



VIGÉSIMO QUINTO COMUNICADO ENVIADO CON UN RESUMEN SOBRE LOS CAMBIOS EN LA CÚPULA DIRECTIVA 08/09/2016

CAMBIOS EN DEOLEO

Intentando ser lo más objetivos posible y con la información de la que disponemos, vamos a intentar realizar un balance de los cambios realizados en el Consejo de Administración de Deoleo.

ANTECEDENTES:

El ya expresidente Sr. Vilas más el anterior Consejero Delegado Sr. Arroyo, tomaron posesión del cargo hace 15 meses por CVC, donde la cumbre de su mandato ha sido el Plan Estratégico 2017-2021, publicado en la presentación de resultados del 2T 2016. Y con las siguientes bases:

- 1- Fuerte apuesta por Estados Unidos.
- 2- Acelerar el crecimiento internacional, poniendo el foco en un grupo de países/regiones clave.
- 3- Rediseño integral de nuestro negocio en el Sur de Europa.
- 4- Sólida apuesta por los máximos estándares de calidad, por el mejor y más capaz talento y las más potentes herramientas de gestión de un entorno multinacional.
- 5- Agresivo plan de ahorro de costes y eficiencias.

Durante este corto plazo de tiempo, el Consejo de Administración se ha enfocado en mejorar los márgenes EBITDA/Ventas, con una estrategia de marketing basada en crear valor a la calidad de nuestras marcas, e intentando llegar a un punto de equilibrio “0”, manteniendo la deuda en niveles comparables con el ejercicio anterior. Todo esto motivado por una de las características del paquete de financiación: “Este paquete de financiación contempla un cash sweep o barrido de caja a partir del primer trimestre de 2016 por el potencial exceso de caja generado en torno al 50%, 25%, y 0% en función del ratio de Deuda/eBITDA del Grupo”. Actualmente cumplimos los convenants de la financiación principal, pero han sido incapaces de generar un resultado positivo.

En el camino se han frenado las pérdidas en España e Italia enfocándose en los canales más rentables y acelerando el crecimiento en los Mercados Internacionales, con EEUU a la cabeza, pero se han encontrado con la crisis de calidad en Italia y han rediseñado los productos, procesos, sistemas y estructura de la empresa para reforzar el negocio. Todo



esto, con los correspondientes gastos no recurrentes, que han sido determinantes en el resultado neto del 1S16.

Tras varios trimestres, seriamente afectados por la evolución de la materia prima y la crisis de calidad en Italia, y después de haber tomado importantes medidas correctivas a lo largo del 2T15 y 1T16, se ha cerrado el 1S16 en línea con los objetivos que habían presupuestado y mostrando una mejora mes a mes. El EBITDA 2T16 ha crecido un 43% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y además se prevén crecimientos significativos en lo que queda de 2016.

Datos financieros aparte, existen medios que ya comentaron el “enfrentamiento” entre el Sr. Arroyo y el director de marketing, Miguel de Jaime (hermano del presidente de CVC en España, Javier de Jaime). Esta guerra ya ha tenido una víctima.

CAMBIO RADICAL EN LA CÚPULA DIRECTIVA

Sustitución del Consejero Delegado de la Sociedad, el Sr. Arroyo, por el Sr. Pierluigi Tosato, bajo la necesidad de iniciar una nueva etapa con el propósito de impulsar la gestión, priorizando para ello la eficiencia y calidad de los procedimientos de producción y de las estructuras de organización. Se ha buscado a un profesional más especializado en la gestión eficiente de procedimientos y el control de costes.

Sustitución del Presidente del Consejo de Administración de la sociedad, el Sr. Vilas, siendo consciente de la necesidad de que otro perfil ocupe el cargo de Presidente y postulando su voluntad de permanencia como vocal del Consejo. Para cubrir la vacante, se ha acordado el nombramiento de Dña. Rosalia Portela de Pablo, otorgándole carácter ejecutivo.

Se ha nombrado a D. Francisco Javier López Garcia-Asenjo como consejero coordinador de la sociedad y a D. Gianluca Bolla como consejero independiente.

Los nuevos gestores se han comprometido a rebajar endeudamiento dentro del Plan Estratégico ya definido. En el primer semestre, Deoleo amplió las pérdidas a casi 20 millones de euros, aunque la deuda financiera neta se redujo en cinco millones respecto al primer trimestre hasta los 543 millones de euros.



VALORACIONES / COMENTARIOS

La estrategia comercial ya está definida, ahora se enfocarán en la reducción de costes. El retraso de la publicación del Plan Estratégico puede haber estado motivado por estos cambios. El trabajo del Sr. Arroyo ya está hecho, ahora toca tener otro enfoque.

El Sr. Tosato cuenta con una trayectoria de más de 20 años de experiencia en gestión empresarial en el sector agroalimentario e industrial. Antes de incorporarse a Deoleo, ha sido CEO de Bolton Alimentari y CEO de Acqua Mineral San Benedetto SPA. A la Sra. Portela ya la conocemos ya que compartía su puesto en el Consejo de Deoleo con el Consejo de DIA, actualmente bajo sospecha de vender aceite a pérdidas. El Sr. Francisco Javier López Garcia-Asenjo es ya un conocido en el Consejo conjuntamente con el de la empresa MAHOU SA. El Sr. Gianluca Bolla, antiguo CEO de Barilla, tiene gran experiencia en negocios similares con presencia en mercados clave como EEUU.

Con las nuevas incorporaciones, se busca mejorar las relaciones con Italia y EEUU y trabajar en el plan industrial. Además, los italianos se quitan la espina clavada por la pérdida del control de sus marcas tal y como dice “Olimerca” por lo que alertamos a la SEPI, que hace unos años mostró su interés de tomar una participación accionarial para mantener la españolidad de la empresa.

La pérdida de valor de las acciones son ya muy abultadas, y solo esperamos que el cambio de CEO no implique empezar de nuevo la estrategia/hoja de ruta marcada por la empresa en el último año, porque no tenemos margen para más experimentos. Además, de nuevo, los gastos no recurrentes se verán afectados por el “finiquito” del Sr. Arroyo. Lo que necesitamos son buenos resultados y estabilidad y por lo que parece, el negocio del aceite es complicado y necesitado de mucha experiencia.

Es indudable que CVC tenía la decisión tomada desde hace mucho tiempo y han esperado a que la parte comercial esté encauzada para desarrollar la siguiente etapa, la de la eficiencia y ahorro en costes. Ahora toca esperar que el cambio sea para bien, ya que todos estamos interesados en ello.

Sr. Arroyo, esperamos que su trabajo comercial nos sirva para relanzar nuestros productos con acierto en un futuro próximo, con márgenes aceptables de EBITDA.

Sr. Vilas, esperamos que siga con su trabajo y con sus contactos realizados durante este tiempo para que se vean las propiedades al aceite de oliva por el mundo, y en concreto, de nuestras marcas.

Sr. Tosato, estamos en sus manos.



Sra. Portela, enhorabuena por el ascenso.

Sra. Bolla, bienvenido.