



Jaime Carbó Fernández, en su calidad de Consejero Delegado de la entidad Deoleo, S.A., con domicilio en C/ Marie Curie nº 7, Rivas Vaciamadrid (Madrid), sociedad cuyas acciones están admitidas a cotización en las Bolsas de Valores de Madrid, Bilbao, Valencia y Barcelona,

#### **EXPONE**


De acuerdo con lo estipulado en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, modificada por la Ley 37/1998, de 16 de noviembre, de reforma del mercado de Valores, procedemos a comunicar a la Comisión Nacional del mercado de Valores el siguiente:

#### **HECHO RELEVANTE**

Adjuntamos presentación que será entregada a los analistas e inversores asistentes a la Jornada organizada por la Caixa en el día de hoy en el Hotel Miguel Angel de Madrid.

Esta presentación también está disponible en la página web corporativa [www.deoleo.eu](http://www.deoleo.eu) .

En Rivas Vaciamadrid, a 28 de marzo de 2012.



# deoleo

**Hemos cerrado una etapa, es  
hora de construir nuestro futuro**

Jornada de la Caixa, Hotel Miguel Ángel, Madrid  
28 de marzo 2012

deoleo

## AVISO LEGAL

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de Deoleo, S.A. o de su dirección a la fecha de realización del mismo.

Estas manifestaciones de futuro o previsiones no constituyen garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes, que podrían determinar que los desarrollos y resultados finales difieran materialmente de los puestos de manifiesto en estas intenciones, expectativas o previsiones.

Deoleo, S.A. no se obliga a informar públicamente del resultado de cualquier revisión que pudiera realizar de estas manifestaciones para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a esta presentación, incluidos, entre otros, cambios en el negocio de la Compañía, en su estrategia de desarrollo de negocio o cualquier otra posible circunstancia sobrevenida.

Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por el Deoleo y, en particular, por los analistas e inversores que manejen el presente documento.

Se puede consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por el Deoleo en los organismos supervisores y, en particular, en la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

El presente documento contiene información financiera no auditada, por lo que no se trata de una información definitiva, que podría verse modificada en el futuro.

# Índice

1. Deoleo - Hacía una nueva etapa
2. 2011 - Un año preparando las bases
3. Deoleo hoy

## Anexo

1. Accionariado
2. Evolución materia prima





# Índice

1. Deoleo - Hacía una nueva etapa
  2. 2011 - Un año preparando las bases
  3. Deoleo hoy
- Anexo
1. Accionariado
  2. Evolución materia prima



# 1. Deoleo - Hacia una nueva etapa

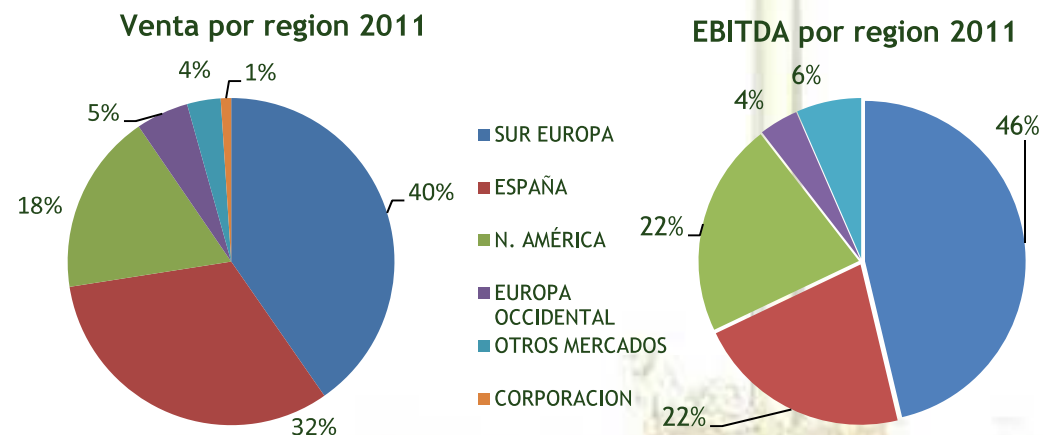
- Somos un grupo de alimentación multinacional enfocado en nuestro negocio núcleo, aceite de oliva, el producto más emblemático de la dieta mediterránea. También comercializamos productos relacionados como aceite de semillas, vinagres y salsas.
- Tenemos operaciones directas en 11 países y ventas en más de 100 países adicionales.
- Entre 2009 y 2011 hemos reducido nuestra deuda financiera en un 56% a través de desinversiones de actividades “non core”, ampliaciones de capital y canje de deuda en capital.

