



D. Ignacio Silva Alcalde, Presidente 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 conformidad con lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº596/2014, de 16 de abril de 2014, sobre el abuso de mercado, y en el artículo 226 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, por la presente se procede a hacer pública la siguiente:

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Adjuntamos texto del discurso y presentación del Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado, con motivo de la Junta General Ordinaria de Accionistas que tendrá lugar en el día de hoy en primera convocatoria, a las 11:00 horas en nuestras oficinas de Rivas Vaciamadrid.

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

En Madrid, a 29 de Octubre de 2020.

D. Ignacio Silva Alcalde
Presidente y Consejero Delegado

Discurso JGA - 29 de octubre de 2020

1. Introducción

Buenos días, señoras y señores accionistas.

Nos encontramos de nuevo y lo hacemos en unas circunstancias que nadie hubiese podido imaginar hace solo unos meses.

Por eso, no me gustaría empezar esta reunión sin antes dedicar unas palabras de afecto y apoyo a todos los que están atravesando momentos complicados.

Vivimos tiempos desafiantes para los que debemos estar a la altura como sociedad, y quiero también aprovechar la oportunidad para hacer un llamamiento a la unidad y responsabilidad de todos: instituciones, agentes económicos y ciudadanos. Somos un pueblo al que define su resiliencia, su capacidad de superación y solidaridad, y estoy convencido de que estos atributos van a ser fundamentales en la superación y recuperación de esta crisis. Es el momento de tirar de ellos.

Más que nunca, la prioridad de Deoleo es la salud y el bienestar de todos nuestros profesionales, colaboradores, clientes y consumidores. En los últimos meses, se ha convertido en el motor de todo lo que hacemos. Hemos implantado estrictos protocolos de seguridad, como no podía ser de otra manera, pero las circunstancias nos animan a ir un paso más allá. Tenemos el deber de estar cerca de las personas que, con su esfuerzo, hacen posible este proyecto cada día, sobre todo, en unas circunstancias tan exigentes. Debemos contribuir a que se sientan protegidos y respaldados, ofreciendo nuestro apoyo a nivel profesional y personal para que puedan afrontar con toda la fortaleza y serenidad posible las distintas circunstancias que la pandemia ha llevado a cada hogar. Es la manera de aportar nuestro grano de arena.

2. La Transformación de Deoleo

No cabe duda de que 2020 está siendo un año excepcional en muchos sentidos; y como bien saben, también ha representado un gran desafío para el proyecto de Deoleo.

Tras concluir el proceso de reestructuración, la compañía ha comenzado un nuevo capítulo de su historia. Se trata de un gran paso que no hubiese sido posible sin el apoyo de todos ustedes.

Después de años de gran esfuerzo, y gracias al compromiso de todos los que formamos parte de Deoleo, miramos ahora al futuro con tranquilidad y optimismo.

Con tranquilidad, porque nuestra situación financiera está totalmente solventada.

Es evidente que la situación de la compañía antes del cierre de la reestructuración era enormemente compleja, ya que se encontraba en causa de disolución, con un patrimonio negativo y con unos vencimientos de deuda a corto plazo que no habría podido atender en caso de no haber cerrado con éxito este proceso.

Pero ahora, contamos con una posición de liquidez positiva y una adecuada estructura financiera. La deuda neta se ha reducido un 66% hasta los 190 millones a cierre del primer semestre y el patrimonio neto se sitúa en el entorno de 400 millones de euros, lo que nos ofrece estabilidad para centrarnos en el crecimiento del proyecto a largo plazo.

Una posición que, además, cuenta con el reconocimiento del Mercado. Muestra de ello es que cerramos la ampliación de capital con una demanda 1,5 veces superior a la oferta. Un éxito que en gran parte debemos al apoyo de los accionistas que suscribieron la operación.

Muchas gracias. Además, las agencias de rating Moody's y Standard & Poors han revisado favorablemente la calificación crediticia de Deoleo tras el proceso, reflejando su percepción sobre la restructuración y las perspectivas del negocio. La evolución de la cotización, que recoge una revalorización del entorno del 65% desde que las nuevas acciones empezaron a cotizar a finales de junio, también muestra la buena acogida de los inversores hacia esta nueva etapa.

