



Hojiblanca[®]

Carbonell



deoleo

KOIPE



FÍGARO

SALGADO



9m013, Proyección año 2013

&

Revisión Estratégica

8 de Noviembre 2013



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

I) PRESENTACION RESULTADOS 9M013 Y PROYECCION AÑO 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

II) REVISION ESTRATEGICA A MEDIO PLAZO

1. Análisis de los últimos tres años:
2. Mirando al futuro:

Buscando la eficiencia:

Modelo de Internacionalización:

La innovación en Deoleo

3. Escenario macro a medio plazo



Resultados a Septiembre 013 y Proyección año completo



El primer Virgen Extra que no se prueba, se cata



1. Destacado del periodo

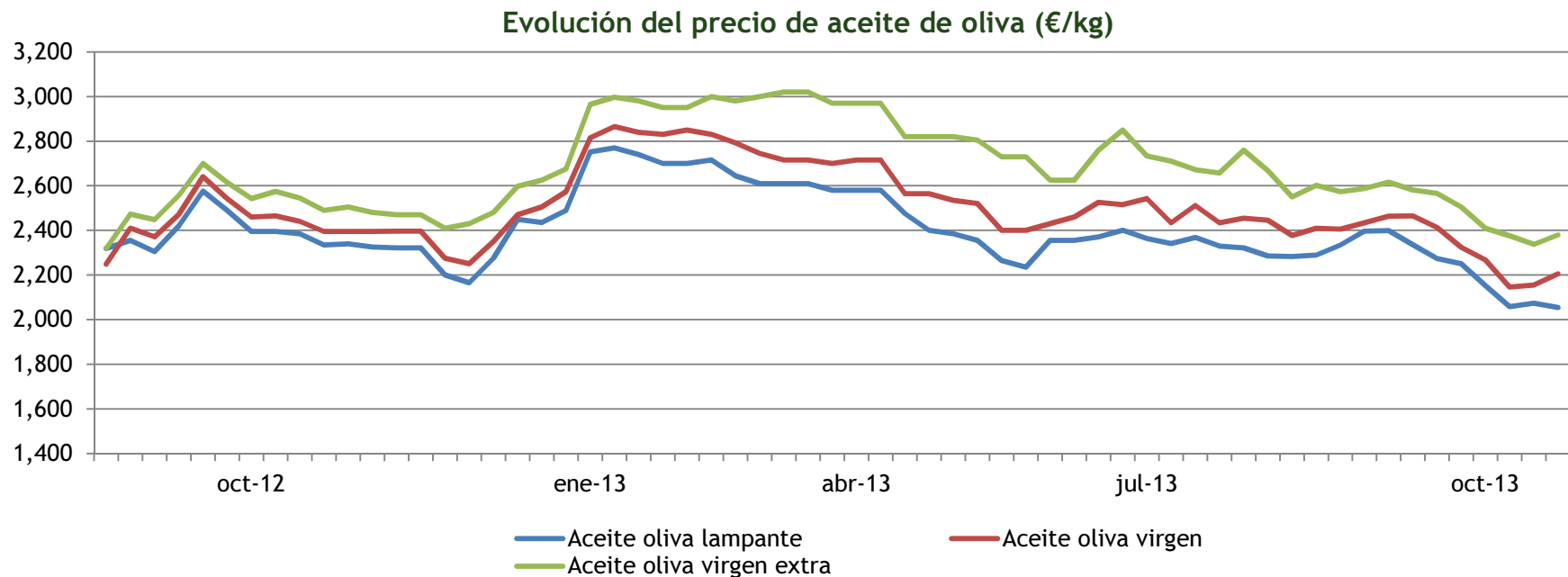
- En este tercer trimestre comienza la recuperación tras los difíciles primeros meses del ejercicio; la rentabilidad EBITDA/Ventas del tercer trimestre se ha situado en el 11%.
- La mejoría se ha producido en todas las regiones, con recuperación de la rentabilidad y los volúmenes en España que venía de cifras negativas en los primeros meses del año.
- La estabilidad en los precios de la materia prima y el comienzo de la caída en los últimos meses ha detenido el avance de las marcas blancas.
- Los ahorros en eficiencia que vamos logrando nos han permitido continuar con la inversión publicitaria que ha servido de palanca para la recuperación en el trimestre.
- El margen EBTIDA/Ventas ya se sitúa en el 8,53% y del 11% en este tercer trimestre del año.
- Hemos alcanzado un BDI de €9,1 mm frente a las pérdidas del ejercicio anterior.
- Continuamos reduciendo la Deuda Financiera Neta que se sitúa en los €527 mm, un 16% menos desde el principio de ejercicio tras reducirse en €97 mm.
- Cumplimos con nuestros covenants financieros.