## Datos financieros (\*)






















(€ mil)	2011	2010
Ventas netas	1.109.756	1.160.900
EBITDA	84.935	95.885
Margen(%)	7,65%	8,26%
Deuda Financiera Neta	661.391	837.080
FF PP	811.700	826.482

(\*) Los datos de los resultados del 12M 2010 están ajustado los datos sin arroz desde el momento de sus venta para que sea comparable con el 12M 2011.

## Desglose geografico 2011



# 1. Deoleo - Hacia una nueva etapa

	Posición	Principales marcas	Desarrollo negocio
Mercados tradicionales	 #1	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La defensa de las posiciones frente al reto de la marca de distribución</li> <li>• Escenario positivo de aceite de oliva virgen vs aceite de oliva refinado</li> <li>• Puesta en marcha de un programa de innovación</li> <li>• Recuperación de la iniciativa comercial en el mercado</li> </ul>
	 #1	   	
Nuevos Mercados	 #1	  	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bertolli recupera cuota y nuevo posicionamiento de Carbonell en EE.UU.</li> <li>• Estrategia comercial para aumentar el número de puntos de venta que permitirá aumentar la cuota de mercado</li> <li>• Aumento de las ventas y mejorar nuestro posicionamiento con la marca Bertolli</li> </ul>
	 #1	 	
	 #1	 	
	 #1	 	
Mercados emergentes	 #1	 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En Brasil, crecimiento del 28% con respecto al año anterior gracias al acuerdo de distribución llevado a cabo con Grupo Calvo</li> <li>• En China hemos crecido + 56%, en Corea del Sur + 11% y en Tailandia + 19%</li> </ul>
	  	   	

Una de cada cinco botellas de aceite de oliva consumido en el mundo es de Deoleo

# 1. Deoleo - Hacia una nueva etapa

## Proceso de cambio hacia un negocio rentable de nuevo



## Entre 2009 y 2010 trabajamos intensamente en obtener una situación de estabilidad financiera

- Saneamiento del balance: se provisionaron y regularizaron partidas por más de 500 millones de euros.
- Se iniciaron medidas legales contra los antiguos gestores.
- Refinanciación total del Grupo que partía de una situación dramática, donde culminamos:
  - Desinversiones de activos non-core como el Proyecto Tierra, la marca Dante y determinados inmuebles y participadas.
  - Tres ampliaciones de capital, no dinerarias, conversión de preferentes y dineraria.

# 1. Deoleo - Hacía una nueva etapa

2011 ha sido el año clave en la reestructuración operativa :

- Hemos desinvertido:
  - El negocio arrocero vendiéndolo a Ebro Foods
  - Saludaes a M-101
  - Acyco al Grupo Hojiblanca
- Hemos firmado acuerdos estratégicos con:
  - Sovena para el desarrollo de la actividad de extracción y refinado de semillas de Andújar.
  - Syngenta para compartir la organización de compra y venta de pipa y semilla de girasol.
- Hemos cerrado:
  - La fábrica de Canarias
  - La fábrica de Voghera
  - La oficina de San Sebastián en la que históricamente estaba la sede social y que gestionaba la administración de todo el Grupo.
  - Hemos reducido la dimensión de nuestra oficina en Houston pasando de 84 a 46 personas para adecuarla a la dimensión necesaria tras la venta del negocio arrocero de aquel país.
  - Hemos redimensionado nuestra oficina en Rivas adecuándola a una organización más moderna.
- También hemos cambiado la imagen corporativa de SOS a Deoleo.

