Grupo Francisco Morales	110	30.000	Propias

Fuente: Alimarket

Las siguientes 10 empresas comercializaron unos volúmenes entre 7 y 12 mil toneladas, con unas facturaciones que oscilaron entre 12 y 100 millones de euros.

RESUMEN CONTEXTO



ACELERACIÓN EN TODAS ECONOMÍAS

Liderazgo países con desarrollo tecnología agraria

SENSIBILIDAD MEDIO AMBIENTE

SECTOR EN CRECIMIENTO

SENSIBILIDAD SALUD PERSONAS

Aumento sector ingredientes

DESESTACIONALIZACIÓN DEMANDA

CAMBIO CLIMÁTICO



DEPENDENCIA INTERNACIONAL

Potencial mejora de eficiencia

Insuficiencia producto europeo

DEMANDA PRODUCTO CALIDAD

Potencial reducción dependencia

PRINCIPAL IMPORTADOR MUNDIAL

SEGUNDO CONSUMIDOR MUNDIAL



DEPENDENCIA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL

Potencial incremento de producción propia

Aprovechamiento proximidad Europa

Elevada importación

Potenciación producto proximidad

PRINCIPAL PLAYER EUROPEO

Ventajas climáticas competitivas

Déficit avance tecnológico

Km 0 europeo



GRUPO ECOLUMBER HOY

PRINCIPALES HITOS

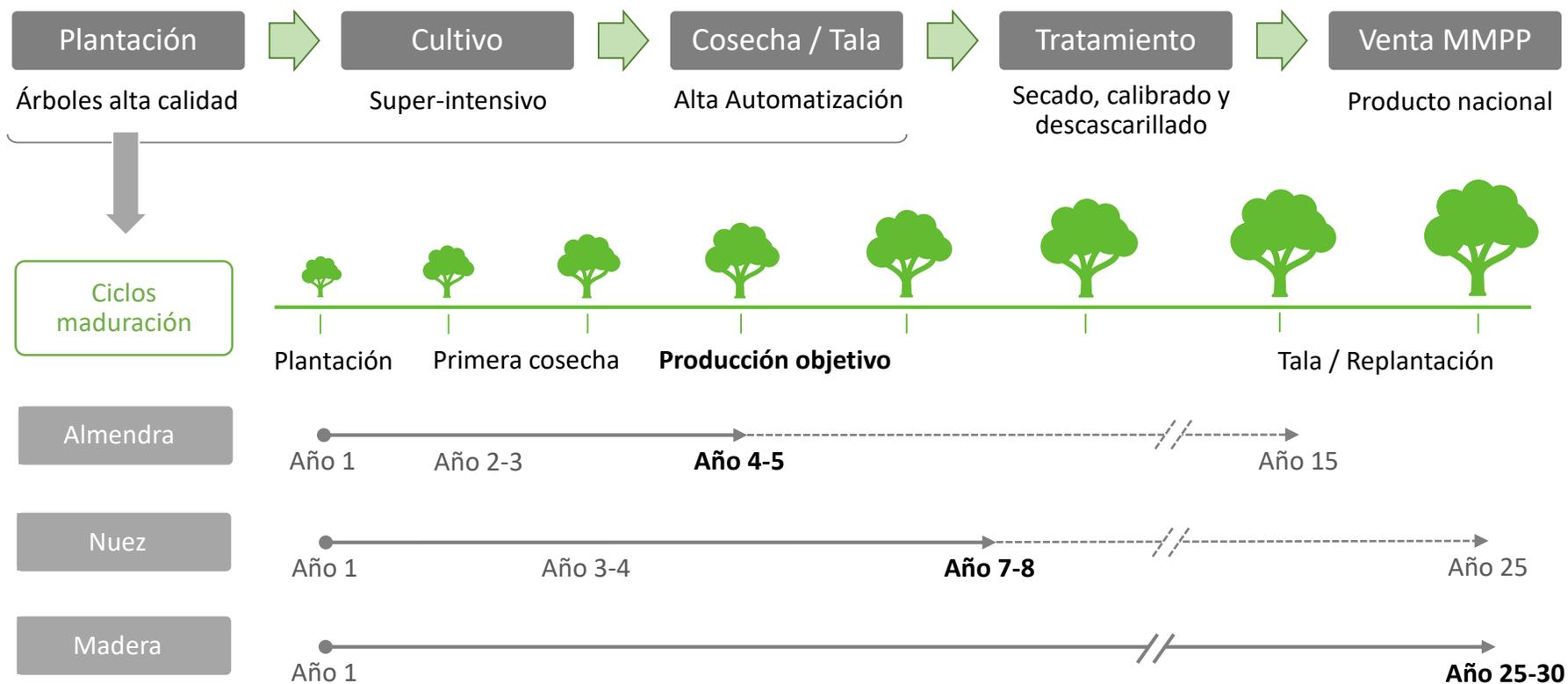
Fundada en 2004, Ecolumber era un grupo dedicado originalmente al cultivo de madera de nogal que, desde 2015, ha acelerado e incrementado su rentabilidad mediante el **cultivo y comercialización de frutos secos**.



De cara al futuro, Grupo Ecolumber pretende incrementar nuevamente su rentabilidad, a la vez que generar flujos de caja positivos que sigan mitigando los largos periodos de maduración del negocio de madera de nogal, con el inicio de un **nuevo plan de crecimiento basado en la integración vertical de toda la cadena de valor del negocio de frutos secos**.

DESCRIPCIÓN GENERAL

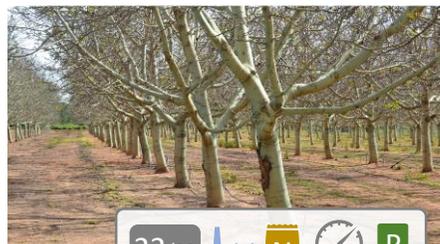
Ecolumber es la matriz de un grupo empresarial dedicado a la **gestión y explotación de cultivos** en régimen super-intensivo para la producción de **madera de nogal y frutos secos** -nueces y almendras-.



LÍNEAS DE ACTIVIDAD Y FINCAS ACTUALES

Producción frutos secos

Serradalt (ESP)



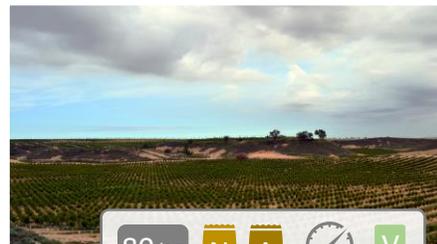
22/23 2017

Amposta (ESP)



60/62 2021

Ontiñena (ESP)



80/85 2023

Río Negro (ARG)



14/9900

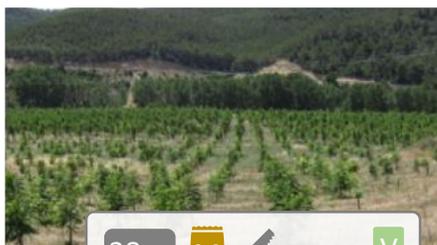
Producción madera

Oropesa (ESP)



32/50 2034-38

Luna (ESP)

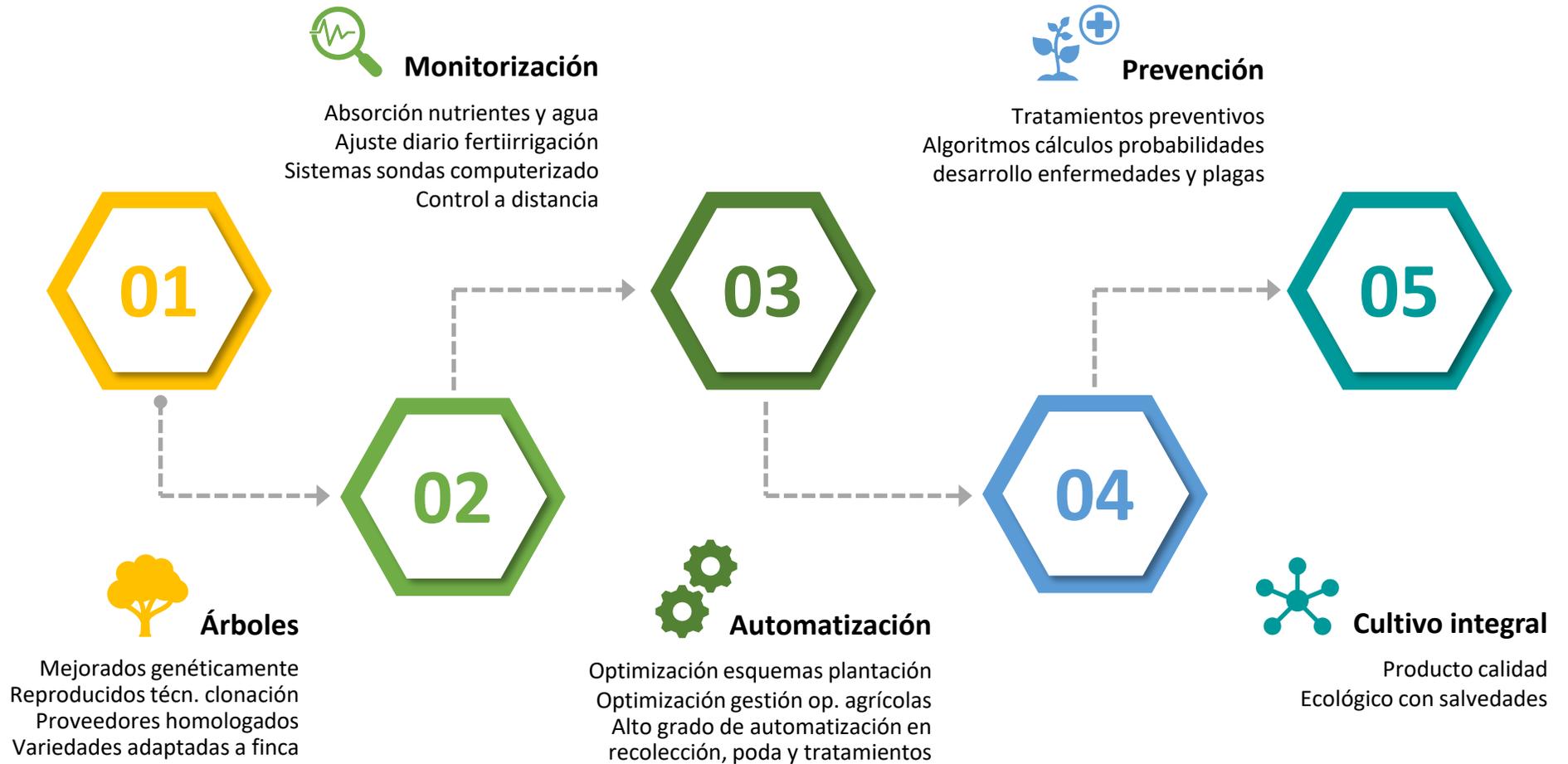


28/40 2028-38

En total, actualmente, Grupo Ecolumber explota:
176 Ha plantadas dedicadas a la recogida de nueces y almendras con una producción anual objetivo de 1.360 toneladas con cáscara a partir de 2023.
60 Ha plantadas dedicadas a la explotación de madera de nogal, de las cuales se esperan unos ingresos de 25,7 millones por la venta de madera para tableros (según tasación) tras podas previstas de 2028 a 2038.