Por otro lado, los resultados que nuestro plan de negocio está ofreciendo también nos hacen ser optimistas con respecto al futuro.

Desde la segunda mitad de 2019, Deoleo no solo ha conseguido revertir la tendencia negativa de los últimos ejercicios, sino que ha consolidado su crecimiento, impulsado por la nueva estrategia comercial y las medidas que hemos venido tomando durante estos últimos años.

Cerramos el primer trimestre de 2020 con beneficios por primera vez en seis años, y hasta junio, hemos visto cómo esta tendencia se aceleraba. Una realidad que esperamos seguir confirmando en los resultados del tercer trimestre que publicaremos el próximo 3 de noviembre.

Como sabrán, durante los seis primeros meses del año, obtuvimos un beneficio neto de 251 millones de euros. Una cifra muy positiva que, en parte, responde al efecto de la restructuración. Por eso, es importante excluir el impacto extraordinario de la refinanciación para analizar los datos comparables. Y es entonces cuando confirmamos que los resultados del primer semestre son una muy buena noticia.

El beneficio neto comparable ascendió a 16,2 millones de euros, frente a las pérdidas de 14,8 millones registradas en el ejercicio anterior, y alcanzamos un EBITDA de 44 millones, niveles que no observábamos desde hacía seis años y que validan la nueva etapa que hemos arrancado.

3. El Efecto Covid-19

Pero si me lo permiten, me gustaría profundizar un poco más en estas cifras. Es importante leer bien lo que representan y el contexto en el que se producen para poder valorar adecuadamente la situación en la que a día de hoy nos encontramos.

La pandemia y las restricciones establecidas para controlar su propagación han generado cambios notables en los hábitos de consumo, con su correspondiente impacto en distintos sectores. En el de la Alimentación, hemos visto cómo la caída de actividad en el segmento HORECA afectaba especialmente a determinadas categorías, mientras otras se veían reforzadas por el incremento del consumo en los hogares motivado por factores como el cierre de los colegios o el incremento del teletrabajo. Este ha sido el caso del aceite de oliva.

Este efecto ha contribuido a acelerar una tendencia que en Deoleo veníamos observando durante meses. Desde mitad de 2019, la compañía fue reduciendo pérdidas de manera sostenida y a principios de 2020 cogió impulso, lo que le ayudó a cerrar el trimestre con beneficios. De hecho, durante los meses de enero y febrero, el crecimiento de los volúmenes se situó en el entorno del 17%, un incremento muy significativo que se produjo antes de que comenzase el acopio previo al confinamiento.

La tendencia de recuperación se ha producido además en todas las Unidades de Negocio del Grupo, que han registrado incrementos reseñables de los volúmenes. Además, en la mayor parte de ellas, el crecimiento de las ventas de Deoleo ha sido superior al de la media del mercado y como resultado, Deoleo ha aumentado sus cuotas de mercado en prácticamente todas sus geografías. Se trata de un avance muy significativo porque las

cuotas son un termómetro muy preciso para estimar la base del negocio; nos permiten excluir el efecto COVID y compararnos con el resto del mercado en unos términos más estables.

Por citar algún ejemplo, en España, la cuota creció 1,7 puntos porcentuales durante el primer semestre, ensanchando la distancia con respecto a nuestros competidores principales que, en el mejor caso, crecieron 0,2 puntos. Este crecimiento se debe a que los volúmenes de Deoleo se incrementaron un 21%, mientras que el crecimiento total del mercado de aceite de oliva en España fue del 16%.

En el resto de mercados, los crecimientos también han sido muy significativos. Cabe destacar la evolución de Norte América a pesar de las dificultades inherentes a este mercado por los aranceles impuestos al aceite de oliva español. Gracias a las medidas adoptadas en el segundo semestre de 2019 y al mayor consumo en los hogares, nuestros volúmenes crecieron un 74% y la cuota de mercado se incrementó en 3,1 puntos porcentuales respecto al primer semestre del ejercicio anterior.

