

D. Cristóbal Valdés Guinea, Consejero Delegado de DEOLEO, S.A. (la “Sociedad”), con domicilio en Alcolea (Córdoba) Ctra. N-IV (km 388) – 14610, 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 227 de la Ley 6/2023 de 17 de octubre, por el que se aprueba la Ley del Mercado de Valores y de los Servicios de Inversión, comunica:

## **OTRA INFORMACION RELEVANTE**

Adjuntamos texto de los discursos y presentación del Presidente del Consejo de Administración y del Consejero Delegado, con motivo de la Junta General Ordinaria de Accionistas que tendrá lugar en el día de hoy en primera convocatoria, a las 12:00 horas en nuestras oficinas de Rivas Vaciamadrid.

Y para que así conste a los efectos oportunos, se realiza la presente comunicación, en el lugar y fecha abajo indicados.

En Rivas Vaciamadrid, a 16 de junio de 2026

Fdo.:

D. Cristobal Valdés Guinea

**16 de junio de 2026**

## **Discurso Ignacio Silva JGA**

Buenos días, señoras y señores accionistas.

Es un verdadero honor para mí inaugurar, un año más, la Junta General Ordinaria de Deoleo. Les agradezco profundamente su tiempo y su asistencia en el día de hoy.

Como presidente del Consejo, y antes de ceder la palabra a nuestro consejero delegado, me gustaría comenzar la jornada compartiendo una breve reflexión sobre la realidad actual del sector y la contribución de Deoleo a la industria oleícola.

No podemos obviar que operamos en un momento de incertidumbre global, marcado por crisis geopolíticas de gran calado. Esta inestabilidad impacta directamente en las cadenas de suministro. Las tensiones en arterias comerciales clave, como el Estrecho de Ormuz, han obligado a reconfigurar las principales rutas de abastecimiento, lo que impone retrasos en las entregas y acarrea mayores costes de transporte para muchas industrias, incluida la nuestra.

A esto debemos sumarle las tensiones comerciales con socios estratégicos como Estados Unidos, un factor crítico para un sector como el oleícola, que es exportador por naturaleza.

Sin embargo, es en estos contextos inciertos donde debemos poner de manifiesto la fortaleza de una categoría tan extraordinaria como la del aceite de oliva. Hablamos de un producto milenario que responde a la perfección a las demandas de un consumidor cada vez más exigente e informado. El aceite de oliva no solo es la grasa más saludable del mundo, sino también un motor de biodiversidad y un aliado en la absorción de carbono que actúa como escudo contra el cambio climático.

Esta solidez de la categoría permitió que la industria resistiera el ciclo de extrema complejidad que atravesamos entre 2022 y 2024. Si analizamos los datos con perspectiva histórica, podemos comprobar que la coincidencia de dos malas cosechas consecutivas supuso un impacto severo, pero coyuntural.

La senda de recuperación gradual que ya comenzamos a constatar en 2025 se consolida hoy de forma evidente. En este momento nos encontramos en una fase de clara normalización. La favorable evolución hídrica en nuestro país nos permite proyectar una satisfactoria producción nacional en la próxima cosecha, teniendo en cuenta la actual campaña que se sitúa en el entorno de 1,3 millones de toneladas.

A esto se suma el buen comportamiento de otros países productores. Como resultado, la disponibilidad global de aceite de oliva superará la de la pasada campaña, lo que nos garantiza un suministro mundial mucho más robusto y equilibrado.

Esta normalización de la oferta incentiva la recuperación del consumo en los hogares y proporciona mayor estabilidad a toda la cadena de valor. Además, gracias a las inversiones acometidas durante estos últimos años en transformación y sostenibilidad, hoy contamos con un sector estructuralmente más fuerte, moderno y con mayor capacidad de respuesta frente a los vaivenes climáticos.