Ha Ha plantadas / Ha finca Nave industrial Tipo cultivo Año producción objetivo Años talas Finca propiedad Finca derecho vuelo

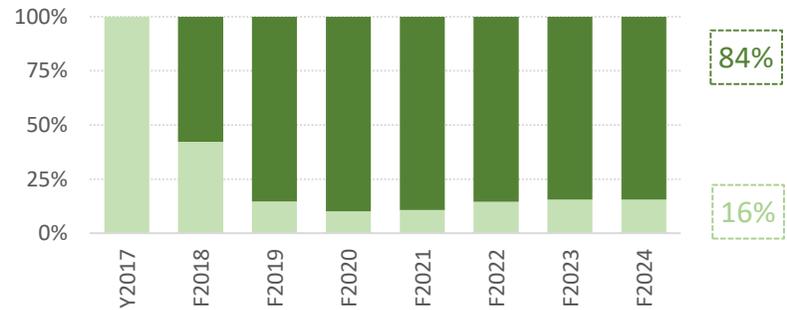
TECNOLOGÍA AGRARIA PROPIA



PRODUCCIÓN FRUTOS SECOS – TIPOLOGÍA DE PRODUCTO Y CLIENTES



Evolución mix producto



Principales tipologías:

- Granel sin cáscara
- Granel con cáscara
- Subproductos

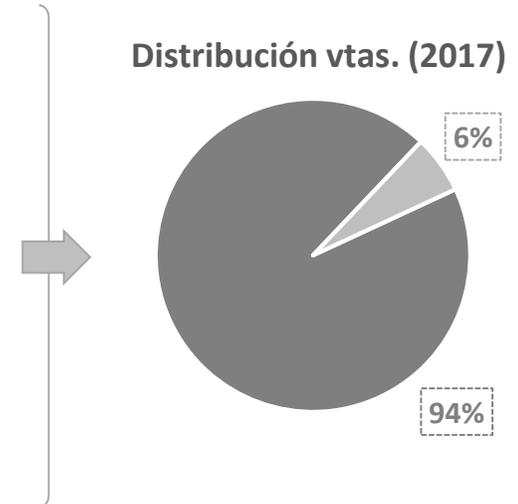
Sector distribución



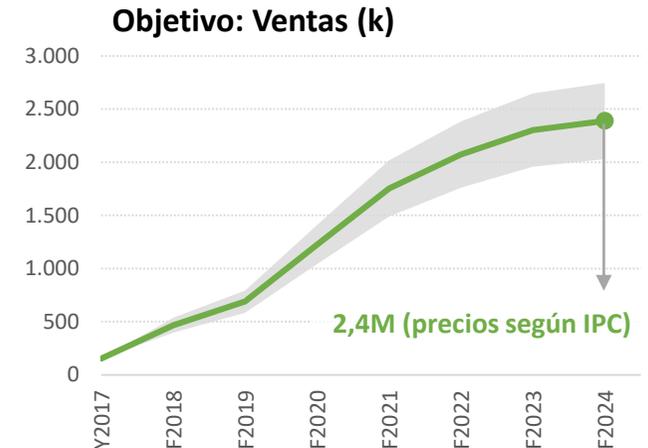
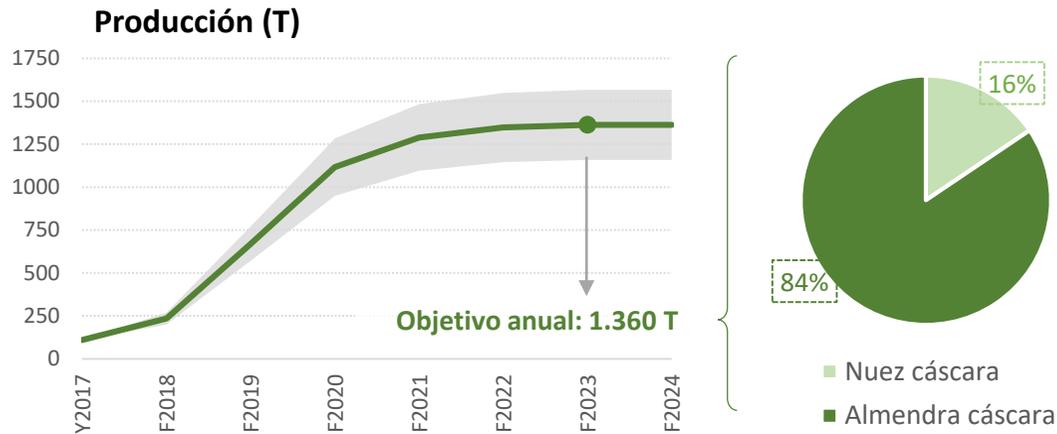
Sector ingredientes



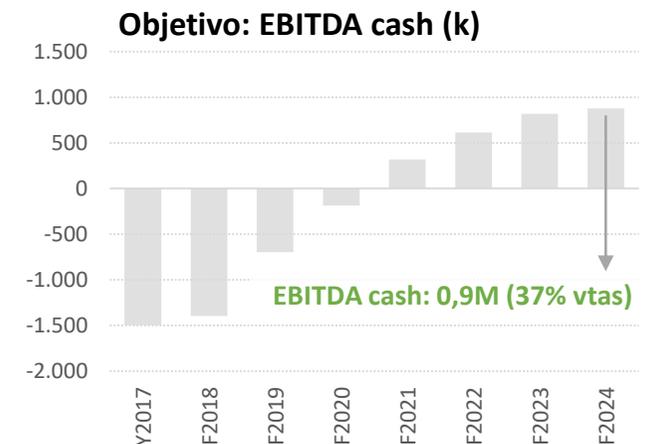
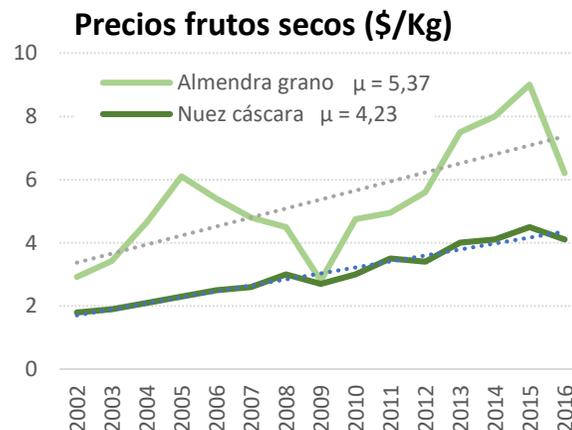
Distribución vtas. (2017)



PRINCIPALES CIFRAS – PRODUCCIÓN FRUTOS SECOS FINCAS ACTUALES (1)



La finca de Serradalt se adquirió con las plantaciones realizadas en 2003, mientras que en las fincas de Amposta y Ontiñena se espera su primera cosecha significativa para verano 2019.



(1) Las cifras objetivo han sido estimadas en base al histórico de productividades y precios, procedentes de la finca de Serradalt y del consenso del sector.

PRINCIPALES CIFRAS – PRODUCCIÓN MADERA (según tasación realizada por Ibertasa, bajo supervisión CNMV)

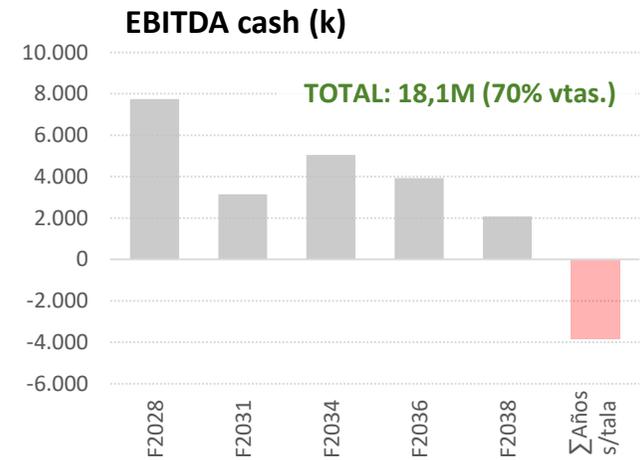
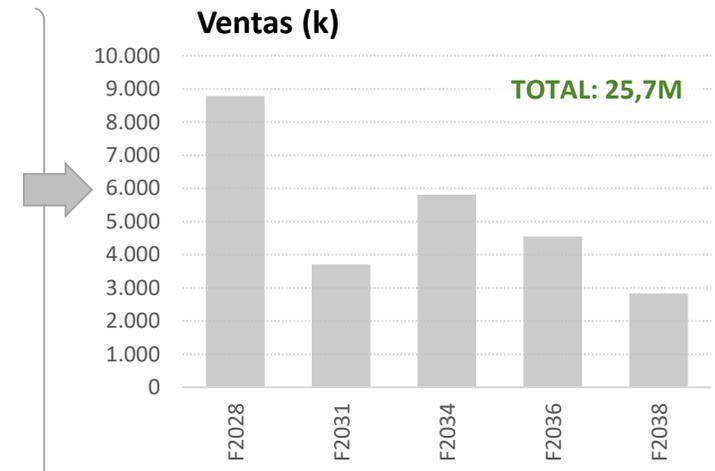
Las **fincas de Luna y Oropesa se encuentran en fase de desarrollo** de los nogales para sus talas, las cuales se esperan entre 2028 y 2038.

VALOR TASACIÓN LUNA + OROPESA (DFC): 6,4M€

Horizonte temporal (+/- 1 año)	5,4	6,4	7,3
Tasa descuento (+/- 1%)	5,4	6,4	7,6
Precio madera (+/- 10%)	5,9	6,4	7,0

Principales hipótesis tasación:

- Tasa calidad árboles = 70%
- Valor raíces = 0
- Incremento precios = 0%
- Tasa descuento = 5,23%
- 1EUR = 1,16 USD
- Gtos. explot. = 13% vtas.
- Gtos. comerc. = 7% vtas.



PRINCIPALES CIFRAS – ESTRUCTURA

Activo Fijo Operativo = 13,9M (dic-2017)



ÁRBOLES

18% Productores (frutos secos)

- Serradalt (p. productoras)
- Ontiñena (activo en curso)
- Amposta (activo en curso)

46% Arraigados (madera)

- Luna (activos biológicos)
- Oropesa (activos biológicos)



FINCAS

23% 3 fincas (en propiedad)

- Serradalt (Tarragona)
- Oropesa (Toledo)
- Rio Negro (ARG)

8% 3 fincas (der. vuelo)

- Luna (Zaragoza)
- Ontiñena (Huesca)
- Amposta (Tarragona)



INST. TÉCNICAS

5% Serradalt:

- Naves 5.482 m2
- 2 cámaras frigoríficas
- 4 silos secados a gas

Otro inmov. material

- Sistemas riego
- Maquinaria
- Varios

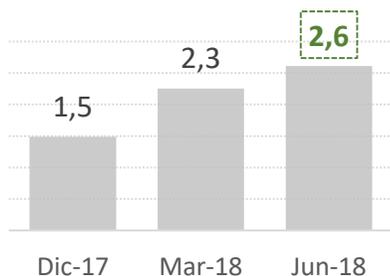
Working Capital = 64k

Los niveles de WC de 2017 no son representativos debido a que la mayor parte de las fincas no han alcanzado la producción objetivo. Al alcanzarse, se estima un WC del **70% de las ventas**.

