

Ecolumber
2020
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.

COVID-19: De la actividad en los meses de marzo y abril no se desprende nada que haga pensar que la pandemia pueda afectar de forma material al contenido de este plan, por cuanto la demanda y la oferta de los productos objeto del plan se han mantenido. Asimismo la actividad agrícola e industrial se ha podido mantener con ligeras incidencias incluso en los momentos de confinamiento más duro, debido a la naturaleza del negocio.

ÍNDICE

DATOS BASICOS

4

CONTEXTO MERCADO FRUTOS SECOS

6

GRUPO ECOLUMBER

8

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	28.898.888,55 euros
Último precio	1,07 euros por acción
Auditor	KPMG Auditores, S.L.



CONTEXTO MERCADO

La demanda mundial de frutos secos* sigue una tendencia creciente

WORLD TREE NUT ESTIMATED CONSUMPTION BY GNI*(Metric Tons)
Kernel basis, except pistachios in-shell



Europa es el mayor consumidor mundial de frutos secos (25% del total), junto con Asia (25% del total) y por encima de Estados Unidos (23% del total).

Sin embargo, Europa sólo produce un 5% de la producción mundial de frutos secos, mientras que en Estados Unidos alcanza un 40% del total.

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, 39% total)

Consumo anual

1.248.447 MT

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

Consumo anual

862.698 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.

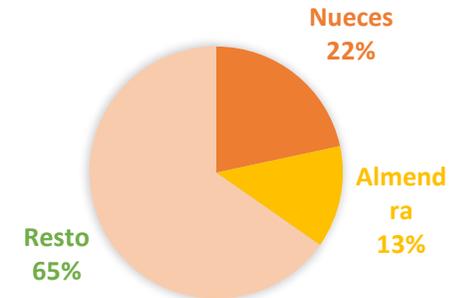
El consumo de frutos secos** en España crece - y es superior a la producción nacional

Producción agrícola de Frutos secos en España

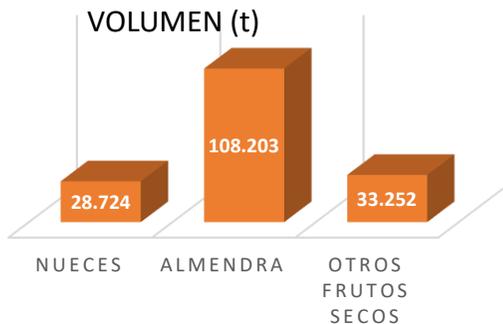
	Producción	Consumo	Destino producción Transformación
Almendro (cáscara)	339.033	162.374	173.133
Nogal (cáscara)	15.176	12.500	2.669

El crecimiento del consumo de Frutos secos para el año 2019 se prevé en **9,2%**, muy por encima de la tasa del gran consumo (1% a sept 2019)

Consumo en hogar /España (2018)



IMPORTACIONES

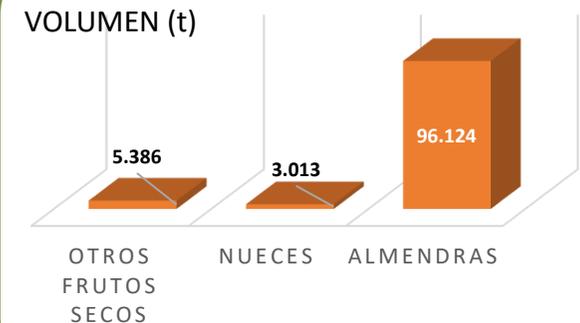


España es el principal *player* europeo en este sector (volumen), con **larga tradición**, a partir de abastecimiento internacional (1er país importador mundial de almendra y cuarto de nuez).

También es el 2º exportador mundial de almendra; España 9%, USA 71%.

