



Deoleo mejora su resultado neto en 12,9 millones de euros y continúa reduciendo su deuda

- El beneficio antes de impuestos se sitúa en 2,8 millones lo que supone una mejora de 26,8 millones respecto al ejercicio anterior.
- El grupo sigue avanzando en sus planes de ajuste con el fin alcanzar niveles de rentabilidad acordes con la fortaleza de sus marcas.
- La deuda financiera neta se reduce en otros 20 millones de euros, hasta los 867 millones.
- Las marcas del grupo mantienen sus posiciones de liderazgo en los grandes mercados a pesar de la elevada competitividad.

Madrid, 28 de julio de 2011.- Deoleo, líder mundial en aceite de oliva, mejoró su resultado neto (BDI) en el primer semestre del año en 12,9 millones de euros, lo que supone una significativa reducción de las pérdidas con respecto al mismo periodo del año anterior, que bajan de 20,3 a 7,4 millones de euros. El beneficio antes de impuestos (BAI) ha mejorado de forma sustancial ya que se ha pasado de unas pérdidas de 24 millones a un resultado positivo de 2,8 millones.

La facturación en este periodo ascendió a 581 millones de euros, un 7,4% menos que en el primer semestre de 2010, debido principalmente al descenso del precio del aceite de oliva, ya que el volumen de ventas se ha mantenido prácticamente invariable.

Por su parte, el Ebitda del semestre ha sido de 37,6 millones de euros. Este resultado, inferior al del año pasado, se ha visto erosionado por los resultados en el área de semillas, donde las ventas han caído más de un 27% como consecuencia del alza en los precios de estas materias primas y de su acercamiento al precio del aceite de oliva, lo que produce un efecto de sustitución. En concreto, el precio del aceite de semillas ha subido un 46,8% con respecto al mismo periodo del año pasado, por lo que ha repercutido negativamente en la rentabilidad de esta área de negocio.

En aceite de oliva, los márgenes también se han visto mermados por la elevada presión competitiva de las marcas de la distribución, lo que ha obligado a intensas campañas promocionales. En este contexto Deoleo ha optado por seguir apostando por el producto, la calidad y la innovación, logrando mantener así sus cuotas de mercado, a pesar del difícil contexto.

A su vez, el grupo, como tarea clave para este año, está trabajando para adecuar la estructura de costes y la configuración industrial, lo que incidirá en la rentabilidad del segundo semestre y, sobre todo, en los resultados de 2012.



Dentro de estas medidas de reducción de costes, el grupo ha disminuido su plantilla un 47% en los últimos dos años. En este primer semestre la cifra de empleados se ha reducido en 45 por las actuaciones llevadas a cabo en las filiales de México y Guyana francesa, por lo que, a 30 de junio, el grupo cuenta con 1.486 empleados en todo el mundo. Por otra parte, con la salida en el mes de julio de Acyco y de la división arrocera de EEUU, se producirá una reducción adicional de 276 empleados.

Situación financiera

A 30 de junio de 2011 la deuda financiera neta del grupo era de 867 millones de euros, lo que supone un recorte de 20 millones con respecto al trimestre anterior. Por otra parte, el equilibrio financiero alcanzado tras las operaciones corporativas de 2010 ha permitido que los costes financieros se hayan reducido prácticamente a la mitad.

En el aparatado de desinversiones este jueves, día 28 de julio, se ha formalizado la venta de Acyco por el importe inicial acordado de 13 millones de euros. Asimismo, mañana 29 de julio está previsto firmar el tramo americano de la operación de venta del arroz, mientras que el cierre del tramo holandés y español se producirá probablemente a la vuelta del verano, una vez obtenida la aprobación por parte de las autoridades de competencia.

El conjunto de ambas operaciones dará lugar a una reducción de deuda adicional de aproximadamente 190 millones de euros, que se destinarán íntegramente a la amortización parcial del préstamo sindicado.

Evolución del negocio por regiones

En cuanto a la evolución por regiones, **Sur de Europa** (Italia, Francia, Suiza y Bélgica) es la que ha generado más negocio, tanto en ventas como en Ebitda. Esta región destaca por su significativo componente exportador. Representa el 37% de las ventas y el 39% del Ebitda.

España constituye el 30% de la facturación total del grupo y el 22% del Ebitda, un porcentaje algo inferior al del primer semestre de 2010 por el impacto negativo del negocio del girasol.

Por su parte, **Norteamérica** (Estados Unidos, Canadá y México) representa la cuarta parte de las ventas del grupo y su aportación al Ebitda es cada vez más importante (28%), configurándose como región estratégica para el negocio de Deoleo.