Ante este panorama, Deoleo se encuentra en una posición inmejorable. Contamos con marcas centenarias, como Carbonell, que forma parte del imaginario colectivo y que ha estado presente en millones de hogares de nuestro país durante 160 años. A lo largo de todo este tiempo, hemos mantenido el compromiso inquebrantable de liderar los estándares de la categoría y de la industria, defendiendo siempre un aceite de oliva de la máxima calidad y con un impacto positivo en cada etapa del proceso de producción y comercialización. Prueba de ello es que Carbonell ya forma parte de las 50 marcas de gran consumo más elegidas en España, según el informe Brand Footprint 2026.

Esta fortaleza nos permite aportar valor a todos nuestros grupos de interés: desde los agricultores que trabajan la tierra, hasta el consumidor final que disfruta de nuestro aceite, pasando por ustedes, nuestros accionistas, cuya confianza es vital para nosotros.

En Deoleo sabemos que liderar significa transformar compromisos en realidades y anticiparse a los grandes retos del sector.

Por ello, a través de Carapelli, estamos impulsando el relevo generacional en Italia, donde la edad media en el campo supera ya los 53 años. Lo hacemos mediante un programa educativo junto a Confagricoltura y Unapol, diseñado para acercar la cultura del aceite a los más jóvenes y mostrarles un horizonte profesional atractivo en la agricultura.

También impulsamos el talento femenino a través de nuestra iniciativa “Creciendo Juntas”, cuyo tercer congreso se celebrará en septiembre. Una plataforma pionera en el sector creada por Deoleo para visibilizar, conectar y poner en valor el liderazgo de las mujeres que están transformando la cadena de valor del aceite.

Este esfuerzo en el origen repercute de forma directa en el consumidor. A través de nuestras marcas líderes, mantenemos un compromiso con la calidad y la transparencia.

Es aquí donde cobran sentido alianzas estratégicas como la que alcanzamos con Telefónica Tech, que nos permite garantizar con total precisión la trazabilidad de nuestro aceite; o la propuesta para la excelencia en calidad y transparencia del aceite de oliva español, en la que ya estamos trabajando junto a la Administración y otros agentes del sector.

Como pueden comprobar, en Deoleo no solo nos adaptamos al presente, sino que lideramos la transformación de nuestro sector hacia el futuro, enfrentándonos a los grandes desafíos que impactan en nuestra industria.

Pero todo ello no sería posible sin nuestros grandes profesionales. Por eso quisiera agradecer personalmente, y en nombre del Consejo de Administración, el enorme compromiso de todas las personas que forman parte de esta compañía. Sin duda, ellos son el alma de Deoleo y los responsables de nuestro éxito.

También quiero hacer una mención a nuestro comité ejecutivo y a nuestro consejero delegado, Cristóbal Valdés. Desde su llegada ha asumido la responsabilidad ejecutiva con un rigor excepcional y cuenta con todo nuestro apoyo.

A continuación, le cedo la palabra para que pueda dar cuenta de los últimos resultados de la compañía y de la hoja de ruta que está liderando.

Muchas gracias.

**16 de junio de 2026**

## **Cristóbal Valdés JGA**

Señoras y señores accionistas,

Es un verdadero honor dirigirme a ustedes en esta Junta General.

Antes de nada, quiero agradecer a nuestro presidente, Ignacio Silva, su exposición inicial y su incansable dedicación a esta gran compañía.

Como bien ha explicado en su intervención, hemos dejado atrás años de enorme complejidad para la industria. Hoy miramos al futuro con optimismo y desde una posición de gran solidez, a pesar de la incertidumbre del entorno. Este es un año de consolidación para nosotros.

Actualmente, Deoleo mantiene una posición privilegiada en el mercado. Nuestras marcas de aceite de oliva están presentes en 70 países. Somos únicos en el sector. Ninguna otra empresa de la industria cuenta con una presencia comercial tan amplia y diversificada.

Nuestra otra gran ventaja reside en el valor único de nuestras marcas. Hoy lideramos la distribución mundial con un 8,3% de cuota de mercado, más del doble que el siguiente competidor. Un liderazgo incuestionable que se sustenta en la fuerza y el legado centenario de nuestras principales marcas: Bertolli, Carbonell y Carapelli.

Esta posición favorable nos ha permitido capitalizar y consolidar la tendencia de crecimiento en nuestros mercados prioritarios durante 2025.