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



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

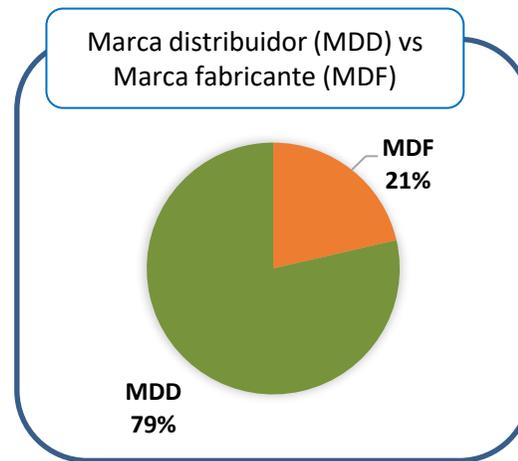
El mercado se divide en dos: el de **Consumidores** finales de productos "raw" ó procesados, y el mercado **Industrial de Ingredientes** derivados, que es aún mayor. La diversidad de materias primas (frutos secos, semillas, "nuts", frutos de árbol, etc), los diferentes procesados, y los distintos outputs 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	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

De estos 5 grupos, 4 trabajan en el sector industrial y sólo 1 trabaja exclusivamente en el sector retail

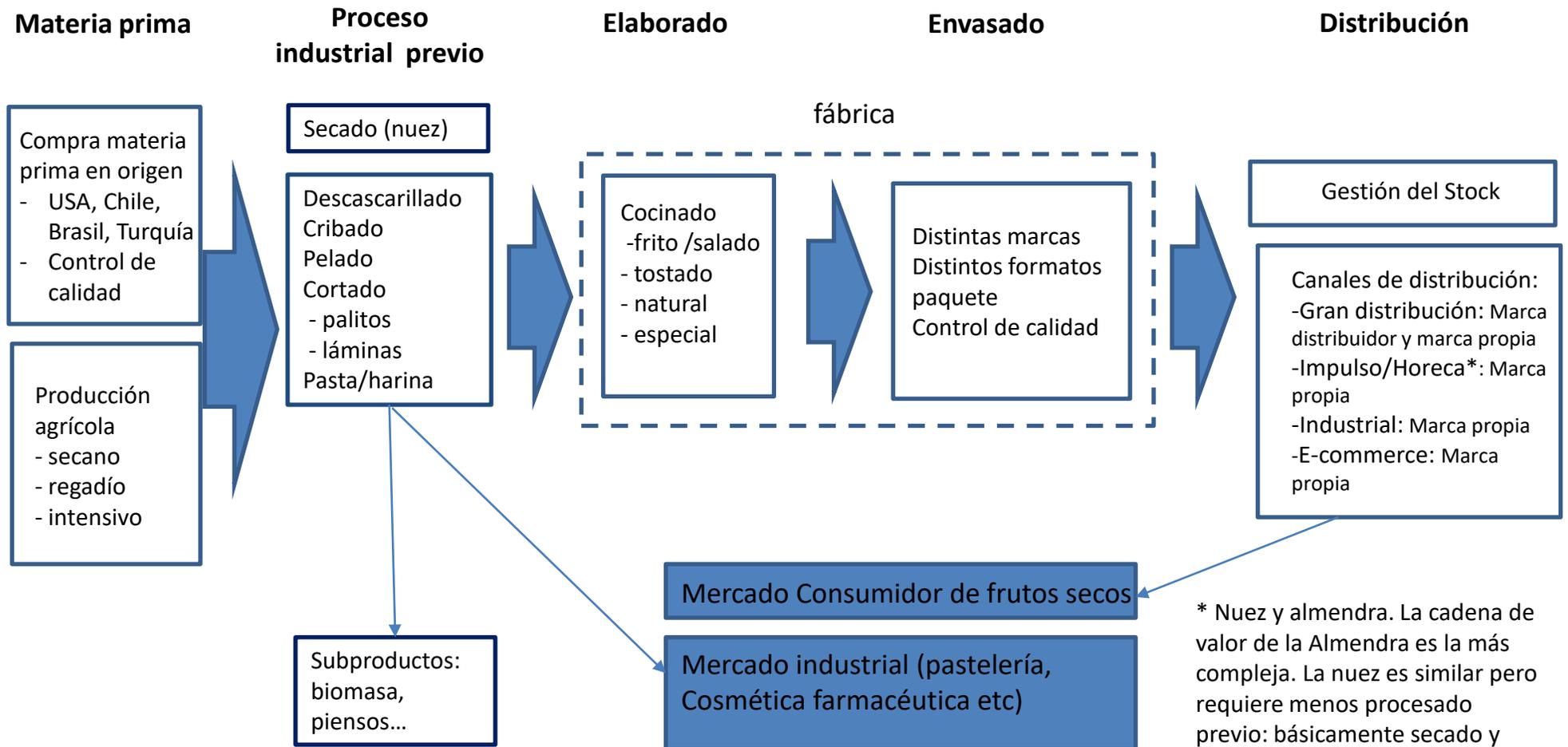
Fuente: Alimarket



	Valor (M€)			Volumen (Uds equivalentes)		
	2018	2019	%	2018	2019	%
MDF	182,7	179,3	-1,86%	18.109,7	17.781,0	-1,82%
MDD	584,8	659	12,69%	68.976,3	76.228,7	10,51%
Total Frutos Secos	767,5	838,3	9,22%	87.086,0	94.009,7	7,95%

Incremento consumo frutos secos

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.



