

deoleo

DOCUMENTO DE REGISTRO

(REDACTADO SEGÚN ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN EUROPEA, DE 29 DE ABRIL DE 2004, RELATIVO A LA APLICACIÓN DE LA DIRECTIVA 2003/71/CE)

ÍNDICE

Pág.

I.	FACTORES DE RIESGO	4
II.	INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN EUROPEA, DE 29 DE ABRIL DE 2004).....	26
1.	<i>PERSONAS RESPONSABLES.....</i>	<i>26</i>
1.1	<i>Identificación de las personas responsables.....</i>	<i>26</i>
1.2	<i>Declaración de las personas responsables confirmando la veracidad de la información contenida en el Documento de Registro</i>	<i>26</i>
2.	<i>AUDITORES DE CUENTAS</i>	<i>27</i>
2.1	<i>Nombre y dirección de los auditores de cuentas.....</i>	<i>27</i>
2.2	<i>Justificación de la renuncia o revocación de los auditores de cuentas.....</i>	<i>27</i>
3.	<i>INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA</i>	<i>28</i>
3.1	<i>Información financiera histórica seleccionada.....</i>	<i>28</i>
3.2	<i>Información financiera seleccionada relativa a periodos intermedios</i>	<i>30</i>
4.	<i>FACTORES DE RIESGO</i>	<i>32</i>
5.	<i>INFORMACIÓN SOBRE DEOLEO</i>	<i>32</i>
5.1	<i>Historial y evolución de Deoleo.....</i>	<i>32</i>
5.2	<i>Inversiones.....</i>	<i>36</i>
6.	<i>DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO DE DEOLEO</i>	<i>38</i>
6.1	<i>Actividades principales.....</i>	<i>38</i>
	<i>Las principales actividades de negocio de Deoleo son:</i>	<i>38</i>
	<i>El Grupo no dispone de plantaciones propias de aceitunas ni de semillas.</i>	<i>38</i>
6.2	<i>Mercados principales.....</i>	<i>50</i>
6.3	<i>Cuando la información dada de conformidad con los puntos 6.1 y 6.2 se haya visto influenciada por factores excepcionales, debe mencionarse este hecho.....</i>	<i>68</i>
6.4	<i>Información sucinta relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación.</i>	<i>69</i>
6.5	<i>Base de las declaraciones relativas a la competitividad del Grupo.....</i>	<i>69</i>
7.	<i>ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....</i>	<i>70</i>
7.1	<i>Descripción del grupo en que se integra Deoleo</i>	<i>70</i>
8.	<i>PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO</i>	<i>72</i>
8.1	<i>Información sobre el inmovilizado material tangible, incluidas propiedades arrendadas y, en su caso, gravámenes sobre los mismos.....</i>	<i>72</i>
8.2	<i>Aspectos medioambientales que puedan afectar al inmovilizado material tangible</i>	<i>74</i>
9.	<i>ESTUDIO Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS</i>	<i>75</i>
9.1	<i>Situación financiera.....</i>	<i>75</i>
9.2	<i>Resultados de explotación.....</i>	<i>75</i>
10.	<i>RECURSOS FINANCIEROS</i>	<i>76</i>
10.1	<i>Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo</i>	<i>76</i>
10.2	<i>Fuentes y cantidades de los flujos de tesorería.....</i>	<i>81</i>
10.3	<i>Requisitos de préstamo y estructura de financiación.....</i>	<i>83</i>
10.4	<i>Restricciones sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, hayan afectado o puedan afectar de manera importante a las operaciones del Grupo.....</i>	<i>84</i>
10.5	<i>Fuentes previstas de fondos necesarias para cumplir con las principales inversiones futuras y con las necesidades de inmovilizado material tangible que se recogen en los apartados 5.2.3 y 8.1, respectivamente.....</i>	<i>84</i>
11.	<i>INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS</i>	<i>84</i>
12.	<i>INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS</i>	<i>85</i>
13.	<i>PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS.....</i>	<i>109</i>
14.	<i>ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS, DE GESTIÓN Y DE SUPERVISIÓN Y ALTOS DIRECTIVOS</i>	<i>110</i>

14.1	<i>Nombre, dirección profesional y cargo en Deoleo de los miembros de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión y las actividades principales de importancia respecto de Deoleo y desarrolladas fuera de la misma.....</i>	110
14.2	<i>Conflictos de intereses de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y de altos directivos.....</i>	119
15.	REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS.....	120
15.1	<i>Importe de la remuneración pagada y prestaciones en especie concedidas, a los miembros del Consejo de Administración y Altos Directivos de la Sociedad, por el emisor y sus filiales por servicios de todo tipo prestados por cualquier persona al emisor y sus filiales</i>	120
15.2	<i>Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares.</i>	122
16.	PRÁCTICAS DE GESTIÓN.....	122
16.1	<i>Fecha de expiración del actual mandato, en su caso, y del período durante el cual la persona ha desempeñado servicios a su cargo.</i>	122
16.2	<i>Información sobre los contratos de miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa.</i>	122
16.3	<i>Información sobre la comisión de auditoría y la comisión de nombramientos y retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros de las comisiones y un resumen de sus reglamentos internos.</i>	123
16.4	<i>Declaración sobre si Deoleo cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución.</i>	124
17.	EMPLEADOS.....	131
17.1	<i>Número de empleados y desglose por actividad principal y situación geográfica.....</i>	131
17.2	<i>Acciones y opciones de compra de acciones.....</i>	132
17.3	<i>Descripción de todo acuerdo de participación de los empleados en el capital del emisor.</i>	133
18.	ACCIONISTAS PRINCIPALES.....	136
18.1	<i>Nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos administrativos, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés destacable en el capital o en los derechos del voto de la Sociedad, así como la cuantía del interés de cada una de esas personas.</i>	136
18.2	<i>Explicación de si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto.....</i>	136
18.3	<i>Control de la Sociedad.....</i>	136
18.4	<i>Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control del emisor.</i>	136
19.	OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS.....	137
20.	INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS.....	139
20.1	<i>Información financiera histórica auditada.....</i>	139
20.2	<i>Información financiera proforma</i>	154
20.3	<i>Estados financieros.....</i>	154
20.4	<i>Auditoría de la información financiera histórica anual.....</i>	154
20.5	<i>Edad de la información financiera más reciente</i>	155
20.6	<i>Información intermedia y demás información financiera</i>	155
20.7	<i>Política de dividendos.....</i>	158
20.8	<i>Procedimientos judiciales y de arbitraje.....</i>	158
20.9	<i>Cambio significativo en la posición financiera o comercial del emisor</i>	163
21	INFORMACIÓN ADICIONAL	163
21.1	<i>Capital social.....</i>	163
21.2	<i>Estatutos y escritura de constitución</i>	167
22.	CONTRATOS IMPORTANTES	173
23.	INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERÉS.	174
23.1	<i>Declaraciones o informes atribuidos a expertos.....</i>	174

23.2	<i>Veracidad y exactitud de los informes emitidos por los expertos.....</i>	<i>174</i>
24.	<i>DOCUMENTOS PARA CONSULTA.....</i>	<i>174</i>
25.	<i>INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES</i>	<i>175</i>
26.	<i>GLOSARIO DE MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO (APM).....</i>	<i>176</i>

I. FACTORES DE RIESGO

El negocio y las actividades de Deoleo, S. A. (la “**Sociedad**” o “**Deoleo**”) y de las sociedades dependientes (conjuntamente, el “**Grupo**”) están condicionados tanto por factores intrínsecos, exclusivos del Grupo, como por determinados factores exógenos que son comunes a cualquier empresa de su sector. Cualquiera de estos riesgos, así como futuros riesgos actualmente desconocidos o no considerados como relevantes, podrían afectar negativamente a la actividad, a los resultados y a la situación financiera del Grupo.

