



MISION CUMPLIDA

RESULTADOS 2013

27 DE FEBRERO DE 2014



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

PRESENTACION RESULTADOS 2013

1. Destacado del periodo
2. Entorno general
3. Entorno materia prima
4. Evolución de los negocios
5. Situación financiera y otros acontecimientos
6. Conclusión y Anexos

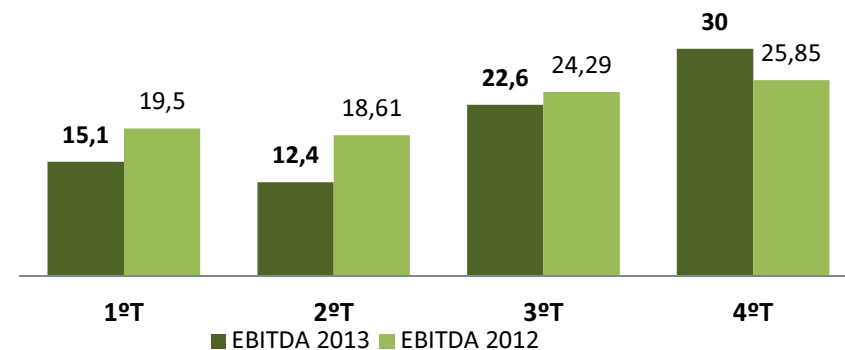
Resultados a Diciembre 2013



1. Destacado del periodo

- Obtenemos un rotundo resultado; €36 mm de BAI y €20 mm de BDI y cumplimos las estimaciones de EBITDA anunciadas en noviembre.
- Hemos sido capaces de remontar un ejercicio que comenzó con una coyuntura muy complicada, logrando rentabilidades históricas en el último cuatrimestre del año.
- La apuesta por la rentabilidad en nuestras ventas ha permitido un aumento del margen unitario por litro incluso en las situaciones de enorme volatilidad del precio y debilidad en la demanda.
- Las medidas de eficiencia operativa nos están permitiendo generar ahorros y optimizar nuestras necesidades de circulante, la evolución del capital circulante y del ROCE así lo ponen de manifiesto.
- El margen EBITDA/Ventas del año 2013 se ha situado en el 10%.
- Hemos conseguido una importante reducción de la Deuda Financiera Neta que se sitúa en €472 mm, €152 mm menos que en diciembre de 2012 ; la posición de caja a diciembre de 2013 es de €197 mm.
- En el mes de noviembre anunciamos la contratación de un asesor financiero para ayudarnos en la reconfiguración de la estructura de la compañía.
- Cumplimos con nuestros covenants financieros.