GRUPO ECOLUMBER

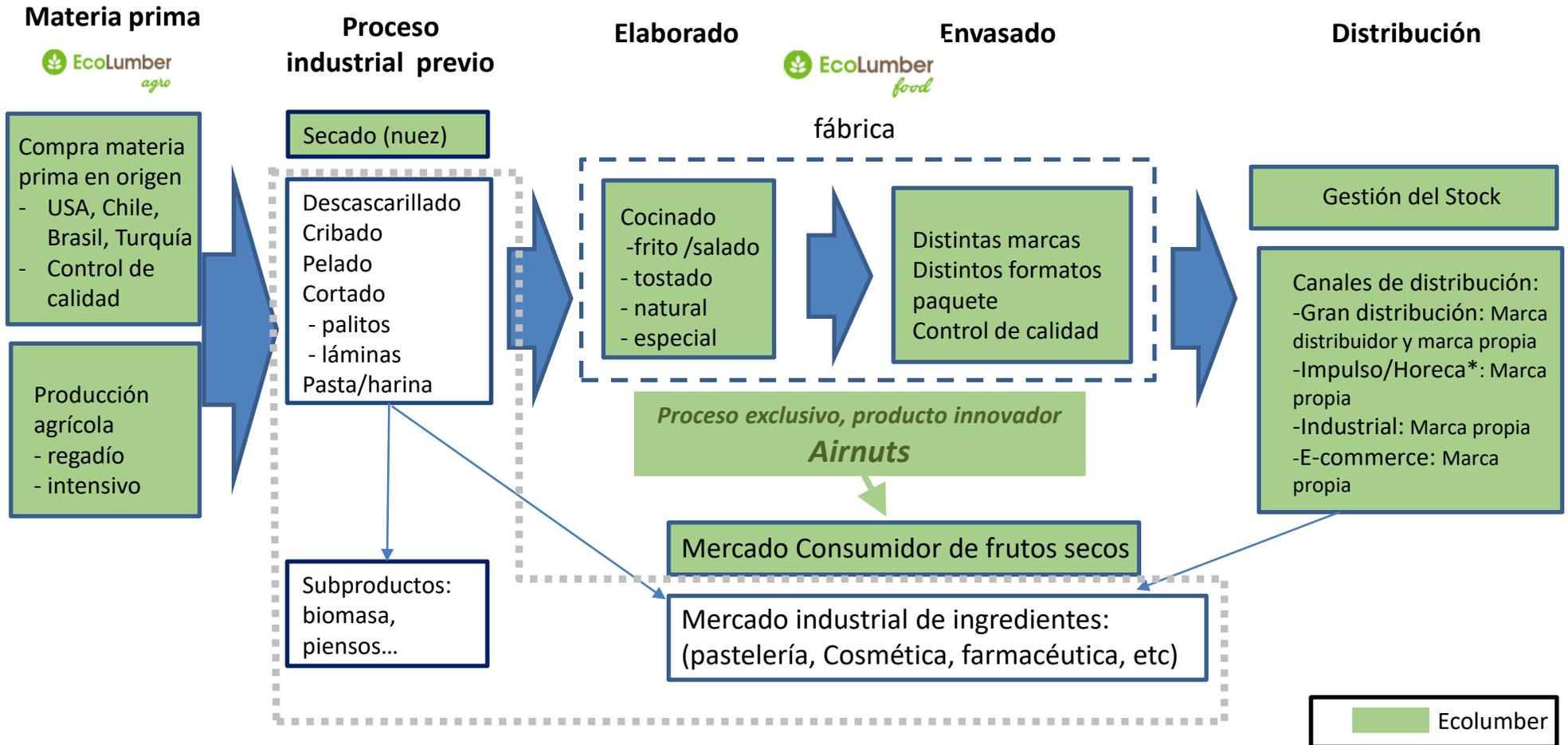
PRINCIPALES HITOS

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**.