Pero sobra decir que llegar hasta este punto ha sido un gran reto, especialmente, durante los últimos meses. Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y consumidores en el contexto de la pandemia ha sido uno de los mayores desafíos a los que el equipo de Deoleo ha tenido que enfrentarse recientemente, y lo ha hecho dando muestras de su profesionalidad y compromiso. Hemos tenido que responder a un incremento repentino de la demanda, trabajando contrarreloj para asegurar el stock en los puntos de venta, día tras día y a pesar de las dificultades logísticas que el confinamiento supuso. Todo, al tiempo que diseñábamos protocolos que garantizaran la seguridad en nuestras plantas y establecíamos sistemas de teletrabajo para gran parte de la plantilla, aprendiendo, de la noche a la mañana, a trabajar como un equipo a pesar de la distancia.

No puedo estar más orgulloso de nuestra reacción como compañía, como equipo. Por eso, desde aquí, quiero dar las gracias a todas las personas que forman parte de Deoleo. Lo he dicho al principio de mi intervención, son ellos quienes materializan este proyecto y son ellos quienes han hecho posible la respuesta que hemos dado durante la pandemia. Con su entrega y saber hacer han permitido mantener un servicio tan esencial como el abastecimiento de alimentos. Mi más sincera enhorabuena. Y una vez más, gracias.

4. Trabajando para el Futuro

A día de hoy podemos asegurar que contamos con todos los elementos necesarios para garantizar el desarrollo de este proyecto y ofrecer valor a largo plazo a nuestros accionistas: tenemos estabilidad financiera, lo que nos ha permitido recuperar el futuro, una hoja de ruta clara y contrastada, que facilita el avance hacia los objetivos establecidos, y un equipo comprometido, que como decía, es el mejor activo con el que una compañía puede contar.

Sin embargo, no debemos olvidar que solo estamos al inicio de esta nueva etapa. El camino es largo y los retos van a continuar estando presentes. De momento, debemos seguir navegando en este escenario de incertidumbre. Todavía desconocemos cuánto va a durar la situación generada por el COVID-19, cómo va a evolucionar y cómo acabará afectando al poder adquisitivo y a los hábitos de los consumidores. Donde sí parece haber acuerdo es en que los meses que tenemos por delante seguirán representando un gran desafío para la sociedad y la economía.

Debemos ser realistas, pero también estar preparados para aprovechar las oportunidades que surjan de este escenario. Se ha dicho muchas veces: tenemos delante de nosotros la oportunidad de impulsar un cambio hacia un modelo social y económico más sostenible. No por haberse escuchado mucho deja de ser verdad. Es más, no podemos permitirnos el lujo de olvidarnos de ello.

La pandemia ha acelerado cambios que estaban previstos para los próximos cinco o diez años y, además, ha supuesto la irrupción de tendencias que nunca antes se habían planteado. Estoy seguro de que muchas de ellas pasarán a ser parte de nuestros hábitos sociales y de consumo. Las empresas debemos anticiparnos y estar preparadas para ser capaces de interpretar estos cambios y adaptar nuestra propuesta de valor para seguir satisfaciendo, e incluso superando, las expectativas de los consumidores y de la sociedad en general.

Pueden estar seguros de que Deoleo está orientado en esta dirección. Desde la tradición y experiencia de nuestras marcas, que se remontan más de 150 años, apostamos por la innovación, la calidad y la sostenibilidad como ejes de nuestra propuesta de valor. Estos son los elementos que definen nuestra identidad y en los que buscamos apalancar nuestra posición de liderazgo dentro del sector. A través de ellos, creamos valor sostenido para nuestro negocio, para la categoría, para la sociedad y el medioambiente.