Si miramos a España, el mercado de aceite de oliva se ha recuperado con un fuerte crecimiento del 18% en términos de volumen respecto a 2024. En Deoleo no solo hemos acompañado esta tendencia, sino que hemos ganado casi dos puntos adicionales de cuota. Este hito es especialmente significativo en un año en el que Carbonell celebra su 160 aniversario, y presenta una penetración récord en los hogares de nuestro país.

En otras regiones como Alemania hemos sumado más de un punto adicional de cuota en un mercado que ha crecido un 13% en volumen. Esta fortaleza comercial se replica también en Estados Unidos e Italia; donde hemos continuado aumentando nuestra participación de mercado en un contexto de clara recuperación del consumo.

Gracias a nuestra expansión internacional, más de 123 millones de consumidores en el mundo conocen hoy los beneficios del aceite de oliva. Esto nos posiciona como uno de los principales embajadores de la dieta mediterránea a nivel mundial, una responsabilidad que asumimos con orgullo.

Todo este desempeño demuestra nuestra fortaleza actual, pero como compañía líder, tenemos el deber de explicar al mercado cómo vamos a proyectarla hacia el futuro. Y ahí es donde la transparencia se convierte en una prioridad irrenunciable.

Por ello, el pasado mes de octubre celebramos nuestra presentación estratégica. Fue un hito clave en el que compartimos abiertamente con la comunidad financiera qué hay detrás de este crecimiento y cómo vamos a sostenerlo en el tiempo a través de nuestra nueva hoja de ruta: EVOO-lution.

Hemos impulsado este plan de transformación integral con un propósito muy claro: generar valor de forma sostenible, autofinanciada y orgánica. Gracias a esta hoja de ruta, estamos reforzando nuestra capacidad para mitigar la volatilidad del sector, lo que nos permite consolidar a Deoleo como el referente indiscutible a largo plazo.

La ejecución de nuestra estrategia EVOO-lution, se articula en dos grandes pilares: el crecimiento de nuestros ingresos, y nuestra Mejora Operativa.

Desde el frente del crecimiento, estamos reforzando nuestra capacidad comercial, impulsando el valor de nuestras marcas icónicas y acelerando nuestra presencia en mercados de alto potencial, como Estados Unidos, India y otras regiones clave como el Norte de Europa.

En Estados Unidos estamos incrementando nuestra fuerza comercial para crecer en regiones clave a través de Bertolli, gracias al buen desempeño de nuestro equipo local y a la excelente acogida de formatos como la chef bottle y el spray, que están mostrando una evolución muy positiva.

En India, donde operamos con nuestra marca Figaro estamos duplicando nuestra red de puntos de venta, un esfuerzo que hemos impulsado con la incorporación de 42 nuevos profesionales. Debido al buen desempeño de EVOO-lution, ya hemos conseguido alcanzar más de 10.000 puntos de venta en el último año en las principales regiones del país.

Al mismo tiempo, seguimos ganando terreno en el Norte de Europa, con especial foco en Alemania. Estamos demostrando la fortaleza de nuestro liderazgo en calidad en un mercado altamente sensible al precio y dominado por la marca blanca. Con Bertolli, mantenemos allí una cuota del 10%, muy por encima de nuestros competidores, y crecemos al doble de la velocidad del mercado.

La innovación juega un papel fundamental en el crecimiento del negocio. Un claro ejemplo es el lanzamiento de nuevos formatos, como la gama de vinagres, los productos *hot cooking* o la exitosa expansión de nuestro formato aceitera a nueve países. Este nuevo producto ha tenido una gran acogida, con 1,4 millones de aceiteras de Carbonell, Bertolli y otras marcas vendidas en 2025.

El segundo gran pilar de EVOO-lution es la mejora operativa. Estamos optimizando la estrategia de compras mediante alianzas estratégicas con proveedores. También estamos simplificando nuestros procesos industriales para maximizar la eficiencia en la producción.

Toda esta disciplina ya se está traduciendo en mejoras reales y estructurales en los costes. Son eficiencias que van más allá de la propia recuperación del sector y que nos permiten proteger nuestros márgenes, garantizando un modelo de negocio mucho más fuerte y resistente ante cualquier volatilidad.

