

*Resultados a  
31 de diciembre de  
2017*



deoleo



# Índice

**1**

***Hechos destacados***

**2**

***Resumen resultados***

**3**

***Materia prima y evolución del consumo***

**4**

***Cuenta de resultados***

**5**

***Resultados por Unidad de Negocio***

**6**

***Balance***

**7**

***Análisis de gestión de Generación de Caja***

**8**

***Conclusiones***

**9**

***Anexos***

## Mercados



- Se confirma la **disminución del consumo mundial** en la campaña 2016/17 según los datos del Consejo Oleícola Internacional (COI), en un **6%**.
- La **caída global de consumo** se concentra principalmente, en los **países productores** como **España y Grecia** o importantes consumidores, como **Estados Unidos y Canadá**.

## Sumario 2017



- Ejercicio** marcado, un año más, por **bajas cosechas y altos precios**.
- El **tipo de cambio Dólar EEUU/Euro** desfavorable con un **impacto de aprox €7mm** en el **EBITDA**.
- Terminada la **reconfiguración de la huella industrial**.
- En marcha los proyectos de **excelencia en la cadena de suministro** y de **ahorro** en toda la **cadena de valor** de la **compañía**.
- Relanzamiento de Bertolli** con sus nuevas presentaciones.
- Hemos diseñado una **nueva estructura comercial y de ventas**.
- Hemos construido una **potente división de calidad e I+D**.

## Materia Prima

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	€/Tn	€/Tn	%
Extra Virgen	3.643	3.504	4,0%
Virgen	3.512	3.283	7,0%
Lampante	3.440	3.199	7,6%

Fuente: Pool Red

- ⚡ A pesar de que **la subida interanual** de los precios parece moderada, la realidad es que el ejercicio se ha desarrollado en un **contexto muy complicado de materia prima**, con un **precio medio del Extra Virgen de 3,8€/kg**, en España.
- ⚡ Esta circunstancia de mercado **ha afectado al consumo**.

## Cuenta de Resultados

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
Ventas	692.332	695.213	-0,4%
EBITDA	31.343	46.123	-32,0%
Rdo del ejercicio	(18.356)	(179.364)	89,8%

- ⚡ **Hemos mejorado el Resultado Neto** respecto al año anterior, **reduciendo las pérdidas en un 90%**.
- ⚡ En términos de **Ebitda**, junto a los **precios de la materia prima**, el **tipo de cambio Dólar EEUU/Euro** ha tenido un impacto negativo de aprox €7mm durante ejercicio.

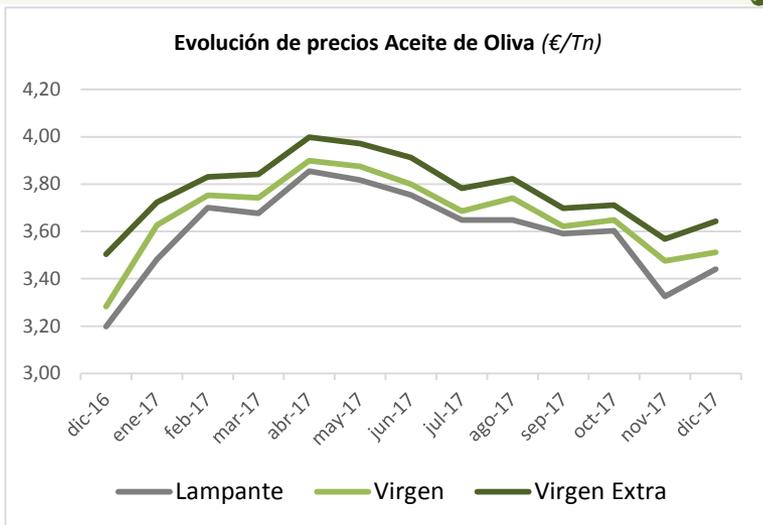
## Otras magnitudes financieras

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
Deuda Fin. Neta	555.116	532.689	4,2%
Capital circulante	105.485	110.746	-4,8%

- ⚡ La **Deuda Financiera Neta** ha **aumentado un 4%** con respecto a 2016, por el **deterioro de los márgenes** del negocio y la necesidad de comprar aceite en campaña a unos precios superiores a los del ejercicio anterior.
- ⚡ La **gestión del circulante**, que ha vuelto a **mejorar** otro período más, ha **mantenido el crecimiento de la deuda** en unos niveles **razonables**.