A. RIESGOS ESPECÍFICOS DEL GRUPO DEOLEO

I. RIESGO DE RENTABILIDAD

El Grupo ha incurrido en pérdidas significativas en los ejercicios 2015, 2016 y 2017, por un importe total de 258 millones de euros. Estas pérdidas se derivan, principalmente, de:

- (i) Pérdidas por deterioro, en relación con determinados activos intangibles, fondos de comercio, inmovilizado material e inversiones inmobiliarias, para adecuar el valor contable de los mismos a sus importes recuperables.
- (ii) Reconocimiento de determinadas pérdidas fiscales derivadas de las modificaciones introducidas por el Real Decreto-Ley 3/2016, de 2 de diciembre, que ha afectado a las sociedades españolas del Grupo. Para más información sobre el reconocimiento de determinadas pérdidas fiscales véase el sub-apartado – “*Principales variaciones en la cuenta de resultados consolidada del Grupo*” – del apartado 20.1 “*Información financiera histórica auditada*” – del presente Documento de Registro.
- (iii) Gastos, de carácter extraordinario, registrados como consecuencia del proceso de redefinición de los negocios impulsado por la nueva dirección, cuyos principales aspectos son los siguientes:
 - (a) Optimización de la capacidad de las plantas del Grupo por lo que, a partir del ejercicio 2017, el Grupo está operando sólo con dos de las cuatro plantas que tenía al inicio del ejercicio 2016 (Tavarnelle en Italia y Alcolea en España). En este sentido, durante el ejercicio 2016, el Grupo ha vendido su planta sita en Antequera y, en el primer trimestre de 2017, ha cerrado la fábrica italiana de Inveruno y la ha alquilado por un período de 4 años con opción de compra.
 - (b) Definición de nuevas unidades generadoras de efectivo (UGEs) a partir del ejercicio 2016, basadas en la gestión real del Grupo y divididas, principalmente, en criterios geográficos y operativos. La definición de estas nuevas UGEs ha ido acompañada de un nuevo plan de negocio del Grupo a largo plazo elaborado por la dirección, sobre el que se han realizado las asunciones pertinentes para la elaboración del test de deterioro de activos no financieros (que ha dado lugar a los deterioros comentados en el punto (i) anterior).
 - (c) Decisión estratégica de concentrarse en las ventas, de los productos, a los clientes y en los mercados, más rentables. Se han abandonado operaciones de volumen por operaciones de más valor añadido.
- (iv) Gastos, de carácter extraordinario también, registrados como consecuencia de la crisis de calidad ocurrida en 2015 y 2016, tras las actuaciones de las autoridades italianas, que supusieron, principalmente, pérdida de ventas en el mercado italiano. El Grupo provisionó 4 millones de euros en los ejercicios 2015 y 2016, derivado de las inspecciones llevadas a cabo por las autoridades italianas en las que se determinaron discrepancias en la calidad del aceite comercializado respecto al etiquetado. A su vez, la disminución de las ventas en el mercado italiano en el ejercicio 2016 fue del 40%, representando, aproximadamente, 50 millones de euros, respecto al ejercicio 2015.

El detalle de las pérdidas extraordinarias, netas del efecto fiscal correspondiente, registradas en los ejercicios 2015, 2016 y 2017, es el siguiente:

Pérdidas extraordinarias netas	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Por Deterioro de activos no corrientes:	6	128	35
Marcas	-	66	29
Fondo de Comercio	-	29	5
Inmovilizado material	2	1	-
Inversiones inmobiliarias	(4)	32	-
Activos no corrientes mantenidos para la venta	8	-	1
Por venta de activos no corrientes	(5)	4	-
Por modificaciones en la normativa fiscal	3	12	-
Por gastos no recurrentes	11	26	11
Total Pérdidas extraordinarias netas	15	170	46
Pérdida neta del ejercicio	18	179	61

La dirección de la Sociedad considera que, del conjunto de aspectos negativos que han influido en las cuentas de pérdidas y ganancias de los ejercicios 2015, 2016 y 2017, una parte significativa de los mismos no afectan a los recursos económicos ya que, en algunos casos (e.g. registro de deterioros, modificaciones de la normativa fiscal, etc.), no han supuesto salidas de caja.

Adicionalmente, el beneficio operativo, entendido éste como el EBITDA “ajustado”, ha sido positivo en estos tres ejercicios. El EBITDA “ajustado” se define como el resultado de las operaciones antes de la dotación a la amortización, deterioros y resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenidos para la venta, así como otros ingresos y gastos no recurrentes.

El detalle del beneficio operativo (EBITDA “ajustado”) de los ejercicios 2015, 2016 y 2017 es el siguiente:

EBITDA “ajustado”	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Resultado de las operaciones	(1)	(165)	(35)
Dotación a la amortización	18	20	21
Deterioro de activos intangibles e inmovilizado material	2	119	34
Deterioro y resultados por ventas de inmovilizados, activos no corrientes mantenidos para la venta e inversiones inmobiliarias	(2)	38	1
Ingresos y gastos no recurrentes	14	34	15
Total	31	46	36

Conceptualmente, los elementos de consideración no recurrentes son aquellos vinculados, principalmente, a los siguientes aspectos: (i) rediseño integral del área de calidad con nuevos

estándares y procesos como consecuencia de la crisis de calidad en Italia, y los gastos incurridos por el impacto de la propia crisis; (ii) rediseño integral del modelo global del Grupo, afectando a procesos, sistemas y estructura que permitirán mantener un negocio más sólido y de crecimiento; y (iii) dotaciones por provisiones no recurrentes. Para más información véase detalle por naturaleza de los gastos no recurrentes en el punto 30 de las Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio 2017).

El detalle de los gastos no recurrentes en los ejercicios 2015, 2016 y 2017 es el siguiente:

Ingresos y gastos no recurrentes	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Gastos incurridos por la crisis de calidad y rediseño integral del área de calidad	-	22	7
Gastos por reestructuración y rediseño integral del modelo global del Grupo	7	12	7
<i>Class Action</i> y otros gastos	7	-	1
Total	14	34	15

En opinión de la dirección de la Sociedad, las pérdidas sufridas en los ejercicios 2015, 2016 y 2017 han sido transitorias y no recurrentes, por lo que se estima que el plan de reestructuración puesto en marcha junto con el nuevo plan de negocio permitirá al Grupo retomar una senda sostenible de crecimiento y resultados positivos en el futuro:

- (i) El plan de reestructuración engloba la optimización de las plantas envasadoras, cuyo número se reduce de cuatro a dos plantas, una en Alcolea (España) y otra en Tavarnelle (Italia), con las consiguientes disminuciones de los gastos fijos y de personal. El número de personas empleadas en el Grupo se ha reducido, aproximadamente, un 25% desde el 31 de diciembre de 2014. Con estas medidas, se ha conseguido reducir el apalancamiento operativo del Grupo: del total gasto operativo, la proporción de gastos variables/gastos fijos en el ejercicio 2017 es de, aproximadamente, un 90%/10%, lo que aporta mayor flexibilidad de gestión al Grupo. Las reducciones de gastos fijos se han ido produciendo a lo largo del período 2015 a 2017. En el ejercicio 2018 se estima una reducción adicional de los gastos fijos (estructura y gastos de personal) del entorno del 5%.
- (ii) El nuevo plan de negocio se basa, principalmente, en el crecimiento de las ventas en los mercados internacionales, que tienen rentabilidades más altas que las que ofrecen el mercado español y el italiano (Sur de Europa). Las estimaciones de crecimiento de ventas, consistentes con los planes de negocio elaborados por la dirección, son las siguientes:

Unidad de Negocio	TACC ^(*) 2017-2022
	Ventas
Sur de Europa	3,0%
Norte de Europa	13,5%
Norteamérica	10,4%
Mercados Internacionales	9,8%
Total Grupo	7,4%

(*)TACC: Tasa Anual de Crecimiento Compuesto

Fuente: Datos internos utilizados en el test de deterioro de 2017

- (iii) Como se explica en el riesgo nº 1 Sectorial, “Riesgo de volatilidad de los precios de la materia prima”, la materia prima (aceite de oliva), que representa alrededor del 80% de los costes

operativos, registran unas fuertes fluctuaciones en el precio debido a factores en los que el Grupo no tiene ningún control. Asimismo, no existen mercados de futuros del aceite de oliva, y apenas se trabaja con contratos a medio o largo plazo con los productores. Por estos motivos, las actuaciones que se pueden realizar para mejorar el coste de la materia prima son muy limitadas, y están centradas, principalmente, en el aseguramiento de cantidades suficientes de producto con las calidades exigidas por el Grupo.

2. RIESGO DERIVADO DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE (MARCAS) Y DEL FONDO DE COMERCIO

A 31 de diciembre de 2017, el inmovilizado intangible (marcas) y el fondo de comercio ascendían a 701,9 millones de euros (61,7% de los activos totales del Grupo) y 64,8 millones de euros (5,7% de los activos totales del Grupo), respectivamente.