Debo confesarles que todos los que formamos parte de este equipo estamos disfrutando mucho de este reto. Tenemos ganas, convicción y una enorme ilusión por llevar a Deoleo a su máximo potencial, y ese empuje se ha notado de forma directa en las cifras de cierre de 2025.

Como saben, hemos logrado un incremento del 11% en el volumen de ventas y, gracias a una eficiente gestión comercial, nuestro margen bruto unitario ha crecido un 17%. Esto eleva el margen bruto total a 129 millones de euros.

Cerramos así el pasado ejercicio con un EBITDA de 50 millones de euros. Supone un crecimiento del 50% y constituye un hito de rentabilidad operativa del que nos sentimos muy orgullosos.

Todo ello, además, invirtiendo 17 millones de euros en la difusión publicitaria de nuestras marcas.

En paralelo, hemos cumplido nuestro compromiso de desapalancamiento. Hemos reducido un 26% nuestra deuda financiera neta, situándola en 86 millones de euros.

También hemos reducido nuestra ratio de endeudamiento hasta 1,7 veces el EBITDA, frente a las 3,5 veces del periodo anterior. Hoy contamos con un escudo financiero robusto y flexibilidad para seguir creciendo.

Nuestra solidez estratégica y los resultados favorables nos están permitiendo afrontar el año 2026 con absoluta confianza en un entorno de normalización de la materia prima. Esto nos permitirá desplegar nuestros planes apoyándonos en nuestra diversificación geográfica y la evolución positiva de nuestras marcas.

Para comprobar que avanzamos en la dirección correcta, pasamos ahora a presentar las principales magnitudes financieras de este primer trimestre de 2026.

Los datos confirman que el negocio progresa con paso firme. Seguimos incrementando la rentabilidad, mejorando nuestra gestión operacional y manteniendo el enfoque en la ejecución de nuestra hoja de ruta.

Al analizar las cifras clave, destaca especialmente el crecimiento del 9% en nuestro Margen Bruto Unitario. Este incremento es la mejor prueba de una gestión comercial y operacional cada vez más eficiente, enfocada en proteger el valor de nuestras marcas.

Como resultado directo de esta disciplina comercial, nuestro EBITDA asciende a 11 millones de euros en los primeros tres meses de 2026, lo que supone un crecimiento del 11% respecto al mismo periodo del año anterior.

También quiero resaltar nuestra sólida posición financiera. Mantenemos una ratio de deuda financiera sobre EBITDA de 1,8 veces, con una deuda financiera neta de 94 millones de euros; un 9% superior al cierre de 2025. Se trata de una evolución natural propia del primer trimestre del año que responde a la estacionalidad de nuestro ciclo de negocio.

Como ven, este primer punto de control del ejercicio nos permite confirmar nuestra senda de crecimiento en las principales variables del negocio.

Pero en Deoleo sabemos que el éxito financiero debe ir siempre de la mano de un liderazgo responsable con la sociedad y con el planeta. Para nosotros, la sostenibilidad no es un elemento accesorio. Nuestro propósito "Cuidamos lo que te Cuida" está en el núcleo de nuestra estrategia y está plenamente integrado en nuestras decisiones.

Este rigor diario se ve respaldado por sellos como el de Buen Gobierno Corporativo de AENOR y la revalidación de la distinción EcoVadis Platino, que nos posiciona entre el 1% de las empresas más sostenibles del mundo. También lo avala la reciente inclusión de Deoleo en el listado Europe's Climate Leaders 2026, elaborado por Financial Times y Statista, que reconoce a las compañías europeas más comprometidas con la reducción de su huella de carbono y la acción climática. Reconocimientos como estos nos demuestran que contamos con la visión y la capacidad necesarias para liderar el cambio en nuestro sector.

Aunque debo decir que el motor de este éxito es el enorme talento de nuestros más de 640 profesionales. Ellos son la verdadera clave de nuestra transformación y nos permiten mirar al futuro con optimismo.