Evolución trimestral EBITDA 2013/12



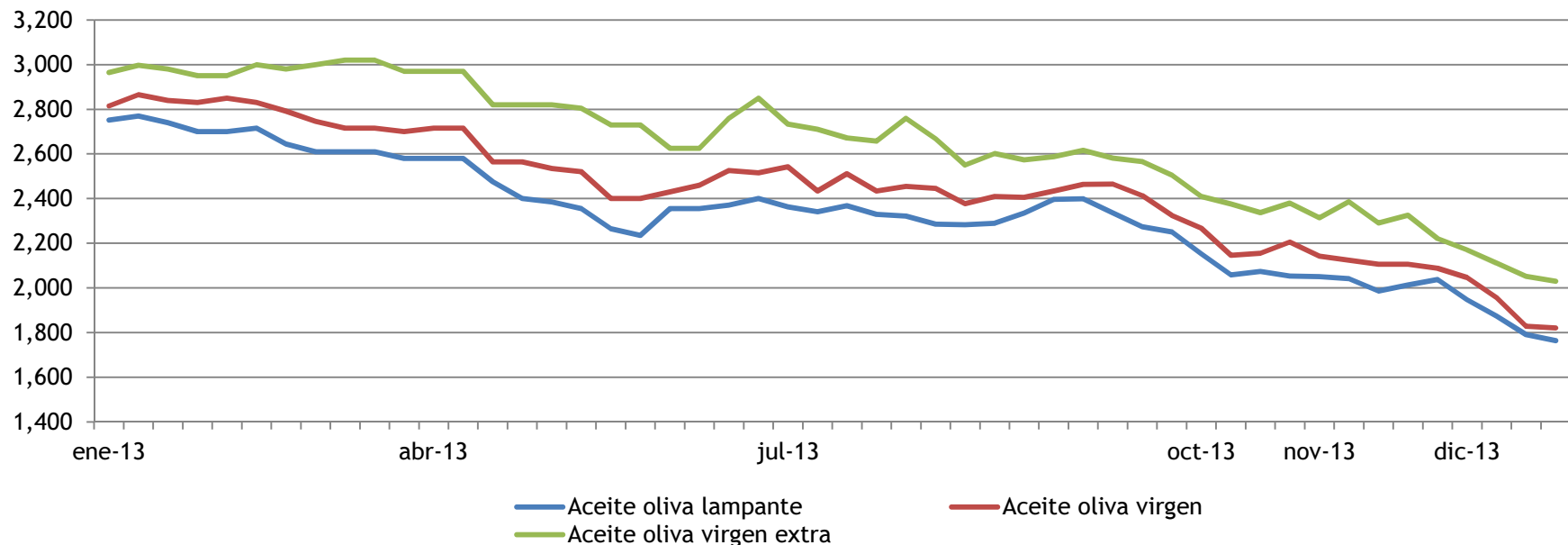
2. Entorno general

- El consumo de aceite en los principales países consumidores (España e Italia) comenzó el año con fuertes caídas que se han recuperado especialmente a partir del segundo semestre y cerrando el año con caídas en torno al 5% en volumen
- Tras los difíciles meses del inicio del año, hemos recuperado volúmenes, pero esencialmente hemos puesto el foco en la rentabilidad. Gracias a esa visión de negocio hemos conseguido alcanzar unos índices de rentabilidad muy satisfactorios.
- Las medidas de eficiencia ejecutadas están facilitando la gestión no sólo los resultados. También hemos logrado ajustar nuestras necesidades de capital circulante desarrollando un nuevo modelo de cadena de suministro.
- La diversificación geográfica nos ha permitido paliar el efecto negativo de España/Italia que suponen un 60% de las ventas pero que son mercados más expuestos a la debilidad de la demanda. Hemos terminado el año dando la vuelta a la tendencia de estas regiones y contamos con palancas para relanzar estos mercados en el futuro.
- En el resto de mercados ha tenido un menor impacto la volatilidad de la materia prima.
- El mercado de aceites de semillas ha experimentado una importante recuperación. Hemos logrado €7 mm EBITDA hasta situarlo en el 6,5% de las ventas, un dato desconocido en los últimos años.

3. Entorno materia prima - Aceite de oliva

- En el tercer trimestre del 2013 el precio promedio de aceite de oliva lampante en España se ha situado en €2,3/kg frente a €1,9/kg durante el mismo período del año 2012. Comparado con los datos a principio del año 2013 se ha producido una bajada de precios del aceite lampante del 36%.
- A fecha de redacción del presente informe estimamos una campaña 2013/2014 en España que superará las 1,5 mm tns y unas disponibilidades del orden de 1,8 mm tns.