## Evolución de la materia prima

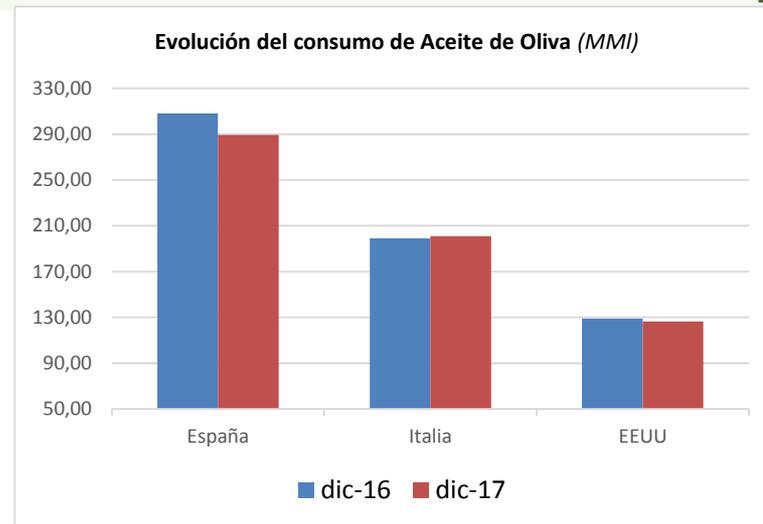
- Aunque se registró un repunte en diciembre ante una corrección del aforo a la baja, **los precios en origen** se han **relajado** durante el último trimestre de 2017.
- Lo que llevamos de campaña los precios siguen altos en las principales plazas, salvo en Italia que han corregido ante una mejor cosecha.
- El previsible aumento de disponibilidades apunta a una ligera relajación de los precios en España, durante las primeras semanas de 2018.



Fuente: Pool Red

## Evolución del consumo

- Como hemos apuntado, el entorno de altos precios está afectando al consumo, tanto a nivel global (COI) como bajo un análisis más concreto como ofrece Nielsen.
- De nuestros principales mercados, el más afectado ha sido España, con una caída del 6%. El consumo en Estados Unidos se contrae un 2%.
- Solo Italia, crece un modesto 1%.



Fuente: Nielsen



	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
<b>Ventas</b>	<b>692.332</b>	<b>695.213</b>	<b>-0,4%</b>
Margen Bruto	101.750	120.038	-15,2%
Otros costes operativos	(70.407)	(73.915)	-4,7%
<b>EBITDA</b>	<b>31.343</b>	<b>46.123</b>	<b>-32,0%</b>
EBITDA/Ventas	4,5%	6,6%	
<b>Rdo del Ejercicio</b>	<b>(18.356)</b>	<b>(179.364)</b>	<b>89,8%</b>

- 🔥 El **resultado neto** del ejercicio ha **mejorado un 90%** con respecto al año anterior; alcanzando prácticamente el punto de equilibrio en el Resultado de Explotación (**EBIT**), frente a unas pérdidas de explotación de €131 mm de 2016.
- 🔥 Los **gastos no recurrentes** han **descendido** casi un 60%, pasando de €34 mm en 2016 a €14 mm en 2017. Los **resultados financieros** también han registrado una **mejora del 26%** en el ejercicio.
- 🔥 La cifra de **ventas** al cierre de 2017 se ha **mantenido** prácticamente igual que en el ejercicio anterior, pese a una ligera caída en los volúmenes vendidos.
- 🔥 De igual modo, hemos experimentado una **mejoría** en nuestros costes operativos, debido a los planes de ajuste y eficiencia implementados durante el ejercicio.
- 🔥 La **disminución** en el **EBITDA** se debe, principalmente, al impacto de la paulatina **subida** de la **materia prima** y la dificultad de traspasarla en su totalidad a nuestras ventas.