El detalle de las marcas, licencias, otros activos intangibles y fondo de comercio, al 31 de diciembre de 2017, es el siguiente:

	Millones de Euros
	31/12/2017
Marcas	
Carbonell	117
Carapelli	88
Sasso ^(*)	28
Hojiblanca	28
Koipe ^(*)	18
Friol	8
Maya	7
San Giorgo ^(*)	7
Koipesol ^(*)	4
	305
Licencias	
Bertolli	350
	350
Otros activos intangibles	
Bertolli - Clientes ^(*)	47
	47
	702

^(*)Activos con vida útil definida (20 años)

	Millones de Euros
	31/12/2017
Fondo de comercio	
Bertolli	35
Carapelli	30
	65

Las marcas del Grupo han sido clasificadas como de vida útil indefinida, excepto cuatro de sus marcas y la “lista de clientes” Bertolli, cuyo coste bruto asciende a 211,5 millones de euros, aproximadamente, que se amortizan linealmente a lo largo de su vida útil, la cual ha sido estimada en 20 años (la amortización del ejercicio 2017 ascendió a 10,5 millones de euros). Sobre la base de un análisis de todos los factores relevantes, el Grupo ha considerado que no existe un límite previsible de tiempo durante el cual las restantes marcas contribuirán a la generación de flujos netos de efectivo, por lo que estima que tienen vida útil indefinida, a excepción de las cuatro marcas específicas

mencionadas. En este sentido, las marcas comerciales que tienen vidas útiles indefinidas no están sujetas a amortización, sino a comprobación de su deterioro, al menos, con una periodicidad anual, y siempre que existan factores que indiquen una posible pérdida de valor. Esta clasificación de la vida útil se revisa al cierre de cada ejercicio y es consistente con los correspondientes planes de negocio del Grupo.

Si dichos activos intangibles y el fondo de comercio se deteriorasen, el Grupo podría tener que reconocer pérdidas significativas en la cuenta de pérdidas y ganancias.

Al cierre de cada ejercicio, o siempre que existan indicios de pérdida de valor, el Grupo procede a estimar mediante el denominado “test de deterioro” la posible existencia de pérdidas de valor que reduzcan el valor recuperable de dichos activos a un importe inferior al de su valor en libros.

El procedimiento seguido por la dirección del Grupo para la realización de dicho test se explica ampliamente en las Cuentas Anuales del ejercicio 2017.

Como resultado de los test realizados en los últimos tres años, el Grupo ha registrado los siguientes deterioros:

Deterioro	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Inmovilizado intangible (marcas)	-	89	29
Fondo de comercio	-	29	5
Total dotación deterioro	-	118	34
Baja de pasivos por impuesto diferido	-	(23)	-
Deterioro neto de impacto fiscal	-	95	34

Como resultado del test de deterioro efectuado en el ejercicio 2017, no se ha puesto de manifiesto la necesidad de registrar deterioro ni reversión alguna. El Grupo realiza un análisis de sensibilidad para determinar el impacto de las variaciones en las principales hipótesis utilizadas. Como ejemplo, un incremento de 50 puntos básicos (0,5%) en la tasa de descuento utilizada, supondría una disminución del resultado del Grupo en 39 millones de euros, aproximadamente. Asimismo, una disminución de la variación del volumen de ventas, a lo largo de todo el período proyectado (incluido el valor terminal), de 50 puntos básicos (0,5%), supondría una disminución del resultado del Grupo en 10 millones de euros, aproximadamente (para más información, se incorpora por referencia el análisis de sensibilidad realizado por el Grupo en la nota 4.5 de la Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas del Grupo del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2017).

Sin perjuicio de lo anterior, en caso de que se produjesen variaciones en las condiciones económicas generales, en la estrategia de negocio del Grupo, en los resultados operativos o en otros indicadores de deterioro, la Sociedad podría tener que reconocer pérdidas en el futuro.

Adicionalmente, en las cuentas anuales individuales de Deoleo, siguiendo el marco normativo de información financiera aplicable a la Sociedad desde el ejercicio 2016, todas las marcas y fondos de comercio se deben amortizar linealmente a lo largo de su vida útil. Las marcas y fondos de comercio consideradas con vida útil indefinida se deben amortizar en un período de 10 años. En este sentido, durante el ejercicio 2017 la dotación por amortización de las marcas y del fondo de comercio ha ascendido a 19,1 millones de euros y a 1,3 millones de euros, respectivamente. Hasta el ejercicio 2025 se amortizarán anualmente 20,4 millones de euros por ambos conceptos, y desde el ejercicio 2026 hasta el ejercicio 2034 se amortizarán 1,7 millones de euros por las marcas con vida útil definida (20 años).

A 31 de diciembre de 2017, el saldo del fondo de comercio en Deoleo ascendía a 10,1 millones de euros, por lo que las reservas voluntarias de la Sociedad son indisponibles por ese importe.

Uno de los aspectos definitorios del modelo estratégico del Grupo viene marcado por su declarada vocación “marquista”, contando con marcas líderes en los distintos mercados en los que opera.

El Grupo está expuesto al riesgo de un potencial deterioro de sus marcas como consecuencia de un inadecuado posicionamiento o de la incapacidad de hacer percibir a los clientes y consumidores la diferencia de sus productos con respecto a los existentes en el mercado. Este deterioro puede venir provocado por aspectos externos derivados del mercado o por aspectos internos como, por ejemplo, la falta de recursos destinados a comunicar los valores de la marca, la indefinición de estos valores o su pérdida. Si las marcas del Grupo se ven deterioradas o, incluso, si fuesen ilegítimamente utilizadas por terceros, podría producirse un impacto sustancial adverso en sus actividades, en sus resultados y en su situación financiera.

La inversión en publicidad acometida por el Grupo ascendió a 15,9 millones de euros en 2015, 17,4 millones de euros en 2016 y 21,7 millones de euros en 2017, lo que representan, respectivamente, el 2,3%, el 2,5% y el 2,7% sobre las ventas totales del Grupo. En el primer trimestre de 2018, el Grupo ha llevado a cabo inversiones en publicidad de sus marcas por valor de 2,8 millones de euros, lo cual representa el 1,7% de las ventas totales del Grupo.

Actualmente, el Grupo se encuentra realizando un “test de *impairment*” ante potenciales indicios de deterioro sobre las Unidades Generadoras de Efectivo de Norteamérica y Sur Europa. El resultado de dicho test será incluido tanto en los estados financieros intermedios correspondientes al primer semestre de 2018 como en la Nota de Valores, si el resultado de dicho test fuera significativo.

3. RIESGOS DERIVADOS DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO (INCUMPLIMIENTO DE COVENANTS)

Las adquisiciones llevadas a cabo desde hace más de una década se han instrumentado mediante estructuras de financiación muy apalancadas. Estas estructuras han sido objeto de modificaciones a lo largo de los últimos años con el fin de asegurar la solvencia de la Sociedad y el cumplimiento de los compromisos asumidos con el grupo de entidades financiadoras.

El endeudamiento financiero bruto del Grupo asciende a 599,9 millones de euros al 31 de marzo de 2018 y a 578,5 millones de euros, 562,6 millones de euros y 571,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, respectivamente. El endeudamiento financiero neto asciende a 580,5 millones de euros al 31 de marzo de 2018 y a 561,7 millones de euros, 539,2 millones de euros y 529,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, respectivamente, y representa el 51,2%, el 49,4%, el 47,4% y el 37,4% de los activos totales del Grupo a dichas fechas.

El coste del endeudamiento financiero bruto asciende a 29,6 millones de euros, 29,7 millones de euros y 30,1 millones de euros en los ejercicios 2017, 2016 y 2015, respectivamente, representando el 4,3%, el 4,3% y el 3,7% de las ventas totales del Grupo en dichos ejercicios. El ratio de lo que representa el endeudamiento financiero neto a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 sobre el EBITDA de cada uno de los ejercicios terminados en dichas fechas es 17,9x, 11,7x y 14,9x, respectivamente.

El proceso de refinanciación de la deuda de la Sociedad con el grupo de entidades financiadoras se materializó el 13 de junio de 2014 mediante la suscripción de un paquete de financiación por un importe máximo disponible de 600 millones de euros. Dicho paquete de financiación está compuesto por tres tramos sujetos a términos y condiciones específicos para cada uno de ellos, siendo, no obstante, los importes dispuestos de todos ellos pagaderos al vencimiento (“*bullet payment*”). Para mayor detalle sobre el Contrato de financiación y el desglose de los tres tramos de financiación véase el apartado 10.1 – “*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*” – del presente Documento de Registro.

El detalle de los vencimientos de la deuda financiera bruta a 31 de diciembre de 2017 es el siguiente:

VENCIMIENTO DEUDA FINANCIERA BRUTA	Miles de Euros
	31/12/2017
En 2018	30.712
En 2019	480
En 2020	350
En 2021	449.475
En 2022	55.048
En 2023 y siguientes	42.476
Total	578.541

No obstante lo anterior, la línea de crédito “*Revolving*” por importe de 85 millones de euros tiene vencimiento en el año 2020, pero a 31 de diciembre de 2017 se encontraba disponible en su totalidad.

El vencimiento del ejercicio 2018 corresponde, básicamente, a los importes dispuestos de las líneas de *factoring*, que se renuevan periódicamente a medida que se van cobrando las cuentas a cobrar llevadas contra esas líneas de *factoring*.