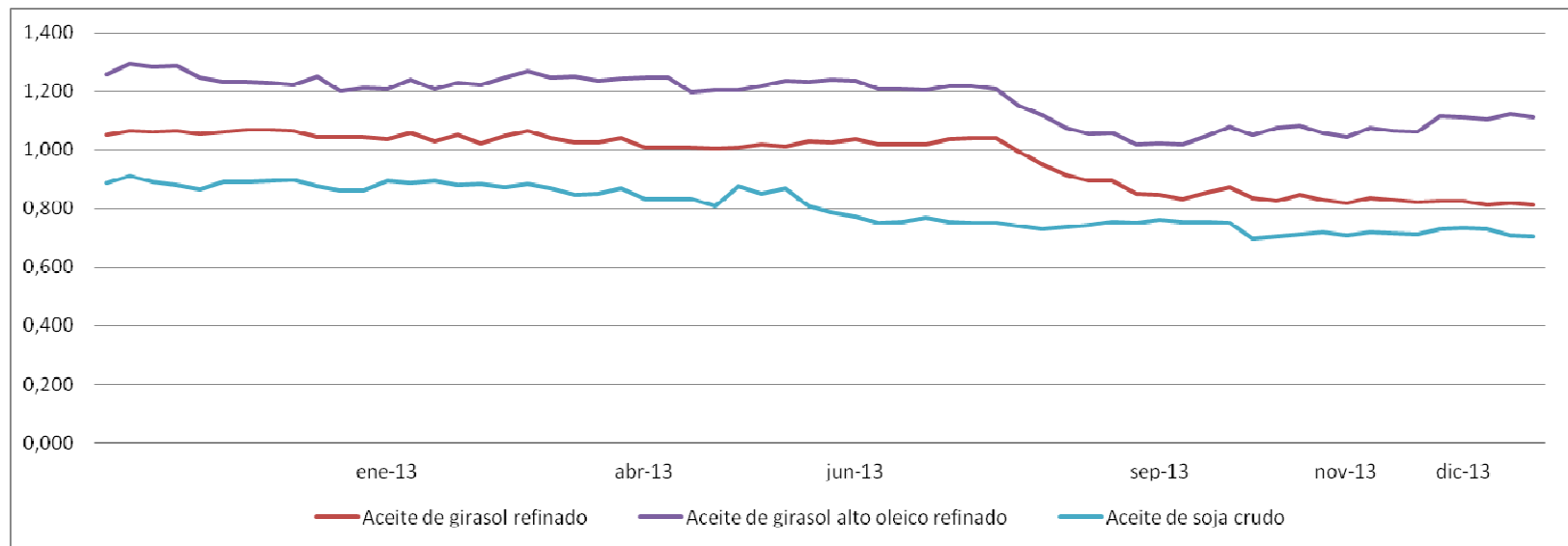
Evolución del precio de aceite de oliva (€/kg)



3. Entorno materia prima - Aceite de semillas

- Las expectativas de mercado siguen siendo buenas, ha habido algunos daños en las cosechas de países productores que han empujado hacia arriba a los precios pero ese alza se ha visto mitigada por la evolución del euro/dólar.
- En el mercado nacional los precios de aceite de girasol refinado han caído un 21,81% durante 2013, los precios promedio de 2013 han sido un 13,52% inferiores a los de 2012.

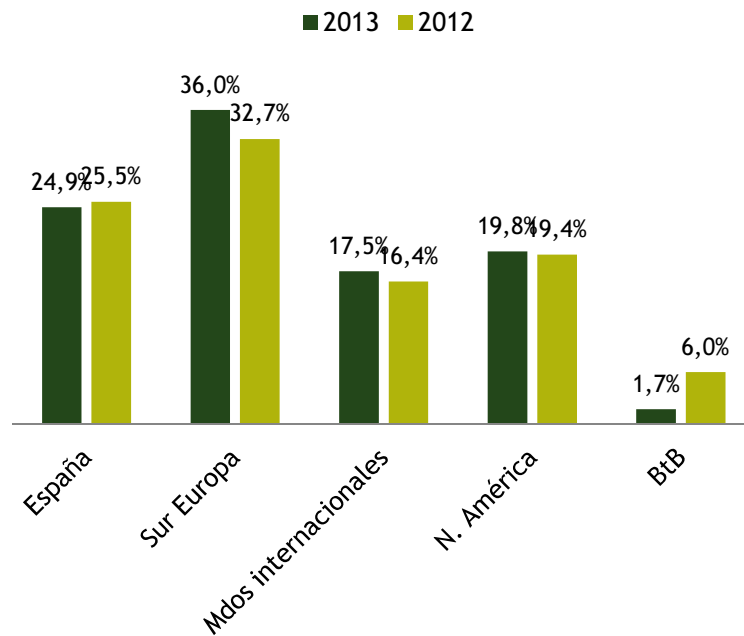
Evolución del precio de aceite de semillas(€/kg)