Para respaldar este talento y asegurar que toda la compañía rema en la misma dirección, estamos impulsando programas de capacitación a todos los niveles de la organización en materias que el grupo considera estratégicas, como son ESG e Inteligencia Artificial.

En definitiva, con este fantástico equipo, nuestra sólida hoja de ruta y estos resultados favorables, Deoleo está preparada para seguir liderando el mercado del aceite de oliva a nivel mundial durante muchos años.

Muchas gracias, de nuevo, por su confianza y por su apoyo constante.

—

Concluido este repaso corporativo, pasamos formalmente a detallar las propuestas contenidas en el Orden del Día, que sometemos ahora al examen y votación de todos ustedes.

**Deoleo**<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.



# Junta General Ordinaria de Accionistas

16 de junio de 2026

**Deoleo**<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.

# Nuestra contribución al sector

**Ignacio Silva**

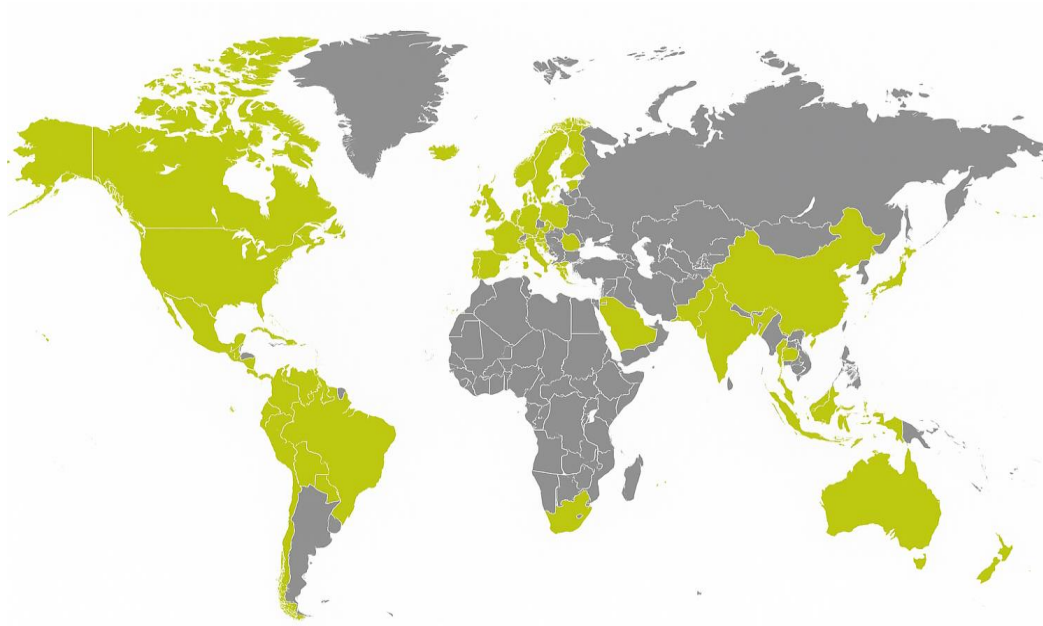
Presidente





JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

## Contexto global



Inestabilidad geopolítica

Tensiones comerciales

Fortaleza de la categoría

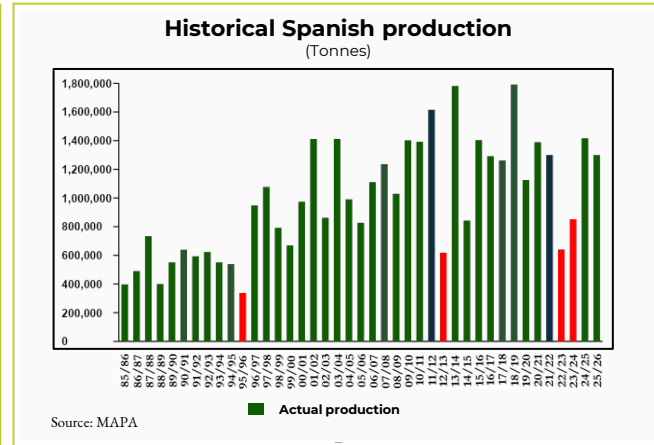
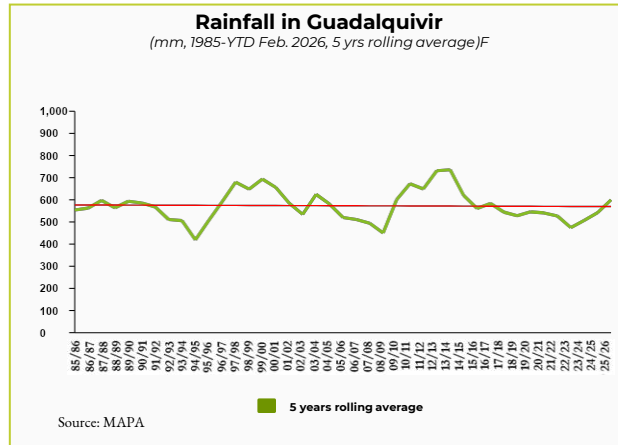
# Situación sectorial favorable

**Fase de normalización** tras la volatilidad en la materia prima de años anteriores.

Producción nacional satisfactoria de **1,3 millones de toneladas.**

Mayor capacidad de **respuesta frente a vaivenes climáticos.**