El contrato de financiación suscrito contiene cierto número de obligaciones de “hacer” y de “no hacer” relativas al negocio, cuyo fin es dar un cierto grado de control sobre la gestión del negocio del Grupo y protección frente a su situación crediticia, de manera que el negocio se mantenga dentro de los parámetros previstos cuando las entidades bancarias decidieron conceder la financiación. Entre las obligaciones de “no hacer” figuran restricciones a la constitución de cargas sobre activos, a la realización de inversiones, a la asunción de deuda adicional, a la venta de activos y a la realización de pagos a accionistas, en forma de dividendos u otros. El último vencimiento del contrato de financiación está previsto para el año 2022.

Adicionalmente, el contrato de financiación suscrito contempla, en relación con la línea de crédito “*Revolving*”, el cumplimiento de un ratio de Deuda/EBITDA inferior a 7,75x. De acuerdo con los términos de la mencionada línea de crédito “*Revolving*”, y tal y como fueron modificados el pasado mes de abril de 2018, el cumplimiento de dicho ratio no es obligatorio, salvo que la línea “*Revolving*” haya sido dispuesta por encima de 60 millones de euros. En el mes de abril, sin aumentar el importe total de la línea de crédito “*Revolving*”, se incrementó de 35 millones de euros a 60 millones de euros el límite del importe disponible sin que sea obligatorio el cumplimiento del mencionado *covenant*. Este incremento, que está operativo desde dicha fecha, está sujeto al compromiso de realizar una ampliación de capital de 25 millones de euros. Dicha ampliación está asegurada por el accionista principal del Grupo.

A 31 de marzo de 2018, el saldo dispuesto del contrato de financiación ascendía a 545 millones de euros, y la citada línea de crédito “*Revolving*” se encontraba dispuesta en un importe de 30 millones de euros, de modo que el mencionado ratio financiero establecido bajo dicho tramo de la financiación no era exigible.

Un incumplimiento de los compromisos adquiridos con las entidades acreditantes podría dar lugar a un supuesto de amortización anticipada del paquete de financiación, pudiendo exigir el pago de los importes otorgados bajo los diferentes tramos de la financiación, lo cual podría tener un efecto adverso sobre el negocio, los resultados y la situación financiera del Grupo.

4. RIESGO DE RESTRICCIÓN EN EL PAGO DE DIVIDENDOS

Debido a los compromisos asumidos con los bancos en el contrato de financiación (*covenants*), se acordaron determinadas limitaciones al reparto de dividendos.

El contrato de financiación engloba el pago de dividendos junto a otras formas de retorno de capital al accionista (recompra de acciones p.ej.), que denomina “*Restricted Payments*”. Estos están prohibidos de manera general, y se autorizan sólo en ciertos casos concretos y poco significativos.

Esta limitación se mantiene durante la vida del préstamo, hasta el año 2022, salvo que el ratio DFN/EBITDA “ajustado” sea menor de 5,25x, en cuyo caso se desactiva la prohibición.

Dado que no es probable que el Grupo consiga llegar a dicho ratio en el período hasta el vencimiento del año 2022, la restricción en el pago de dividendos estará vigente hasta esa fecha. Además, la posibilidad de pago de dividendos en el futuro puede verse afectada por distintos factores y dependerá de los beneficios y las condiciones financieras del Grupo en cada momento, sus necesidades de liquidez y otros factores relevantes.

5. RIESGO DE TIPOS DE INTERÉS

Los ingresos y los flujos de efectivo de las actividades de explotación del Grupo son, en su mayor parte, independientes a las variaciones de los tipos de interés de mercado.

El riesgo de tipo de interés del Grupo se circunscribe, principalmente, a los recursos ajenos a largo plazo. Los recursos ajenos emitidos a tipos variables exponen al Grupo a riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo.

El Grupo evalúa la contratación de operaciones de cobertura (derivados) para cubrir el riesgo de tipos de interés. En concreto, el Grupo tuvo contratadas operaciones de cobertura hasta el año 2016, consistentes en permutas financieras de intereses, que se formalizaban únicamente con instituciones financieras de alta calificación crediticia. Estos instrumentos se registraban en el estado de situación financiera consolidado por su valor razonable, reflejándose las variaciones de dicho valor en resultados. Durante el ejercicio 2017 y hasta la fecha actual, el Grupo no cuenta con contratos de derivados de tipos de interés. El resultado de las coberturas supuso un gasto financiero por importe de 0,2 millones de euros y 0,8 millones de euros en los ejercicios 2016 y 2015, respectivamente.

Prácticamente el 100% del endeudamiento bruto es a tipo variable, y el coste medio de la deuda durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 fue del 4,6%, el 4,7% y el 4,7%, respectivamente (coste medio de la deuda: porcentaje del gasto financiero con entidades de crédito respecto a la deuda bruta). El diferencial promedio ponderado del contrato de financiación asciende a 376 puntos básicos.

Si el tipo de interés medio en el ejercicio 2017 hubiera sido 200 puntos básicos más alto, manteniendo el resto de las variables constantes, la pérdida consolidada después de impuestos hubiera sido de 4,4 millones de euros superior en dicho período, debido a un gasto financiero bruto mayor procedente de las deudas a tipo variable.

6. RIESGO DE CONCENTRACIÓN DE INGRESOS POR ACTIVIDAD, ÁREA GEOGRÁFICA Y CLIENTES

El 97,5% de los ingresos ordinarios del Grupo, tanto en el ejercicio 2017, 2016 como 2015, se concentra en su actividad principal, que es el envasado y comercialización de aceite para consumo humano. Aproximadamente, el 75% corresponde a aceite de oliva y el 25% a aceite de semillas.

Asimismo, existe una concentración del 70% de la actividad en tres países: España, Italia y Estados Unidos. La distribución de los ingresos por área geográfica ha sido la siguiente:

Unidad de Negocio	2017	2016	2015
Sur de Europa	48,4%	46,5%	50,7%
Norte de Europa	12,1%	14,6%	14,4%
Norteamérica	22,7%	23,6%	21,5%

Mercados Internacionales	16,9%	15,3%	13,4%
--------------------------	-------	-------	-------

Respecto de los ingresos procedentes del Sur de Europa, aproximadamente, el 50% corresponden a España y el otro 50% corresponden a Italia. Respecto de los ingresos procedentes de Norteamérica, aproximadamente, el 85% corresponden a Estados Unidos y el 15% a Canadá.

La concentración de clientes implica que el Grupo depende de un número reducido de clientes importantes sobre los que, además, el poder de negociación (por ejemplo, en términos de precio) es reducido.

Debido a la existente concentración de clientes, si alguno(s) de estos clientes dejara de serlo o disminuyera el volumen de sus pedidos, se podría producir un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

En el primer trimestre de 2018, el principal cliente del Grupo representa el 7,4% de las ventas totales; los tres primeros clientes del Grupo representan el 15,3% de las ventas totales; y los 5 primeros clientes del Grupo representan el 21% de las ventas totales. Respecto de los 5 primeros clientes del Grupo no existen contratos de suministro a medio o largo plazo.

Los datos de concentración de clientes para los tres principales mercados, en el primer trimestre de 2018, serían los siguientes:

- (i) Los 5 clientes principales de Deoleo en España suponen el 42% de la venta total de la Sociedad en España, representando el primer cliente un 21,4% de la venta total.
- (ii) Los 5 clientes principales de Carapelli Firenze en Italia suponen el 31,8% de la venta total en dicho país, representando el primer cliente un 8,8% de la venta total.
- (iii) Los 5 clientes principales de Deoleo USA en Estados Unidos suponen el 53,8% de la venta total en dicho país, representando el primer cliente un 17,3% de la venta total.

7. RIESGO DE PÉRDIDA DE LA MARCA BERTOLLI

En diciembre de 2008, el Grupo SOS (actualmente Grupo Deoleo) adquirió, al Grupo Unilever, el negocio de aceites de oliva, aceitunas y vinagres de “Bertolli”.

No obstante, la propiedad de la marca “Bertolli” la retuvo Unilever, transmitiendo únicamente al Grupo SOS (actualmente Grupo Deoleo), en virtud de un contrato de licencia de uso de marca, los derechos de uso de ésta y la propiedad intelectual en relación con las categorías de aceite de oliva, aceitunas y vinagres bajo una licencia perpetua, mundial y exclusiva. La propiedad de la marca “Bertolli” fue transmitida por parte del Grupo Unilever al grupo japonés Mizkan quien, desde el 30 de junio de 2014, es titular de la mencionada marca y, en consecuencia, se ha subrogado desde esa fecha en la posición de Unilever bajo el mencionado contrato de licencia de uso frente a Deoleo. Mizkan opera en el sector de la alimentación comercializando, principalmente, condimentos, salsas y vinagres.