# 1. Deoleo - Hacia una nueva etapa

En el nuevo modelo organizativo nos hemos enfocado en:

- Adaptar el modelo a un grupo que tras desinversiones ha pasado a ser monoproducción y monotecnología.
- Cambiar la manera de trabajar desde un modo vertical, región por región hacia un modo horizontal desde materia prima al cliente.
- La estructura local en actividades comerciales y global en suministro y funciones corporativas .



# 1. Deoleo - Hacia una nueva etapa

- El resultado de todas estas acciones, considerando aquellas bajas o jubilaciones anunciadas al cierre del ejercicio pero que se irán materializando a lo largo del año, es que la plantilla pasará de 2.230 personas el 31 de diciembre 2010 a 923 personas.

País	Bajas ya anunciadas				31/12/2011 Proforma	Variación 2011/2010
	31/12/2010	31/12/2011	Despidos	Prejubilaciones		
España	922	589	41	22	540	-41%
Portugal	63	0			0	-100%
Italia	365	320	20		300	-18%
Europa Central	80	29			29	-64%
Norte América	212	67	15		52	-75%
Méjico	563	9			9	-98%
Guyana	19	2			2	-89%
Australia	6	5			5	-17%
<b>Total Deoleo</b>	<b>2230</b>	<b>1021</b>	<b>76</b>	<b>22</b>	<b>923</b>	<b>-59%</b>

- Tras este proceso la deuda financiera neta del grupo pasó de 1.515 millones de euros a finales de 2009 a 661 millones de euros al cierre 2011.

## CALENDARIO DE AMORTIZACION ORDINARIA DEL CONTRATO DE FINANCIACION

	2012	2013	2014	2015	2016	Total
Importe	12.500	55.000	75.000	75.000	82.500	300.000



# Índice

1. Deoleo - Hacía una nueva etapa
  - 2. 2011 - Un año preparando las bases**
  3. Deoleo hoy
- Anexo
1. Accionariado
  2. Evolución materia prima



## 2. 2011 - Un año preparando las bases

- Hemos cumplido con el objetivo comunicado en octubre en un entorno macroeconómico poco favorable en nuestros mercados principales.
- En el último trimestre del año hemos logrado una rentabilidad EBITDA/ventas del 10,2% lo que marca un nivel de rentabilidad más en línea con el potencial del negocio.
- El EBITDA ha alcanzado los €85 mm y el BDI se ha situado en €1,1 mm frente a las pérdidas de €56,5 mm del ejercicio anterior, tras haber efectuado un ejercicio de impairment de activos intangibles por valor de €38,5 mm.
- La deuda financiera neta a 31 de diciembre se ha situado en €661 mm, una reducción de €176 mm comparado con 31 de diciembre 2010.
- El precio de materia prima de aceite de oliva sigue a la baja, por debajo de los niveles del principio de la década lo que ha provocado la aplicación del mecanismos de almacenamiento privado.
- Se ha aprobado un Expediente de Regulación de Empleo que afecta a los centros de Rivas, Alcolea, Andújar y Sevilla.
- Hemos cerrado un acuerdo para la creación de una Joint Venture con Sovena con el fin de optimizar la producción de aceite de semilla en la fabrica en Andújar, también.

