

Ecolumber
2021
Actualización Plan Estratégico

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 BASICOS

4

CONTEXTO MERCADO FRUTOS SECOS

6

GRUPO ECOLUMBER

11

ACTUALIZACION PLAN ESTRATEGICO

17



DATOS BASICOS

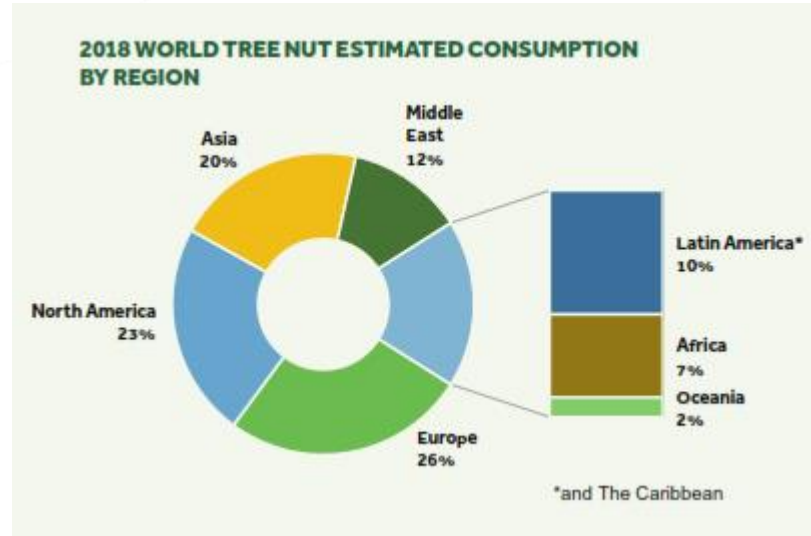


EMISOR

Denominación	ECOLUMBER, S.A.
CIF	A-43777119
Domicilio	C/ Bruc 144 ppal 1º, Barcelona
Capital social	22.957.061,80 euros, representados mediante 27.008.308 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	28.358.722,4 euros
Último precio	1,05 euros por acción
Auditor	KPMG Auditores, S.L.



La demanda mundial de frutos secos* sigue una tendencia creciente



Europa es el mayor consumidor mundial de frutos secos

Sin embargo, **Europa sólo produce un 5% de la producción mundial** de frutos secos, mientras que en Estados Unidos alcanza un 38% del total, seguida a gran distancia por Turquía con un 11%.

Es este un mercado no correlacionado con ningún otro.

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



El consumo mundial de frutos secos se ha incrementado en un 47% desde 2008 a 2018.

- ✓ 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, 30% total)

Consumo anual

1.304.051 MT

NUEZ (segundo fruto seco más consumido en HIE, 20% total)

Consumo anual

887.731 MT

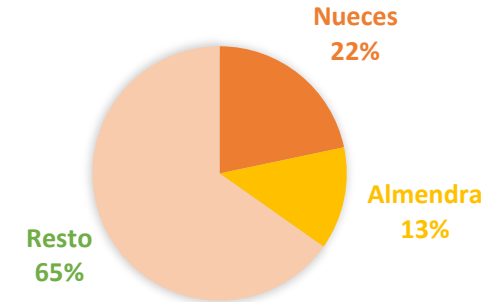
*frutos secos "de árbol": almendras, avellanas, nueces, anacardos, pistachos. Se consideran como los más saludables de todos los frutos secos por su contenido en ácidos grasos.

El consumo de frutos secos en España crece y es superior a la producción nacional

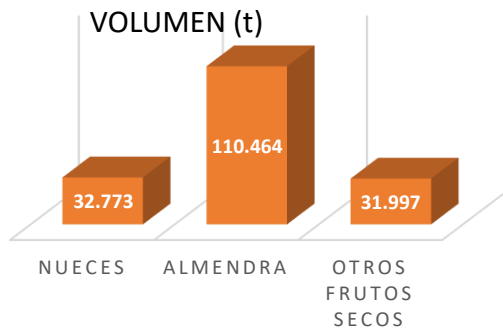
Producción agrícola de Frutos secos en España

	Producción	Destino producción	
		Consumo	Transformación
Almendro (cáscara)	340.421	162.374	178.047
Nogal (cáscara)	15.176	12.507	2.669

Consumo en hogar /España (2019)



IMPORTACIONES 2019

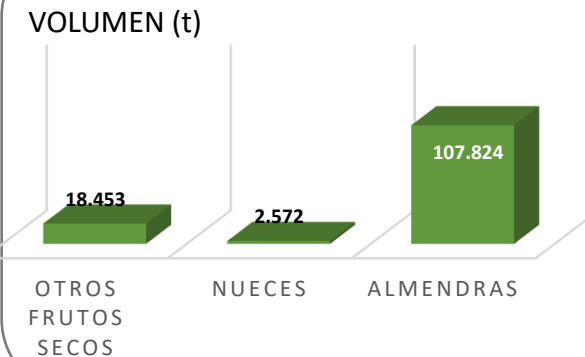


España es el principal *player* europeo en este sector (volumen), con **larga tradición**, a partir de abastecimiento internacional (1er país importador mundial de almendra y tercero de nuez).

También es el 2º exportador mundial de almendra; España 10%, USA 69%.

Hay una gran oportunidad de producción de almendra en España, **sin que en el horizonte del plan en este documento, la producción pueda alcanzar al consumo.**

EXPORTACIONES 2019



El mercado de los frutos secos: dónde está la oportunidad?