Adicionalmente, entre otras cláusulas generales de resolución de dicho contrato de licencia de uso de marca, se concede a Mizkan el derecho a resolver dicho contrato en el hipotético caso en el que se produjese una toma del control de la Sociedad por parte de alguna de las cinco entidades pertenecientes al reducido grupo de entidades identificadas como competidoras internacionales del licenciante en el sector específico en el que ésta opera y, siempre y cuando, dicha adquisición se llevase a cabo bajo determinadas condiciones.

El valor neto contable de la marca “Bertolli” al 31 de marzo de 2018 y 31 de diciembre de 2017 ascendía a 350 millones de euros.

En el ejercicio 2017 y en el primer trimestre de 2018, el negocio derivado de la marca “Bertolli” representó aproximadamente el 36% del total de los ingresos ordinarios del Grupo.

En el remoto supuesto en el que concurriera alguna de las causas de resolución del contrato de licencia, Mizkan podría, unilateralmente y con efectos inmediatos, retirar al Grupo los derechos de uso de la marca “Bertolli”, sin compensación económica alguna, lo que podría ocasionar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

8. RIESGO DE LIQUIDEZ

El Grupo ha formalizado con sus principales entidades acreedoras un acuerdo de financiación que agrupa en un solo compromiso la mayor parte de su endeudamiento bancario (para mayor detalle sobre el Contrato de financiación véase el apartado 10.1 – “*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*” – del presente Documento de Registro). En este sentido, el Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo para la operativa ordinaria del negocio y dispone de financiación adicional dentro del marco de dicho contrato de financiación (fundamentalmente a través de la línea de crédito “*Revolving*”) así como financiación adicional externa a través de líneas de factoring y de descuento en un importe suficiente para cubrir sus necesidades de capital circulante.

A 31 de marzo de 2018, la línea de crédito “*Revolving*” estaba dispuesta en 30 millones de euros, por lo que habría otros 55 millones de euros disponibles para su disposición. Adicionalmente, a esa misma fecha, el Grupo tenía disponibles líneas de factoring y de descuento por importe de 35 millones de euros, aproximadamente.

En dicho contrato de financiación existen limitaciones para contratar nuevas líneas de crédito u operaciones que conlleven la asunción de nuevos niveles de endeudamiento. Estas limitaciones implican que cualquier clase de aumento en los niveles de endeudamiento está sujeto a la aprobación de las entidades prestamistas.

A 31 de marzo de 2018, el Grupo presentaba un fondo de maniobra consolidado de 134.703 miles de euros, por lo que la dirección del Grupo considera que éste podrá atender los compromisos de pago de su deuda. Asimismo, a 31 de marzo de 2018, el Grupo dispone de efectivo y otros activos líquidos equivalentes por importe de 19.422 miles de euros.

No obstante, si el Grupo no dispusiese de la liquidez suficiente en el momento necesario para atender sus pagos, podría producirse un impacto sustancial adverso en las actividades, el resultado de las operaciones o en la situación financiera del Grupo que, en última instancia, podría provocar la insolvencia y declaración de concurso de la Sociedad.

Asimismo, en caso de que, al vencimiento de los tramos del mencionado contrato de financiación (el primer vencimiento es el del tramo de la línea de crédito “*Revolving*” de hasta 85 millones de euros, que vence en el año 2020), el Grupo no dispusiese de la liquidez suficiente para hacer frente a dichos vencimientos o no consiguiera una extensión o renegociación de los términos acordados en el mismo en condiciones similares a las actualmente vigentes, podría producirse un impacto sustancial adverso en las actividades, los resultados y en la situación financiera del Grupo.

9. RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto a riesgo de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el dólar estadounidense (donde, en el primer trimestre de 2018, concentra aproximadamente el 18% de las ventas del Grupo) y, en menor medida, el dólar canadiense, el dólar australiano, el peso mejicano, el franco suizo y la rupia india.

El riesgo de tipo de cambio surge de transacciones comerciales futuras, activos y pasivos reconocidos e inversiones en negocios en el extranjero cuando están denominados en una moneda que no es la moneda funcional del Grupo (el Euro). El Departamento Financiero Corporativo del Grupo es el responsable de gestionar la posición neta en cada moneda extranjera usando, cuando lo considera necesario, contratos externos a plazo de moneda extranjera.

El Grupo suscribe contratos con coberturas del riesgo del tipo de cambio sobre determinados activos, pasivos o transacciones futuras. Adicionalmente, en operaciones con terceros, siempre que sea posible, se utiliza como divisa el euro (principalmente en las operaciones de compra de materias primas, que son las más relevantes dentro del Grupo). El 100% de la financiación suscrita por el Grupo es en euros.

El resultado de las coberturas en la cuenta de resultados del Grupo ha sido un ingreso financiero de 0,2 millones de euros y 0,7 millones de euros en los ejercicios 2017 y 2015, respectivamente, y un gasto financiero de 0,7 millones de euros en el ejercicio 2016.

El resultado por diferencias de cambio derivadas de transacciones en moneda extranjera recogido en la cuenta de resultados ha sido de una ganancia de 5,2 millones de euros en el ejercicio 2017, y de pérdidas de 1,2 millones de euros y 3,5 millones de euros en los ejercicios 2016 y 2015, respectivamente.

A 31 de marzo de 2018 el Grupo tenía una exposición bruta en su balance en dólares estadounidenses, dólares canadienses, dólares australianos, pesos mejicanos, francos suizos y rupias indias de 8.531 miles de euros, 2.868 miles de euros, 2.012 miles de euros, 3.066 miles de euros, 2.631 miles de euros y 4.402 miles de euros, respectivamente.

Asimismo, el Grupo presenta sus estados financieros en euros, para lo cual los activos y pasivos de las sociedades pertenecientes al Grupo, cuya moneda funcional es distinta del euro, son convertidos a euros al tipo de cambio de cierre de la fecha del correspondiente balance, mientras que los ingresos y gastos de dichas sociedades son convertidos al euro al tipo de cambio medio del periodo en el que se produjeron. La fluctuación de los tipos de cambio usados en este proceso de conversión genera variaciones expresadas en euros (positivas o negativas), que son reconocidas en los estados financieros consolidados del Grupo, como “Diferencias de Conversión” en el Patrimonio Neto. La variación de dicho epígrafe ha sido una disminución por importe de 10,7 millones de euros en el ejercicio 2017 y un aumento por importe de 2,1 millones de euros y 3,1 millones de euros en los ejercicios 2016 y 2015, respectivamente. La variación del ejercicio 2017 se ha debido, principalmente, a que el dólar estadounidense se ha revaluado un 13,8% en dicho período.

A pesar de determinadas coberturas de riesgo de tipo de cambio que el Grupo suele contratar, la fluctuación del tipo de cambio puede exponer al Grupo a pérdidas económicas y contables significativas que podrían provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, el resultado de las operaciones o en la situación financiera del mismo. De esta forma, si a 31 de marzo de 2018, el tipo de cambio del euro respecto del dólar estadounidense se hubiera depreciado en un 10% adicional con respecto al tipo de cambio del 31 de diciembre de 2017, manteniendo el resto de las variables constantes, la pérdida consolidada después de impuestos del primer trimestre del año 2018 hubiera sido superior en 3,1 millones de euros y viceversa.

10. RIESGO DE LITIGIOS Y RECLAMACIONES EXISTENTES

El Grupo se encuentra incurso en litigios y reclamaciones que en su mayoría son consustanciales al curso habitual del negocio, siendo su resultado incierto. Estos litigios surgen fundamentalmente de las relaciones con clientes, proveedores, empleados y la Administración, así como de las actividades industriales (ver apartado 20.8 – “*Procedimientos judiciales y de arbitraje*” – del presente Documento de Registro).

No obstante, existen una serie de reclamaciones iniciadas frente a las sociedades del Grupo que por su cuantía merecen ser destacadas. En primer lugar, son dignas de mención las reclamaciones realizadas por ciertas entidades financieras alemanas frente al Grupo. En concreto, con fecha 2 de junio de 2009, Deoleo tuvo conocimiento de dos requerimientos de pago formulados por las entidades financieras HSH Nordbank AG y Landesbank Baden Wurtemberg cuyo fundamento resultaría de la supuesta condición de avalista de la Sociedad, en dos letras de cambio aceptadas por la sociedad vinculada a los anteriores administradores y accionistas de la misma, Unión de Capitales, S.A., librados a la orden por la sociedad Glanswood Limited y endosadas a favor de las referidas entidades financieras. El importe reclamado asciende a 55 millones de euros. El Grupo se ha opuesto, y, aunque no es posible determinar el resultado del litigio, ni determinar la cuantía que pudiera derivarse del mismo, al estar condicionada su solución a la decisión que se adopte por la Autoridad judicial tanto en este proceso, como en el procedimiento penal relacionado con unas reclamaciones judiciales a anteriores administradores de la Sociedad Dominante, la Dirección de la Sociedad considera poco probable que prospere este litigio.