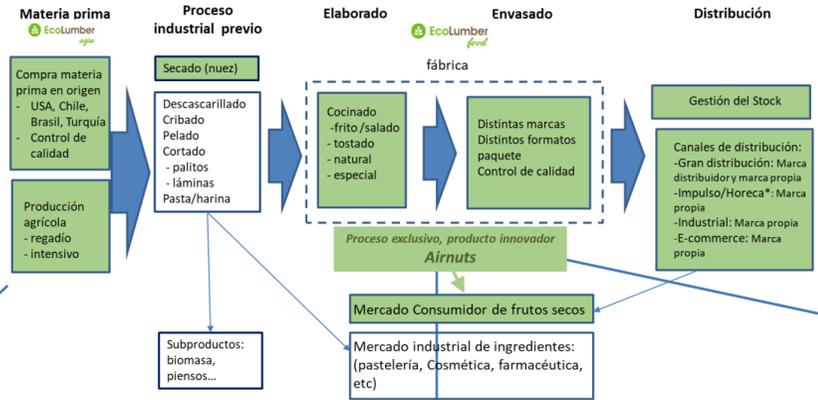
Ecolumber está presente en muchos de los elementos de la cadena, y ha creado un espacio nuevo con un producto saludable e innovador dirigido al Mercado Consumidor



... pero no accede al Mercado Industrial de Ingredientes

*Hotel/Restaurante/Cafetería

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



- ★ **Equipo profesional con gran experiencia en el sector**
- ★ **Ventaja competitiva en gran capacidad de compra en origen (64% de las compras actualmente)**

★ **Conocimientos Técnicos agrónomos** de cultivo intensivo, probados en nuestras fincas tanto para almendra como para nuez
 Incorporación paulatina de producto de nuestras propias fincas: menor huella de carbono

★ **Innovación en canales**

★ **Airnuts**
 Producto innovador, se produce con tecnología desarrollada junto a Gobierno Vasco, exclusiva de Ecolumber. Testeado en consumidor final con resultados óptimos.
 Lanzamiento 2020

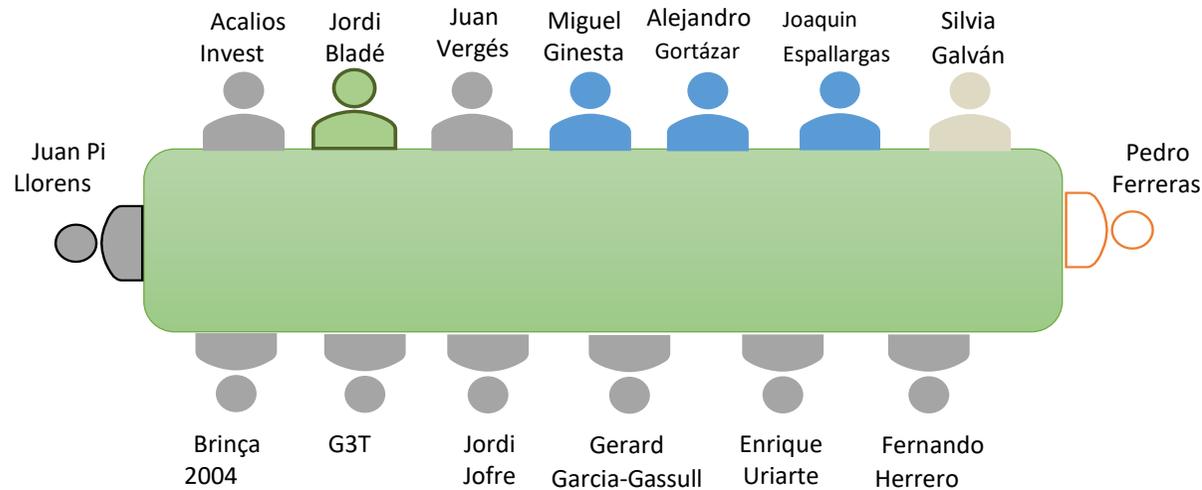
★ **Fábrica super-eficiente**
 Fábrica de procesado de frutos secos en **Aranda de Duero**:
 Inversión realizada de 1,2M€ en 2019
 Capacidad para proceso de 6.500TM/año (actualmente 2.400 TM/año)
 Gama de productos **ecológicos**
7-Daily-nuts