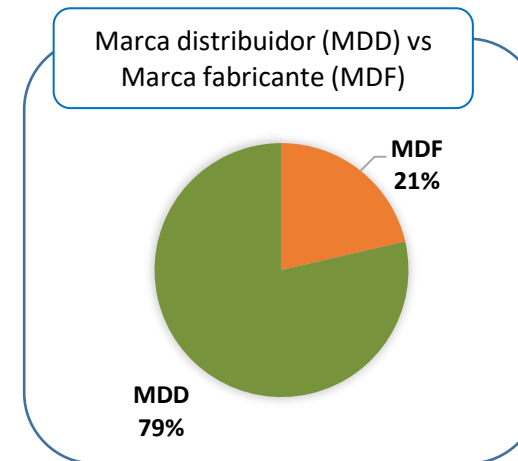
El mercado se divide en dos: el de **Consumidores** finales de productos "raw" ó procesados, y el mercado **Industrial de Ingredientes** derivados, que es aún mayor. La diversidad de materias primas (frutos secos, semillas, "nuts", frutos de árbol, etc), los diferentes procesados, y los distintos outputs a los dos mercados hacen que la comparativa entre empresas del sector sea difícil. Además, algunas empresas se focalizan en distintos tipos de materia prima y/o combinan a menudo su capacidad industrial con productos adyacentes no necesariamente saludables (aceites, patatas fritas, aperitivos, freidurías etc). Estos resultados empresariales (no homogéneos y por tanto no comparables) **evidencian la falta de un líder claro en frutos secos (de árbol) tanto para consumidores como industrial.**

En el caso de Consumidores, creemos que la creciente educación en nutrición, así como el deseo de probar cosas nuevas, generan una oportunidad de mercado para nuevos conceptos de frutos secos saludables, lo que requiere **innovación en productos, y una marca potente.**

Empresa	Facturación (MEUR)	Volumen (T)	Marcas
Grupo Importaco	519	92.481	Propias y MDD
Grupo Borges	204	38.764	Propias y MDD
Grupo Francisco Morales	123	35.000	Propias
Calconut	137	30.000	Propias
Almendras Llopis	141	22.550	Propias

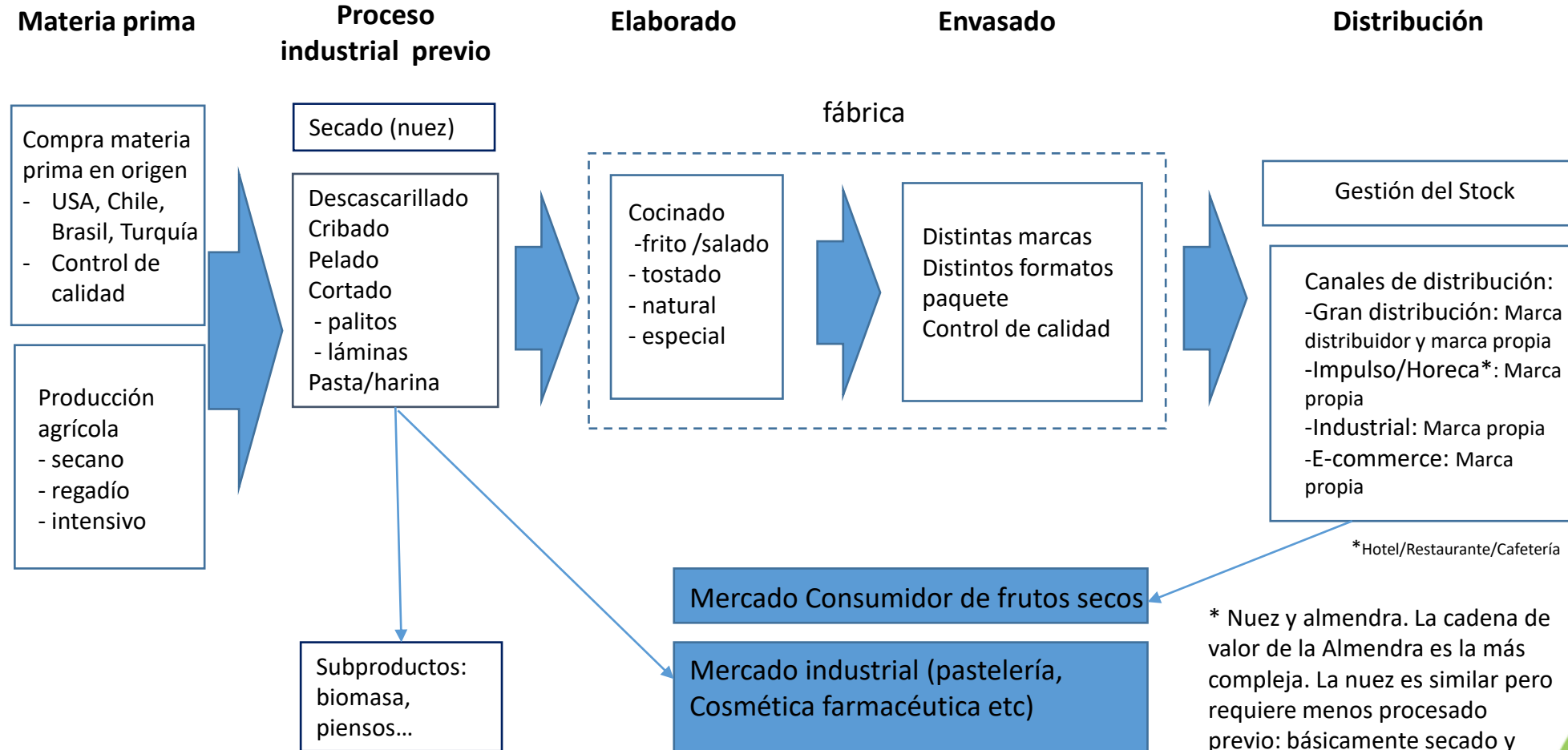
Los 5 grupos trabajan en el sector industrial