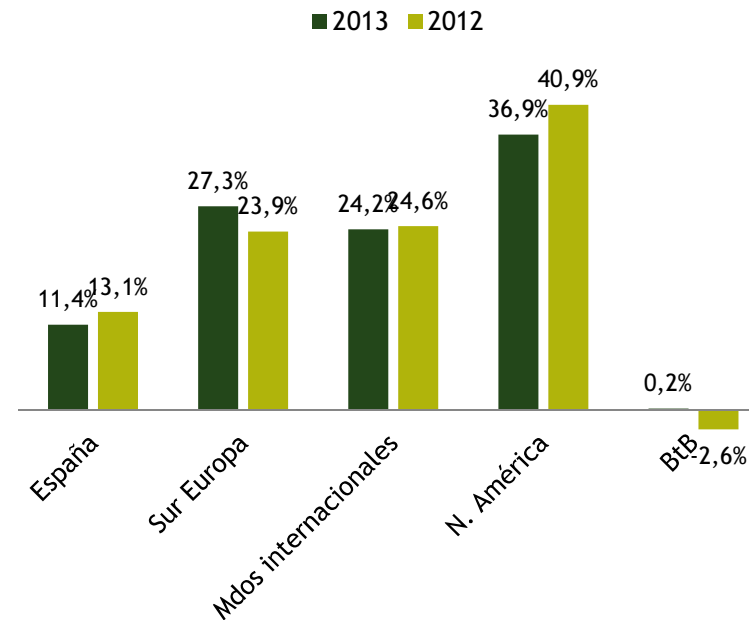
4. Evolución de los negocios

- Nuestra diversidad geográfica, además de proporcionarnos estabilidad en los resultados nos ofrece oportunidades de crecimiento y de rentabilidad en la medida que vamos aplicando nuestro modelo de negocio bajo una perspectiva de empresa global.

Contribución a ventas por región



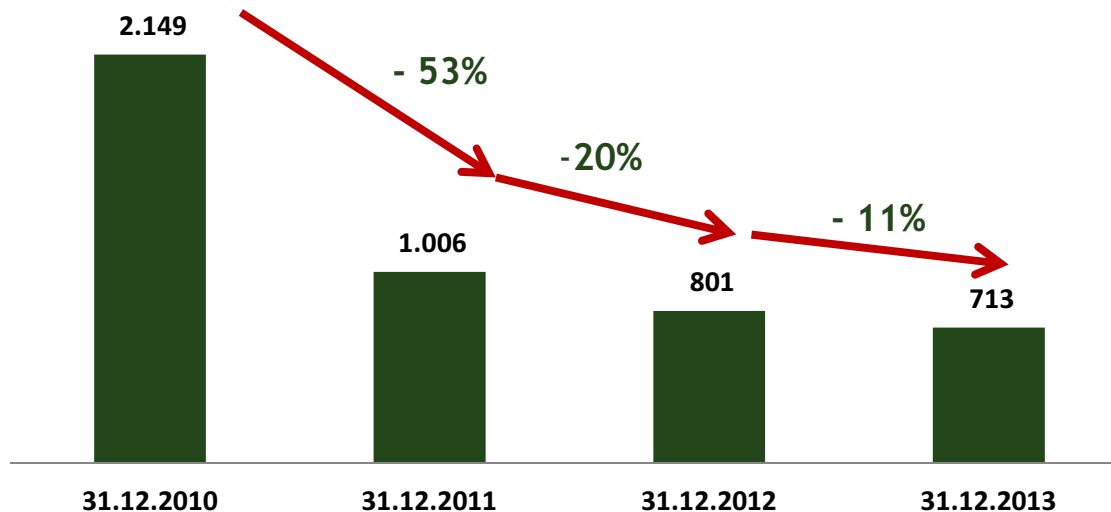
Contribucion a EBITDA por region



4. Evolución de los negocios

- La reducción neta en el número de empleados ha sido del 11% con respecto al ejercicio anterior, tras la incorporación del personal procedente de Hojiblanca y la ejecución del ERE en Italia. Adicionalmente se están reforzando direcciones estratégicas como las de I+D, Marketing Corporativo y Mercados Internacionales.

Evolución plantilla Deoleo (al cierre del período)



- Podemos dar por concluido el proceso de rediseño de la estructura industrial lo que es esencial para poder centrarnos en las áreas de innovación y desarrollo, cruciales para el futuro.

5. Situación financiera y otros acontecimientos

- A continuación se presentan las principales rúbricas de la cuenta de resultados de los tres últimos ejercicios a perímetro comparable.