★ **I+d+i:** planta de producción en Murguía de Airnuts, primero de una nueva generación de productos



ECOLUMBER HOY : GOBIERNO CORPORATIVO

COMPOSICIÓN CONSEJO ADMINISTRACIÓN



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%	

28.898.890€ (Capitalización bursátil a 1,07€/acción)

Categorías (1)

- Consejero Dominical
- Consejero Independiente

Cargo (distintos a vocal)

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

Ecolumber, principales cifras estados financieros consolidados 2019

Activo Fijo Operativo = 20,4M€

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)

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

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

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

 **Más de 25.500 nogales para madera**

La finca de Argentina no es estratégica y se ha
previsto su venta durante el periodo 2020-21
(ingreso previsto 1,7M€ = V. en contabilidad)

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 11,4 (MEUR)

Capital circulante 2,7 (MEUR)

Incremento del 28% vs 2018,
principalmente por incremento
en las existencias (20%)

Cifra negocios/Ebitda en
miles €

Ventas 13.444

Ebitda (1.538)

Tms producto
procesado/año

2.400 Toneladas
(+8,1% vs 2018)

Precio medio /Kg

5,55€/Kg)
(-7,5% vs 2018)

BINS: 11,5 (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



ACTUALIZACION PLAN ESTRATEGICO

La Estrategia del Grupo destila objetivos muy claros para 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

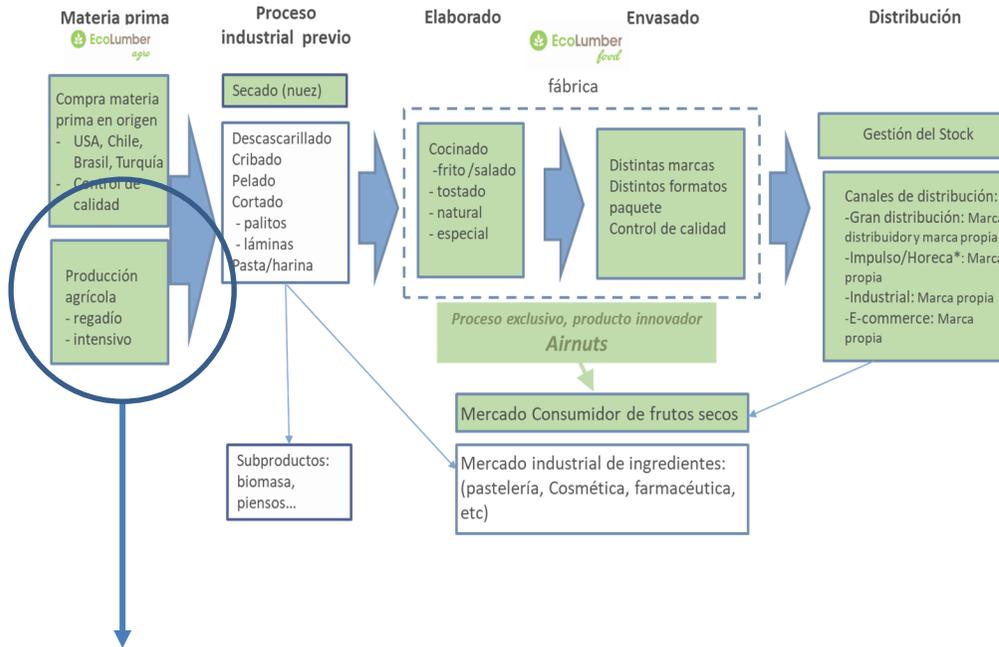
Se precisa:

- 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

Requerimientos del Plan Estratégico: Inversión en fincas



KPI – PRODUCCIÓN ALMENDRAS

Superficie plantada:	900 Ha (400 ha en gestión)
Objetivo productividad:	2.500 Kg/Ha
Objetivo producción (2028)	2.250 T (grano)
Precio venta productor:	5€/kg (grano)

KPI – PRODUCCIÓN NUEZ

Superficie plantada:	50 Ha
Objetivo productividad:	4.500 Kg/Ha
Objetivo producción: 2028	225 T (cáscara)
Precio venta productor:	4€/kg (cáscara)