Fuente: Alimarket



	Valor (M€)	Volumen (Uds equivalentes)
MDF	179,3	17.781,0
MDD	659	76.228,7
Total Frutos Secos	838,3	94.009,7

El negocio de los frutos secos* : una cadena de valor que alimenta dos mercados muy diferentes: Consumidores e Industrial



* Nuez y almendra. La cadena de valor de la Almendra es la más compleja. La nuez es similar pero requiere menos procesado previo: básicamente secado y calibrado, que hacemos en nuestras fincas.



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**.


Ecolumber, principales cifras estados financieros consolidados 2020

Activo Fijo Operativo = 19,4M€


FINCAS


3 fincas en propiedad:	3 fincas alquiler
Serradalt 22 ha (Tarragona)	Luna 28 ha (Zaragoza)
Oropesa 50 ha (Toledo)	Ontiñena 75 ha (Huesca)
Rio Negro 9.900 ha (ARG)	Amposta 50 ha (Tarragona)

 **204.000 almendros plantados en marco plantación 3,5 mts x 1,5mts (Superintensivo)**

 **217 Tms producción almendra cáscara 2020**
914 Tms producción prevista almendra en cáscara objetivo 2024

 **11.200 nogales de fruto plantados, variedad Chandler**

 **66 Tms producción Nuez cáscara 2020**
186 Tms producción prevista objetivo 2024

 **Más de 12.500 nogales para madera**

Las fincas de Argentina y Oropesa no son estratégicas y se ha previsto su venta durante el ejercicio 2021/22 (ingreso previsto 1,6 M€)

INST. TÉCNICAS

3 naves en propiedad:	Murguía (Álava)
Aranda Duero: (Burgos)	Nave Producción Air Nuts.
Nave Procesado y envasado frutos secos	
Serradalt: (Tarragona)	
Nave Procesado nuez	

Capacidad de proceso de 6.500Tms/año
Inversión de 1,2 M€ en 2019 para ampliación y optimización nave Aranda.
Inversión de 1 M€ en 2019 para lanzamiento nuevo producto en nave Murguía.

Deuda Financiera Neta 15,5 (MEUR)

De los cuales 2,8MEur son préstamos de socios a capitalizar en la siguiente ampliación de Capital

Capital circulante 3,0 (MEUR)

Cifra negocios/Ebitda en miles €

Ventas 15.295

Ebitda (2.337)