En segundo lugar, cabe destacar el procedimiento iniciado a raíz de una demanda interpuesta en el estado de California (Estados Unidos) por parte de un consumidor en 2014 contra Deoleo USA, Inc., sociedad dependiente del Grupo. En concreto, el demandante argumentaba que el etiquetado de determinadas referencias comercializadas bajo la marca Bertolli, podrían inducir a error acerca del origen y/o características del producto. En agosto de 2017, el juzgado competente emitió una sentencia judicial resolviendo que dicha reclamación debía ser tramitada como una “*Class Action*”, es decir que dicho consumidor podía representar a todos los consumidores del estado de California. Para evitar que el proceso pudiera dilatarse en el tiempo o ampliarse a otros estados incurriendo en unos gastos procesales de cuantía muy elevada, Deoleo y el demandante han presentado ante el juez competente los términos y condiciones de un acuerdo extrajudicial alcanzado entre las partes por un importe cerrado de 7 millones de dólares estadounidenses, el cual ha sido aprobado provisionalmente a la espera de que finalice el plazo previsto bajo la legislación aplicable para que potenciales consumidores individuales que pudieran considerarse afectados por el supuesto error acerca del origen y/o características del producto analicen su posible adhesión al acuerdo extrajudicial. En dicho acuerdo extrajudicial, el demandante reconoce la dificultad para probar sus acusaciones y Deoleo mantiene que las mismas son infundadas sin reconocer la existencia de culpabilidad alguna. En agosto de 2018 concluye el mencionado plazo abierto para comunicación y análisis del acuerdo por parte de los consumidores que se pudieran considerar afectados, momento en el cual el Juez aprobará definitivamente el mismo y Deoleo abonará el importe acordado el cual se aplicará al pago de los costes judiciales y reclamaciones individuales, poniendo con ello fin al procedimiento o cualquier reclamación futura sobre el mismo.

Tal y como se ha descrito anteriormente, la suscripción del mencionado acuerdo extrajudicial no supone la asunción de culpabilidad alguna por parte de Deoleo por el supuesto error en el origen y/o características del producto y, por su parte, la aprobación definitiva del mismo por parte del Juez, tras la finalización del plazo de comunicación y análisis prevista para el mes de agosto de 2018, supondrá la conclusión definitiva del procedimiento, contando con la renuncia expresa por parte de los consumidores finalmente adheridos al acuerdo extrajudicial a llevar a cabo cualquier reclamación futura frente a Deoleo por esta cuestión.

En este sentido, los estados financieros consolidados del Grupo a 31 de diciembre de 2017 incluyen una provisión por importe de 5,8 millones de euros, equivalente a la cuantía del potencial acuerdo extrajudicial mencionado.

No se puede asegurar que los litigios o reclamaciones en curso u otros futuros no podrían tener un impacto sustancial adverso para las actividades, los resultados y la situación financiera del Grupo.

11. RIESGO DE CAMBIO EN LAS POLÍTICAS CONTABLES

Cambios en la normativa contable, en especial de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), podría afectar a las actividades, al resultado de las operaciones o a la situación financiera del Grupo.

En particular, durante el ejercicio 2018 han entrado en vigor la *NIIF 9 Instrumentos financieros* y la *NIIF 15 Ingresos procedentes de contratos con clientes*, y durante el ejercicio 2019 entrará en vigor la *NIIF 16 Arrendamientos*. La dirección de la Sociedad Dominante estima que de su aplicación no se derivarán cambios significativos en relación con el registro actual de las operaciones del Grupo.

12. RIESGO DE NÚMERO LIMITADO DE INSTALACIONES Y COPACKERS

Los productos del Grupo se envasan directamente desde un número limitado de instalaciones y, de forma indirecta, a través de un número limitado de proveedores (*copackers*). Interrupciones en la producción en cualquiera de las instalaciones del Grupo o cualquier retraso o suspensión significativa en la entrega de productos a través de *copackers* puede afectar negativamente al negocio del Grupo.

El Grupo opera actualmente 2 instalaciones, 1 en España y 1 en Italia, y depende, en gran medida, de estos centros de envasado y distribución, localizados en Alcolea (Córdoba) y Tavarnelle (Italia), desde los que se producen la gran mayoría de las interacciones de su cadena de suministro y en los que se reciben la mayoría de las materias primas de los proveedores. Además, estos centros operan también como centros de almacenaje de productos y puntos de recogida para los distribuidores que se encargan de su suministro a los clientes finales.

Por tanto, la entrega de los productos del Grupo puede verse afectada por retrasos o interrupciones en la producción debido a problemas técnicos, huelgas de trabajadores, interrupciones significativas del trabajo o catástrofes naturales. Además, cualquier avería significativa en la maquinaria o en el equipamiento de las instalaciones, así como accidentes graves, tales como incendios, en cualquiera de los centros de distribución, pueden afectar significativamente a la capacidad del Grupo para distribuir sus productos o mantener niveles de distribución adecuados. Tales interrupciones pueden, igualmente, afectar significativamente al inventario de existencias, y consiguientemente, pueden tener un impacto sustancial adverso en las actividades, los resultados, la situación financiera y las proyecciones del Grupo.

Asimismo, el Grupo no se encarga de la actividad de envasado de todos sus aceites, teniendo externalizada parte de esta actividad. En el ejercicio 2017, el 6% del aceite de oliva, el 81% del aceite de semillas y el 100% de las salsas, aceitunas y vinagres, aproximadamente, estaba externalizado, y depende de un número reducido de proveedores o *copackers* tanto en España como en Italia. El Grupo trabaja con 23 *copackers* distribuidos en 5 países.

En este sentido, en atención a la dependencia del Grupo en el segmento específico de los aceites de semillas (que representa el 27% de las ventas totales del Grupo en el ejercicio 2017), el incumplimiento generalizado de las obligaciones de entrega asumidas por este número reducido de *copackers*, así como acusados retrasos en la entrega o el incumplimiento de los estándares mínimos de calidad de los mismos podría ocasionar un daño reputacional relevante para el Grupo y, en consecuencia, tener un impacto sustancial adverso para sus actividades, sus resultados y su situación financiera.

13. RIESGO DE ESTRATEGIA COMERCIAL ERRÓNEA

La definición e implantación de una estrategia comercial o plan de negocios erróneos (en lo que se refiere a precios, descuentos, canales y mercados, y marketing y publicidad), una inadecuada comunicación de la estrategia o de sus planes de negocio, o la falta de recursos para su correcta puesta

en marcha, podrían provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

14. RIESGO DE HUELGAS O CONFLICTOS LABORALES

El Grupo está expuesto a que su estructura organizativa y de recursos humanos no sea capaz de abarcar de forma flexible y eficiente, en términos de costes, los cambios en las necesidades operacionales, estrategia de negocio o crecimiento.

A 31 de marzo de 2018 el número de empleados del Grupo ascendía a 558, frente a los 536 empleados con los que contaba al cierre del ejercicio 2017, lo que supone un aumento del 4,1% del total de la plantilla. Asimismo, la plantilla del Grupo se ha visto reducida desde el cierre del ejercicio 2014 hasta el 31 de diciembre de 2017 en un 25%. Esta reducción se ha llevado a cabo, principalmente, a través de Expedientes de Regulación de Empleo (EREs) y por el cierre de dos plantas productivas en Italia y España, motivados por causas productivas y organizativas. Dichos EREs, que se han implementado en su integridad sin que se hallan desencadenado conflictos laborales o perturbaciones de ningún tipo con el personal del Grupo, han provocado la extinción del contrato de trabajo de 137 personas en Italia y 65 personas en España, lo que ha supuesto un gasto en concepto de indemnizaciones de 6 millones de euros entre los ejercicios 2016 y 2017.

Los EREs y las extinciones de contratos de trabajo anteriormente descritas no han tenido un impacto sustancial en la actividad del Grupo. El Plan de reestructuración del Grupo ya ha concluido, contando con el personal necesario y suficiente para la puesta en marcha del plan de negocio diseñado por la dirección.

No obstante, eventuales huelgas o conflictos laborales futuros podrían ocasionar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

15. RIESGO DE FALTA DE EFICIENCIA INDUSTRIAL

Una inadecuada capacidad de asignación, integración o coordinación de los recursos amenazaría el objetivo del Grupo de producir bienes o servicios a precios competitivos, es decir, a un coste igual o menor que el incurrido por sus competidores.