2. Entorno general

- La caída del consumo de aceite de oliva en España e Italia se ha atenuado en este último trimestre.
- En España según Nielsen la caída interanual a septiembre 2013 en volumen fue de 7,4% frente al 8,3% de caída interanual a junio 2013. Se experimenta una fuerte subida en valor, +16%, como consecuencia del traslado de precios.
- Por su parte en Italia, también en términos interanuales, la caída del virgen extra en volumen a septiembre ha sido del 8,2% (10,1% en junio) y del 4,1% del oliva puro a septiembre frente al 7,8% a junio.
- En los mercados internacionales también se observa una mejoría en la medida que se va asimilando la subida de precios.
- En un contexto más normalizado (recuérdense las prácticas descritas en nuestro informe del primer semestre de año y de lo que informamos en el Anexo I), las marcas de distribución, sobre todo en España, van disminuyendo su cuota de mercado así frente al 69% en volumen YTD el promedio de los últimos cuatro meses del 2013 ha sido de 63,4%.
- En España y Sur de Europa, regiones que concentran nuestra actividad de semillas, los mercados han estado muy estables registrándose ligeros crecimientos en ambas regiones.
- Las perspectivas de la nueva cosecha, que a la fecha de este informe ya ha comenzado, nos permiten afianzar nuestras estimaciones de campaña en España y asumir que la normalización en los precios que se vienen registrando en los últimos meses va a ser duradera.

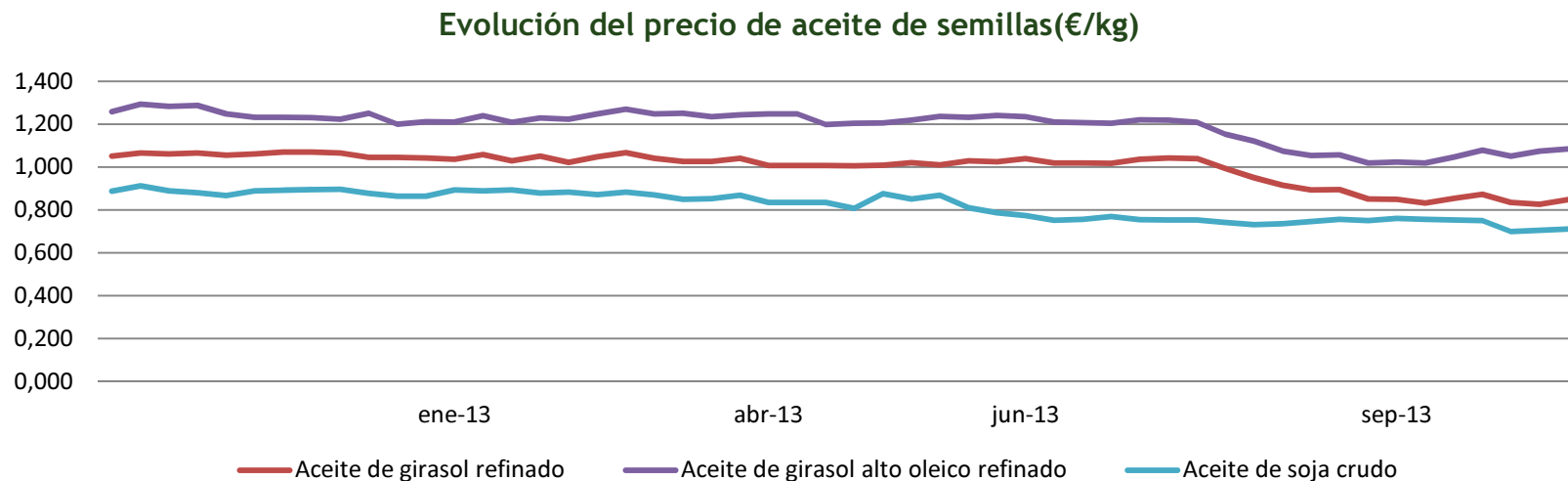
3. Entorno materia prima - Aceite de oliva

- En el tercer trimestre del 2013 el precio promedio de aceite de oliva lampante en España se ha situado en €2,42/kg frente a €1,81/kg durante el mismo período del año pasado. Comparado con los datos a principio del año 2013 se ha producido una bajada de precios del aceite lampante del 25,38%.
- Nos acercamos al inicio de cosecha y nos reiteramos en nuestras estimaciones de producción española que podrá superar los 1,4 mm tns.