BINS = 8,19M

Las BINS pendientes de compensar en España ascienden a 8,19 MEUR (dic-17), sin estar activados los créditos fiscales.

Deuda financiera Neta = 2,6M



3,5M	Deuda Largo Plazo
0,8M	Préstamo hipotecario
1,8M	Nuevo préstamo (1)
0,9M	Derechos vuelo
0,7M	Deuda Corto Plazo
0,1M	Derechos vuelo
-1,6M	Efectivo y similares

Tipo medio

4,45%
(dic-17)



2,93%
(jun-18, anualizado)

Equipo (dic-2017)



11 personas + CD

8 Fincas + 1 Respons.
2 Administración

- + Personal subcontr. (cosecha)
- + Asesores externos Administr. y Asesoría Jurídica

(1) Con fecha 23 de mayo de 2018, Ecolumber suscribió un préstamo ordinario con Caixabank por importe de 2 millones de euros, tipo de interés del 2% y fecha de vencimiento a 30 de junio de 2022, el cual incluye un compromiso de destinar 1 millón de euros a la adquisición de Grupo Utega.

VENTAJAS COMPETITIVAS Y ASPECTOS DIFERENCIALES

Grupo Ecolumber explota todas las fincas, mediante **sistemas de cultivo intensivos / super-intensivos con tecnología agraria propia** que permiten:



Igualar productividad de países punteros en tecnología agraria de frutos secos (EEUU, Chile y Australia), con mayor aprovechamiento de agua y nutrientes.



Producto europeo de mayor calidad y sanidad.

Sistemas cultivo super-intensivo (SHD, Super High Density)

- ✓ **Reducción costes cosecha.**
- ✓ **Mecanización integral** de todas las labores de cultivo, con reducción de necesidades de mano de obra.
- ✓ Mejora en la entrada de producción.
- ✓ **Incremento de la producción** y reducción de la alternancia.
- ✓ **Mejora de la calidad** y sanidad del fruto seco.
- ✓ Aumento eficacia de los tratamientos fitosanitarios.
- ✓ Mayor aprovechamiento de agua y nutrientes.





GRUPO UTEGA HOY

DESCRIPCIÓN GENERAL

Grupo Utega está formado por las empresas Uriarte Iturrate, S.L. y Frutos Secos de la Vega, S.L., con más de **25 años de experiencia** cada una. Su actividad comprende la **selección, elaboración, envasado y distribución de frutos secos, frutas desecadas y frutas deshidratadas.**



Cadena de valor

- Aprovisionamiento MMPP
- Procesamiento
- Comercialización

Tipología de producto

- Frutos secos
 - Crudos
 - Procesados
- Fruta deshidratada

Tipología distribución

- Marcas propias
- Marcas distribución (MDD)
- Granel, sector ingredientes

CADENA DE VALOR Y TIPOLOGÍAS DE PRODUCTO

PROCESO PRODUCTIVO



COMERCIALIZACIÓN (por tipología producto)



TIPOLOGÍAS DE CLIENTES Y MARCAS DISTRIBUCIÓN

Marca distribuidor



Los productos comercializados bajo las marcas de cadenas de distribución alimentaria (en adelante, **MDD**) es el principal destino de los productos vendidos por Grupo Utega.



81,6%
ventas
(2016-17)

Sector ingredientes



Así mismo, una parte del producto también es vendido a granel al denominado sector ingredientes, es decir, empresas comercializadoras de productos alimentarios que incluyen fruto seco o fruta deshidratada (por ejemplo, ensaladas, turrone, etc.)



Marca propia



Una parte menor de los productos vendidos por Grupo Utega se comercializa directamente bajo una de las **tres marcas propias** del grupo.



18,4%
ventas
(2016-17)

PRINCIPALES CLIENTES Y PROVEEDORES

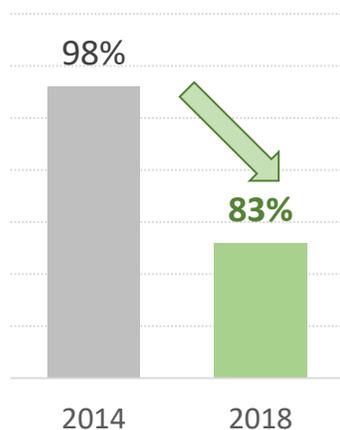
DISTRIBUCIÓN CLIENTES (2017-2018)

Principales clientes

28%	Eroski S. Koop Amorebieta	10%	Grupo Eroski Distribución
20%	Vego Supermercados	6%	DIA
14%	Eroski S. Koop. Vitoria	3%	Florette
11%	Caprabo	<1%	Carrefour

ESTRATEGIA COMERCIAL DIVERSIFICACIÓN

Evolución ventas a Grupo Eroski (% ventas)



Pese a que el volumen de ventas a Eroski se mantiene (11 MEUR, aprox.), su peso sigue una senda de descenso, gracias a nuevos contratos conseguidos con clientes relevantes como resultado de la implantación de la estrategia comercial de diversificación.

DISTRIBUCIÓN APROVISIONAMIENTOS (2017-2018)

69%
compras

Proveedores internacionales

Frutos Secos

10%	Grower Direct Nut
4%	Frunut SPA
3%	Summit Almonds LLC

Frutas deshidr.

6%	Kenkko Corp. Ltd
2%	Bosch Boden Spies

31%
compras

Proveedores nacionales

Frutos Secos

4%	Almendras Donaire
3%	Biopiñón
2%	Arboreto SAT

Frutas deshidr.

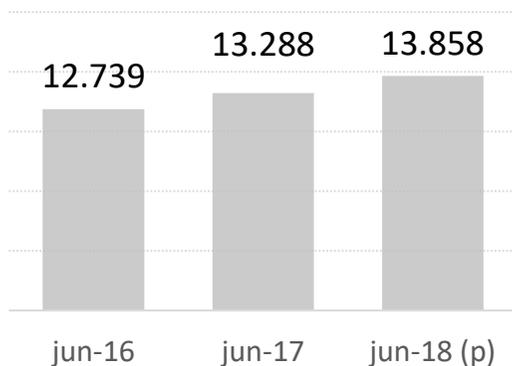
5%	Conser. Calanda
2%	Agrup. Coop. Norte

El producto procesado y comercializado por Grupo Utega procede **principalmente de proveedores internacionales**, atendiendo al tipo de producto demandado.

Para ganar poder de negociación, Uriarte ha centralizado la compra de la materia prima, que posteriormente es procesada por FSLV (cobrando un *fee* por el servicio) y finalmente comercializada a los clientes por Uriarte.

PRINCIPALES CIFRAS – ACTIVIDAD (1) (2)

Ventas (miles euros)



Volumen

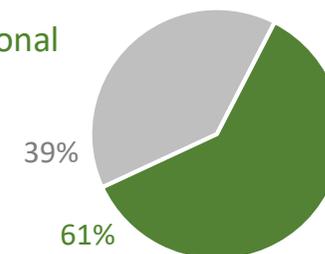
1.934 Toneladas (jun-17)
2.271 Toneladas (jun-18, p)

Precio medio

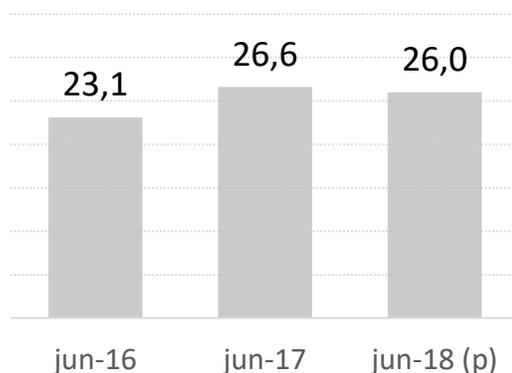
6,87 € / Kg (jun-17)
6,10 € / Kg (jun-18, p)

Distribución compras (jun-2017)

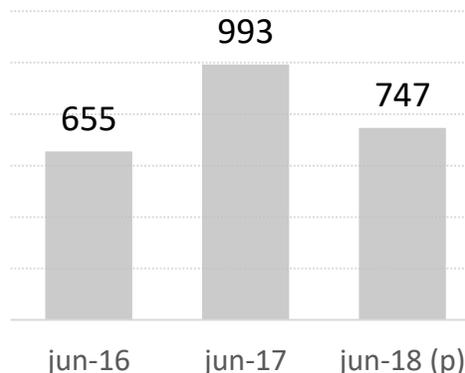
■ Nacional
■ Internacional



Margen bruto (% vtas.)



EBITDA (k)



BINS = 0,502M

Las bases imponibles negativas pendientes de compensar de Frutos Secos de la Vega ascendían a 502 miles de euros a junio de 2017.

Los créditos fiscales se encuentran reconocidos en el activo.

(1) Con fecha 1 de junio de 2011, las Junta General de Socios de ambas sociedades que componen Grupo Utega acordaron modificar sus ejercicios sociales, convirtiéndose ambos en el periodo comprendido entre 1 de julio y 30 de junio. Por consiguiente, las últimas cuentas anuales auditadas comprenden los periodos de 12 meses terminados en 30 de junio de los años respectivos.

(2) Las cifras correspondientes al ejercicio cerrado a 30 de junio de 2018 son provisionales y están pendientes de informe de auditoría.

PRINCIPALES CIFRAS - ESTRUCTURA

Activo Fijo Operativo = 1,4 MEUR (jun-17)

Nave
ÁlavaNave
Burgos

VNC Naves = 0,85 MEUR
VNC AFO = 1,40 MEUR

La tipología de activos del Grupo son principalmente grandes de **líneas de producción con largas vidas útiles**, no requiriendo grandes inversiones, si no de gasto de mantenimiento recurrente (70k/año).

WC (jun-17)

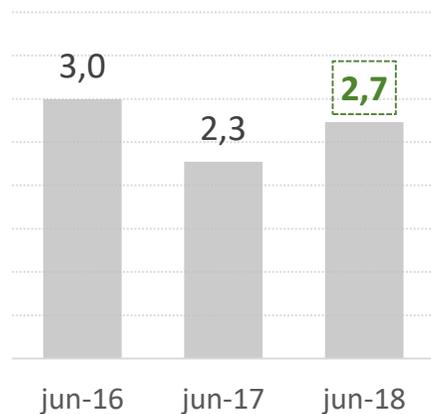
1,6 MEUR (12% vtas.)

WC Normalizado medio

1,9 M EUR
(14,5% vtas.)

Mín: 12% (Ago)
Máx: 20% (Oct)

Deuda Financiera Neta = 2,7 MEUR



1,0M	Deuda Largo Plazo
0,5M	Préstamos bancarios (1)
0,5M	Pago aplazado (2)
2,6M	Deuda Corto Plazo
2,1M	Líneas importación
0,4M	Préstamos bancarios (1)
0,1M	Pago aplazado (2)
-0,9M	Efectivo y similares

Tipo medio

1,91%
(dic-17)



1,51%
(jun-18, anualizado)

- (1) Préstamos hipotecarios de las naves, y préstamos para financiar mejoras de naves y aumentar liquidez.
(2) Pago aplazado por la compra del 49% de FSLV.