## 2. 2011 - Un año preparando las bases

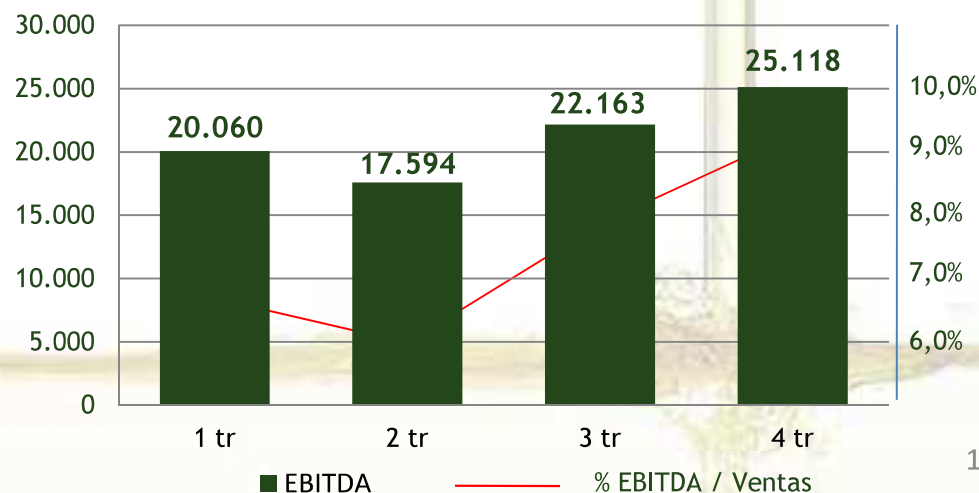
- La disminución del 4,4% en la facturación con respecto a 2010 obedece a la bajada en los precios de referencia de la materia prima sin embargo en unidades, hemos aumentado nuestras ventas de aceite de oliva en un 0,6%.
- El resultado operativo ha estado por debajo del año pasado, lastrado por un primer semestre desfavorable cuando sufrimos pérdidas en el negocio de semillas y una caída de rentabilidad en el aceite de oliva por el aumento en la actividad promocional en los mayores mercados.
- El EBITDA ha tenido una evolución positiva lo largo del año, principalmente por el efecto de las medidas de ajuste implementadas que se han empezado a notar en el segundo trimestre.

CUENTA RESULTADOS CONSOLIDADA 2011 (*)		
(Miles de euros)	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	1.109.756	1.160.900
EBITDA	84.935	95.885
% EBITDA / Importe neto negocio	7,65%	8,26%
BAI	8.954	-52.540
BDI	1.079	-56.531

(\*) Los datos de los resultados del 12M 2010 están ajustado los datos sin arroz desde el momento de sus venta para que sea comparable con el 12M 2011.

CUENTA RESULTADOS CONSOLIDADA (actividades discontinuadas separados)		
(Miles de euros)	2011	2010
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	960.806	1.033.557
EBITDA	72.802	84.255
BAI	-9.058	-59.630
RESULTADO DEL EJERCICIO OPERACIONES CONTINUADAS	13.461	-56.868
RESULTADO DEL EJERCICIO OPERACIONES INTERRUMPIDAS	20.218	7.199
RESULTADO DEL EJERCICIO	33.679	-49.669
DETERIORO FONDO DE COMERCIO Y MARCAS NETO		
IMPACTO FISCAL	-32.600	
BDI	1.079	-49.669

Evolución EBITDA en 2011 trimestres individuales



## 2. 2011 - Un año preparando las bases

- En España el mercado del aceite de oliva ha crecido un 1,98% en volumen y ha caído un 0,9% en valor según Nielsen. El segmento de Virgen/Virgen Extra ha crecido al 9,2% y 5,7% en volumen y valor, respectivamente.
- En Italia la evolución ha sido más modesta con un crecimiento en volumen del 0,8% y una caída en valor del -0,8%. No han habido diferencias significativas dentro de los sub-segmentos de la categoría.
- En EE UU el mercado se ha mantenido estable (-0,6% ) pero hay que tener en cuenta que en este país el canal *Clubstore*, que dentro del *retail* es el que más crece, no está medido dentro del universo Nielsen. En todo caso se observa una ralentización de la tasa de crecimiento.
- El mercado del aceite de girasol en España ha caído un 2,2% mientras que en Italia ha subido un 1,8%. La bajada en España se justifica por el bajo precio del aceite de oliva que da lugar a trasvase de consumidores habituales de aceite de girasol.
- La marca de distribución (MDD) ha disminuido su cuota en países tradicionales y de mayor consumo como España e Italia, mientras sigue incrementando su presencia en los mercados de menor consumo como Estados Unidos y Alemania.