3. Entorno materia prima - Aceite de semillas

- Las lluvias de las últimas semanas en las zonas productoras del Mar Negro han mermado ligeramente la producción prevista, el alza de precios inherente a este hecho se ha mitigado con la evolución (bajada) del dólar USA por lo que se prevé estabilidad en los precios del girasol.
- Los precios de la soja también se prevén estables por la buena situación en países productores como Brasil y Estados Unidos.
- En el mercado nacional los precios de aceite de girasol refinado han caído un 18,24% en el tercer trimestre. Con respecto al mismo período del ejercicio anterior, el precio promedio ha sido un 10,48% inferior.



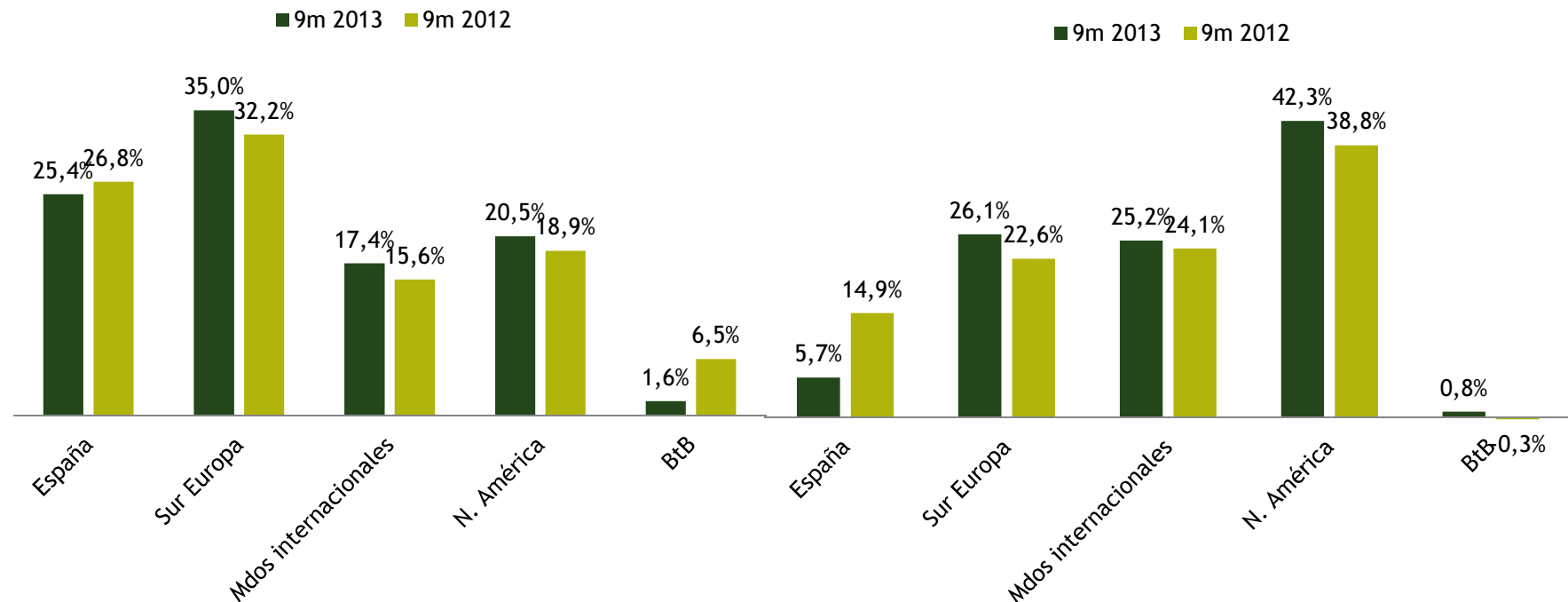
4. Evolución de los negocios

- Durante estos tres últimos meses, tal y como anticipábamos, el mercado ha ido asimilando la subidas de precios y se van recuperando los volúmenes.
- Nosotros hemos ido acompañando al mercado y también hemos tenido una notable recuperación de los volúmenes en los últimos meses en todas las regiones.
- Seguimos destacando la importancia de las medidas de eficiencia que hemos implementado que nos están permitiendo obtener ahorros e ir incrementando la rentabilidad de nuestras ventas en entornos complicados.
- El mix de ventas por región, donde España y Sur de Europa pesan el 60%, provoca que se produzca una caída en los volúmenes, cuya incidencia en EBITDA se ve compensada por la subida del margen unitario por producto.
- Norte América y Mercados Internacionales han sufrido en menor medida la caída de volúmenes y han podido conservar tasas de rentabilidad muy interesantes.