Equipo (jun-2017)



29 personas + DG

10 Fábrica Burgos
11 Fábrica Álava
3 Calidad
6 Estructura

+ Personal subcontratado
(24k, jun-2017)



ADQUISICIÓN GRUPO UTEGA: RACIONAL Y ESTRUCTURA

ADQUISICIÓN GRUPO UTEGA: RACIONAL OPERACIÓN

CONTEXTO DE MERCADO: Oportunidad



NUEVO ENFOQUE ESTRATÉGICO

FASE INICIAL: adquisición Grupo Utega

El resultado de la combinación de ambos grupos se plantea como la base sobre la cual desarrollar el Nuevo Plan Estratégico.

PRINCIPALES OBJETIVOS:

- ✓ Ganar presencia en toda la cadena de valor del fruto seco, desde la producción hasta la venta al cliente final (integración vertical).
- ✓ Dimensionar la compañía y mejorar la posición competitiva resultante.
- ✓ Eliminar barreras entrada sector procesamiento y distribución fruto secos.
- ✓ Integrar un negocio estable con generación de caja recurrente.
- ✓ Maximizar el aprovechamiento del producto de producción propia.

FASES POSTERIORES: inversiones complementarias

Las inversiones complementarias serán esenciales para maximizar la creación de valor.

PRINCIPALES OBJETIVOS:

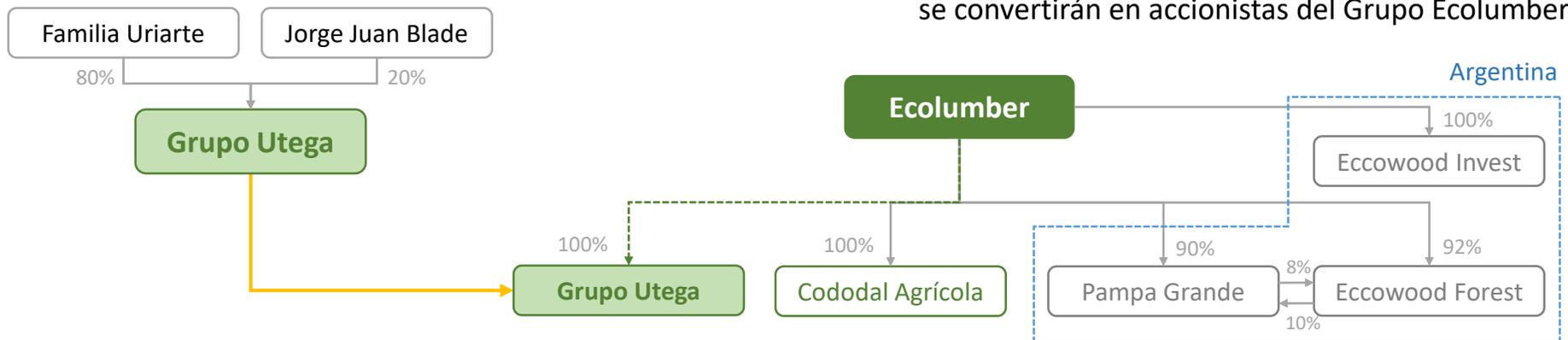
- ✓ Incremento de la producción propia (mayor autoabastecimiento y menor dependencia de proveedores internacionales).
- ✓ Desarrollo de nuevos productos y mercados para conseguir modificar el mix de clientes, consiguiendo aumentar el margen y el aprovechamiento de producto.
- ✓ Optimización de costes, integración de margen y reforzamiento de la estructura central necesaria.

CREACIÓN DE VALOR

ADQUISICIÓN GRUPO UTEGA: ESTRUCTURA OPERACIÓN

Tipo operación	Compraventa participaciones
Objeto compraventa	100% de las participaciones de las sociedades Uriarte Iturrate, S.L. y Frutos Secos de la Vega, S.L. (denominadas conjuntamente como “Grupo Utega”)
Precio de compra	Precio fijo: 7,5 millones de euros
Tramo efectivo	Efectivo: 5,5 millones de euros
Tramo acciones	Acciones Ecolumber: 2 millones de euros Compromiso mantenimiento de 3 años (periodo de permanencia)
Tramo variable	Precio variable: máximo 1,0 millón de euros, si al final del periodo de permanencia el valor de la acción de Ecolumber no ha llegado a 1,5€/acción.

Tras la operación corporativa, los accionistas de Grupo Utega se convertirán en accionistas del Grupo Ecolumber.





NUEVO GRUPO ECOLUMBER Y PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028

NUEVO GRUPO ECOLUMBER – DESCRIPCIÓN GENERAL



Como resultado de la operación de adquisición del Grupo Utega, el **nuevo Grupo Ecolumber** se convierte en una empresa integrada verticalmente y referente en el sector de los frutos secos.

Inicio integración vertical

La adquisición del Grupo Utega permitirá al nuevo Grupo Ecolumber la **presencia en todas las fases de la cadena de valor**, desde la plantación hasta la comercialización al consumidor final. De esta manera, Ecolumber pasa a participar directamente en el procesamiento y distribución de frutos secos, **eliminando las barreras de entrada del sector y asegurando la total trazabilidad del producto**.

Mejora posicionamiento competitivo

La posición competitiva del grupo resultante en el mercado de frutos secos mejora respecto al posicionamiento actual como compañías independientes, lo que facilita la creación de valor para los accionistas de ambas.

Origen MMPP	Proceso productivo	Desarrollo producto	Comercialización
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producción propia ✓ Posibilidad de autoabastecimiento parcial ✓ Incremento agilidad respuesta 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad productiva propia ✓ Ahorro en aprovisionamientos ✓ Disminución producto desechado 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Complementariedad productos ✓ Producto propio ✓ Marca propia distribución 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Complementariedad clientes ✓ Complementariedad geográfica en España

NUEVO GRUPO ECOLUMBER - PRINCIPALES CIFRAS PROFORMA (1)

Cifra negocios 13,42 MEUR	{ 0,15M Ecolumber 13,12M Uriarte 2,38M FSLV -2,23M Elimin.
Margen bruto 3,13 MEUR	{ -0,35M Ecolumber 2,10M Uriarte 1,41M FSLV -0,03M Elimin.
EBITDA -0,18 MEUR	{ -1,08M Ecolumber 0,46M Uriarte 0,47M FSLV -0,02M Elimin.
Resultado Neto -0,98 MEUR	{ -1,43M Ecolumber 0,25M Uriarte 0,20M FSLV -0,12M Elimin. 0,13M Aj. NIIF
Activo fijo oper. 15,0 MEUR	{ 13,9M Ecolumber 0,2M Uriarte 0,9M FSLV



En la **cifra de negocios** proforma de 2017, el peso procedente de la actividad de Grupo Utega es predominante (más del 90%), ya que la cifra de negocios de Ecolumber en este periodo fue todavía reducida debido a encontrarse la mayoría de fincas en una fase inicial de desarrollo (ver pág. 7-22).

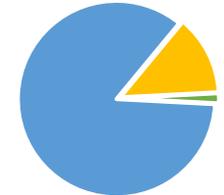


Asimismo, la última etapa de la puesta a punto de las fincas por parte de Ecolumber conllevó que el **EBITDA** del ejercicio 2017 fuera negativo, neutralizando el EBITDA positivo generado por la actividad de Grupo Utega. Por consiguiente, el EBITDA consolidado proforma del ejercicio 2017 hubiera sido de -178.214 euros.

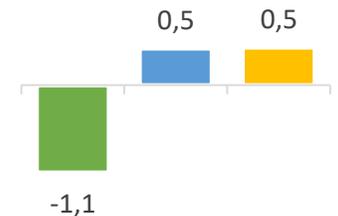


A diferencia de la cifra de negocios, el esfuerzo de inversión realizado por Grupo Ecolumber en los últimos años para el desarrollo de las fincas comporta que su aportación al **activo fijo operativo consolidado** (63,8% total activo proforma, sin fondo comercio procedente de la adquisición de Utega) sea notoriamente superior al peso de Grupo Utega.

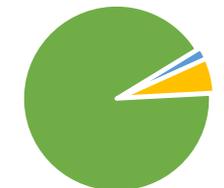
Distrib. cifra negocios



Distrib. EBITDA



Distrib. Activo fijo oper.



(1) **Información financiera consolidada pro-forma** no auditada preparada con la intención de ilustrar el efecto que la mencionada transacción de adquisición del Grupo Utega por parte de Ecolumber podría haber tenido en la **cuenta de resultados consolidada del periodo de doce meses terminado a 31 de diciembre de 2017, así como en el estado de situación financiera consolidado en dicha fecha**, previamente a la asignación contable de valores razonables a los activos y pasivos de Grupo Utega.

NUEVO GRUPO ECOLUMBER - PRINCIPALES CIFRAS PROFORMA (1)

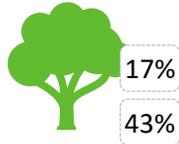
Activo Fijo Operativo = 15,0 MEUR

Producción agrícola



FINCAS (ver pág. 10 y 14)

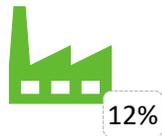
- 3 fincas (en propiedad)
- 3 fincas (derecho vuelo)



ÁRBOLES (ver pág. 14)

- Productores frutos secos
- Productores madera (2)

Proc. productivo



NAVES E INST. TÉCNICAS

- Naves industriales:
- Serradalt
 - Álava
 - Burgos

Working capital

1,8 MEUR
(13,8% vtas.)

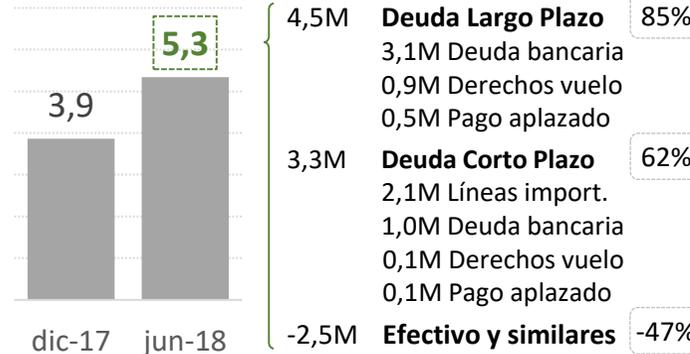


Fondo comercio

6,4 MEUR (Utega)
+ 0,3 MEUR (anterior)

FC adquisición Utega:	6,4M
Coste combinación negocio:	7,5M
Menos activos adquiridos:	-9,0M
Más pasivos asumidos:	7,9M

Deuda Financiera Neta



Adquisición G. Utega

Pago aplazado
(tramo efectivo):

5,5 M

Crédito, pendiente capitalizar
(tramo acciones):

2,0 M

(1) Información financiera consolidada pro-forma no auditada preparada con la intención de ilustrar el efecto que la mencionada transacción de adquisición del Grupo Utega por parte de Ecolumber podría haber tenido el estado de situación financiera consolidado a 31 de diciembre de 2017, previamente a la asignación contable de valores razonables al balance de Grupo Utega.

(2) Valor razonable (NIC 41), calculado como valor actual de los flujos netos de efectivo esperados del activo en su ubicación y condiciones actuales.

PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028 - INTRODUCCIÓN

ESTRATEGIA CORPORATIVA

Visión

Ser **líder a nivel europeo del negocio de frutos secos**, con una promesa de valor única basada en el control del ciclo completo de explotación y la proximidad al consumidor.

Integración vertical

Después de consolidar la actividad de producción de nueces y almendras, Grupo Ecolumber ha iniciado un nuevo plan de **crecimiento basado en la integración vertical de toda la cadena de valor**.