## 2. 2011 - Un año preparando las bases

- La deuda financiera neta (DFN) del Grupo a 31 de diciembre de 2011 es de €661 mm lo que supone una disminución de €38 mm con respecto al trimestre anterior y de €176 mm con respecto al año anterior. Hemos mantenido durante el ejercicio una reserva de liquidez razonable y hemos recuperado el crédito comercial.
- Por las ventas de activos hemos cobrado neto de gastos e impuestos €211,4 mm destinados a amortizar deuda.
- El resultado neto del ejercicio de las actividades continuadas y discontinuadas hubiera sido positivo de €33,7 mm pero se ha visto afectado por los impairment test con un deterioro de valor del fondo de comercio y marcas por importe de €38,5 mm.
- Las dotaciones registradas obedecen al resultado del test de deterioro practicado cuyas hipótesis financieras se han actualizado en lo relativo a la tasa de descuento y crecimiento futuro, dada la evolución experimentada en las primas de riesgo en los países donde operamos.

### Balance Deoleo 31.12.2011

(Miles de euros)	31.12.2011	31.12.2010	Dif%	Dif €
FF PP	811.700	826.482	-1,8%	-14.781
DFN	661.391	837.080	-21,0%	-175.689
Capital circulante	215.172	204.009	5,5%	11.163

# Índice

1. Deoleo - Hacía una nueva etapa
2. 2011 - Un año preparando las bases
3. Deoleo hoy

## Anexo

1. Accionariado
2. Evolución materia prima



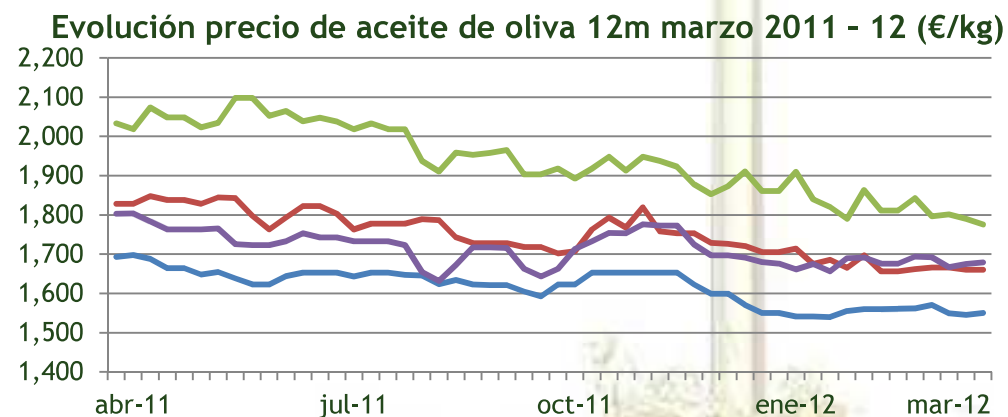


### 3. Deoleo hoy

- En febrero 2012 hemos publicado el Informe Deoleo sobre la situación del aceite de oliva en España y también el resto del mundo.
- La conclusión más importante es que sigue incrementándose el remanente de campaña ya que el consumo no absorbe el incremento de la producción a corto plazo, incluso con precios históricamente muy bajos.
- Según nuestras estimaciones, no sólo por la cosecha en España sino en el resto de los productores importantes, Italia, Grecia y Túnez la situación es, en general, también positiva, lo que supone una oferta muy superior a la demanda mundial.