Estamos convencidos de que podemos impactar de forma positiva en todo ello, aprovechando nuestra posición de liderazgo para impulsar la transformación de la industria del aceite de oliva. Durante los últimos años, en el sector ha imperado un modelo basado en el volumen que ha ido en detrimento de la calidad y no ha hecho más que acentuar la crisis de precios que afecta al sector agrario en general y al olivarero en particular. Desde Deoleo, queremos liderar el cambio que ayude a revalorizar la categoría del aceite de oliva. Sabemos que es un papel muy exigente, pero estamos dispuestos a asumirlo trabajando con honestidad y ejemplaridad porque entendemos que es el único camino.

Creemos además que redefinir la categoría es especialmente relevante en el caso de España. El aceite de oliva es uno de los productos más vinculados a nuestra tradición e identidad y debemos reivindicar el liderazgo mundial que corresponde a España como país productor de aceite de oliva. Pero no nos engañemos, la única manera de conseguirlo es a través de la calidad, desarrollando la categoría y educando a los consumidores para que puedan apreciar ese valor adicional. Debemos actuar con una visión a largo plazo y de manera coordinada para garantizar que la calidad se preserva a lo largo de todo el proceso, desde el modelo de producción hasta la comercialización.

Como les decía, el futuro no va a estar exento de retos, pero gracias al cierre del proceso de reestructuración, tenemos un camino que recorrer. Es un viaje largo para el que contamos con la hoja de ruta adecuada. Para ello, esperamos, seguir contando también con su confianza y apoyo.

Muchas gracias.

Junta General Ordinaria

Ignacio Silva – Presidente y CEO

29 de octubre de 2020



Agenda

1. Introducción
2. La Transformación de Deoleo
3. El Efecto Covid-19
4. Trabajando para el futuro
5. Conclusión

Introducción

“ Vivimos tiempos desafiantes para los que debemos estar a la altura como sociedad y, quiero también aprovechar la oportunidad, para hacer un llamamiento a la unidad y responsabilidad de todos ”

Ignacio Silva, Presidente y CEO



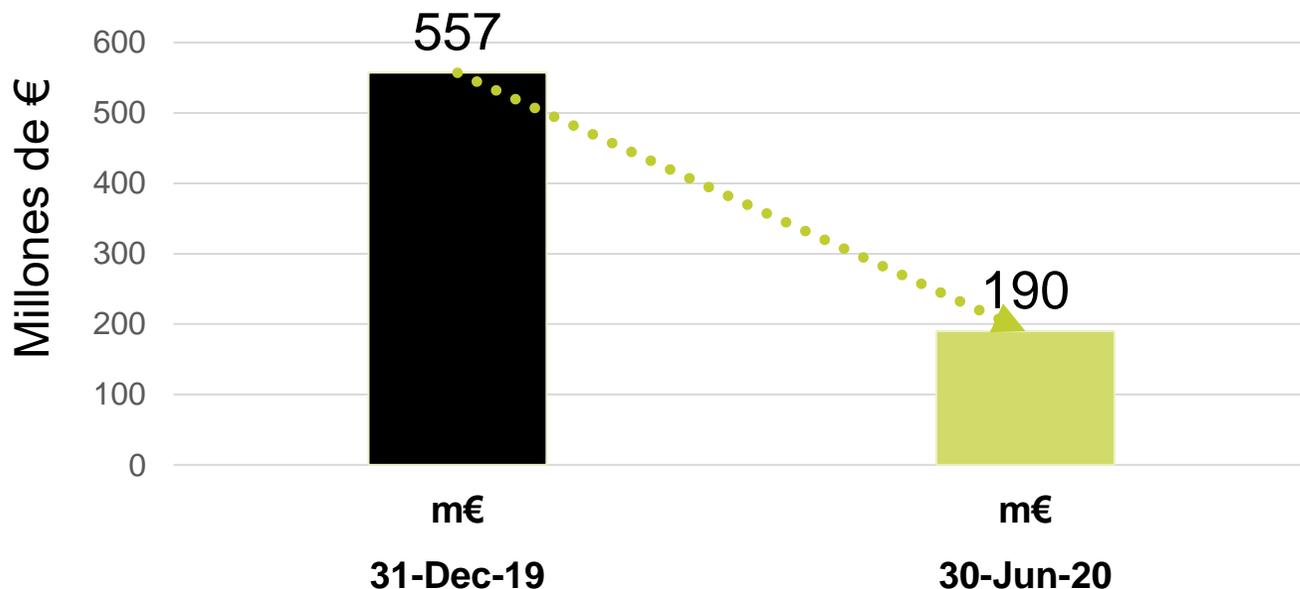
La Transformación
de Deoleo
Junta General Ordinaria

