



TRIGÉSIMO QUINTO COMUNICADO CON INFORMACIÓN DE LA REUNIÓN MANTENIDA CON CVC 19/09/2018

Estimado accionista:

Al final de la pasada Junta General de Accionistas, D. Javier de Jaime y yo quedamos en fijar una fecha para hablar. Esa reunión ha tenido lugar el martes 18 de septiembre, en la sede de CVC.

Hemos estado hablando alrededor de una hora y cuarto, en un ambiente distendido y cordial.

Hago a continuación un resumen con los puntos de la reunión.

La primera cuestión ha sido ¿Qué está pasando en Deoleo?

-Nos encontramos ante una situación complicada, hay países en los que se están haciendo las cosas bien y los resultados están confirmando que es el buen camino, como España, con un mercado que creíamos perdido por su madurez y el alto consumo de marcas blancas, al que un equipo adecuado está dando la vuelta; en India iniciamos hace unos meses la venta directa y poco a poco vamos recuperando las cifras anteriores a ese cambio. Se espera un prometedor segundo semestre allí. En Alemania también se están haciendo cosas, en Francia está costando más trabajo por la presión de la distribución... nuestra principal preocupación es Estados Unidos.

En Estados Unidos tenemos dos tipos de problema: por un lado la falta de regulación respecto a la calidad del aceite está permitiendo que nuestro principal competidor allí esté vendiendo a precios bajos un aceite de poca calidad que compite con nuestra calidad alta a mayor precio. Esa política de bajo precio y baja calidad con alto volumen de ventas está obligándonos a recortar el diferencial de precios que mantenía Bertolli.

Por otro lado, nos ha costado encontrar al equipo adecuado para nuestro negocio en aquel país.



En este momento, conscientes de la importancia que tiene el mercado de Estados Unidos para Deoleo, se está trabajando en las dos direcciones: por un lado todo el negocio está implicado en apoyar y dirigir al equipo americano, de forma que sea posible reproducir allí el modelo de trabajo que necesitamos para ejecutar con éxito el plan de negocio enfocado a la calidad que defendemos, y por otra parte se está trabajando por la consecución de un reglamento que regule los estándares de calidad del aceite de oliva en USA.

Nos hemos posicionado dentro del aceite de oliva en el producto de calidad, porque es el único camino con futuro, cualquier otro está abocado al fracaso en poco tiempo, pero nuestra opción es un camino doloroso a corto plazo, porque estamos ofreciendo calidad en un país que no la reconoce de momento.

El siguiente paso, probablemente a raíz de la entrada de dinero que va a haber en la Compañía, será la "americanización" de la empresa. Como ya nos han comentado, están estudiando la mejor forma para que Deoleo envase allí, mientras siguen trabajando sobre la reglamentación de calidad.

Como accionistas de Deoleo, piensan que no hay otro camino que cumplir con la legalidad y además poner un nivel de diferenciación con los demás, en nuestro caso el de la calidad.

¿Como tenéis previsto refinanciar la deuda de la empresa que vence en 2020 y 2021?

-La deuda es una preocupación y se resolverá según sean las circunstancias del negocio en ese momento. Esá claro que es fundamental que Deoleo de beneficios antes de ese momento, tenemos dos años para que el negocio revierta la situación actual porque una empresa con las cifras actuales de ebitda y deuda no es viable, es necesario que esa situación cambie, y para eso están trabajando, CVC ha aportado a Deoleo un modelo distinto de negocio, y está dispuesto a aportar el dinero para la ejecución de dicho modelo.



¿Cuales son sus intenciones respecto a Deoleo? ¿Es CVC una amenaza para los accionistas minoritarios?

-No tienen ningún interés en aumentar su participación, ni piensan excluir Deoleo de bolsa, le sorprende de hecho que sigamos temiendo la exclusión tras haber dicho en Hecho Relevante que no pensaban hacerla.

Garantizan la ampliación de capital para dar estabilidad al proyecto, pero estarían encantados de poner exclusivamente el porcentaje que corresponde a su participación porque todos los accionistas acudiéramos.

Me recuerda que son los principales accionistas y que su suerte será la del resto de accionistas: si las cosas van mal, son los que perderían un importe mayor ("somos dueños de media casa si la casa se hunde perdemos más que los demás"). Han venido a Deoleo a ganar dinero y están haciendo todo lo posible para que el negocio funcione. Están convencidos de que la situación puede revertir y están trabajando para que ocurra.

Le comento que la cotización es una parte de la empresa que no esta siendo cuidada y me dice que no son partidarios de mantener ficticiamente el precio, que lo que tiene que mantener fuerte la cotizacion son los resultados de la empresa; todo lo que no sea eso no sirve para nada. La inversión en este negocio no es a corto plazo y no debe preocuparnos como cotice ahora mismo, sino que la empresa empiece a dar los beneficios que debe. La cotización solo refleja la situación actual de las cifras de la empresa, eso es lo que están peleando por cambiar.

Le comento nuestras quejas ante la falta de información de lo que ocurre en el negocio, la falta de visibilidad y la ausencia de información oficial a los minoritarios. Le explico que lo que vemos, es al Presidente realizando gestiones y apagando fuegos en solitario, sin que se vea si CVC está apoyando o no las gestiones que realiza, mientras tampoco tenemos imagen de lo que ocurre en el resto de los equipos. Además, el perfil bajo que CVC tradicionalmente mantiene en sus inversiones está siendo perjudicial en Deoleo, tanto para el negocio como para el propio CVC. Al no saber realmente la función que CVC está realizando en Deoleo ni su grado de implicación con el proyecto, la imagen que CVC proyecta en Deoleo es la primera que nos ofreció: una amenaza de exclusión.



Me dice que es importante que sepamos que el Presidente está respaldado en sus gestiones por CVC y por el resto de Deoleo. En Deoleo se está trabajando en equipo, cada uno en su tarea pero coordinados y con un objetivo común. Respecto a CVC, su misión en Deoleo es haber aportado un modelo de negocio enfocado a la calidad del que Deoleo carecía, y estar propiciando su ejecución. Siendo consciente de que el riesgo es muy alto, ven factible la consecución de objetivos y además tienen la obligación de propiciarlo.

Respecto a la ampliación de capital, me comenta que las condiciones se concretarán en el Consejo de Administración de este mes. Me pregunta qué condiciones preferiríamos y le digo que unas que no nos perjudiquen. Coincidimos en que debe ser una AK con absoluto respeto a los accionistas minoritarios, que debería ser con acciones del mismo nominal que las actuales, con un descuento sobre precio para los accionistas actuales, con prima de emisión o no, según permita la cotización y rápida, con las vueltas justas para ejecutarse. Puesto que está garantizada, lo importante no es la AK sino lo que el negocio después consiga con ese dinero.

Por último, y en pos de dar visibilidad tanto al negocio como a CVC ante los accionistas minoritarios, me propone una reunión informativa a tres bandas: el Presidente y los responsables de cada equipo en Deoleo, CVC y un grupo de accionistas minoritarios. La reunión tendría lugar tras el anuncio de condiciones de la ak, en Rivas y en fecha aún por concretar.

Un saludo a todos.

Teresa de Gracia Covisa.

Accionista minoritaria de Deoleo