# Resultados por Unidad de Negocio

Resultados a  
31 de diciembre 2017

Unidad de Negocio	Ingresos			EBITDA			Margen 2017	Margen 2016
	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año		
	m€	m€	%	m€	m€	%	%	%
SE 	320.965	307.140	5%	16.863	15.763	7%	5,3%	5,1%
NE 	80.468	97.932	-18%	(83)	5.217	-102%	-0,1%	5,3%
NA 	150.436	159.650	-6%	22.125	27.093	-18%	14,7%	17,0%
Internacional	111.838	101.263	10%	13.958	12.034	16%	12,5%	11,9%
Operativa, Corporativa, Otros	28.624	29.228	-2%	(21.521)	(13.984)	-54%	-75,2%	-47,8%
<b>Total</b>	<b>692.332</b>	<b>695.213</b>	<b>0%</b>	<b>31.343</b>	<b>46.123</b>	<b>-32%</b>	<b>4,5%</b>	<b>6,6%</b>

- Al cierre del ejercicio las diferentes Unidades de Negocio han tenido un desempeño desigual a nivel EBITDA.
- En **Sur de Europa**, especialmente en **España**, la evolución durante el ejercicio ha sido positiva, en un entorno complicado donde hemos mantenido los volúmenes a pesar de la caída del consumo, logrando subida en las cuotas de mercado. La rentabilidad también ha subido con respecto al ejercicio anterior.
- Mercados Internacionales** ha tenido, asimismo, un **comportamiento positivo** tanto en ventas como en rentabilidad, empujado por el buen comportamiento de India, Oriente Medio y México.
- En **Norte de Europa**, no se ha recuperado en este ejercicio el **nivel de distribución** por los altos precios. Sin embargo, esta situación esperamos se revierta a partir de 2018 como consecuencia de las acciones que se están llevando a cabo.
- En **Norte América**, durante el 4T, marcado por los altos precios y el impacto del tipo de cambio, hemos recuperado presencia en el Canal Club.
- La **Unidad Corporativa** ha registrado durante el ejercicio un **aumento** en los **costes generales asociados a las reestructuraciones, así como gastos por provisiones** que son **extraordinarios y no recurrentes** y que han penalizado el EBITDA del ejercicio.

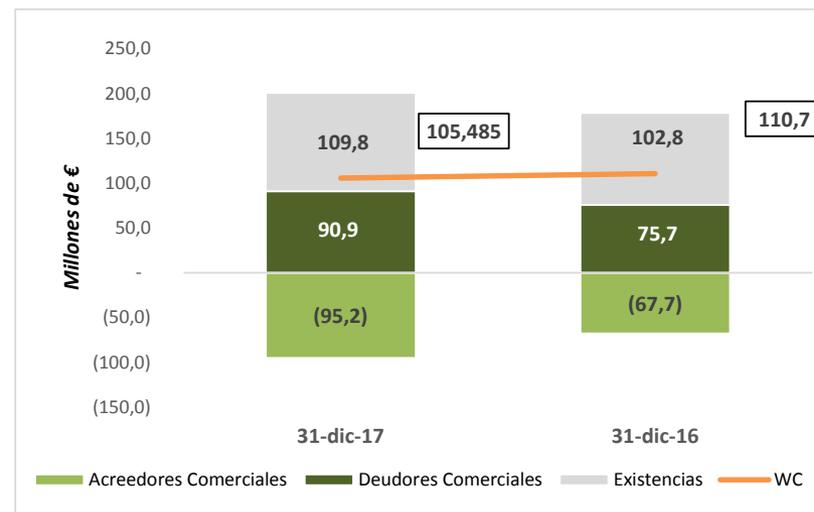
Como consecuencia del rediseño integral de sistemas y procesos que Deoleo está llevando a cabo, a partir del 1 de enero de 2017 ha entrado en vigor un nuevo método de imputación de costes entre las diferentes Unidades de Negocio que afecta al cálculo del EBITDA por unidad de negocio. Por tal motivo y a efectos de facilitar información comparable, se ha preparado un proforma con la información del ejercicio 2016.