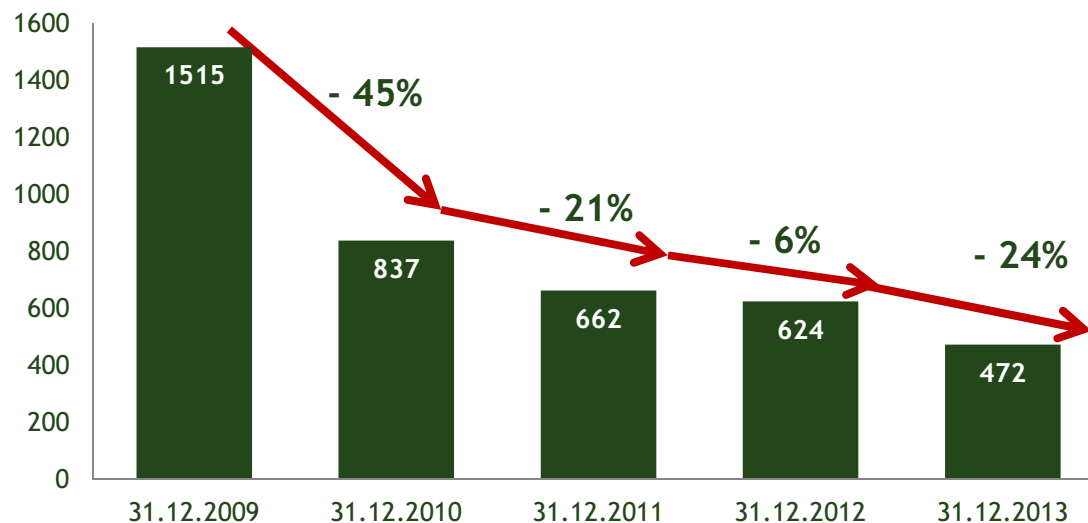
CUENTA RESULTADOS CONSOLIDADA - GRUPO DEOLEO					
(Miles de euros)	2013	Var 13 vs 12	2012	Var 12 vs 11	2011
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	812.989	-1,9%	828.868	-13,7%	960.806
PUBLICIDAD	16.298	0,4%	16.225	31,5%	12.337
EBITDA	80.111	-9,2%	88.257	21,2%	72.802
% EBITDA / Importe neto negocio	9,9%	-7,4%	10,6%	40,5%	7,6%
BAI	36.349	n.a.	-163.136	n.a.	-9.058
BDI	19.911	n.a.	-245.565	n.a.	-19.138

- Las ventas han terminado ligeramente por debajo del ejercicio anterior, pero han mostrado una evolución muy positiva en los últimos meses del año.
- Seguimos incrementando nuestros márgenes unitarios generando un beneficio operativo de mayor calidad, por segundo año consecutivo.
- Los gastos de personal han bajado un 23% con respecto a 2013; otros gastos de explotación han sido un 18% inferiores al año anterior y mantenemos la inversión en publicidad como forma de fortalecer nuestras marcas, estamos racionalizando los gastos de estructura y reforzando la inversión en nuestras marcas.
- El Beneficio después de impuestos (BDI) se ha situado en €19.9 mm.

5. Situación financiera y otros acontecimientos

- Continuamos reduciendo nuestro nivel de endeudamiento, al cierre de 2013 la DFN se sitúa en €472mm, lo que representa €152 mm menos que al cierre de 2012.
- La reducción se ha logrado con flujos de caja ordinarios y gracias a una mejora en la gestión del circulante y la puesta en marcha de un nuevo modelo operativo de la cadena de suministros que nos permite optimizar la utilización de nuestros recursos.
- Nuestra posición de caja al cierre del trimestre es de €197 mm.
- El ROCE de la compañía se sitúa en el 5% al cierre del ejercicio.
- Al cierre del 2013 cumplimos los ratios establecidos en el Contrato de Refinanciación del Grupo.

Deuda Financiera Neta - Deoleo (€ mm)