FASE inicial

Adquisición UTEGA

Reestructuración e integración

ESTRATEGIA COMPETITIVA

Diferenciación producto

El control total del ciclo de explotación permitirá desarrollar **nuevos productos “Km 0 europeo”** que potencien la mayor proximidad y calidad, así como la expansión a **nuevos mercados europeos**.

FASES posteriores

Nuevas fincas

Nuevos productos

Nuevos clientes / mercados

PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028 – PRINCIPALES LÍNEAS ACTUACIÓN

ESTRATEGIA FUNCIONAL

Objetivo: Aumentar producción propia frutos secos

- Incremento producción, cultivos super-intensivos.
- Mayor autoabastecimiento
- Mayor flexibilidad
- Producto calidad, (Km0 europeo)
- Menor dependencia proveedor.

Objetivo: Desarrollo productos, clientes y mercados

- Potenciar producto propio de calidad, mayor valor añadido
- Acceso a nuevos clientes
- Incremento margen bruto
- Aprovechamiento producto
- Potenciar marca propias
- Foco Europa

Objetivo: Adecuación y optimización estructura

- Integración y mejora eficiencia
- Aprovechamiento capacidad productiva y logística
- Optimización costes y integración margen
- Total trazabilidad producto
- Adecuación equipo

MADERA:
Mantenimiento actividad

A diferencia de las actividades relativas a la cadena de valor de frutos secos (producción, procesamiento y distribución) para las que se presenta un nuevo Plan Estratégico que contempla un importante crecimiento respecto a la actividad actual, **la actividad de producción agraria de madera seguirá con la misma línea estratégica** que hasta la fecha, manteniendo los mismos objetivos de actividad que al inicio de su puesta en marcha y sin prever un crecimiento adicional a los esperados inicialmente.

LÍNEAS DE ACTUACIÓN

FRUTOS SECOS:
Producción agraria

Fincas actuales (ESP)
(actividad actual FS Ecolumber)

Nuevas fincas (ESP)

Finca Argentina

FRUTOS SECOS:
Procesamiento y distribución

Productos actuales
(actividad actual Grupo Utega)

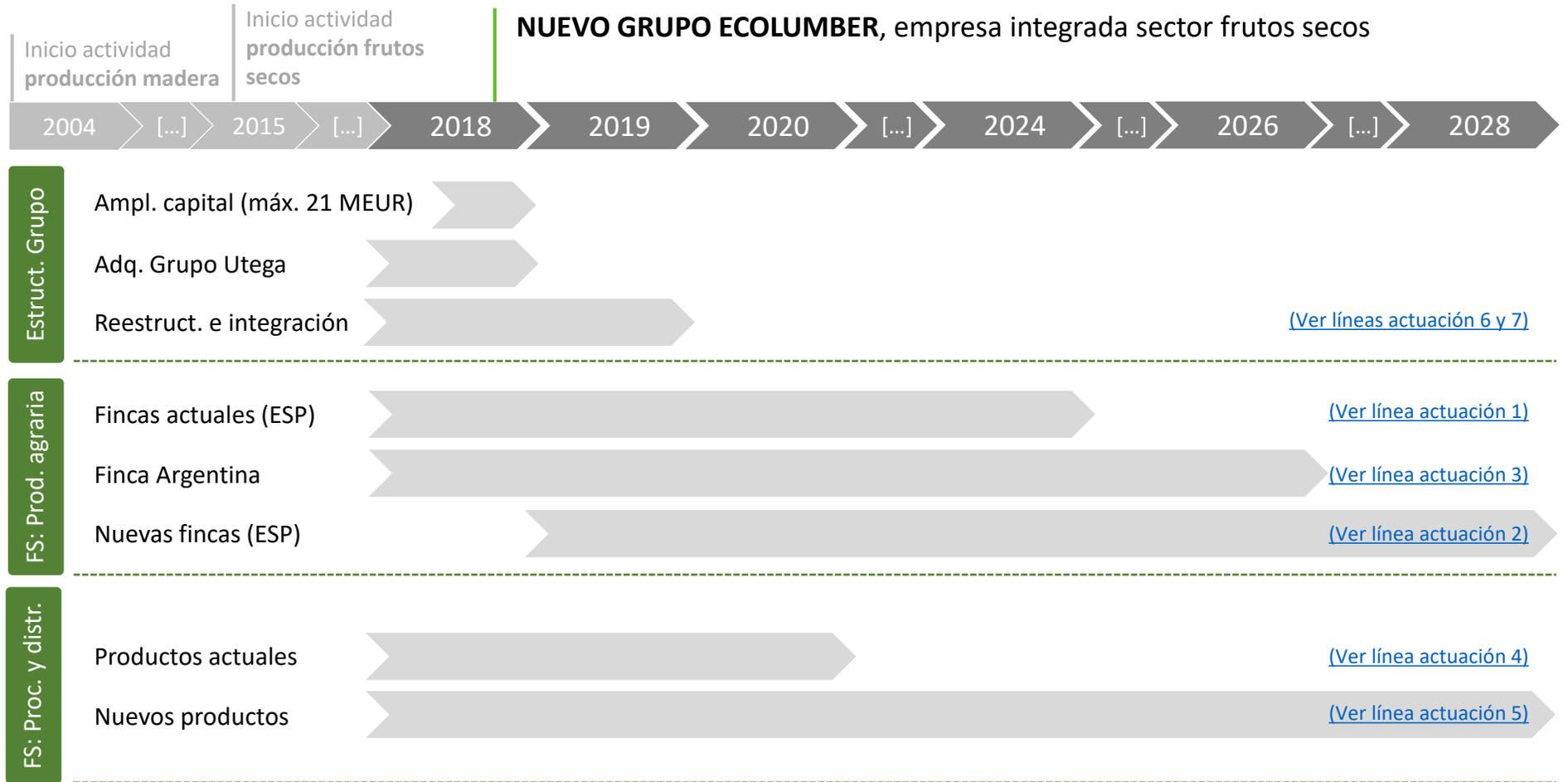
Nuevos productos

ESTRUCTURA GRUPO:
Reestructuración e integración

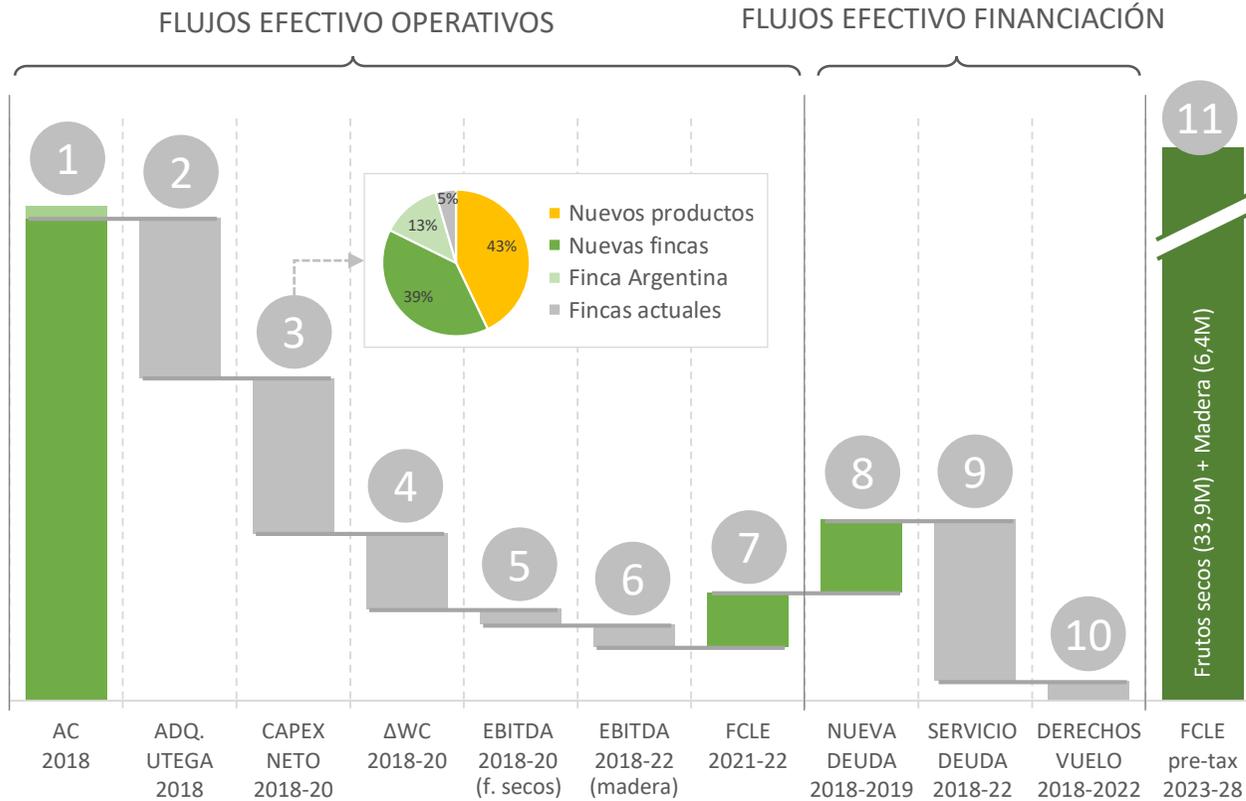
Ampliación equipo de gestión

Optimización industrial

PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028 – PRINCIPALES HITOS



PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028 – APLICACIONES DE FONDOS (2018-2022)



- 1 **+17,00M:** objetivo de la ampliación de capital dineraria (coste estimado 2,5% del capital).
- 2 **-5,50M:** tramo en efectivo de 5,5MEUR para la adquisición de Grupo Utega.
- 3 **-5,33M:** Capex de inversión agregado de las líneas de actuación del Plan Estratégico, el cual equivale a capex neto estimando capex de mantenimiento igual a amortizaciones.
- 4 **-2,59M:** aumento de necesidades operativas de fondos (WC) ante el crecimiento de la actividad previsto.
- 5 **-0,53M:** agregado de EBITDA estimados entre 2018 y 2020 (frutos secos), condicionado por la puesta en marcha del Plan Estratégico.
- 6 **-0,77M:** agregado de EBITDA estimados para los mismos ejercicios correspondientes a la actividad de producción de madera.
- 7 **+1,86M:** sumatorio generación caja operativa antes impuestos (f. secos y madera).
- 8 **+2,50M:** nueva deuda bancaria.
- 9 **-5,54M:** servicio a la deuda financiera.
- 10 **-0,65M:** pagos relativos a los derechos vuelo.
- 11 **+40,30:** flujo de caja libre para la empresa (FLCE) antes de impuestos, resultado de EBITDA cash menos capex neto e incremento de WC. 33,9M (frutos secos) + 6,4M (madera)

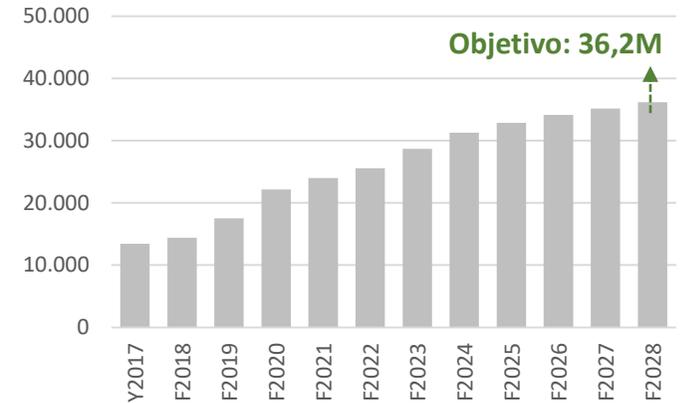
Tras considerar 2,5 millones de nueva deuda bancaria (2018-2019), se estima una reducción progresiva del nivel de deuda financiera hasta el ejercicio 2022 (1,3x EBITDA). A partir de 2023, el **objetivo** es mantener la **deuda financiera bruta en 1x EBITDA** (teniendo en cuenta de forma separada los pagos de derechos de vuelo y líneas de importación, al considerarse de naturaleza estrictamente operativa).