Asimismo, la obsolescencia tecnológica puede ocasionar pérdidas importantes para el Grupo, así como ajustes significativos en sus resultados operativos. Por tanto, es necesario mantener una infraestructura y medios de producción adecuados, así como disponer del personal adecuado para gestionar eficientemente el negocio.

La actividad del Grupo en sus plantas de Alcolea (España) y Tavarnelle (Italia) es la mezcla (*blend*), envasado, paquetizado/paletizado y almacenaje de aceite. Es intensivo en maquinaria, pero ésta no está sujeta a grandes innovaciones tecnológicas ni obsolescencia técnica. El grado de utilización prevista de las plantas del Grupo durante el ejercicio 2018 es del 40% y del 55%, respectivamente.

Si el Grupo no fuese capaz de mantener un nivel adecuado de eficiencia industrial en el desarrollo de sus negocios podría producirse un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

16. RIESGOS ASOCIADOS A LA INNOVACIÓN Y EL LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS

El Grupo en el desarrollo de sus actividades lleva a cabo actuaciones dirigidas a la búsqueda de nuevos productos, alternativas a los mismos, o aspectos relevantes relacionados con los procesos de innovación. Un inadecuado procedimiento de desarrollo de productos puede amenazar su capacidad para competir y satisfacer o exceder las necesidades y requisitos de los clientes y consumidores de

forma consistente en el largo plazo. Básicamente, la innovación en el negocio del aceite de oliva se refiere a los *blends*, a los envases (en spray, por ejemplo), y a las posibles aplicaciones del aceite de oliva para uso cosmético.

Adicionalmente, el Grupo busca expandirse geográficamente, lanzando sus productos en nuevos mercados. En este sentido, durante el primer trimestre del ejercicio 2018, el Grupo ha apostado por el mercado de India, en el que ya estaba presente desde hacía más de 4 años, y ha decidido transformar el modelo de distribución de sus productos, pasando de modelo comercial a través de un único distribuidor local a un modelo comercial directo con nuestra propia fuerza de ventas y llegando a todo el país. Además, se quiere incentivar el uso del aceite de oliva como cosmético. La inversión para financiar el capital circulante en India ha ascendido a 4 millones de euros, y se espera recuperar mediante el incremento de las ventas y de los márgenes (al no haber intermediarios) en el medio plazo.

El desarrollo de estos proyectos de innovación y de búsqueda de nuevos mercados requiere de inversiones económicas significativas. Además, su lanzamiento requeriría campañas de marketing e inversiones en equipamiento para conseguir el éxito de dicho lanzamiento. El Grupo no puede asegurar que dichas campañas consigan que los nuevos productos tengan éxito o que las correspondientes marcas sean reconocidas de forma satisfactoria.

Todo ello, podría provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

17. RIESGO DE DEPENDENCIA DE PERSONAL CLAVE

La capacidad del Grupo para alcanzar sus objetivos depende en gran medida de la experiencia, la cualificación y la adecuación de los directivos y gestores, y de la habilidad de estos para atraer y retener al personal adecuado.

De los 5 miembros que forman el Comité Ejecutivo, hay 4 con una antigüedad en el Grupo inferior a 2 años. No obstante, 4 de ellos tienen una amplia y dilatada experiencia en el sector alimentario (véase el apartado 14 – “Órganos administrativos, de gestión y de supervisión y Altos Directivos” – del Presente Documento de Registro).

La pérdida, por cualquier motivo, de personal clave no puede ser determinada de antemano. El cese en su actividad de estos profesionales podría afectar negativamente al Grupo, y su éxito futuro dependerá, entre otras cosas, de la habilidad de los directivos y gestores para reclutar otros individuos de similar experiencia y cualificación. La pérdida de algún directivo clave, siempre que no sea sustituido adecuadamente, podría ocasionar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

18. RIESGO DE ACTUACIÓN NEGLIGENTE DE LA DIRECCIÓN

El Grupo está expuesto a los riesgos derivados de la actuación negligente de sus directivos. A raíz de la estructura actual del Grupo, con un organigrama de sociedades extenso, existe el riesgo de que la estructura organizativa actual no sea la más eficiente y de que los empleados no estén correctamente dirigidos, no sean capaces de reaccionar adecuadamente ante determinados problemas o excedan los límites de su autoridad, porque no existan claras directrices a seguir o no las conozcan. Todo ello, podría provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

Como se explica en el apartado 20.8 “Procedimientos judiciales y de arbitraje”, la Sociedad dominante interpuso una querrela de fecha 8 de junio de 2009, por los supuestos delitos de apropiación indebida continuada, frente a los anteriores Consejeros-Delegados, por importe de 236,6 millones de euros. Aunque estos saldos se encuentran íntegramente provisionados, existe un riesgo de 55 millones

de euros por una reclamación de terceros contra la Sociedad dominante y que está relacionada con la querrela anterior. Ver más explicaciones en el apartado 20.8 – “*Procedimientos judiciales y de arbitraje*” – y en el riesgo específico nº 10 de este mismo apartado – “*Riesgo de litigios y reclamaciones existentes*” –.

B. RIESGOS SECTORIALES Y FACTORES MACROECONÓMICOS Y POLÍTICOS

I. RIESGO DE VOLATILIDAD DE LOS PRECIOS DE LA MATERIA PRIMA

Las actividades del Grupo, como las de cualquier empresa que opere en los mismos sectores, están influenciadas por los precios de las materias primas, dado que éstas representan un alto porcentaje del coste de los productos que comercializa (aproximadamente, el 80% de los costes operativos). Estas materias primas pueden registrar fuertes fluctuaciones tanto al alza como a la baja en cortos periodos de tiempo debido a factores diversos sobre los que el Grupo no puede ejercer control, tales como cambios climáticos y meteorológicos, patologías de los olivos, restricciones a la importación y exportación, precios de la energía y carburantes, etc. El riesgo asociado a la volatilidad de estos precios es la insuficiente capacidad de gestión de dichas fluctuaciones.

Aproximadamente el 70% de la oferta mundial de aceite de oliva se concentra en la Unión Europea (España, Italia y Grecia). Los productores de aceite de oliva son, en su mayor parte, organizaciones agrarias y cooperativas. No existe un mercado de futuros en ningún país productor, existiendo determinados índices de referencia: Pool Red en España, Cámara de Comercio de Bari (Italia), China en Grecia y Sfax en Túnez. No es frecuente negociar contratos a largo plazo, siendo contratos spot, con unos plazos determinados de entrega/retirada de la mercancía y con pago a corto plazo (entre 30-45 días). La variable más importante para la determinación del precio del aceite de oliva es la producción anual y, por su importancia, la campaña en España (que va de octubre a septiembre) determina las disponibilidades mundiales y, por lo tanto, el precio.

El Grupo cuenta con más de 200 proveedores en todo el mundo y se aprovisiona principalmente en España (70%), que es el mayor productor mundial (España ha producido el 50,8%, aproximadamente, en la campaña 2016/17), y le sigue en orden de importancia con un 25% Italia, Grecia y Túnez. El 5% restante procede de Turquía, Siria, Argentina, Chile y Australia. En la Unión Europea hay aranceles que gravan la importación de aceite de oliva, pero se negocian contingentes arancelarios con algunos países, como por ejemplo Túnez (en los que se eliminan dichos aranceles). El Grupo importa de fuera de la UE entre el 10% y el 15% de sus compras.

Como se puede observar en el gráfico del apartado 12.1, en el balance oleícola mundial normalmente hay excedentes, y es el mayor o menor volumen de estos uno de los factores que determinará la oferta y, consecuentemente, el precio durante la campaña. La escasez de determinados tipos o calidades de aceite es otro de los factores que inciden en el precio.

El sector del aceite de oliva está sujeto a una extremada volatilidad en los precios en origen de la materia prima, dicha volatilidad y su capacidad de trasladarla al cliente final tiene un impacto significativo en los resultados del Grupo. A modo ilustrativo, y conforme se describe ampliamente en el apartado 12, la volatilidad de los precios del aceite de oliva virgen extra en origen de las tres últimas campañas ha sido en España (principal productor mundial y referente de los precios en origen), del 46% para la campaña 2014/15, el 24% para la campaña 2015/16 y también del 24% para la última campaña cerrada 2016/17. En la campaña en curso 2017/18, los precios han oscilado un 30% entre el máximo y el mínimo¹. Como también se puede observar en el apartado 12 – “*Información sobre tendencias*”–, el precio medio en origen del aceite de oliva virgen extra en España subió un 50,4% en la campaña 2014/15, respecto a la campaña anterior, bajó un 2,3% en la campaña 2015/16, y volvió a

¹ Fuente: Pool Red.

subir un 15,6% en la campaña 2016/17. En lo que va de campaña 2017/18, el precio medio en origen ha bajado un 25,7% hasta finales de abril.