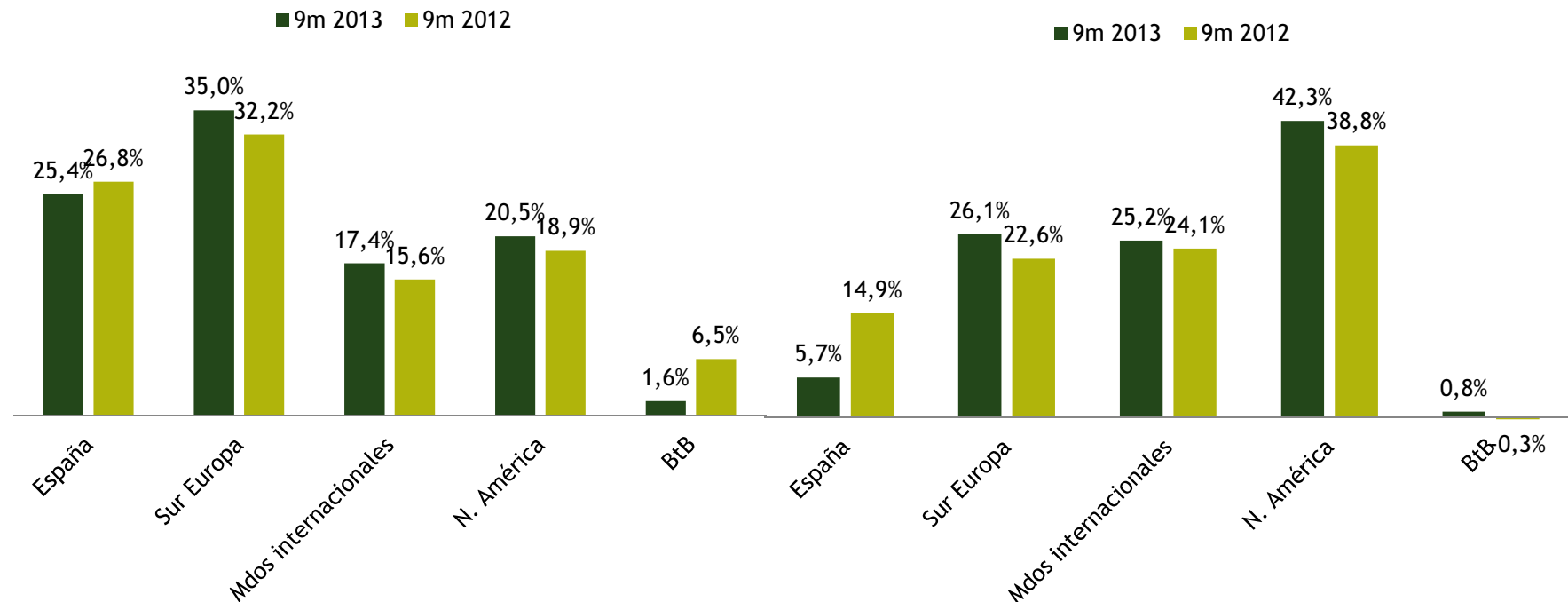
4. Evolución de los negocios

- Gracias a nuestra diversificación geográfica evitamos la excesiva dependencia de los principales países consumidores con mercados muy saturados y bajo un entorno de fuerte crisis, de forma que nuestros resultados son más estables.

Contribución a ventas por región



Contribución a EBITDA por región



4. Evolución de los negocios

- Seguimos ajustando nuestra estructura de personal tras integrar un total de 44 empleados procedentes de Hojiblanca, con una reducción del 8,23% en lo que va de año. En octubre se ha ejecutado un ERE que afecta a 45 personas de las fábricas de Italia, con lo que la cifra actual es de 690 personas.



- Sin embargo, nos estamos reforzando en todas aquellas áreas que servirán de palanca para el crecimiento futuro, marketing, I +D e internacionalización.