La Transformación de Deoleo

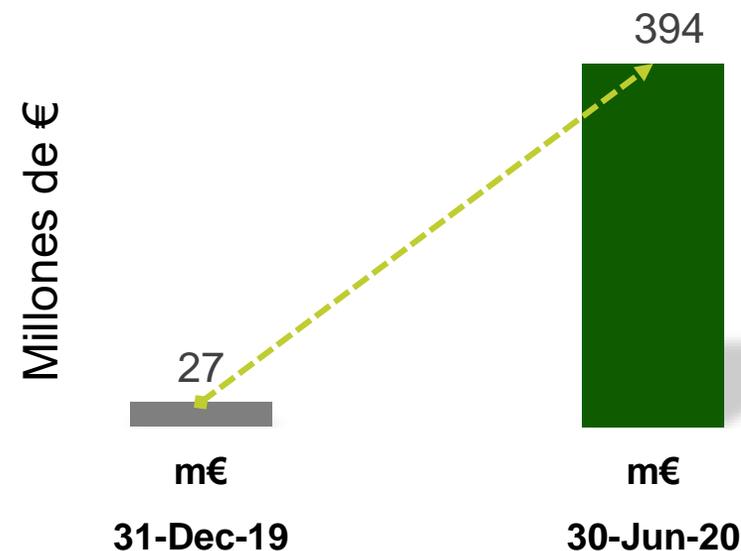
Tras la reestructuración, y gracias a su apoyo, la situación financiera está totalmente solventada y contamos con una posición de liquidez sólida

- La deuda neta se ha reducido un 66% a cierre del primer semestre y el patrimonio neto se sitúa en el entorno de 400M€.