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2028

Ventas

≈ 11,4 MEUR

EBITDA

≈ 55% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA 2021-23

Capex inversión

27,7 M€

Nueva Deuda

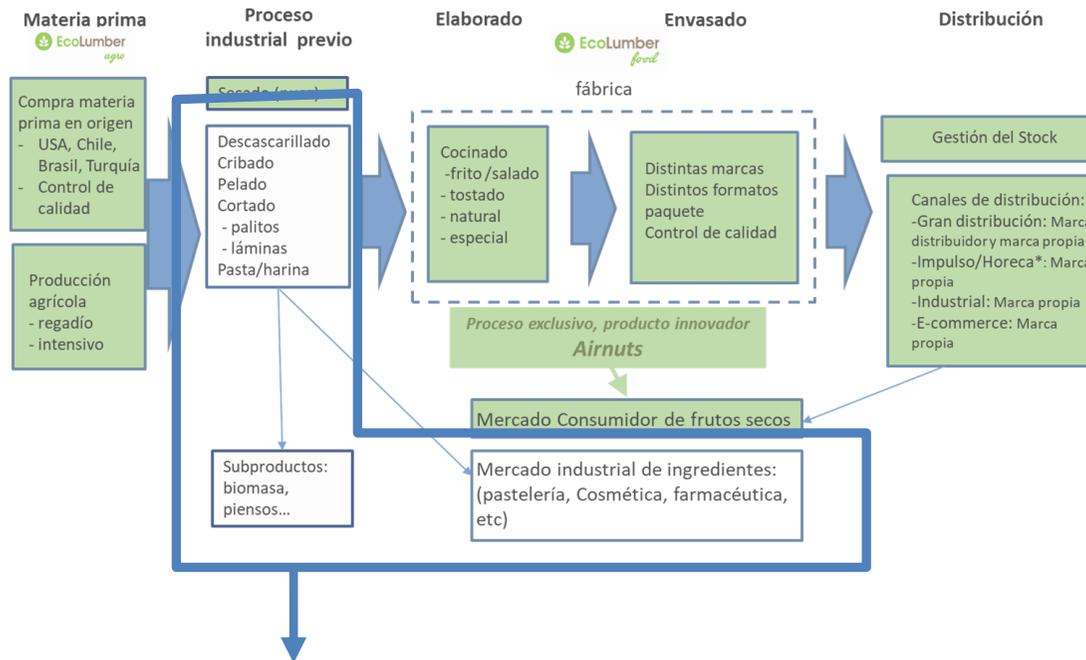
19,2 M€

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.



KPI'S INVERSIÓN planta industrialización almendras

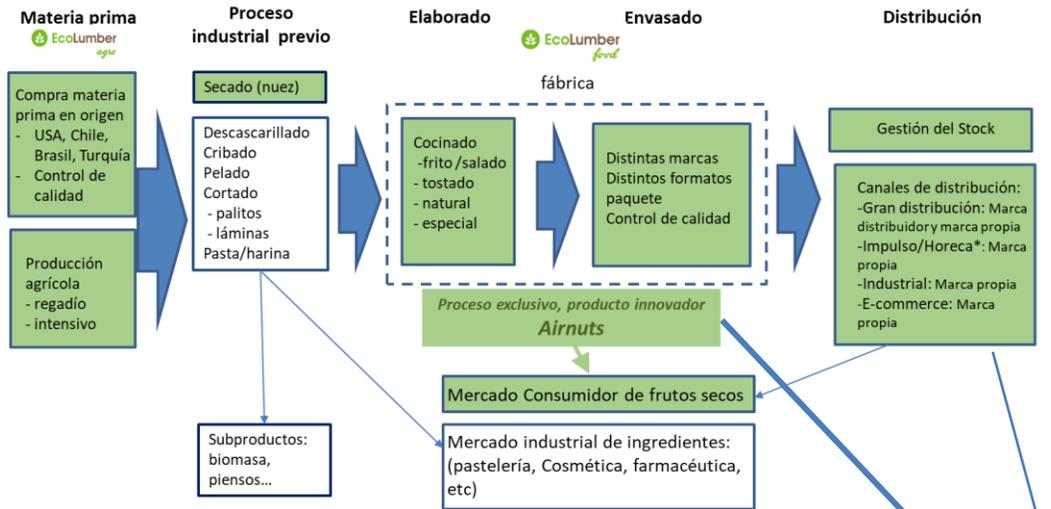
	(en miles €)	
Capex	-7.700,0	
Deuda (70%)	5.390,0	
Máx cash flow negativo acum	-4.378,0	Año 4
Ebitda positivo	Año 3	
Cash flow positivo	Año 4	
Objetivo producción	4000Tm/año	Año 5
Ventas previstas Año 5	28.110,0	
Ebitda previsto Año 4	2.122,0	7,55%
Tir 12 años inicio inversión	22,60%	