**Suministro mundial** más robusto y equilibrado.



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

# Un año clave para Deoleo y Carbonell



**Carbonell**  
160 AÑOS



**Top 50**  
marcas de gran consumo  
más elegidas en España,  
según Brand Footprint

BRAND FOOTPRINT  
2026  
España



**Deoleo**  
The Olive Oil Company.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

# Liderando la transformación del sector



  
ACETES DE OLIVA DE ESPAÑA

ES EL MOMENTO DE VALORIZAR EL ACEITE DE OLIVA

**Propuesta para la excelencia en calidad y transparencia del aceite de oliva español**





Deoleo<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.

Muchas gracias

Ignacio Silva

Presidente

Deoleo<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.

Un año de consolidación

**Cristóbal Valdés**

Consejero Delegado

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

# Sólida posición de mercado



Est.  
1865



Est.  
1866



Est.  
1893

**29**  
marcas  
regionales  
líderes



#1 marca de aceite de  
oliva por cuota de mercado



Top 3 marca  
por cuota de mercado



**158M**

Litros envasados  
en 2025



**70** países

La compañía del sector con  
presencia en más países



**642**

Empleados



**€821M**

Facturación 2025



**Top 1%**  
de compañías en ESG a nivel  
mundial (150.000 analizadas)

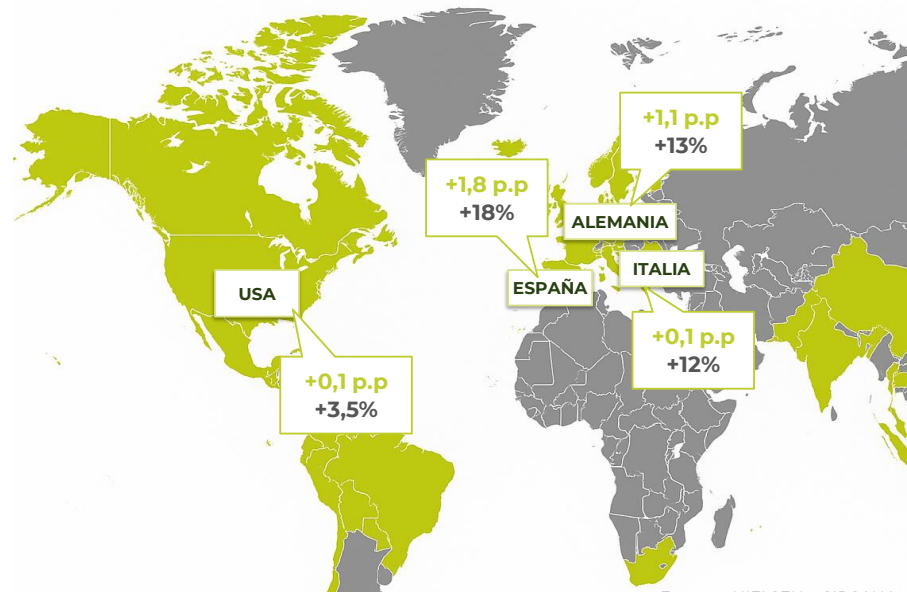


**123M**

millones de consumidores conocen  
los usos y beneficios del aceite de  
oliva (+45% vs. 2024)