## Datos del Balance

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
Activo no corriente	903.638	914.743	-1,2%
Capital circulante	105.485	110.746	-4,8%
Patrimonio neto	299.831	328.858	-8,8%
Deuda Fin. Neta	555.116	532.689	4,2%

## Capital Circulante



- La **Deuda Financiera Neta** ha aumentado un **4%** con respecto a 2016, por el **deterioro de los márgenes** del negocio y la necesidad de comprar aceite en campaña a unos precios superiores a los del ejercicio anterior.
- La **gestión del circulante**, que ha vuelto a **mejorar** otro período más, ha mantenido el **crecimiento de la deuda** en unos niveles **razonables**.

## Análisis de gestión de Generación de Caja

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
Saldo Inicial	29.906	46.605	
EBITDA	31.343	46.123	-32,0%
Variación en WC	5.805	3.533	-64,3%
Pago de intereses	(27.409)	(33.187)	-17,4%
Pago de impuestos	(2.749)	(1.715)	60,2%
No Recurrentes y otros	(25.428)	(23.749)	7,1%
FC actividades de inversión	(1.638)	(1.801)	-9,0%
FC actividades de financiación	13.593	(5.902)	855,0%
<b>YTD Caja generada</b>	<b>(6.483)</b>	<b>(16.698)</b>	<b>61,2%</b>
Saldo Final	23.424	29.906	

Fuente: Cuentas de gestión

- 🔹 Pese a **disminuir el EBITDA por la erosión de márgenes** en €15 mm, el **impacto neto** en la caja total generada ha sido de **€6,5 mm**, gracias a **la mejora del fondo de maniobra** y el **control del gasto financiero**, principalmente.
- 🔹 Contamos con unos **niveles de caja y de utilización de las líneas revolving y de factoring** que nos aseguran la **liquidez suficiente** y poder ampliar, de esta forma, nuestra base de proveedores.
- 🔹 **Cumplimos** con nuestros **covenants financieros** a 31 de diciembre de 2017.

# Conclusiones

- Hemos **reducido** las **pérdidas** un **90%** con respecto a de 2016, con un **Resultado de Explotación (EBIT)** muy cercano al punto de equilibrio, frente a unas pérdidas de €131 mm en 2016.
- El entorno de **altos precios de la materia prima**, un año más, provoca que el **incremento del coste de las ventas** no pueda ser repercutido en su totalidad a los clientes, añadiéndose a este factor un cansancio en determinados mercados que están **afectando al consumo**, unido todo ello, una **evolución desfavorable del tipo de cambio**.
- Hemos **mejorado**, los **gastos operativos**, los **gastos financieros** y **hemos reducido** sustancialmente los **gastos no recurrentes**, partida que estimamos sea irrelevante el año próximo.
- Tenemos **una estructura industrial** y de servicio interno y hacia el cliente **mucho más eficiente**.
- Nuestra **maestría en los blendings** y los estándares de **calidad de nuestros productos** serán **la palanca**, junto con la **notoriedad de nuestras marcas** de la vuelta a los niveles de rentabilidad.
- Nos estamos **acercando al origen** alcanzando acuerdos con agricultores (**UPA**) y avanzando en otros acuerdos para **lograr integración en la cadena de valor y alineación de intereses**.
- Venimos de **varias campañas de volatilidad y altos precios** que están siendo caldo de cultivo ideal para una concepción de **negocio cortoplacista** que busca el volumen frente al valor. Esta tendencia hacia la marca blanca y marcas de primer precio están **banalizando** un producto **tan noble y con tantas oportunidades** como el aceite de oliva. En **Deoleo**, apostamos por lo contrario, **valor**, preferencias del **consumidor** y conocimiento de todos y cada uno de los **mercados** en los que operamos. Los **premios** que estamos consiguiendo son un aliciente y nos indican que vamos en el camino adecuado.