Para el cálculo de la TIR consideramos al final periodo que el valor nave es 4.030, no considerado impuesto s/beneficios.

Amortización nave 30 años, maquinaria 15 años

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.

Requerimientos Plan estratégico: Inversión en nuevos productos



ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2025

Ventas

≈ 3,4 MEUR

EBITDA

≈ 20% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

1,5 M€ (1M€ ya ejecutado 2019)

Marketing

1 M€ (2020-2024)

Para el lanzamiento y desarrollo de los Air Nuts, la compañía tiene previstos gastos por Marketing de más de **1,0M€ en el período 2020-2024**. 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: Fincas actuales

Esta línea de actividad incluye las fincas actuales del Grupo Ecolumber

Fincas producción fruto secos

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

≈ 40% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

≈ 1,1 MEUR (2020-2023)

Δ WC

15% s/ventas

Σ Ebitda cash negativos

≈ 1,2 MEUR (2020-2021)

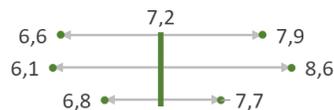
Las fincas se encuentran en diferentes grados de desarrollo, si bien se espera que todas las hectáreas plantadas entren en producción en 2020, alcanzando la productividad objetivo a partir del año 2024

Fincas madera

Las 60ha plantadas de nogales para madera de las **fincas de Luna y Oropesa se encuentran en fase de desarrollo**, se esperan las talas entre 2029 y 2048.

Según tasación realizada por Gloval Valuation:
Valoración Activos biológicos (dic 2019) 7,2M €

Horizonte temporal (+/- 1 año)
 Tasa descuento (+/- 1%)
 Precio madera (+/- 5%)



Distribución Ventas esperadas madera: 33,5M€



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 estratégica 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 2019:

Volumen ventas:	2.404 T
Precio medio venta:	5,55 €/kg
Margen contribución (% vtas.):	18,8%
EBITDA (% vtas.):	-0,49%

Crecimientos 2020-2022:

Δ volumen estimado:	CAGR 7,4%
Δ precio medio venta:	5,1%

Estimamos una recuperación de precios en los próximos ejercicios, después de la caída en el último ejercicio (-8,3%).