Tms producto procesado/año

2.950 Toneladas
 (+23,1% vs 2019)

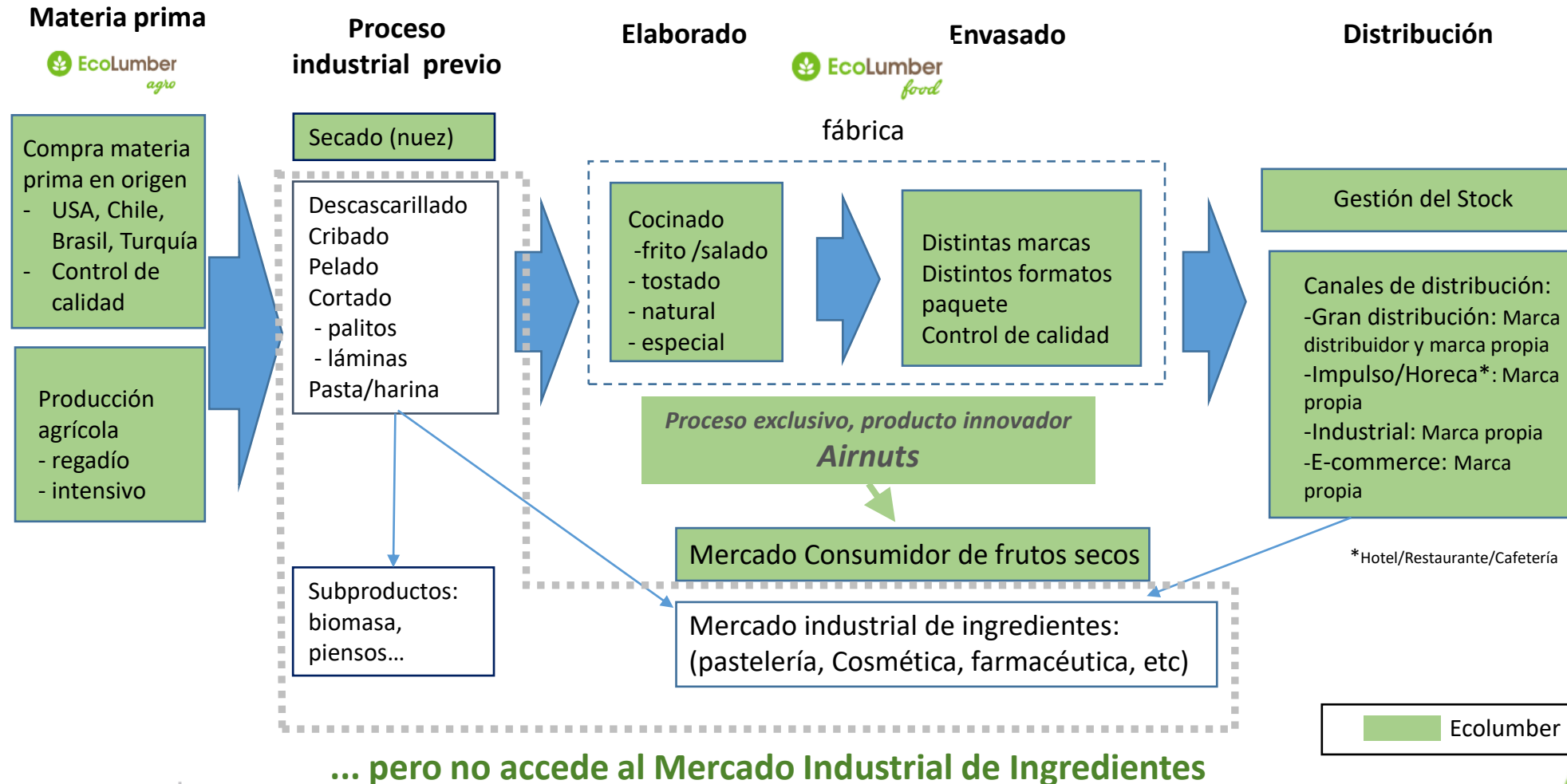
Precio medio /Kg

5,15€/Kg)
 (-7,4% vs 2019)

BINS:13 (MEUR)

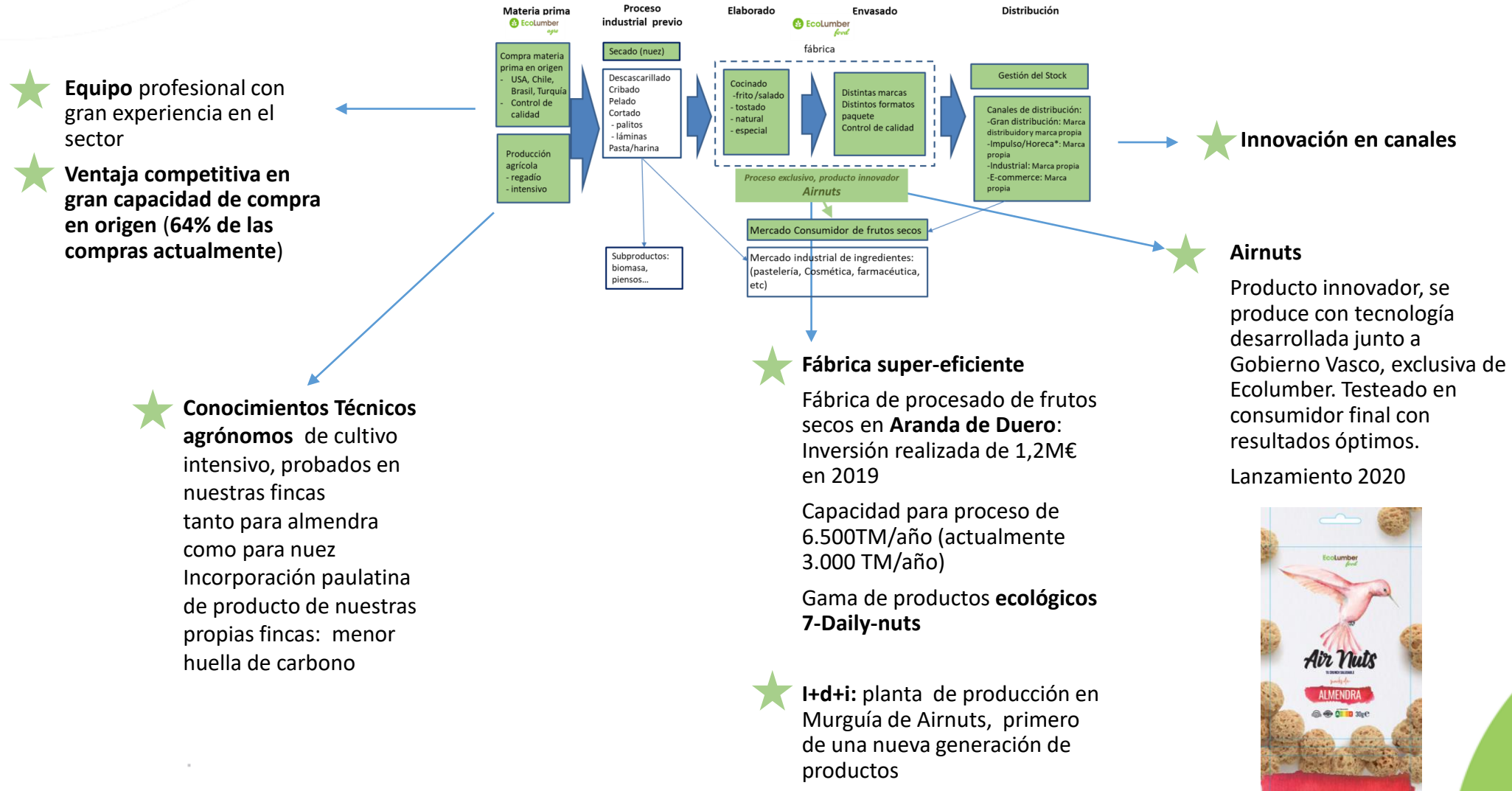
BINS pendientes de compensar en España sin estar activados los créditos fiscales, generadas por la peculiaridad del negocio, las inversiones agrícolas / forestales tienen largos periodos de recuperación

