

LA ESTRATEGIA DE DEOLEO IMPULSA LOS RESULTADOS A CIERRE DE 2025

Deoleo eleva su EBITDA un 50% hasta los 50M€ y alcanza un beneficio neto de €20M

- La implementación de la hoja de ruta “EVOO-lution” ha impulsado los resultados, favoreciendo el crecimiento del margen bruto unitario (+17%) en un contexto de recuperación del consumo y crecimiento en volúmenes (+11%).
- Todas las unidades de negocio internacionales registran un crecimiento sostenido, con una evolución especialmente sólida en regiones clave como Estados Unidos, el norte de Europa e India, que se consolidan como mercados de alto potencial estratégico para el grupo.
- La innovación se consolida como una palanca de rentabilidad: los lanzamientos de nuevos productos en 2025 - gama de vinagres, productos *hot cooking* y la expansión del formato aceitera (*Dress & Drizz*) a nueve países- han aportado, de media, un 25% más de margen bruto que el resto de los productos.
- La disciplina financiera y la sólida generación de caja operativa (€56M) han permitido reducir la deuda financiera neta comparable un 26%, hasta los €86M, mejorar el ratio de apalancamiento hasta 1,7x y reforzar la flexibilidad para acometer los planes de crecimiento.

Madrid, 27 de febrero de 2026. Deoleo, compañía número uno de aceite de oliva a nivel mundial¹, ha cerrado el ejercicio 2025 con unos resultados muy positivos, impulsados por su nueva hoja de ruta “EVOO-lution”. La compañía ha alcanzado un EBITDA de €50M, lo que supone un incremento del 50% respecto al año anterior. Tras un 2024 marcado por la volatilidad y la escasez, Deoleo ha sabido capitalizar la normalización de la producción y la recuperación del consumo, logrando un beneficio neto de €20M. Este resultado ha estado impulsado por la buena evolución del negocio y la mejora en la valoración de las marcas, que ha dado lugar a la reversión de €17M de *impairment*.

La positiva evolución del negocio, especialmente intensificada en el segundo semestre del año, se apoya en el despliegue del plan estratégico “EVOO-lution”, la defensa del margen y una estricta disciplina financiera.

Recuperación del volumen y defensa del margen

La normalización de la cosecha en España, con un crecimiento del 64% en la campaña 2024/2025, ha propiciado un ajuste de los precios en origen que ha reactivado la demanda en el sector. En este escenario, Deoleo ha logrado incrementar su volumen de ventas un 11% , impulsando una sólida mejora de la rentabilidad mediante una estrategia centrada en la creación de valor.

Gracias a una eficiente gestión comercial, el margen bruto unitario ha crecido un 17%. Esta estrategia ha permitido que, en un contexto de normalización de precios donde la facturación se ajustó a 821 millones de euros —al trasladar la bajada de costes de la materia prima al consumidor—, el margen bruto total del grupo haya crecido un 30% con respecto al ejercicio anterior, alcanzando los €129M.

Por mercados, destaca la sólida evolución de los volúmenes en geografías clave como España (+18%) e Italia (+12%), así como el crecimiento en Estados Unidos (+3,5%), mercado estratégico donde la compañía ha mantenido sus cuotas de mercado a pesar del impacto del tipo de cambio y los aranceles impuestos

¹ Fuente: Euromonitor 2025.

por ese país. En lo que respecta a las cuotas, han subido 1,8 p.p en España y 0,1 p.p tanto en Estados Unidos como en Italia.

Cristóbal Valdés, consejero delegado de Deoleo, ha destacado: *“Los resultados de 2025 son la prueba tangible de que nuestra hoja de ruta 'EVOO-lution' es la adecuada y que se ha ejecutado de forma rigurosa. Hemos sabido transformar la recuperación del consumo en valor real, protegiendo nuestros márgenes a través de la innovación y la eficiencia operativa. Alcanzar un EBITDA de 50 millones y cerrar el ejercicio con beneficios demuestra que contamos con un modelo de negocio resiliente para continuar garantizando un crecimiento sostenible y rentable. De cara a 2026, nuestra prioridad es consolidar este crecimiento y seguir capturando valor a través de nuestro plan estratégico”.*