Evolución Deuda Financiera Neta Consolidada

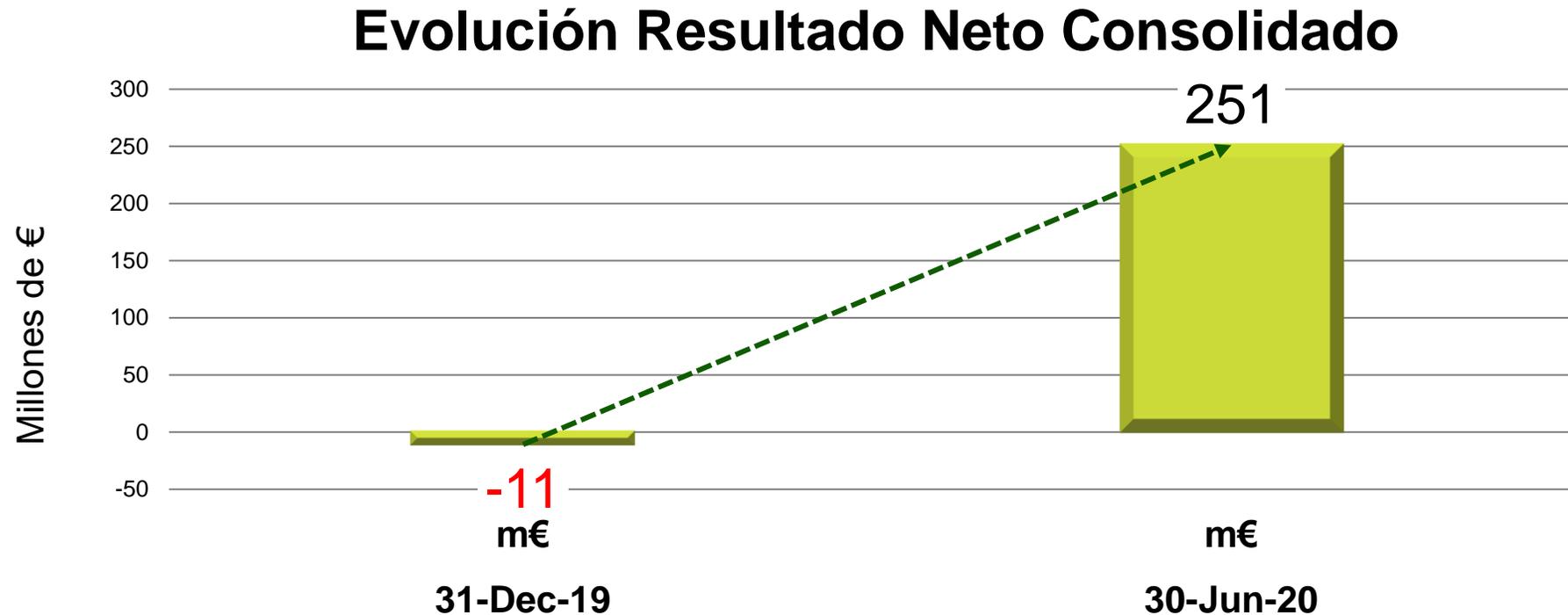


Evolución Fondos Propios Consolidados



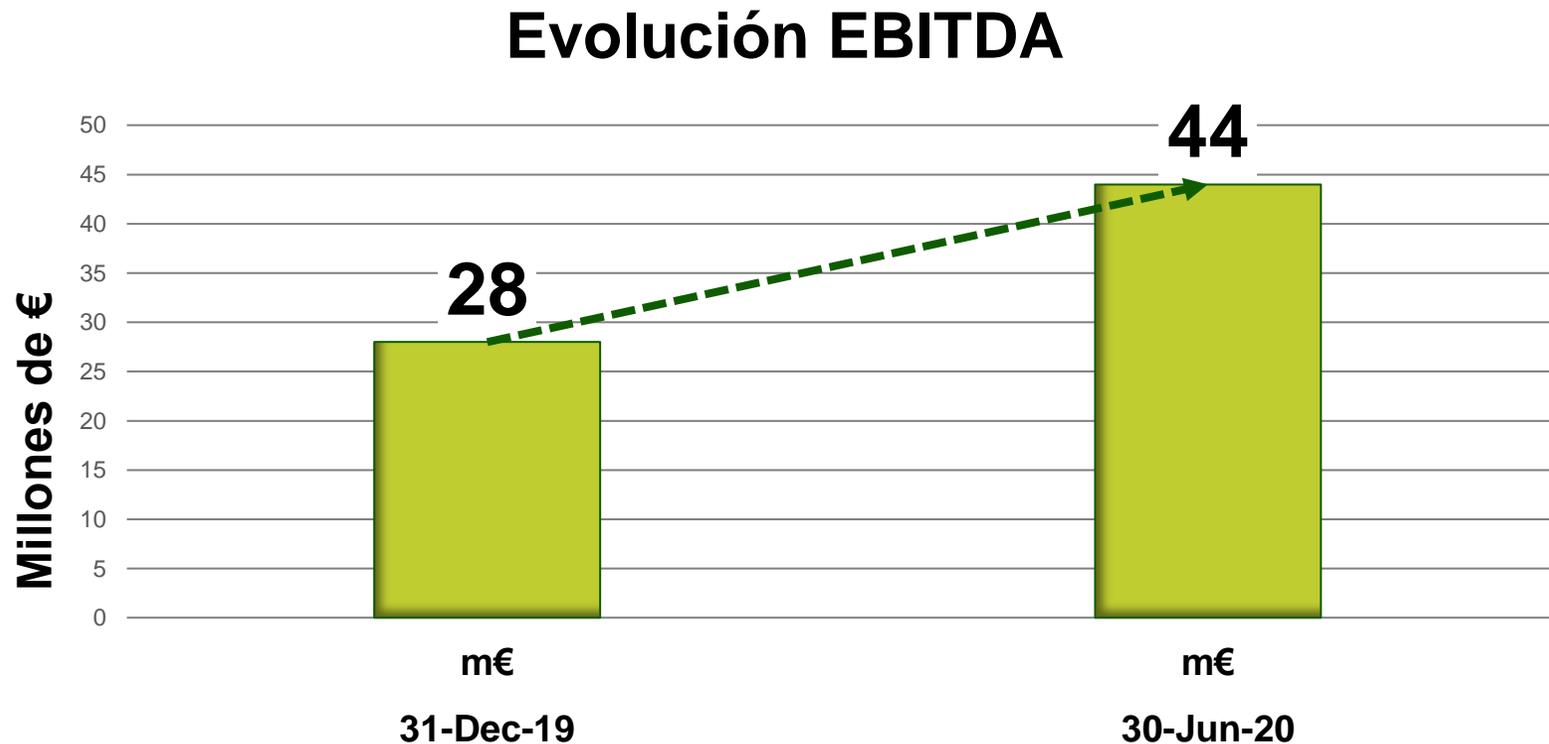
La Transformación de Deoleo

- Cerramos el primer trimestre de 2020 con beneficios por primera vez en 6 años.
- Durante los primeros 6 meses del año obtuvimos un beneficio neto de 251M€ siendo el beneficio neto comparable de 16,2M€.



La Transformación de Deoleo

- El beneficio neto se ha alcanzado gracias a que en los 6 primeros meses del año, el EBITDA ha sido de 44M€, un 57% superior al obtenido en todo el ejercicio 2019.





El Efecto Covid-19

Junta General Ordinaria

El Efecto Covid-19

La pandemia y las restricciones establecidas para controlar su propagación han generado cambios notables en los hábitos de consumo.

- Este efecto ha contribuido a acelerar una tendencia que en Deoleo veníamos observando durante meses. Antes del acopio previo al confinamiento, el crecimiento de los volúmenes se situó en torno del 17%.
- Todas las Unidades de Negocio han registrado incrementos en volúmenes.
- Deoleo, en el primer semestre del ejercicio ha aumentado sus cuotas de mercado en prácticamente todas las geografías. España creció 1.7 puntos porcentuales mientras que Norteamérica incrementó 3.1 puntos porcentuales respecto al primer semestre del ejercicio anterior.

El Efecto Covid-19

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y consumidores durante la pandemia ha sido uno de los mayores desafíos del equipo

- En todo momento mantuvimos el stock en el punto de venta. Logramos suministrar todos los pedidos de nuestros clientes y en la mayoría de las ocasiones, con una distribución interrumpida.
- Durante este año, los hábitos de consumo han cambiado y cocinar en casa vuelve a ser habitual. Es difícil predecir si estos hábitos que se han recuperado, permanecerán en el tiempo.