#### Resumen Informe Deoleo 2012

Balances de campañas					
(Miles de tm)	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Existencias iniciales	331,8	425,7	285,7	420,7	473,7
Producción	1236,1	1030	1401,5	1391,1	1595
Importación	61,4	3809	47	43,5	44,4
<b>Total Disponibilidades</b>	<b>1629,3</b>	<b>1494,6</b>	<b>1734,2</b>	<b>1855,3</b>	<b>2113,1</b>
Consumo interior	537,5	533,6	533,4	553,7	560
Exportación	666,1	675,3	780,1	827,9	862
<b>Total Salidas</b>	<b>1203,6</b>	<b>1208,9</b>	<b>1313,5</b>	<b>1381,6</b>	<b>1422</b>
<b>Remanente</b>	<b>425,7</b>	<b>285,7</b>	<b>420,7</b>	<b>473,7</b>	<b>691,1</b>

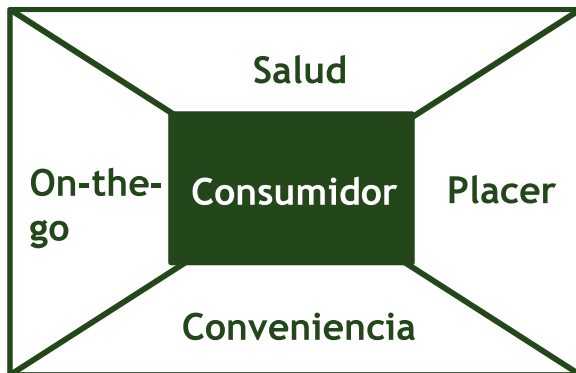




### 3. Deoleo hoy

Queremos cambiar el enfoque, que históricamente ha sido guiado por el producto en aspectos técnicos como acidez, región o variedad, y centrar nuestro esfuerzo en el consumidor, basandonos en efectos o usos para él.

Motivación consumidor =  
Posición nuestros productos



Bajo el foco de salud, nos centramos en:

- Uso: desarrollando nuevas ideas y diferenciando el producto.
- Momento de uso; Desarrollamos soluciones para que el aceite sea el compañero saludable en la alimentación en los diferentes momentos del día ej. el desayuno

- Trabajamos con la distribución para adaptar la presencia en los lineales a este desarrollo
- Impulsamos el canal HORECA para fomentar el consumo y desarrollando productos específicos
- Ejemplos;
  - Nuevo Koipesol, absorbe un 20% menos de grasas y aguanta más fritos
  - Koipesol Delice, el primero aceite especial para repostería
  - Ecofrie - Un producto que ayuda a la hora de recoger el aceite usado



### 3. Deoleo hoy

- En el ejercicio 2011 hemos trabajado en ejecutar las medidas necesarias para hacer de Deoleo el grupo de referencia en el mercado aceite de oliva, con una organización y equipos de primera línea que nos permitan aprovechar las ventajas de nuestra dimensión y alcance internacional. Para ello, hemos adecuado nuestros recursos fabriles, reforzado nuestros equipos de marketing e innovación y hemos recuperado la iniciativa estratégica y comercial.
- Se han ejecutado las desinversiones anunciadas: el negocio de arroz y las fábricas de aceitunas, para permitir enfocar la organización en el negocio central, el aceite.
- Hemos tomado las medidas de eficiencia industrial y la optimización de recursos, medidas difíciles pero necesarias ante los retos del futuro.
- En los mercados maduros hemos mantenido con solvencia nuestras cuotas de mercado incluso en un difícil entorno competitivo, consecuencia de la crisis que estamos padeciendo.
- Vamos a poner velocidad de crucero a diversas iniciativas comerciales enfocadas al binomio consumidor/producto que anunciaremos en su momento.
- Por tanto, damos por cerrada una etapa y abrimos otra. Dejamos atrás una agenda de reestructuraciones e incertidumbres y nos conducimos hacia otra en la que crecer rentablemente será nuestro objetivo. Para ello, el Consejo está trabajando sobre nuevas propuestas estratégicas sobre la base de nuestras dos materias primas, el aceite de oliva y nuestras marcas que nos hacen cercanos a nuestros consumidores en estrecha colaboración con nuestros clientes.