ACTIVIDAD: OBJETIVOS 2022

Ventas

≈ 21 MEUR

EBITDA

≈ 7,5% ventas

INVERSIÓN ESTIMADA

Capex inversión

N/A

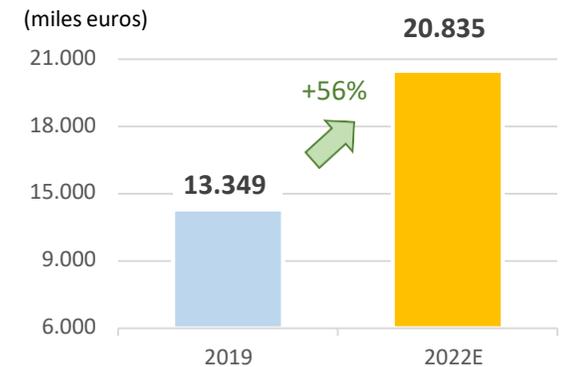
Δ WC

≈ 16% Δ ventas

∑ Ebitda cash negativos

N/E

Evolución ventas en kEUR (2019-2022)⁽¹⁾

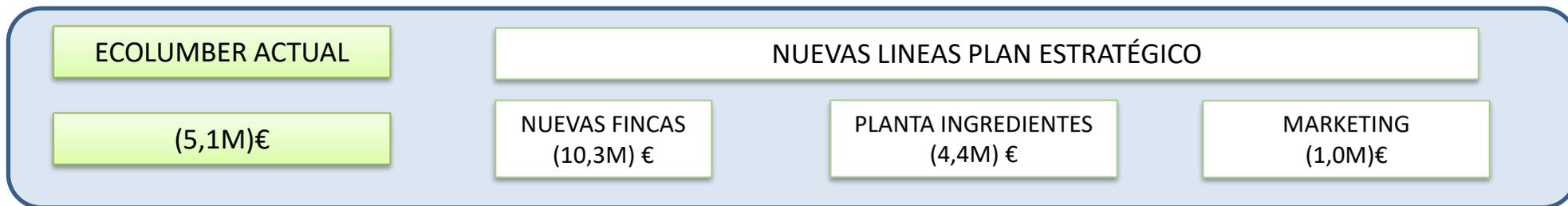


El nivel de working capital sobre ventas indicado equivale al promedio de cierres mensuales de los ejercicios anteriores.

El ejercicio 2019 ha sido un año de transición por la implantación de una nueva línea de producción en la planta de Murguía de un producto que se ha lanzado al mercado en el primer trimestre. Así como la ampliación de la nave de Aranda para absorber la producción de Murguía.

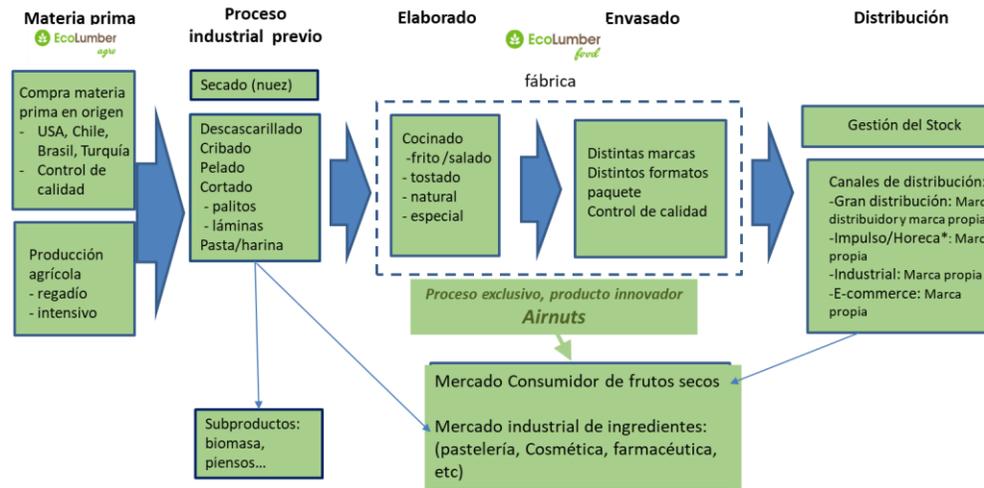
Requerimientos Plan estratégico: 20,8M€ equity y 25M€ de deuda (en el momento de máxima exigencia)

Existen compromisos irrevocables de acudir a la ampliación por parte de socios actuales por importe de 2.950 mil €



	ECOLUMBER ACTUAL	NUEVAS FINCAS	PLANTA INGREDIENTES	MARKETING	TOTAL	
CAPEX TOTAL	(615)	(27.712)	(7.741)		(36.068)	Inversión total: (36M)€ Nuevas fincas: (28M)€ ; Planta Ingredientes: (8M)€
EBITDA cash	4.793	431	848	(1.001)	5.071	Generación ebitda 20-24: +5M€
WC + Der. Vuelo	(2.920)	(216)	(1.489)		(4.625)	Inc.Working Capital 20-24: (5M)€
NUEVA DEUDA	356	19.267	5.390		25.013	Nueva deuda: 25M€ Nuevas fincas: 19M€ Planta Ingredientes: 5M€
Amortización deuda	(6.332)	(909)	(1.103)		(8.343)	Servicio a la deuda: (10M)€
Intereses Deuda	(423)	(1.184)	(284)		(1.891)	
TOTAL	(5.141)	(10.323)	(4.379)	(1.001)	(20.843)	Equity necesario: (20,8M)€

Conclusión



. 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 2021 y en situación de reinvertir en 2026.

Esta inversión no está correlacionada con otras alternativas de inversión.

. La empresa resultante será única en la industria por sus productos innovadores (como Airnuts), y estaría en condiciones de acometer crecimiento para atacar más negocio en España o si fuera apropiado, Europa.