5. Situación financiera y otros acontecimientos

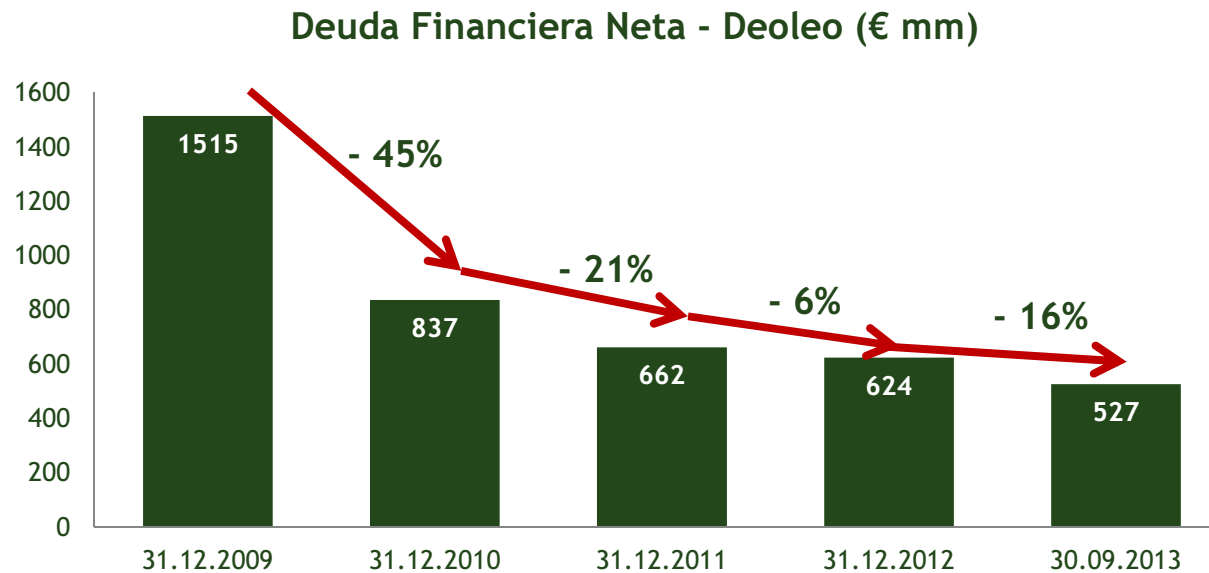
- A continuación se presentan las principales rúbricas de la cuenta de resultados de los tres últimos ejercicios a perímetro comparable.

CUENTA RESULTADOS CONSOLIDADA - GRUPO DEOLEO						
(Miles de euros)	9m 2013	Var 9m 13 vs 12	9m 2012	Var 9m 12 vs 11	9m 2011	TACC 2011 - 13
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	587.168	-6,3%	626.656	-12,9%	719.271	-9,6%
PUBLICIDAD	14.957	-1,1%	15.121	56,4%	9.670	24,4%
EBITDA	50.102	-19,7%	62.403	30,9%	47.685	2,5%
% EBITDA / Importe neto negocio	8,53%	-14,3%	9,96%	50,2%	6,63%	13,4%
BDI	9.125	n.a.	-1.261	-73,9%	-4.836	n.a.

- Las ventas han bajado en volumen pero son más rentables gracias a la mejoría en el precio unitario de venta. En el tercer trimestre del año estamos experimentando ya crecimientos con respecto del año anterior.
- Gracias a una mayor eficiencia en la producción se están generando ahorros utilizados para continuar con nuestra inversión publicitaria que nos ha facilitado la aceptación de las subidas de precios aplicadas.
- Los gastos no recurrentes del período ha sido inferiores a los del ejercicio anterior fruto de la normalización que venimos registrando en la compañía.
- El Beneficio después de impuestos (BDI) ha ascendido a €9.1 mm frente a unas pérdidas de €1,2 mm del mismo período del ejercicio anterior.

5. Situación financiera y otros acontecimientos

- En 2013 hemos reducido nuestra deuda en €97 mm cerrando septiembre con una Deuda Financiera Neta de €527 mm.
- En este ejercicio la reducción se está logrando principalmente con flujos de caja ordinarios y gracias a una mejora en la gestión del circulante, ya que no han habido desinversiones relevantes.
- Las mejoras en la gestión producen una optimización de nuestro capital dando lugar a una reducción en el volumen de existencias y en la mayor eficacia en la planificación de las compras.
- Nuestra posición de caja al cierre del trimestre es de €168 mm.
- A 30 de septiembre de 2013 cumplimos los ratios establecidos en el Contrato de Refinanciación del Grupo.



5. Situación financiera y otros acontecimientos

Estimación para 2013

- Para facilitar el análisis del comportamiento de Deoleo, ofrecemos a continuación las estimaciones del Grupo para el ejercicio 2013 completo.

CUENTA RESULTADOS CONSOLIDADA - GRUPO DEOLEO - CIERRE 2013 (Millones de euros)	Estimado	
	2013	2012
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	822	829
EBITDA	82	88
% EBITDA / Importe neto negocio	10,0%	10,6%
Deuda financiera neta (DFN)	500	624

- En general, estimamos que la recuperación iniciada durante el tercer trimestre continuará afianzándose gracias a la estabilidad en los mercados en origen y a la ejecución de la política de precios.

5. Situación financiera y otros acontecimientos

Estimación para 2013 (cont.)