# Conclusiones

- En 2017, hemos hecho un **esfuerzo** muy **importante**, en conocer los **gustos del consumidor**, en buscar los **mejores aceites** y en desarrollar nuestra **maestría en el *blending***.
- Este **esfuerzo** ha sido **reconocido** en los certámenes donde hemos presentado nuestros aceites, obteniendo en 2017, **27 medallas** con nuestros **Extra Vírgenes de Carapelli (15) y Bertolli (12)**.
- Estamos convencidos de que el **reconocimiento** de los **expertos**, se **trasladará al consumidor** y refuerza nuestra **apuesta por la calidad y el trabajo bien hecho**.



- Athena 2017 Olive Oil comp. **SILVER MEDAL**
- New York 2017 Olive Oil comp. **SILVER AWARD**
- China 2017 Olive Oil comp. **GOLD OLIVE**
- Los Angeles 2017 Olive Oil comp. **SILVER MEDAL**
- Olive Oil Award Zurich 2017 **SILVER MEDAL**
- ITQi Bruxelles 2017 **1 STAR**
- DLG 2017 **GOLD MEDAL**



- New York 2017 Olive Oil comp. **GOLD AWARD**
- Olive Oil Award Zurich 2017 **SILVER MEDAL**
- Concours AVPA Paris 2017 **GOURMET SILVER**
- Les Olivales 2017 France Olive Oil Awards **SILVER MEDAL**
- Los Angeles 2017 Olive Oil comp. **SILVER MEDAL**
- China 2017 Olive Oil comp. **SILVER OLIVE**
- Leone d'Oro 2017 Olive Oil comp. **GRAND MENTION**
- DLG 2017 **GOLD MEDAL**



- Los Angeles 2017 Olive Oil comp. **GOLD MEDAL**
- Athena 2017 Olive Oil comp. **SILVER MEDAL**
- Les Olivales 2017 France Olive Oil Awards **SILVER MEDAL**
- China 2017 Olive Oil comp. **GOLD OLIVE**
- Leone d'Oro 2017 Olive Oil comp. **GRAND MENTION**
- ITQi Bruxelles 2017 **1 STAR**
- DLG 2017 **GOLD MEDAL**



- New York 2017 Olive Oil comp. **GOLD AWARD**
- Los Angeles 2017 Olive Oil comp. **GOLD MEDAL**
- Athena 2017 Olive Oil comp. **SILVER MEDAL**
- Leone d'Oro 2017 Olive Oil comp. **GRAND MENTION**
- DLG 2017 **SILVER MEDAL**



# Anexo I: Cuenta de resultados

Resultados a  
31 de diciembre 2017

## Cuenta de resultados a 31 de diciembre de 2017

(Miles de €)