Ecolumber está presente en muchos de los elementos de la cadena, y ha creado un espacio nuevo con un producto saludable e innovador dirigido al Mercado Consumidor



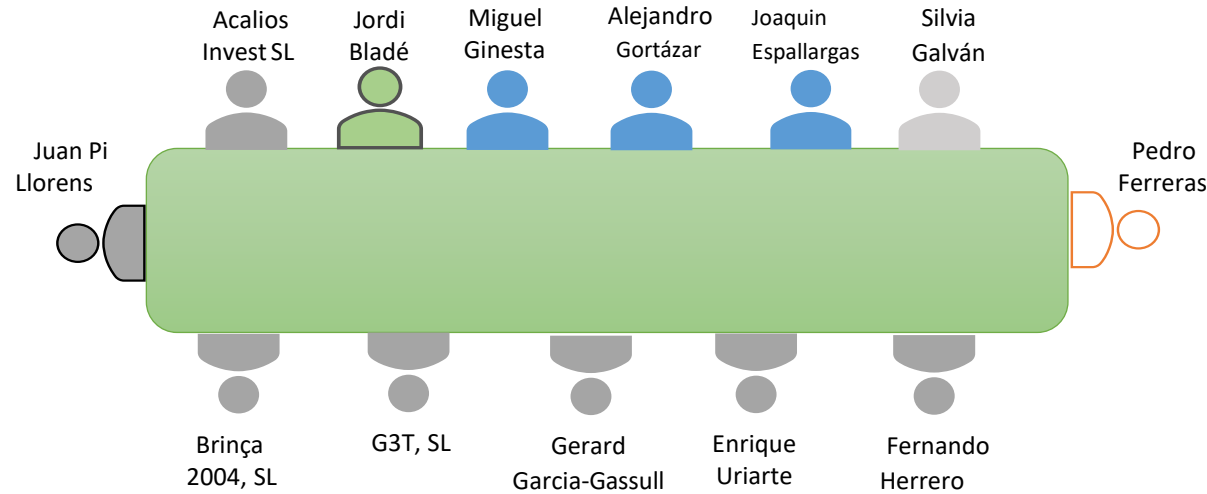
*Hotel/Restaurante/Cafetería

La integración acometida en 2019 resulta en un EcoLumber Group transformado y con ventajas





GOBIERNO CORPORATIVO





COMPOSICIÓN CONSEJO ADMINISTRACIÓN



Categorías (1)

-  Consejero Dominical
-  Consejero Independiente

Cargo (distintos a vocal)

-  Presidente
-  Consejero Delegado
-  Vicepresidente
-  Secretario, no consejero

Capital Social Actual

22.957.061,8€ (27.008.308 acciones de 0,85€ valor nominal)

Accionistas Significativos (>3%)

- 13,97% G3T, SL
- 10,79% Brinça 2004 SL
- 7,96% Onchena SL
- 7,32% Acalios Invest SL
- 6,34% Jovellanos Cartera SL
- 4,84% Relocation & Exec. Serv., SL
- 3,62% Transtronic Spain Corp SL
- 3,24% Arzak SL

58,08%

Free-float

32,47%

Autocartera

1,42%

Consejeros Accionistas (>1% < 3%)

- 2,88% Trillagori SL
- 2,13% Fernando Herrero
- 1,58% Crimo Inversiones SL
- 1,44% Jorge Juan Bladé

8,03%

El Consejo de Administración ha propuesto a la Junta General de Accionistas reducir el capital social hasta los 13,23 millones de euros, mediante la reducción del valor nominal a 0,49€ por acción, y aumentar el capital mediante capitalización de deuda por valor de 2,78 millones de euros.



ACTUALIZACION PLAN ESTRATEGICO



La Estrategia del Grupo tiene como objetivo abarcar más áreas de valor:

Ser uno de los líderes **europeos del negocio de frutos secos**, con una promesa de valor **única** basada en el **control del ciclo completo** de explotación.

Apuesta i+d+i => desarrollar **nuevos productos de calidad** y expansión a **nuevos mercados europeos**.

*Completar la integración en la cadena de valor no sólo será un aspecto diferencial de Ecolumber como compañía, sino que **asegura captura de margen y acceso a nuevos mercados**.*

Aumento producción propia

- Mayor autoabastecimiento, **menor dependencia** proveedores externos
- más flexibilidad industrial,
- calidad de producto
- km0 - sostenibilidad
- total trazabilidad de producto.

Se precisa:

- más superficie cultivable:
 - fincas propias
 - acuerdos con terceros
- Incremento producción con técnica agrónoma de primer orden

Crecimiento en clientes y mercados

- Potenciar producto propio de calidad, mayor valor añadido
- Acceso a nuevos clientes y canales
- **Entrada MERCADO INGREDIENTES, que es mayor que el de usuario final**
- Potenciar marca propias
- Foco Europa
- Integración y mejora eficiencia

Se precisa:

- planta industrial de ingredientes
- conocimientos asociados a este negocio
- ancho de banda comercial

Crear valor con nuevos productos

- Explotar el **nuevo concepto Airnuts**
- Aprovechamiento producto
- Incremento margen bruto
- **Se precisa:**
 - ancho de banda comercial
 - marketing

Desarrollo del plan en 2 fases

FASE 1 2021-23

Crear valor con nuevos productos

- Explotar el **nuevo concepto Airnuts**
- Aprovechamiento producto
- Incremento margen bruto
- Objetivo Exportar

- Necesidades:

- ancho de banda comercial
- marketing

Crecimiento en clientes y mercados

- Potenciar producto propio de calidad, mayor valor añadido
- Acceso a nuevos clientes y canales
- Potenciar marca propias
- Integración y mejora eficiencia

Necesidades :

- ancho de banda comercial

FASE 2 2023-30

Aumento producción propia

- Mayor autoabastecimiento, **menor dependencia** proveedores externos
- calidad de producto
- km0 - sostenibilidad
- total trazabilidad de producto.