PLAN ESTRATÉGICO 2018-2028 – OBJETIVOS ACTIVIDAD(1)

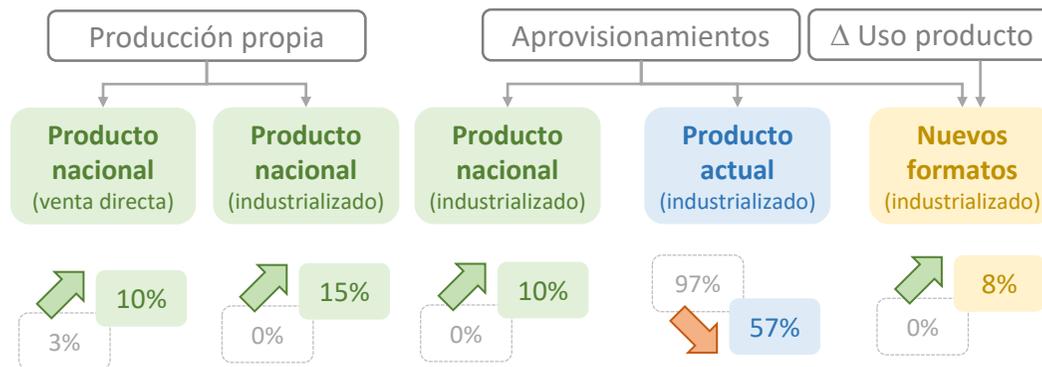
Producción propia frutos secos (T)



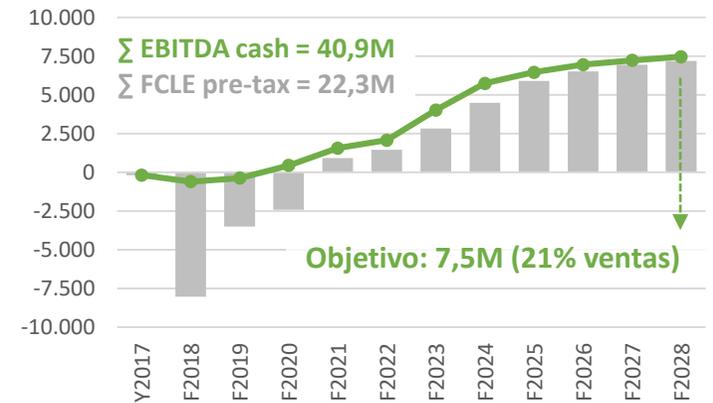
Ventas (k) FRUTOS SECOS



Distribución ventas por producto (2018-2028, % ventas)

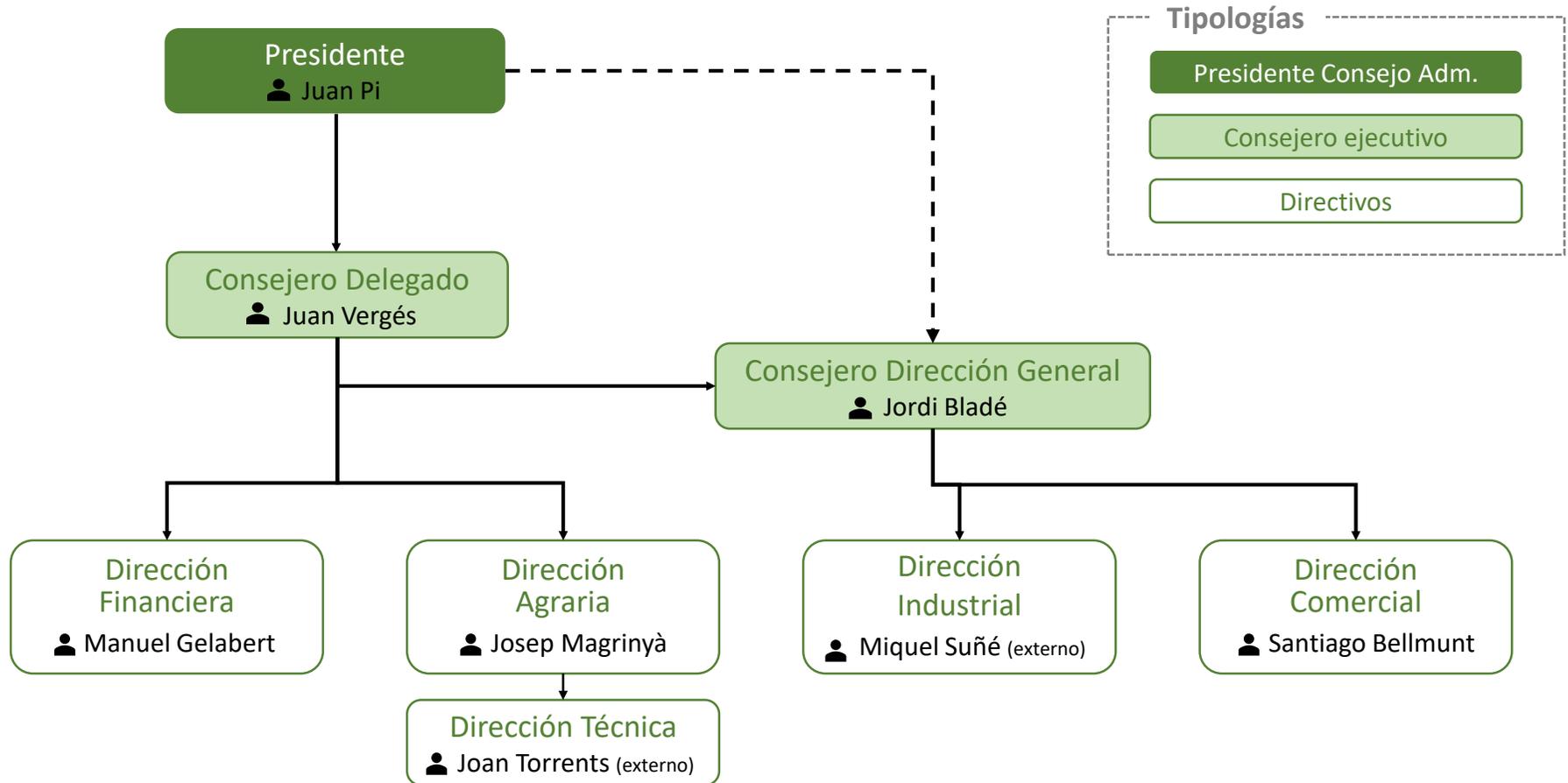


EBITDA cash (k) FRUTOS SECOS



(1) Las cifras objetivo han sido estimadas en base al histórico de productividades y precios, procedentes de la finca de Serradalt y del consenso del sector. Adicionalmente a la actividad de frutos secos, el agregado de EBITDA 2018-2028 para la actividad de producción de madera (según tasación) equivaldría a 5,2 millones de euros.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA – NUEVO ORGANIGRAMA



ESTRUCTURA ORGANIZATIVA - PERFILES



Juan Pi Llorens – Presidente

Ingeniero Industrial y Diplomado en Dirección General por el IESE.



Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en IBM, donde ocupó distintos puestos de responsabilidad, tanto a nivel nacional como internacional, siendo designado [Presidente Ejecutivo de IBM España](#). Así mismo, en IBM, también ha ostentado distintos puestos de alta dirección en Europa, China y Estados Unidos. Actualmente, es [miembro del Consejo de Administración de BBVA](#) y Presidente de la Comisión de Riesgos y vocal de las Comisiones de Auditoría y Tecnología de la misma entidad.



Juan Vergés Bru – Consejero Delegado

Licenciado en Ingeniería Superior de Telecomunicaciones y MBA en IESE.



Su carrera profesional se inició en el sector de la consultoría estratégica, donde acabó siendo [Fundador, Consejero Delegado y Presidente de EuroPraxis Consulting](#) entre 1994 y 2012, empresa adquirida por Indra Sistemas. Posteriormente, fue [Director General Adjunto de Indra](#), consejero y miembro de la Comisión Ejecutiva de Inversis, y Director de Isban Brasil (filial TIC de Banco Santander). En la actualidad, es administrador único de Crimo Inversiones.



Jordi Bladé Domínguez – Director General y consejero ejecutivo

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y Programa de Desarrollo Directivo (PDD) en IESE.



Su carrera profesional se ha desarrollado en el sector de los frutos secos, donde acumula más de 20 años de experiencia. Fue [Director Comercial y Adjunto a Dirección en Borges Group](#), así como [Director General en Aspil](#). Actualmente, es socio-consultor en 2GT Group y [Director General de Grupo Utega](#).

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA - PERFILES



Manel Gelabert Udina – Director Financiero

Licenciado en Ciencias Actuariales y Financieras, Diplomado en Ciencias Empresariales y Postgrado en Control de Gestión.



Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en Grupo Forcimsa, donde acumuló más de 20 años de experiencia como [Director Financiero Administrativo](#) y fue miembro del Consejo de Administración y del Comité de Dirección. Posteriormente, fue responsable de oficina de seguros del Grupo Sant Andreu Insurances y Director Financiero de Etrúria Invest.



José Magriña Anglès – Director Agrario

Licenciado en Ingeniería de Telecomunicaciones, Programa de Desarrollo Directivo en IESE y Leadership Development Program.



Su carrera profesional se ha desarrollado principalmente en el sector tecnológico, donde acumula más de 20 años de experiencia como [director de operaciones y liderando proyectos de transformación empresarial](#) y ejecución de operaciones a nivel internacional. En especial, su carrera se ha centrado principalmente en Colt Technology durante 16 años, donde desarrolló cargos de responsabilidad como Director de Operaciones (España), Director Global en el área de seguros (UK) o Director de Operaciones con clientes y procesos de gobernanza (España y Francia).



Santiago Bellmunt Molins - Director Comercial

Licenciado en Ingeniería Agrónoma, con especialización en industria alimentaria, y Programa de Dirección General en IESE.



Su carrera profesional se ha centrado en el [sector alimentación y bebidas](#), en el que ha acumulado más de 22 años de experiencia con especial énfasis en áreas de [innovación y desarrollo de productos](#). Inició su carrera en CPC Iberica, donde acabó designado como [Director de ventas y marketing](#). Posteriormente, durante 16 años, trabajó en Pepsico Europa, ostentando diferentes cargos de dirección relacionados con el desarrollo e innovación de productos. Paralelamente, ha sido Director de la Asociación de productores de Snacks.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA - PERFILES



Miquel Suñé García – Director Industrial (externo)

Ingeniero Industrial Superior y diferentes programas de dirección en Reino Unido y Estados Unidos.