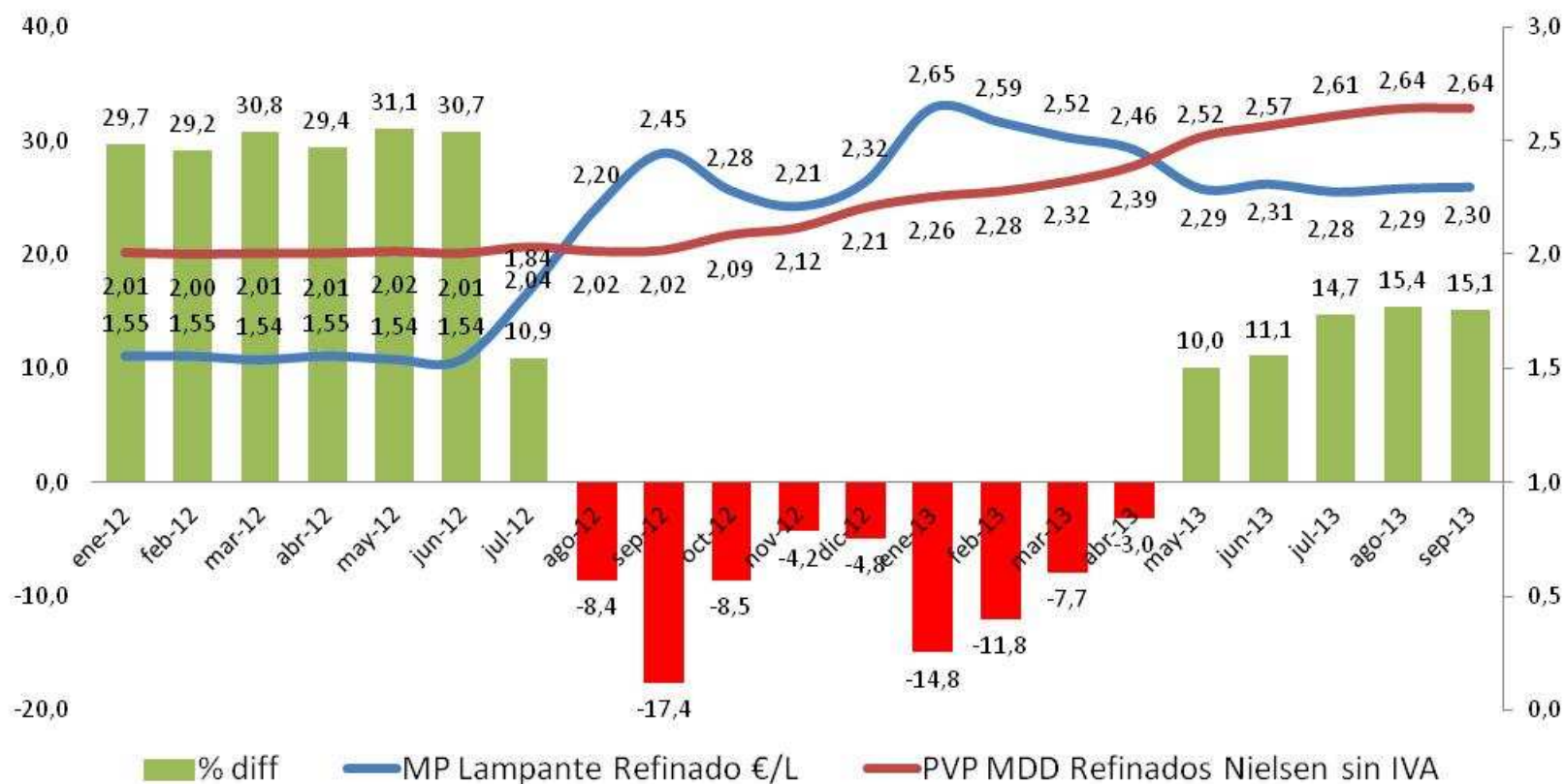
- En España durante el 4º trimestre, estamos proyectando una sensible mejoría de los volúmenes y los márgenes impulsados por bajada en los precios en origen y la asimilación de los ajustes en los precios de venta. Esta unidad de negocio, que ha sido la más castigada en los meses anteriores, manifiesta un fuerte recuperación.
- En el resto de unidades de negocio también estimamos mejoras.
- Estimamos que el ratio Ebitda/Ventas de este trimestre alcance el 13,4%, con un gasto en publicidad en este año de €19 mm (+18,75% vs año anterior).
- El ROCE estará por encima del 4,5% con un crecimiento acumulativo del 33% en los últimos tres ejercicios.
- La Deuda Financiera neta que proyectamos para el cierre de ejercicio y que se situará en €500 mm, gracias a las medidas de gestión del circulante y la generación de caja libre.
- Con estos datos cumpliremos nuestros convenants financieros a 31 de diciembre.