Deoleo lidera el **retail global** con un **8,3% de cuota**, más del doble que el siguiente competidor



Fuentes: NIELSEN y CIRCANA

**Crecimiento Cuota de Deoleo (p.p.)**

**% Crecimiento de Mercado**

**Deoleo**  
The Olive Oil Company.

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

# Fortalecida gracias a EVOO-lution



## INICIATIVAS TOP LINE

### Estados Unidos

Excelente acogida del formato chef bottle y muy buen desempeño del formato spray

### India

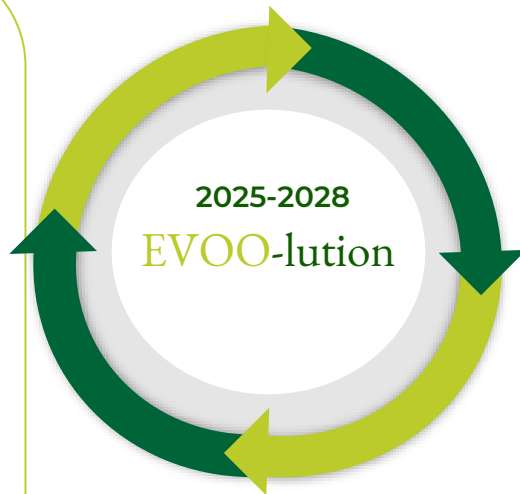
+10 mil tiendas en las principales ciudades del país

### Resto de UNs

En Alemania, la cuota de Bertolli es 10 veces mayor que la de la 2ª marca

### Innovación

1,4 millones de aceiteras de Carbonell, Bertolli y otras marcas vendidas en 2025



## MEJORA OPERATIVA

- Optimización del proceso de compras
- Simplificación de los procesos industriales

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

## Posición financiera saneada

**+11%**

Volumen de ventas

**+17%**

Margen Bruto  
Unitario

**€50M**

+50% EBITDA

**€17M**

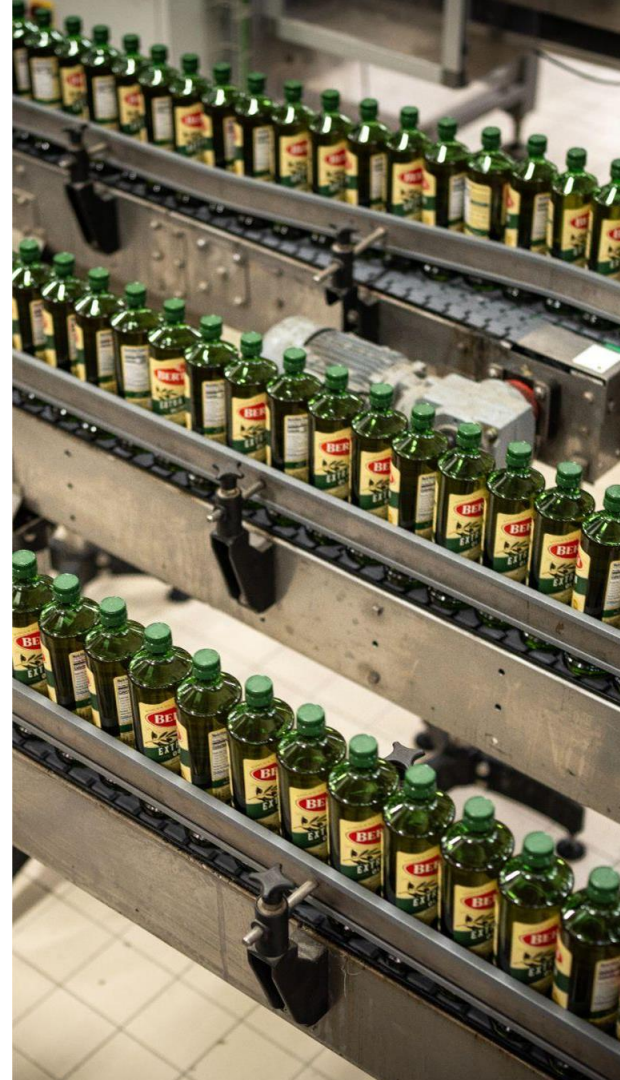
Inversión en marcas  
(+30%)