Su carrera profesional se ha desarrollado en el sector industrial, en el que ha acumulado más de 40 años de experiencia como Director Industrial y de Operaciones en diferentes tipo de industrias. En este sentido, la industria alimentaria ha tenido un peso muy relevante, destacando su experiencia como Director de Operaciones en Kellogg España (1985-1998), Director Industrial Corporativo en Grupo Borges (2002-2006) y Subdirector General de Operaciones en Grupo Calvo (2006-2013).



Joan Torrents Pallarès – Director Técnico (externo)

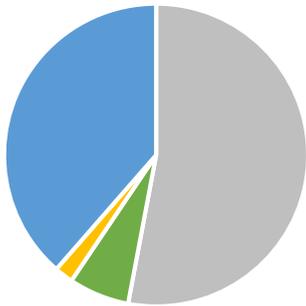
Ingeniero Técnico Agrícola, hortofruticultura y jardinería y Grado en Ingeniería Agroambiental y del Paisaje.

Su carrera profesional se ha desarrollado íntegramente en el sector de la agricultura, donde acumula 10 años de experiencia en el campo de la asesoría agrícola especializada en fertirrigación, riego y nutrición vegetal, cultivos arbóreos y viverismo y gestión de invernaderos. A inicios de 2016, fundó la empresa de asesoramiento agrícola Fertiadvisor, donde desempeña el cargo de Director General. Entre septiembre de 2014 y septiembre de 2015, fue consejero independiente de Ecolumber, coincidiendo con el inicio de la actividad de frutos secos por parte de la compañía.

COMPOSICIÓN ACCIONARIAL

Capital social ACTUAL

16.398.044,45€ (19.291.817 acc., 0,85€)



Free-float
38,48%

Autocartera
1,99%

Accionistas significativos (>3%) = 52,96%

12,01% G3T, S.L.
11,59% Brinça 2004, S.L.
8,24% Acalios Invest, S.L.
6,27% Relocation & Exec. Serv., S.L.
5,26% Onchena, S.L.
5,06% Transtronic Spain Corp., S.L.
4,54% Arzak, S.L.

Consejeros accionistas (>1% <3%) = 6,57%

2,98% Fernando Herrero (dominical)
2,21% Juan Verges (ejecutivo)
1,26% Jordi Jofre (dominical)
0,12% Silvia Galván

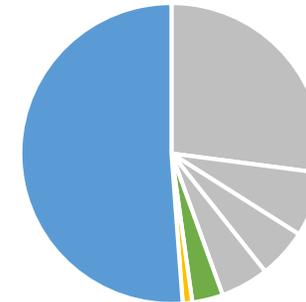
Ampliaciones capital (1)

Aportaciones dinerarias
Obj. 17.000.000€ (2)
Compensación crédito
2.000.000€ (3)

- (1) La Junta General de Accionistas celebrada el día 27 de abril de 2018 aprobó ambas ampliaciones de capital, puntos octavo y noveno del orden del día ([ver Hecho Relevante](#)).
- (2) Importe efectivo objetivo de la ampliación dineraria, que conllevaría la emisión de 16.504.854 acciones, de 0,85 euros de valor nominal cada una, más una prima de emisión de 0,18 euros por acción.
- (3) Importe efectivo de la ampliación no dineraria por compensación de créditos (tramo en acciones del precio adquisición de Utega), que conllevaría la emisión de 1.941.748 acciones, de 0,85 euros de valor nominal cada una, más una prima de emisión de 0,18 euros por acción.

Capital social (POST AC)

Obj. 32.077.656,10€ (37.738.419 acc., 0,85€)



Free-float
51,13%

Autocartera
1,02%

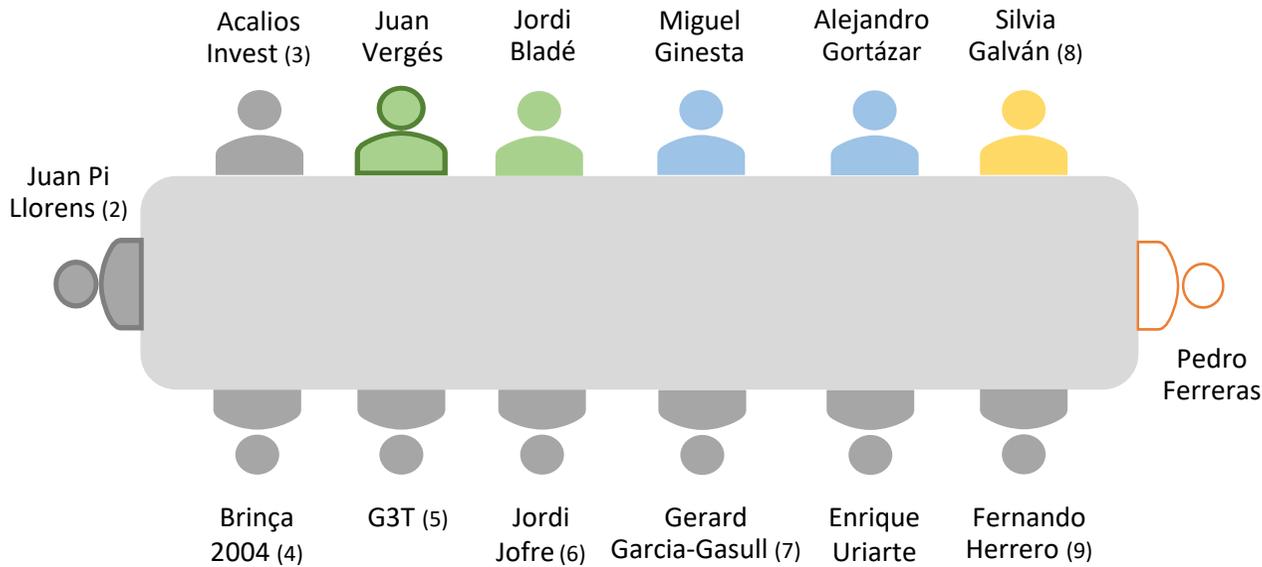
Accionistas significativos (>3%) = 44,50%

27,07% Accionistas significativos actuales.
6,95% Compromisos accionistas sig. actuales
G3T S.L.
Brinça, 2004 S.L.
Acalios Invest, S.L.
Relocation & Execu. Serv. S.L.
5,33% Compromisos otros
Jovellanos Cartera SL
Inmobiliaria IASA, S.L.
5,15% Accionistas Grupo Utega.

Consejeros accionistas (<3%)
3,35%

GOBIERNO CORPORATIVO [\(información adicional\)](#)

COMPOSICIÓN CONSEJO ADMINISTRACIÓN



Mín/Máx. consejeros

3/15 consejeros

% capital en poder CA

54,99% (actual)
40,20% (post 2ac)

Categorías (1)

-  Consejero Dominical
-  Consejero Ejecutivo
-  Consejero Independiente
-  Otro consejero externo

Cargo (distintos a vocal)

-  Presidente
-  Consejero Delegado
-  Secretario, no consejero

- (1) La categoría de cada uno de los miembros del Consejo de Administración se adapta a la Orden ECC/461/2013, de 20 de marzo.
- (2) Representando a Relocation & Execution Services, S.L.
- (3) Representante de Acalios Invest, S.L.: D^a. María Isabel Gómez Casals.
- (4) Representante de Brinça 2004, S.L.: D. Arturo de Trinchería Simón
- (5) Representante de G3T, S.L.: D. Rafael Tous Godia
- (6) Representando a CAR 2003 Inversiones Mobiliarias SICAV, S.A. y conjunto de SICAVs con participación conjunta superior al 5%.
- (7) Representando a Transtronic Spain Corporations, S.L.U.
- (8) Silvia Galván Brambilla pertenece a la categoría de “otros externos” por haber sido empleada de uno de los accionistas con participación significativa de la Sociedad.
- (9) Representando a Onchena, S.L.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (1/7)

PRODUCCIÓN FRUTOS SECOS:

1) FINCAS ACTUALES (ESP)

2) NUEVAS FINCAS (ESP)

3) FINCA ARGENTINA

Las **fincas actuales** se encuentran en diferentes grados de desarrollo, si bien se espera que todas las hectáreas plantadas estén en producción en 2019 y, posteriormente, alcancen de manera progresiva la productividad objetivo a partir del año 2023.

KPI – PRODUCCIÓN ALMENDRAS

Superficie plantada: 105 Ha
 Objetivo productividad: 2.500 Kg/Ha
 Objetivo producción: 263 T (grano)
 1.050 T (cáscara)
 Precio venta productor: 5€/kg (grano)

KPI – PRODUCCIÓN NUEZ

Superficie plantada: 47 Ha
 Objetivo productividad: 4.500 Kg/Ha
 Objetivo producción: 212 T (cáscara)
 Precio venta productor: 4€/kg (cáscara)

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2024

Ventas

≈ 2,4 MEUR

EBITDA cash

≈ 37% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

≈ 0,24 MEUR (2018-2019)

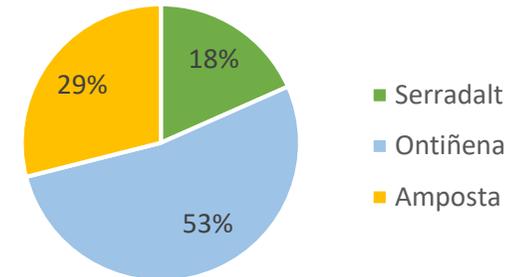
Δ WC

≈ 70% Δ ventas

Σ Ebitda cash negativos

≈ 1,6MEUR (2018-2020)

Ventas – Distribución por finca



OBSERVACIONES:

La presente línea de actividad incluye 1) el negocio procedente de las fincas actuales en España y 2) el conjunto de la estructura del grupo (pre-adquisición Grupo Utega).

El capex de inversión previsto incluye la replantación de árboles con productividad esperada por debajo del objetivo y renovación de maquinaria en Serradalt.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (2/7)

PRODUCCIÓN FRUTOS SECOS:

1) FINCAS ACTUALES (ESP)

2) NUEVAS FINCAS (ESP)

3) FINCA ARGENTINA

De acuerdo con el objetivo de incrementar la producción propia y el autoabastecimiento del grupo, el nuevo Plan Estratégico prevé la inversión en **nuevas fincas** entre 2019 (nuez) y 2020 (almendra), las cuales empezarán a producir en 2022 y alcanzarán la productividad objetivo en 2027.

KPI – PRODUCCIÓN ALMENDRAS

Superficie plantada: 150 Ha (2019-20)
 Objetivo productividad: 2.500 Kg/Ha (2025)
 Objetivo producción: 375 T (grano)
 1.500 T (cáscara)
 Precio venta productor: 5€/kg (grano)

KPI – PRODUCCIÓN NUEZ

Superficie plantada: 50 Ha (2019)
 Objetivo productividad: 4.500 Kg/Ha (2027)
 Objetivo producción: 225 T (cáscara)
 Precio venta productor: 4€/kg (cáscara)

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2028

Ventas

≈ 3,3 MEUR

EBITDA cash

≈ 60% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

≈ 2,1 MEUR (2019-2020)

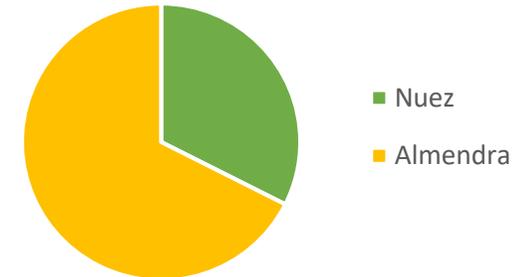
Δ WC

≈ 70% Δ ventas

Σ Ebitda cash negativos

≈ 2,4MEUR (2019-2022)

Ventas – Distribución por producto



OBSERVACIONES:

La presente línea de actividad únicamente incluye el negocio procedente de las nuevas fincas, sin repercutir el gasto asociado a la estructura correspondiente (imputado a las fincas actuales).