# Índice

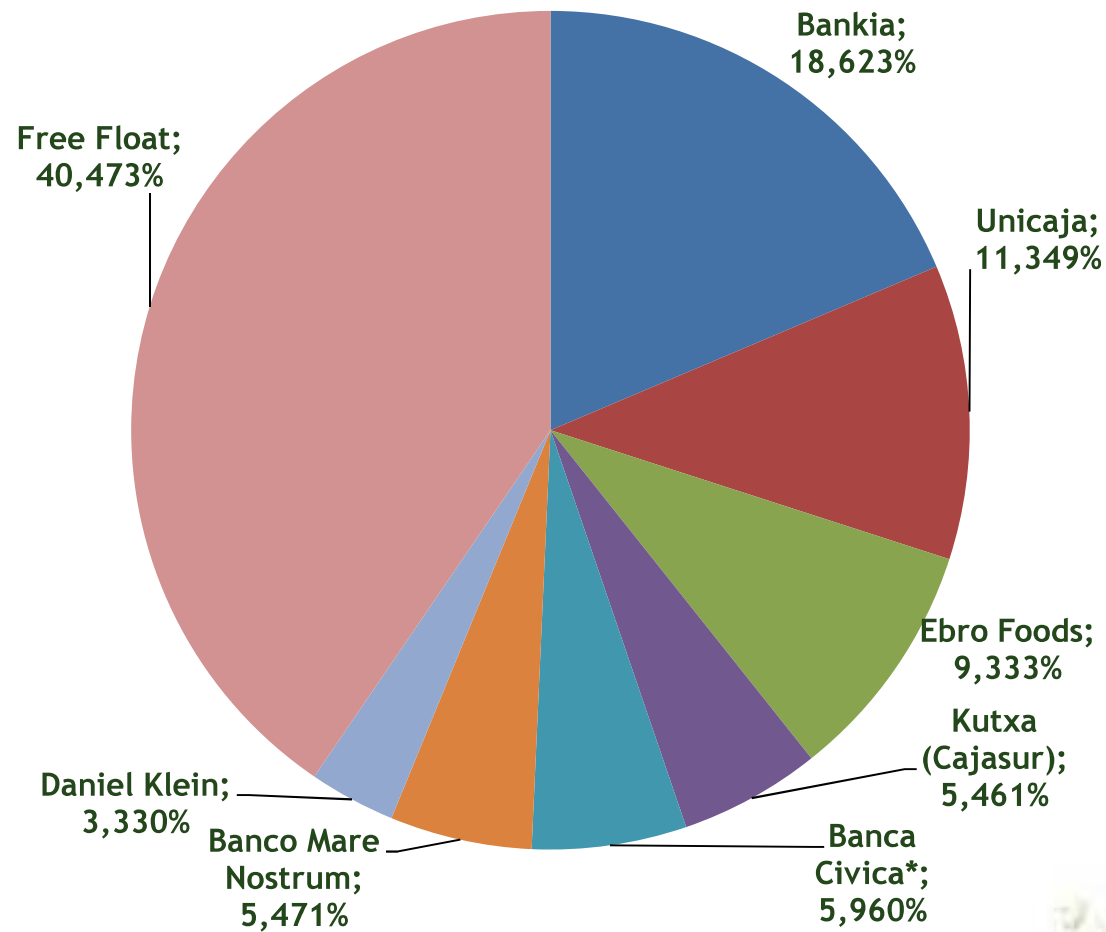
1. Deoleo - Hacía una nueva etapa
2. 2011 - Un año preparando las bases
3. Deoleo hoy

## Anexo

1. Accionariado
2. Evolución materia prima



## Anexo 1 - Accionariado



Fuente; CNMV 260312

\*) El 27 de marzo se ha llegado a un acuerdo de fusión por absorción de Caixa bank