6. Conclusión

1. Como anunciábamos en el anterior informe, este trimestre estamos logrando remontar el mal comienzo del año lo que nos permitirá estar cerca del objetivo de cierre del año.
2. Seguimos siendo más eficientes y ajustando nuestros procesos desde una estructura más ágil y enfocada en el binomio consumidor/producto
3. Estamos invirtiendo en talento y desarrollando negocios orientados al consumidor y a potenciar nuestra gama de productos y nuestra presencia internacional
4. Estamos adelgazando nuestra estructura industrial sin perder la excelencia de nuestros productos y cumplimos puntualmente con nuestros clientes.
5. Tenemos una batería de nuevas ideas y conceptos preparados para lanzar a todos los mercados en los que operamos y adaptados a todos nuestros consumidores.
6. 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.
7. Cumplimos nuestros convenants financieros al cierre de este trimestre y esperamos cumplirlos al cierre de ejercicio.

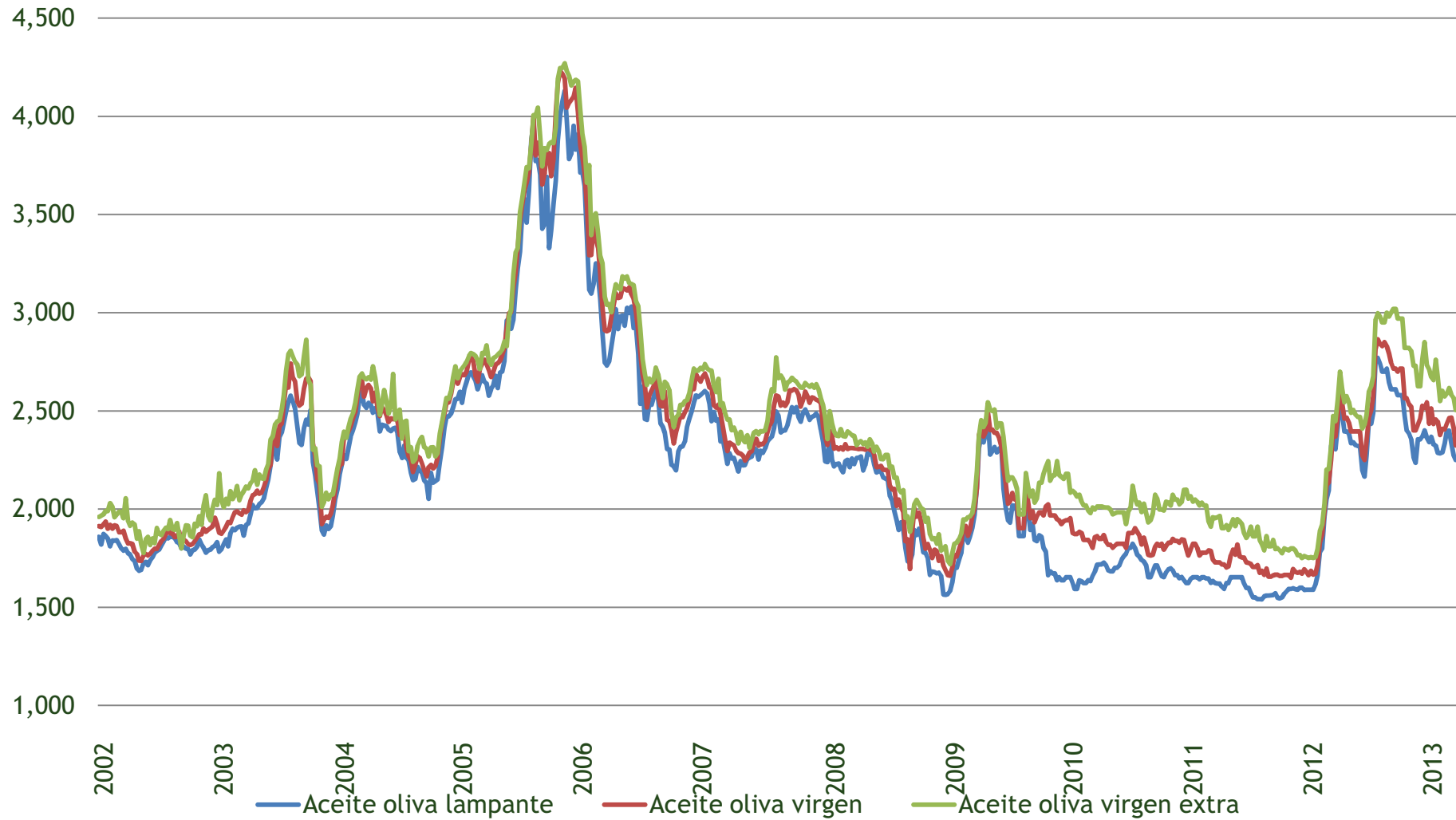
Anexo I - Diferenciales precios Materia Prima vs MDD