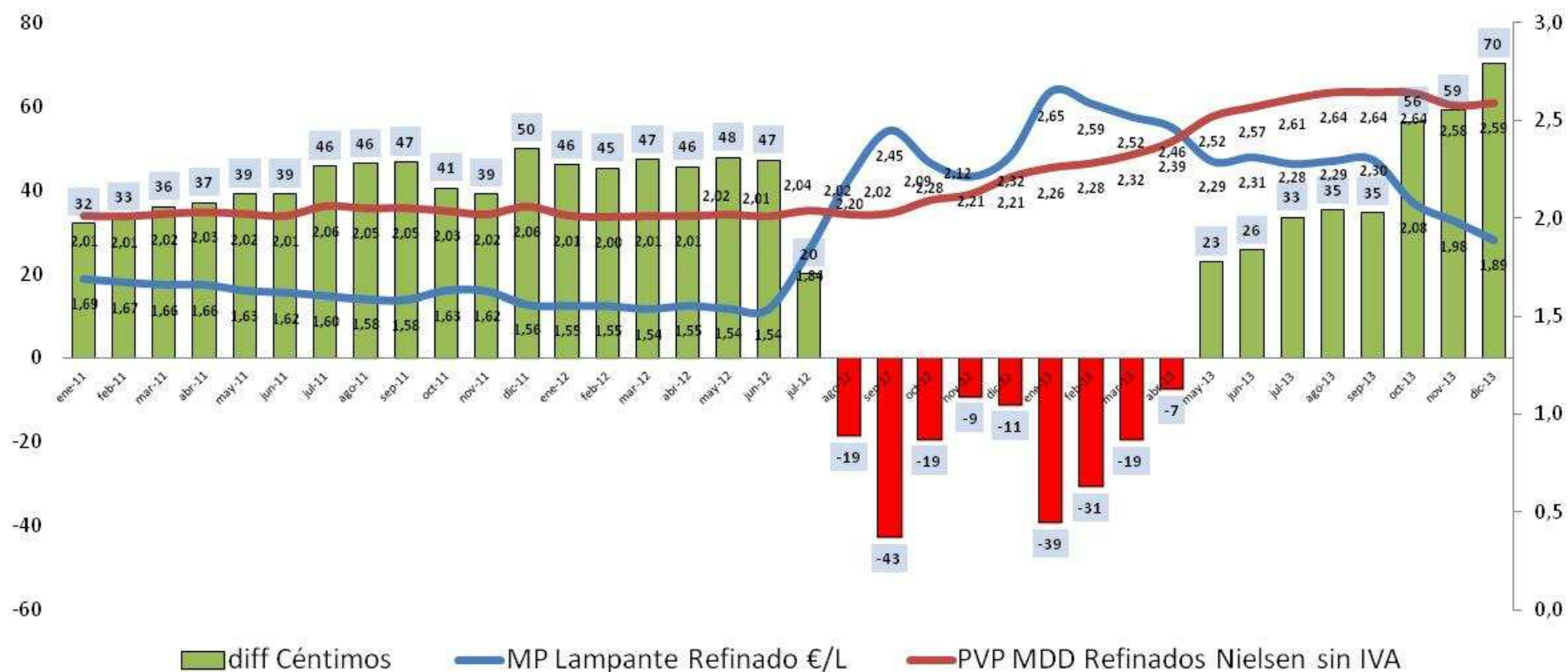


6. Conclusión

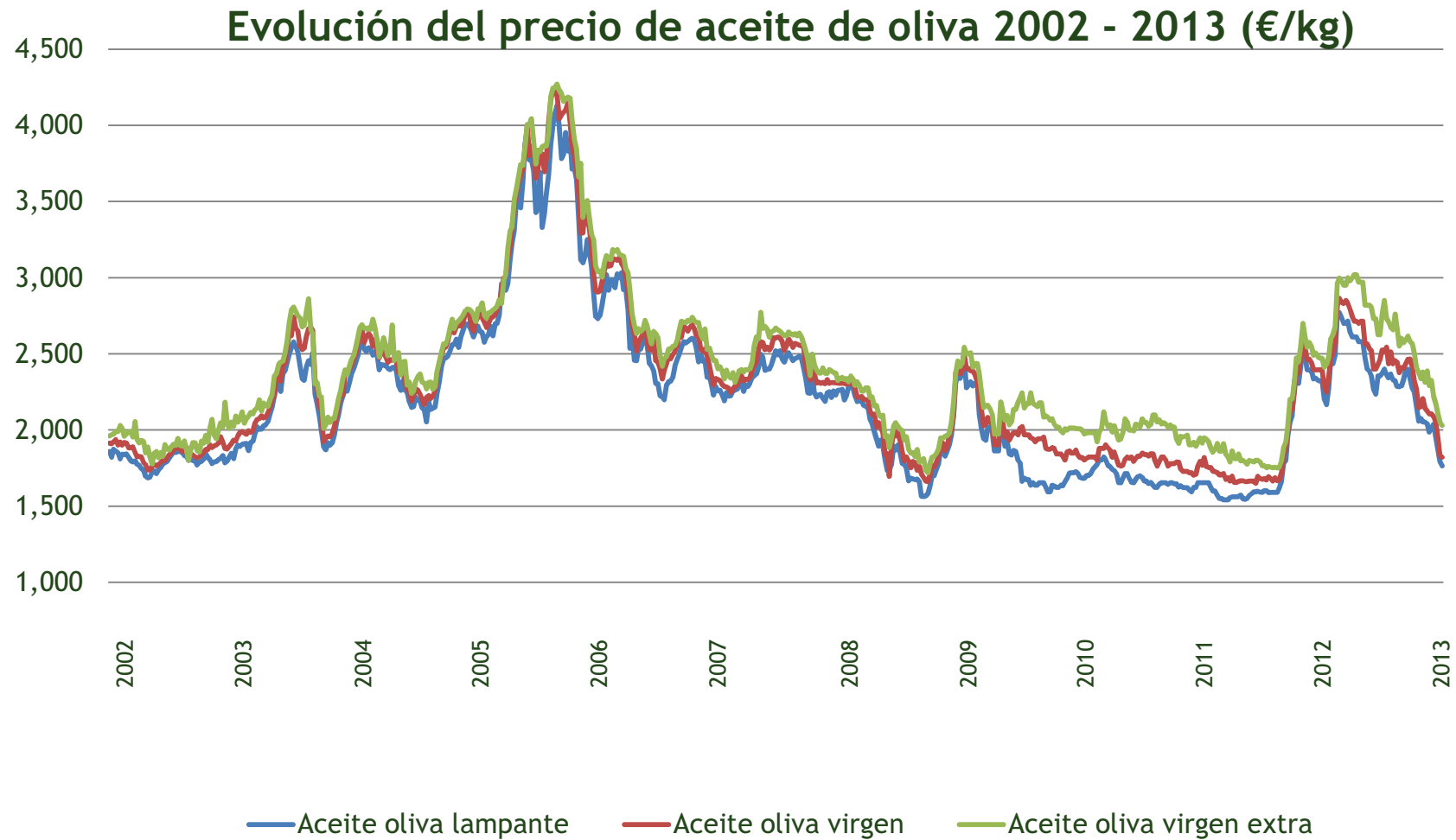
1. Hemos conseguido remontar un ejercicio que en su primera parte fue tremendamente difícil por la volatilidad en los precios de la materia prima y la falta de consistencia en las políticas de traslado de dichas subidas al consumidor (ver Anexo I).
2. Las mejoras en eficiencia no sólo han servido como defensa en entornos complicados, están dando lugar a una mejor gestión de nuestros recursos financieros. La compañía está demostrando que es capaz de ser una generadora consistente de caja y que está preparada para sortear problemas coyunturales con solvencia.
3. La reducción permanente de la deuda nos está permitiendo generar el clima adecuado y la confianza en todos nuestros bancos y proveedores posicionando a Deoleo en niveles de solvencia impensables hace tan sólo tres años.
4. Vamos a cambiar el concepto del negocio del aceite de oliva, para hacerlo un negocio global en toda la cadena de valor; buscaremos la rentabilidad y nuestros estándares de calidad allá donde se encuentren.
5. Una vez concluida la reorganización industrial, nos podemos centrar plenamente en la innovación y el desarrollo; aspectos esenciales que servirán de palanca para el crecimiento futuro.
6. Con el foco puesto en nuestros consumidores vamos a extender nuestra gama de productos para satisfacer sus necesidades, sin anclarnos en conceptos que nos son buenos ni para el consumidor ni para la industria. Trabajaremos bajo una perspectiva de negocio global.
7. El mandato otorgado para la reconfiguración del grupo, persigue alcanzar una estabilidad financiera y accionarial a largo plazo que sienta las bases para tener una compañía sólida y enfocada en maximizar su enorme potencial.
8. Cumplimos nuestros convenants financieros al cierre de ejercicio un año más.