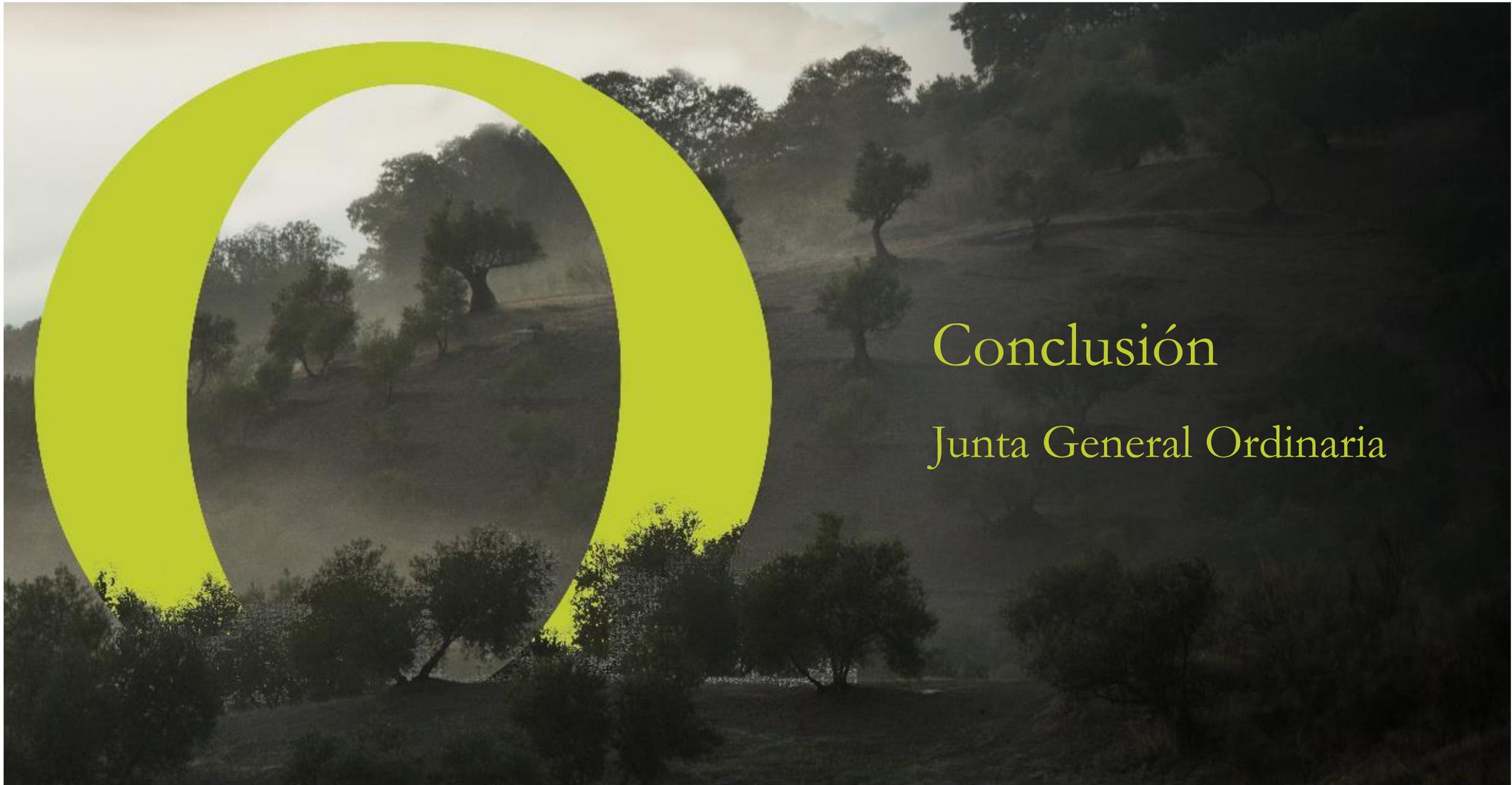


Trabajando para el
Futuro
Junta General Ordinaria

Trabajando para el futuro

Contamos con los elementos necesarios para garantizar el desarrollo de este proyecto: estabilidad financiera, una hoja de ruta clara y un equipo comprometido

- Se desconoce cuanto durará la situación generada por el Covid-19, cómo evolucionará y como afectará al poder adquisitivo de los consumidores.
- Deoleo está preparada para anticipar cambios y satisfacer e incluso superar las expectativas de los consumidores y de la sociedad en general.
- Apostamos por la innovación, la calidad y la sostenibilidad como ejes de nuestra propuesta de valor.



Conclusión

Junta General Ordinaria

Conclusión

Aunque estamos al inicio de esta nueva etapa y el camino es largo, tenemos la oportunidad de impulsar un cambio hacia un modelo social y económico más sostenible.

- Aprovechando nuestra posición de liderazgo impulsaremos la transformación de la industria del Aceite de Oliva.
- Queremos liderar el cambio y crear valor para nuestro negocio, la categoría, la sociedad y el medio ambiente.
- Redefinir la categoría es relevante especialmente en España. La única manera de hacerlo es a través de la calidad, desarrollando la categoría y educando a los consumidores.

Deoleo®
The Olive Oil Company.

Muchas
Gracias