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



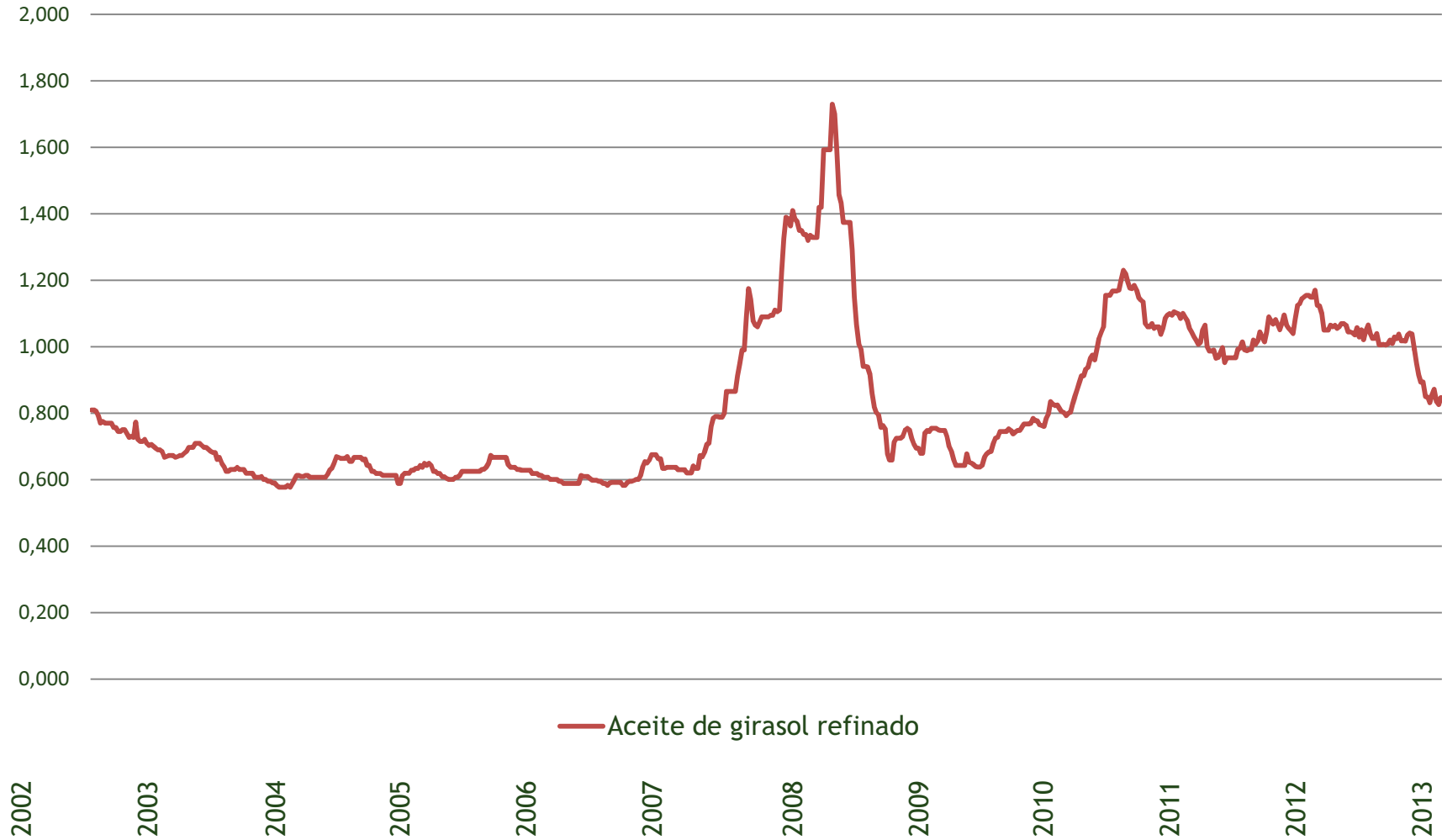
Anexo II - Evolución precio aceite de oliva

Evolución del precio de aceite de oliva 2002 - 2013 (€/kg)



Anexo III - Evolución precio aceite de girasol

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





Hojiblanca®

Carbonell



deoleo

KOIPE



FIGARO

SALGADO



WEB: WWW.DEOLEO.EU

TICKER: OLE