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
<b>Ventas Netas</b>	<b>692.332</b>	<b>695.213</b>	<b>-0,4%</b>
Coste de Ventas	(590.582)	(575.175)	2,7%
<b>Margen Bruto</b>	<b>101.750</b>	<b>120.038</b>	<b>-15,2%</b>
Coste de Personal	(41.593)	(55.580)	-25,2%
Otros costes de explotación	(28.814)	(18.335)	57,2%
<b>Costes Operativos</b>	<b>(70.407)</b>	<b>(73.915)</b>	<b>4,7%</b>
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>31.343</b>	<b>46.123</b>	<b>-32,0%</b>
<b>% Sobre ventas</b>	<b>4,5%</b>	<b>6,6%</b>	
Amortizaciones y depreciaciones	(18.168)	(177.298)	-89,8%
<b>EBIT antes de no recurrentes</b>	<b>13.175</b>	<b>(131.175)</b>	<b>110,0%</b>
Elementos no recurrentes	(13.860)	(33.620)	-58,8%
<b>EBIT</b>	<b>(685)</b>	<b>(164.795)</b>	<b>99,6%</b>
<b>% Sobre ventas</b>	<b>-0,1%</b>	<b>-23,7%</b>	
Resultado financiero	(25.427)	(34.411)	-26,1%
<b>BAI</b>	<b>(26.113)</b>	<b>(199.206)</b>	<b>86,9%</b>
Impuestos	7.756	19.842	60,9%
<b>Resultado neto atribuido</b>	<b>(18.356)</b>	<b>(179.364)</b>	<b>89,8%</b>



**Balance a 31 de diciembre de 2017**  
(Miles de €)

	31/12/2017	31/12/2016
Activo No Corriente	903.638	914.743
Existencias	109.790	102.794
Clientes y otros deudores	90.900	75.659
Otro activo corriente	16.778	21.173
Caja y tesorería	16.831	23.406
<b>Total Activo</b>	<b>1.137.937</b>	<b>1.137.775</b>
Total fondos propios	299.831	328.858
Pasivos financieros por emisión de obligaciones	42.453	42.453
Deuda a largo plazo	505.376	503.357
Subvenciones oficiales, provisiones y otros	19.594	26.073
Pasivos por impuestos diferidos	143.825	151.005
Deuda a corto plazo	30.712	16.785
Acreedores comerciales y otros	95.205	67.707
Otros pasivos corrientes	941	1.537
<b>Total Pasivo</b>	<b>1.137.937</b>	<b>1.137.775</b>



# Anexo III: Deuda Financiera Neta

Resultados a  
31 de diciembre 2017

## Deuda Financiera Neta a 31 de diciembre de 2017 (Miles de €)

	31-dic-17	31-dic-16	Var. Año
	m€	m€	%
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>547.828</b>	<b>545.810</b>	<b>0,4%</b>
<i>Préstamo sindicado</i>	<i>504.161</i>	<i>501.019</i>	<i>0,6%</i>
<i>Particip. Preferentes</i>	<i>42.453</i>	<i>42.453</i>	<i>0,0%</i>
<i>Otras deudas</i>	<i>1.215</i>	<i>2.338</i>	<i>-48,0%</i>
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>30.712</b>	<b>16.785</b>	<b>83,0%</b>
<b>Total Deuda Bruta</b>	<b>578.540</b>	<b>562.595</b>	<b>2,8%</b>
Tesorería	(23.424)	(29.906)	21,7%
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>555.116</b>	<b>532.689</b>	<b>4,2%</b>



- *El presente documento puede contener 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 Deoleo y, en particular, por los analistas e inversores que tengan acceso al presente documento.*
- *Se puede consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por 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.*
- *De acuerdo con las indicaciones de la Autoridad Europea sobre Valores y Mercados (ESMA en sus siglas inglesas) a continuación incluimos la **descripción de los principales indicadores (APMs) utilizados en este Informe**. Estos indicadores se utilizan recurrentemente y de forma consistente por el Grupo para explicar la evolución de su actividad y no se ha modificado su definición:*
  - **EBITDA:** *Resultado de las operaciones antes de dotación a la amortización, deterioros y resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenidos para la venta e impactos correspondientes así como otros ingresos y gastos no recurrentes (los elementos de consideración no recurrente son aquellos vinculados principalmente al rediseño integral del modelo global del Grupo afectando a procesos, sistemas y estructura que permitirán mantener un negocio más sólido y de crecimiento).*
  - **Deuda Financiera Neta:** *Deuda financiera bruta menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes.*
  - **Capital circulante (fondo de maniobra):** *Parte del activo circulante no financiero que es financiado con recursos permanentes. Se calcula como: Existencias + Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar - Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar.*