Anexo I - Diferenciales precios Materia Prima vs MDD

Correlación PVP (sin IVA) MDD Refinados con Materia Prima (Lampante Refinado) 2011-2013

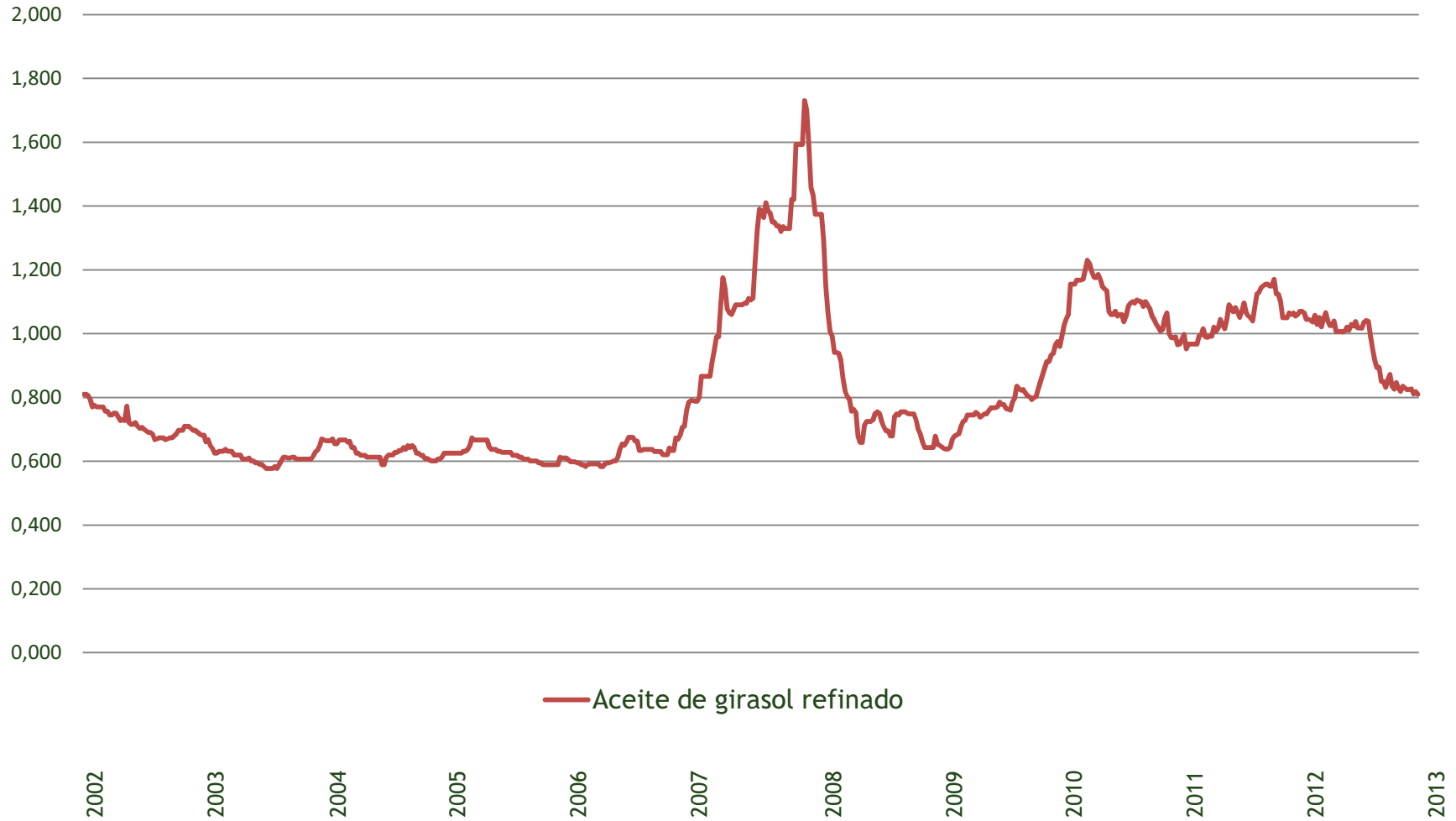


Anexo II - Evolución precio aceite de oliva



Anexo III - Evolución precio aceite de girasol

Evolucion del precio de aceite de girasol 2002- 2013 (€/kg)



Carbonell



Hojiblanca



KOIPESOL

FIGARO

WEB: WWW.DEOLEO.EU

TICKER: OLE