Ignacio Silva, presidente de Deoleo, ha señalado: *“Siempre creímos en el futuro de Deoleo una vez alcanzada la estabilidad financiera, y estos resultados no solo lo confirman, sino que vislumbran un futuro aún mejor y una compañía mayor y más rentable. Hoy contamos con una organización más saneada y eficiente, lo que nos permite elevar nuestra ambición. Además, este último año hemos podido demostrar que el nuevo modelo de gobernanza implementado en el ejercicio anterior, no solo se ha realizado con total naturalidad, sino que ha reforzado la cohesión con el Consejo de Administración en la búsqueda de un crecimiento sostenido, así como la excelencia en la ejecución de la hoja de ruta por parte del consejero delegado y su equipo directivo”.*

Positivo desempeño de EVOO-lution

El desempeño operativo refleja la eficacia de las iniciativas de transformación impulsadas a través de la hoja de ruta EVOO-lution, diseñada para impulsar la rentabilidad de Deoleo y alcanzar beneficios incrementales en los próximos tres años.

En lo que respecta a las iniciativas de crecimiento “Top Line”, se están desarrollando en las unidades clave de negocio internacionales. El desempeño durante el ejercicio ha sido muy positivo, especialmente en Estados Unidos y el Norte de Europa, donde el grupo ha logrado incrementar su rentabilidad y ganar cuota de mercado en plazas estratégicas como Alemania y Países Bajos. Asimismo, India consolida su posición como un mercado de alto potencial futuro, ganando un peso muy relevante dentro de su unidad de negocio.

Paralelamente, la innovación ha actuado como una palanca fundamental para elevar la rentabilidad media del portafolio. Los nuevos lanzamientos, entre los que destacan la gama de vinagres, los productos *hot cooking* y la expansión del formato aceitera (*Dress & Drizz*) a nueve países, aportan en promedio un 25% más de margen bruto que el resto de productos. En esta misma línea de apuesta por el valor, la compañía ha continuado invirtiendo en sus marcas, con una inversión en publicidad y promoción de €17M, lo que supone un crecimiento del 30% en esta partida con respecto al ejercicio anterior.

En cuanto a las mejoras operativas, se han impulsado iniciativas con acciones en la compra de materia prima, revisión de copackers, proveedores y eficiencias industriales, obteniéndose mejoras en el coste de producción, más allá de las derivadas de la evolución del mercado del aceite de oliva en 2025.

Fortaleza financiera y reducción de deuda

La generación de caja ha sido uno de los hitos del ejercicio. El flujo de caja operativo alcanzó los €56M (72% más que en 2024), impulsado por la mejora del EBITDA y una eficiente gestión del capital circulante, que se redujo un 27%.

Gracias a esta generación de caja, Deoleo ha reducido su deuda financiera neta comparable en un 26%, situándose en €86M al cierre del ejercicio. El ratio de apalancamiento se ha reducido a la mitad, pasando de 3,5x a 1,7x EBITDA, lo que dota a la compañía de una gran flexibilidad para acometer sus planes de crecimiento futuro.

Cabe recordar que en marzo de 2025 la compañía firmó su refinanciación, garantizando la estabilidad financiera y permitiendo a la organización centrarse íntegramente en la gestión del negocio.

Situación del litigio en Italia y respaldo accionarial

En cuanto a la situación del pleito fiscal que afecta a la filial italiana Carapelli Firenze, S.p.A., la compañía ha mantenido su compromiso de transparencia y prudencia. Deoleo cuenta con el firme respaldo de sus accionistas de referencia, que en 2025 ya han aportado los fondos necesarios para hacer frente a la contingencia en forma de deuda subordinada.

Perspectivas 2026: anticipación y confianza

Deoleo afronta el nuevo ejercicio con confianza, apoyada en la recuperación del consumo y la solidez de sus icónicas marcas. La compañía está enfocada en seguir generando valor para sus accionistas y confía en consolidar el crecimiento en volúmenes y seguir mejorando los márgenes unitarios mediante las iniciativas de eficiencia industrial y comercial de su plan estratégico.

-FIN-

Deoleo

Deoleo es la compañía número 1 de aceite oliva a nivel mundial, presente en 42 países de los cinco continentes. Tiene fábricas en España e Italia y oficinas comerciales en 12 países. Deoleo cuenta con 27 marcas en el portfolio de aceite, aceitunas, salsas y vinagres, marcas líderes a nivel mundial como Bertolli -líder en el mundo- Carapelli, así como las españolas Carbonell, Maestros de Hojiblanca y Koipe. (Fuente: Euromonitor 2025). Para obtener más información sobre Deoleo, por favor, visite www.deoleo.com

###

Contacto

Deoleo

José Bonache Aparisi | Director de Comunicación
jose.bonache@deoleo.com

LLYC

deoleo@llorenteycuenca.com
91 563 77 22