**1.7x**

Ratio endeudamiento /  
LTM EBITDA

**€86M**

Deuda Financiera Neta  
-26% vs YE 2024.



# Evolución favorable en 2026



**Solidez  
estratégica**



**Resultados  
favorables**



**Entorno de  
normalización**



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

## Solidez de EVOO-lution, confirmada en 1T 2026



Seguimos incrementando la rentabilidad y mejorando  
nuestra gestión operacional.

**+9%**

Margen Bruto  
Unitario

**€11M**

+11% EBITDA  
vs T1 2025

**1.8x**

Ratio endeudamiento /  
LTM EBITDA

**€94M**

Deuda Financiera  
Neta



JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2026

# Estrategia ESG consolidada



## Abastecimiento sostenible

## Integridad del producto

## Salud y nutrición

### MEDIOAMBIENTAL

### SOCIAL

### Creciendo juntos

### Blends hechos con amor

### Cuidando de ti



### GOBERNANZA



### Alineada con nuestro Talento

Programas de formación en ESG

Objetivos vinculados a ESG

LA ESTRATEGIA DE SOSTENIBILIDAD DE DEOLEO PONE ESPECIAL ENFOQUE EN: **ABASTECIMIENTO SOSTENIBLE, INTEGRIDAD DEL PRODUCTO Y SALUD Y NUTRICIÓN, ALINEADO CON LOS ODS DE NACIONES UNIDAS**



Deoleo<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.

Muchas gracias

**Cristóbal Valdés**

Consejero Delegado



A high-angle, perspective view of a factory conveyor belt. The belt is filled with rows of olive oil bottles, moving from the foreground towards the background. The bottles are dark green with yellow labels. The conveyor system is made of metal and has several rollers and guides. The lighting is bright, highlighting the metallic surfaces and the green of the bottles.

Deoleo<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.

Orden del día

# PRIMERO:

Examen y aprobación, en su caso, de las cuentas anuales individuales (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y memoria) y del informe de gestión individual de la Sociedad, correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

## SEGUNDO:

Examen y aprobación, en su caso, de las cuentas anuales consolidadas (balance, cuenta de pérdidas y ganancias, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujos de efectivo y memoria) y del informe de gestión consolidado, de la Sociedad y sus sociedades dependientes, correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

# TERCERO:

Examen y aprobación, en su caso, de la propuesta de aplicación del resultado de la Sociedad del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025

# CUARTO:

Examen y aprobación, en su caso, del Estado de la Información No Financiera (EINF) del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2025.

# QUINTO:

Examen y aprobación, en su caso, de la gestión social correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2025.

# SEXTO:

## Ratificación y reelección de consejeros:

**6.1** Reelección de Dña. Rocío Hervella Durántez como consejera, con la calificación de consejera dominical.

**6.2** Reelección de D. Gianluca Bolla como consejero, con la calificación de consejero independiente.

# SEPTIMO:

Votación, con carácter consultivo, del Informe Anual de Remuneraciones de los consejeros correspondiente al ejercicio 2025.

# OCTAVO:

Examen y aprobación, en su caso, de la reelección del auditor de cuentas para el ejercicio 2026.

# NOVENO:

Delegación de facultades en el Consejo de Administración para la formalización y ejecución de todos los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas, así como para sustituir las facultades que reciba de la Junta, y para su elevación a instrumento público, interpretación, subsanación, complemento, desarrollo e inscripción.

**Deoleo**<sup>®</sup>  
The Olive Oil Company.



Gracias

Junta General Ordinaria  
de Accionistas

16 de junio de 2026