Necesidades :

- más superficie cultivable:
 - fincas propias
 - acuerdos con terceros

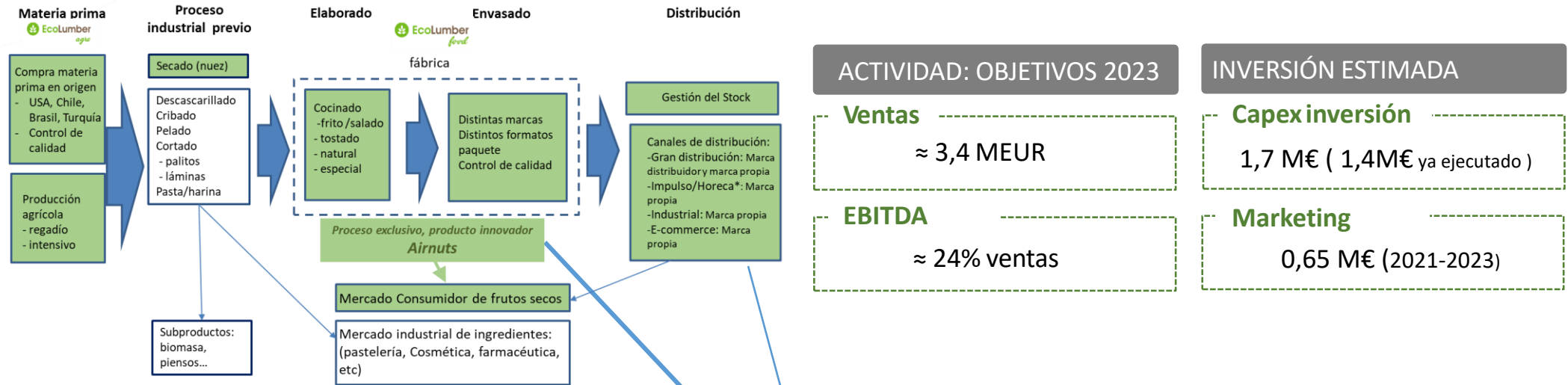
Nuevo Canal

- **Entrada MERCADO INGREDIENTES, que es mayor que el de usuario final**
- Foco Europa

Necesidades :

- planta industrial de ingredientes
- conocimientos asociados a este negocio
- ancho de banda comercial

Requerimientos Plan estratégico: Inversión en nuevos productos



Para el lanzamiento y desarrollo de los Air Nuts, la compañía tiene previstos gastos por Marketing de más de **1,2M€ en el período 2021-2025**. Se incrementará el ancho de banda de la fuerza comercial y se reforzará el marketing de Airnuts como marca integrada bajo el paraguas de EcoLumber Foods. En paralelo a la consolidación de las producciones de nuestras fincas, se lanzará una gama de productos propios de las mismas.

Plan estratégico: Procesado y distribución Frutos secos

Para los próximos ejercicios, se espera que el negocio de **procesamiento y distribución de frutos secos** acelere su crecimiento por encima del crecimiento normalizado histórico, gracias al mejor posicionamiento competitivo del nuevo grupo y la implantación de la estrategia de diversificación. En concreto, los esfuerzos se focalizarán en una aceleración del volumen de ventas con la entrada de nuevos clientes fruto de la diversificación planteada.

KPI's

Ejercicio terminado diciembre 2020:

Volumen ventas:	2.959 T
Precio medio venta:	5,155 €/kg
Margen contribución (% vtas.):	17,3%
EBITDA :	- 69m €

Crecimientos 2021-2023:

Δ volumen estimado:	CAGR 4,3%
Δ precio medio venta:	6,7%
Estimamos una recuperación de precios en los próximos ejercicios, después de la caída en los dos últimos ejercicios (-15,1%).	

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2023

Ventas
≈ 20 MEUR

EBITDA
≈ 6% ventas

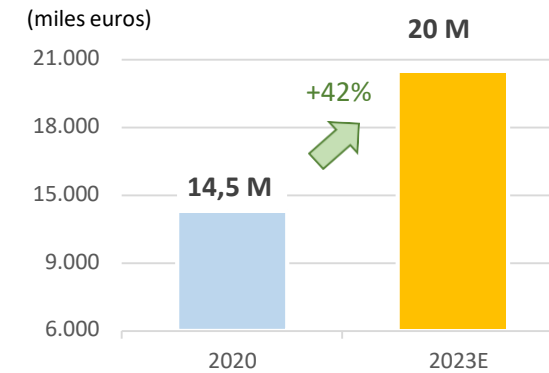
INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión
N/A

Δ WC
≈ 16% Δ ventas

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

Evolución ventas en MEUR (2020-2023)



El ejercicio 2020 ha sido un ejercicio marcado por la pandemia, incremento costes de compra -> reducción margen, cambios en el mix de venta, mayor peso productos menos valor, casi eliminación de la venta de graneles. Pero ha sido un año que el fuerte incremento de volumen producido(+23%) ha sido muy bien absorbido por la nueva planta de Aranda.