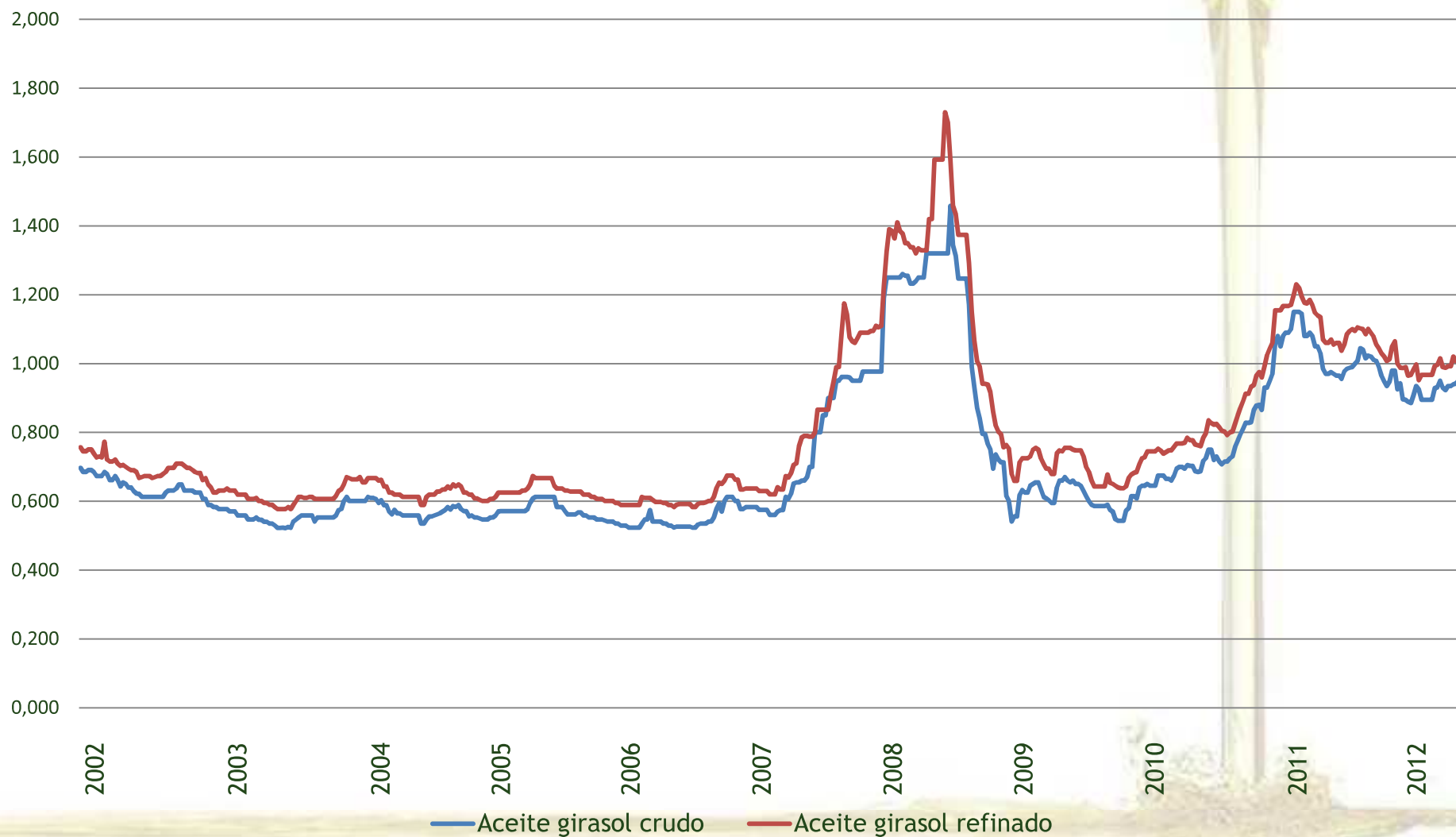
## Anexo 2 - Evolución precio aceite de oliva

Evolución del precio de aceite de oliva 2002 - 2012 (€/kg)



## Anexo 2 - Evolución precio aceite de semillas

Evolution del precio de aceite de girasol 2002- 2012 (€/kg)





# de oleo



WEB: [WWW.DEOLEO.EU](http://WWW.DEOLEO.EU)

TICKER: OLE