El capex de crecimiento previsto engloba la inversión de puesta en marcha de las nuevas hectáreas para la producción de nueces y almendras.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (3/7)

PRODUCCIÓN FRUTOS SECOS:

1) FINCAS ACTUALES (ESP)

2) NUEVAS FINCAS (ESP)

3) FINCA ARGENTINA

Aparte de las 14 hectáreas actuales de cultivo de nuez, se prevé un mayor desarrollo de la **finca de Argentina** con el objetivo de disponer de producto propio a mitad de año (especialmente, de tipo ecológico). Las nuevas hectáreas empezarían a producir en 2021.

KPI – PRODUCCIÓN ALMENDRAS

Superficie plantada: 10 Ha (2019)
 Objetivo productividad: 2.500 Kg/Ha (2023)
 Objetivo producción: 25 T (grano)
 100 T (cáscara)
 Precio venta productor: 5€/kg (grano)

KPI – PRODUCCIÓN NUEZ

Superficie plantada: 14 Ha (actual)
 50 Ha (2019)
 Objetivo productividad: 4.000 Kg/Ha (2025)
 Objetivo producción: 200 T (cáscara)
 Precio venta productor: 4€/kg (cáscara)

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2026

Ventas

≈ 1,3 MEUR

EBITDA cash

≈ 70% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

≈ 0,7 MEUR (2018-2019)

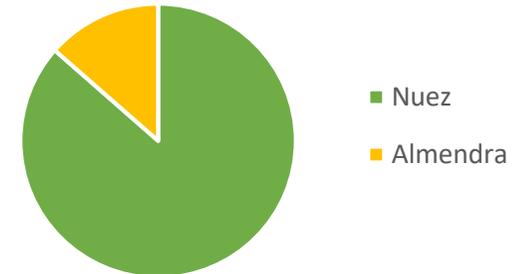
Δ WC

≈ 70% Δ ventas

Σ Ebitda cash negativos

≈ 0,3MEUR (2018-2021)

Ventas – Distribución por producto



OBSERVACIONES:

La presente línea de actividad incluye producción en Argentina, sin repercutir gastos de estructura del grupo (imputado a las fincas actuales).

El capex de crecimiento previsto engloba la inversión de puesta en marcha de las nuevas hectáreas para la producción de nueces y almendras, así como la compra de nueva maquinaria.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (4/7)

PROC. Y DISTRIBUCIÓN FRUTOS SECOS:

Para los próximos ejercicios, se espera que el negocio de **procesamiento y distribución de frutos secos** ([actividad actual de Grupo Utega](#)) acelere su crecimiento por encima del crecimiento normalizado histórico, gracias al mejor posicionamiento competitivo del nuevo grupo y la implantación de la estratégica de diversificación. En concreto, los esfuerzos se focalizarán en una aceleración del volumen de ventas con la entrada de nuevos clientes.

KPI

Ejercicio terminado junio 2018:

Volumen ventas:	2.271 T
Precio medio venta:	6,10 €/kg
Margen contribución (% vtas.):	26%
EBITDA (% vtas.):	5,4%

Crecimientos 2019-2020 (CARG):

Δ volumen estimado:	5,5%
Δ precio medio venta:	IPC

1) PRODUCTOS ACTUALES

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2020

Ventas

≈ 15,95 MEUR

EBITDA cash

≈ 7,0% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

N/A

Δ WC

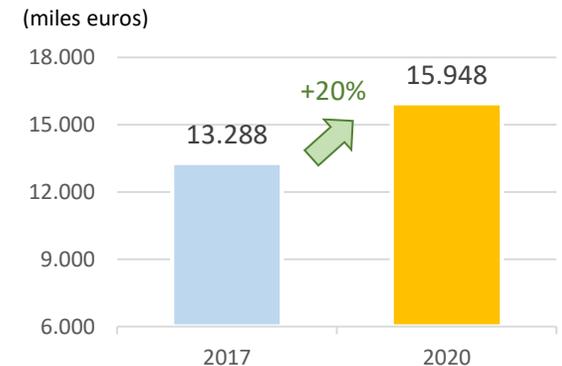
≈ 16% Δ ventas

Σ Ebitda cash negativos

N/E

2) NUEVOS PRODUCTOS

Evolución ventas (2017-2020)



El nivel de working capital sobre ventas indicado equivale al promedio de cierres mensuales de los ejercicios anteriores.

No se estima capex de crecimiento directo, si bien debe tenerse en cuenta el efecto que la inversión en estructura comportará en la capacidad comercial del grupo y el aprovechamiento de la mejora de la posición competitiva.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (5/7)

PROC. Y DISTRIBUCIÓN FRUTOS SECOS:

La venta de **nuevos productos** (línea producción nacional y línea nuevos formatos) permitirán un incremento de la cifra de negocio, gracias a un volumen adicional de ventas, el cual va a proporcionar un mayor margen y mayor aprovechamiento del producto.

KPI – PROD. NACIONAL INDUSTRIALIZ.

Volumen ventas (2020):	407T (A) - 93T (N)
Volumen ventas (2023):	720T (A) - 201T (N)
% autoabastec. (2020-23):	40% – 60%
% producción propia:	70% (A) - 25% (N)
Precio medio venta:	7,2 €/kg + IPC (A) 6,9 €/kg + IPC (N)
Margen contrib. (% vtas.):	26% (prod. terceros)
EBITDA (% vtas.):	11,5% (2023)

KPI – NUEVOS FORMATOS

Volumen ventas:	2,7 MEUR
Precio medio ventas:	PTE
EBITDA (% ventas):	10%

1) PRODUCTOS ACTUALES

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2023

Ventas

≈ 7,00 MEUR

EBITDA cash

≈ 26% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

≈ 2,3 MEUR (2018-2020)

Δ WC

≈ 16% Δ ventas

Σ Ebitda cash negativos

≈ 0,3 MEUR (2018-2019)

2) NUEVOS PRODUCTOS

OBSERVACIONES:

La nueva línea de producto nacional, caracterizado por una mayor calidad y total trazabilidad (Km0 europeo), incluirá producción propia y de terceros (60-40% desde 2023). En relación a la producción propia, se considera la diferencia entre el precio de venta final y precio de venta del productor y no se incluye el coste de producción al estar contabilizado en las líneas de producción. Por último, destacar que las ventas crecerán un ritmo superior hasta 2028, cuando se alcance el nivel objetivo de producción propia.

La línea de nuevos formatos representará una ampliación en la gama de productos atendiendo a las demandas actuales del consumidor y, a su vez, una mayor penetración en el sector ingredientes (con destacada presencia en los principales países europeos).

El capex de inversión estimado recoge únicamente la inversión en desarrollo de nuevos formatos (snack diario y daily nuts), ya que la inversión en incremento de producción propia y de tareas comerciales están en las líneas de actuación referentes a producción.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (6/7)

ESTRUCTURACIÓN:

1) AMPLIACIÓN EQUIPO HUMANO

2) OPTIMIZACIÓN INDUSTRIAL

El Pla Estratégico contempla la integración del personal de Grupo Ecolumber y Grupo Utega. Adicionalmente, se realizará un **reforzamiento del equipo actual y una nueva estructura organizativa**, como línea de actuación esencial para soportar el plan de crecimiento planteado. En concreto, entre los ejercicios 2018 y 2019, se prevé incorporar:

- Director financiero
- Director comercial
- Director agrario
- Comerciales (2-3)
- Contable

Con este nuevo horizonte, el Grupo se plantea **mejoras en la gestión y control** de la actividad, destacando inicialmente iniciativas como:

- Centralizar el control y gestión de las fincas.
- Internalizar contabilidad del grupo.
- Ampliar contabilidad analítica y de gestión.
- Potenciar los sistemas de control interno.
- Impulsar nuevas estrategias de marketing.



ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2019

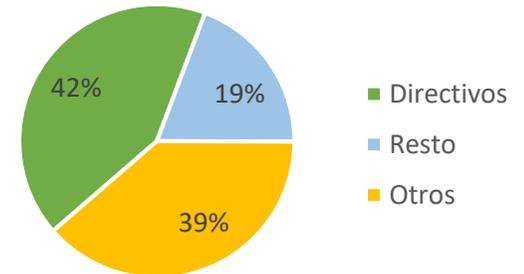
Ventas

N/A

EBITDA cash

≈ -0,6 MEUR

Gastos – Distribución por tipologías



OBSERVACIONES:

En este caso, no se adjunta magnitudes clave de inversión ya que es un cambio que afecta directamente a la estructura de costes del nuevo grupo.

En relación a la incorporación del nuevo personal, destacar que a fecha del presente documento han sido incorporados los siguientes puestos:

- Director agrario (enero de 2018)
- Director financiero (abril de 2018)
- Director comercial (julio de 2018)

Durante 2019, se continuará con el proceso de incorporaciones especificadas y, a su vez, se implantarán las diferentes mejoras de gestión también mencionadas.

PLAN ESTRATÉGICO – LÍNEA ACTUACIÓN (7/7)

ESTRUCTURACIÓN:

1) AMPLIACIÓN EQUIPO HUMANO

2) OPTIMIZACIÓN INDUSTRIAL

En relación a las modificaciones en la estructura del grupo, aparte del incremento de la estructura de personal para el desarrollo del Plan Estratégico e implementación de mejoras en la gestión y control, también se contempla una optimización industrial con el objetivo de adecuar la capacidad industrial a los volúmenes y necesidades esperadas de ventas y de producción agrícola.

En concreto, entre los ejercicios 2018 y 2019, se espera poder realizar los ajustes necesarios para conseguir un ahorro anual de 413 mil euros relativo a diferentes áreas (personal, logística, producción, principalmente), que conllevará un coste inicial de 562 mil euros en el primer ejercicio.

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2020

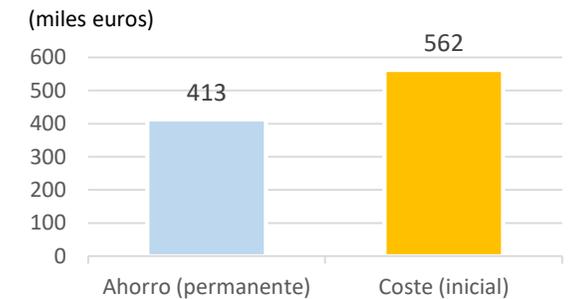
Ventas

N/A

EBITDA cash

≈ 0,4 MEUR

Distribución por tipologías



OBSERVACIONES:

En este caso, no se adjunta magnitudes clave de inversión ya que es un cambio que afecta directamente a la estructura de costes del nuevo grupo. Sin embargo, debe destacarse un gasto adicional durante el primer ejercicio de 562 euros, por lo que el efecto en EBITDA del primer año sería de -149 mil euros.