Plan estratégico: Fincas producción frutos secos

Esta línea de actividad incluye las fincas actuales del Grupo Ecolumber

KPI – PRODUCCIÓN ALMENDRAS

Superficie plantada: 97,5 Ha.
 Objetivo productividad ('24): 2.200/2.500 kg/Ha.
 Objetivo producción ('24): 913 T (cáscara)
 Precio salida venta productor: 5 €/kg (grano)

KPI – PRODUCCIÓN NUEZ

Superficie plantada: 47 Ha.
 Objetivo productividad ('24): 4.000/ 4.250 Kg/Ha.
 Objetivo producción ('24): 186 T (cáscara)
 Precio salida venta productor: 4 €/kg (cáscara)

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2024

Ventas
 ≈ 2 MEUR

EBITDA
 ≈ 38,5% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

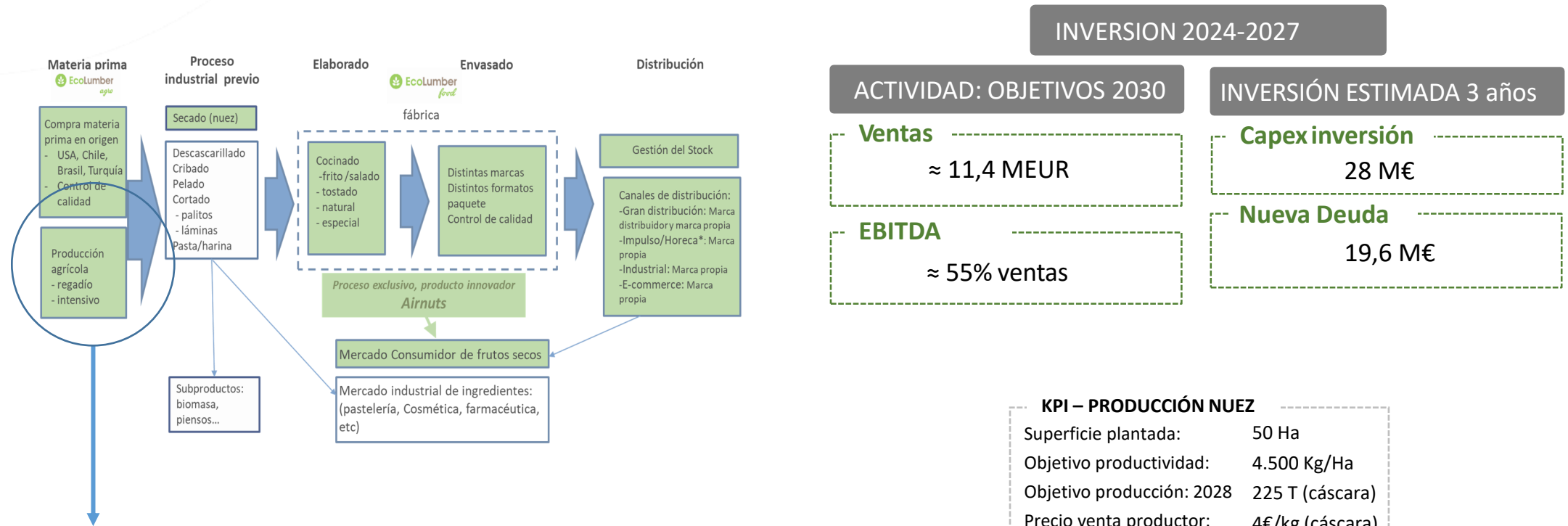
Capex inversión
 ≈ 0,7 MEUR (2021-2023)

Δ WC
 15% s/ ventas

Σ Ebitda cash
 ≈ 0,2 MEUR (2021-2023)

Las fincas se encuentran en diferentes grados de desarrollo, si bien se espera que todas las hectáreas plantadas entren en producción en 2021, alcanzando la productividad objetivo a partir del año 2024

Requerimientos del Plan Estratégico: Inversión en fincas

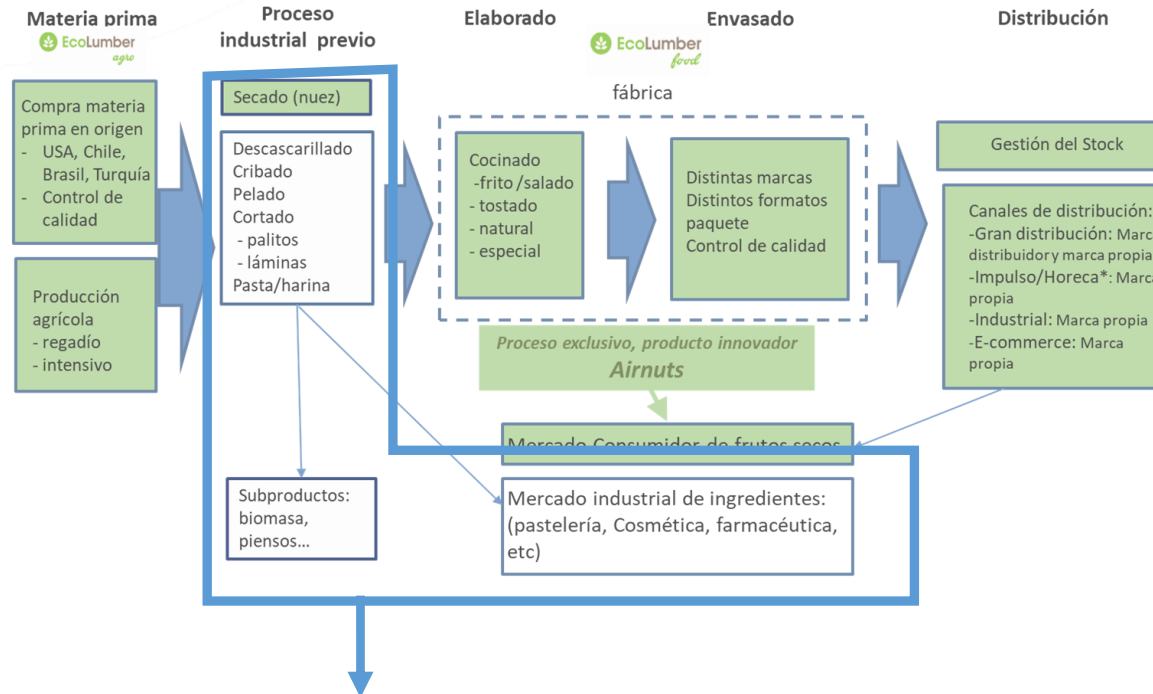


El incremento de superficie cultivable requerido - unas 950 Ha en total - se conseguirá de dos maneras:

- adquisición de fincas que cumplan criterios EcoLumber derivados de la experiencia
- acuerdos con otros agricultores, proveyendo asesoramiento en técnicas y procesos y se mejorará el rendimiento de las fincas actuales, implementando técnicas de intensivo con foco en riego

Se precisa más maquinaria de calibrado, tractores, etc.

Requerimientos Plan Estratégico: inversión en Capacidad Industrial para acceder al mercado de ingredientes.



INVERSION 2024-2026

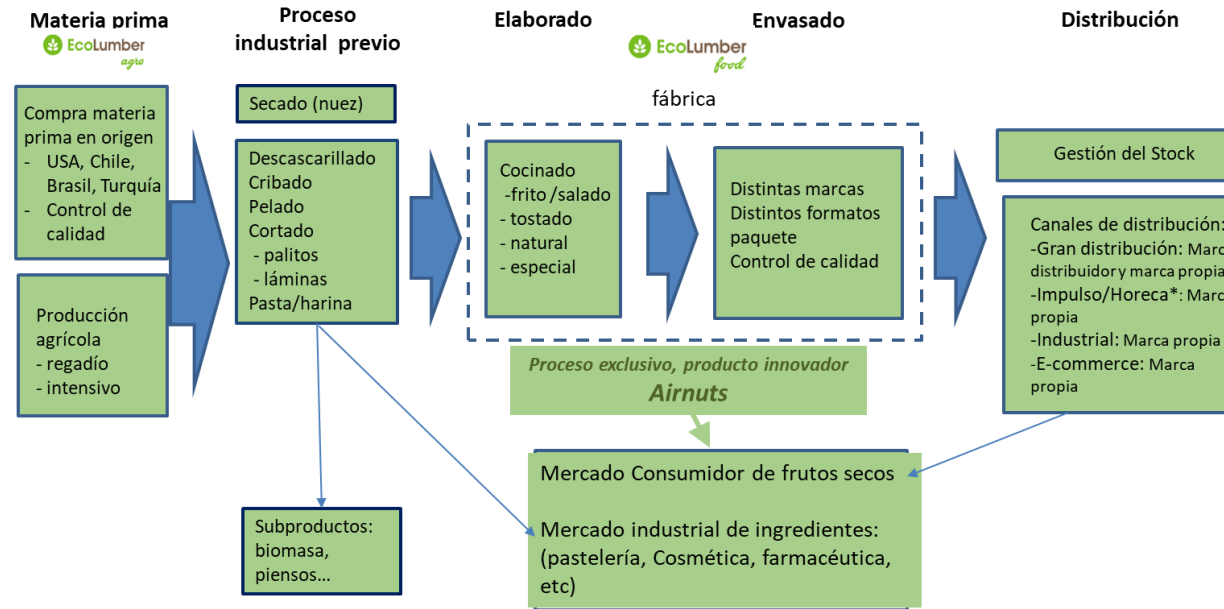
KPI'S INVERSIÓN planta industrialización almendras

	(en miles €)	
Capex	-7.700,0	
Deuda (70%)	5.390,0	
Máx cash flow negativo acum	-3.946,0	Año 4
Ebitda positivo		Año 4
Cash flow positivo		Año 5
Objetivo producción	4000Tm/año	Año 5
Ventas previstas Año 5	28.110,0	
Ebitda previsto Año 4	2.244,3	8%

Se ha considerado el desarrollo de una planta industrial de almendras con una nave de 3.500m² para el descascarillado y una nave de 2.000m² para elaborados de almendra. El **total de la inversión de 7,7M€** necesita un periodo de desarrollo de 2 años. La simulación se ha realizado con un endeudamiento del 70% (5,4M€), mediante financiación a 8 años con uno de carencia al 2,25%. Esto permitiría el acceder al mercado industrial de Ingredientes, completando la integración coherente con la cadena de valor.

Como alternativa existe la posibilidad de realizar un crecimiento inorgánico para acelerar el desarrollo del plan.

Conclusión



- El desarrollo del plan se ha considerado con una aportación adicional de Equity de 3M€ en la primera fase (2022-23) y en la segunda fase (2024-27): 11M€ de Equity más 25M€ de deuda (financiación de nuevas fincas y planta industrial)

- La estrategia formulada supone completar la cadena de valor del negocio de los frutos secos en una sola empresa integrada, que estará en EBITDA positivo en 2022 y en situación de reinvertir en 2028.