No hay mercados de futuros, por lo que no se pueden hacer coberturas de precio. No obstante, el Grupo trata de conseguir relaciones a más largo plazo con los proveedores y trata de firmar contratos con precios estables, pese a que no es frecuente. Los índices de referencia del aceite de oliva son los que se usan para negociar los contratos de suministro en cada uno de los países.

Por otra parte, y en función de las características concretas de los mercados en los que opera el Grupo, la capacidad con la que pueden contar los operadores para trasladar al mercado los incrementos o descensos del precio del aceite varía de forma significativa. Por lo general, los incrementos en el precio de la materia prima son difícilmente repercutibles a los clientes con rapidez, mientras que, reducciones en los precios de la materia prima, son inmediatamente demandados por los clientes vía reducción de precios de venta.

La alta volatilidad y la dificultad para trasladar a los clientes cualquier eventual subida de precios, podría propiciar que ciertos operadores en el sector llevaran a cabo prácticas inadecuadas que podrían conllevar fraude y ser constitutivas de competencia desleal, pudiendo provocar el rechazo de los clientes y consumidores y, en consecuencia, afectar al consumo.

La actividad aceitera representa la práctica totalidad de la actividad del Grupo, de tal forma que en el ejercicio 2017 representó el 97,5% del importe total de ventas. Por consiguiente, la volatilidad en el precio de origen del aceite incide directamente en la rentabilidad de esta área de negocio y en la del Grupo.

La alta volatilidad y la dificultad para traspasar con rapidez a los clientes cualquier eventual subida de precios o su inmediato requerimiento de bajadas de precios cuando se producen reducciones de precio del aceite en origen, podría provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

2. *RIESGO DE COMPETENCIA DE LAS MARCAS BLANCAS*

El aumento de la cuota de mercado de las marcas blancas podría afectar negativamente al Grupo. Pese a que la demanda de las marcas blancas en el sector de los aceites se prevé estable en el futuro próximo, tras el incremento exponencial que ha sufrido en los últimos años, alcanzando cuotas de mercado cercanas al 64% en España y 28% en Italia, por ejemplo, existe el riesgo para el Grupo de que se produzca una disminución de su cuota de mercado, su volumen de ventas o sus márgenes, derivada de un hipotético aumento de la cuota de las marcas blancas.

De todos los países donde el Grupo desarrolla su actividad, es España, por su peso en las ventas totales, donde la marca blanca tiene mayor impacto (tal y como se muestra en los datos ofrecidos por la consultora Nielsen para el año 2017, y que se ofrecen el apartado 6.2 del Documento de Registro). El peso de la marca blanca es muy significativo en todas las variedades de aceite de oliva comercializados, especialmente en las categorías de puros (suave e intenso), con una cuota de mercado superior al 65% para los aceites suaves y del 80% para los intensos, debido a que es la categoría más consumida en España. Sin embargo, en el segmento de aceite virgen extra, la cuota de mercado de la marca blanca se reduce hasta el entorno del 50%, debido a que el consumidor tiene una mejor percepción del producto y es más fiel a las marcas.

El Grupo, guiado por su vocación “marquista”, ha dejado de fabricar para las marcas de distribución (marca blanca), de modo que, si se produce un incremento significativo en el consumo de marca blanca en el futuro, podría producirse un impacto sustancial adverso en las actividades, los resultados y en la situación financiera del Grupo.

3. RIESGO DE ELEVADA COMPETENCIA

El Grupo podría sufrir una disminución de su cuota de mercado, su volumen de negocios o sus márgenes como consecuencia de ventajas de sus competidores, tales como una mejor capacidad de financiación, costes más ajustados o acuerdos preferentes con terceros.

Asimismo, existe el riesgo de que el Grupo vea disminuidos sus ingresos por ventas, bien por cambios de preferencias de los consumidores en relación con sus productos, bajada de la calidad de servicio o sensibilidad ante los cambios de precios, o bien por una demanda insuficiente derivada de una caída general del consumo.

La industria alimentaria es altamente competitiva, y un potencial incremento de dicha competitividad puede derivar en una reducción de ventas para el Grupo, debido a la disminución de su cuota de mercado o la necesidad de reducir precios para responder a la competencia y a las presiones de los clientes. Hay otros factores que afectan, tales como la sofisticación y el poder de compra de los clientes y consumidores y los factores económicos que afectan a los países en los que opera el Grupo, dependiendo de las dificultades económicas de los mismos que afectan en mayor o menor medida al consumo.

Adicionalmente, en mercados maduros como España e Italia, el aceite puede ser considerado como una categoría de tráfico de tienda (producto gancho), lo que provoca que la distribución se intente diferenciar de sus competidores vía precio, lo que en ocasiones podría derivar en potenciales prácticas inadecuadas por parte de algunos operadores.

La cuota de mercado del Grupo, y de sus competidores, en España e Italia en cuanto a toneladas de aceite de oliva consumidas en el canal *retail* en el ejercicio 2017 era la siguiente:

	España	Italia
Deoleo	10,5%	11,3%
Competidores	89,5%	88,7%

Fuente: Nielsen

En el apartado 6.2 “Mercados principales” del presente Documento de Registro se detalla la posición competitiva de las principales marcas del Grupo en España e Italia, según un estudio de la consultora Nielsen.

Las principales marcas del Grupo son marcas con mucha antigüedad y notoriedad, gozando de una clara posición de liderazgo en la mayor parte de los mercados en los que está presente. Por este motivo, el precio se ha podido posicionar por encima de la mayor parte de nuestros competidores. La excepción destacada es el mercado estadounidense donde las marcas locales tienen un precio superior, con una gran diferencia frente a las marcas extranjeras, al haber conseguido diferenciar su producto por su origen estadounidense y haber una oferta disponible escasa.

4. FACTORES MACROECONÓMICOS

Condiciones económicas desfavorables pueden afectar a la confianza de los consumidores y sus pautas de consumo produciendo un impacto negativo en el negocio del Grupo.

Pese a que los productos comercializados por el Grupo entrarían dentro de la clasificación de productos de gran consumo o de consumo masivo, las ventas, la rentabilidad, los flujos de caja y el crecimiento futuro del Grupo son sensibles a, y pueden verse afectados negativamente por, la coyuntura económica global, la confianza de los consumidores, las pautas de consumo y la distorsión del mercado. Dichos parámetros pueden verse igualmente afectados de forma negativa por el desarrollo de la política o economía regional, nacional o internacional, y su impacto sobre el nivel de

desempleo, la inflación o deflación, niveles de renta disponible, cambios en los tipos de interés y/o IVA, la disponibilidad de créditos al consumo, confianza del consumidor, etc.

El consumo de los productos del Grupo disminuye generalmente en periodos en los que la renta disponible se ve fuertemente reducida o en aquellos periodos en los que existe una incertidumbre económica. En tales circunstancias, el Grupo podría verse obligado a incrementar el número de ventas promocionales para mantener el nivel de demanda o podría verse afectado por el incremento de la demanda de productos sustitutivos o productos de marca blanca o más baratos ofrecidos por algunos de sus competidores.

La existencia de cambios materiales adversos en la economía global o en las principales localizaciones en las que se venden nuestros productos puede reducir la confianza de los consumidores y las pautas de consumo y, por lo tanto, pueden afectar negativamente a los ingresos y a la operativa del Grupo. El Grupo no puede predecir cómo o cuándo las condiciones económicas y/o políticas pueden mejorar o empeorar y, en su caso, cuál puede ser el impacto de las mismas en su negocio. Cualquiera de las mencionadas tendencias o cambios pueden tener un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

Las perspectivas económicas en los principales mercados del Grupo, medidas por la variación del Producto Interior Bruto en los años 2018 y 2019, son de un crecimiento del 2,4% y 2,1% en España, del 1,4% y 1,1% en Italia y del 2,7% y 2,5% en Estados Unidos.

5. FACTORES POLÍTICOS O POLÍTICAS COMERCIALES

El Grupo está expuesto al riesgo político e inestabilidad social en todos los países en los que opera, aunque su actividad se concentre, principalmente, en tres mercados: España, Italia y Estados Unidos. Las condiciones económicas y la incertidumbre política pueden tener un impacto negativo en la demanda de sus productos en estos países, así como en la capacidad de los clientes para cumplir con sus obligaciones de pago. En periodos de recesión, como el atravesado en España e Italia en los últimos años, la demanda de productos también tendió a disminuir, afectando de forma adversa a la operativa del Grupo. Adicionalmente, en algunos países pueden existir grupos de interés, lobbies o grupos de presión que persigan imponer medidas proteccionistas.

En lo que se refiere a los Estados Unidos, la incertidumbre política se ha incrementado considerablemente en un país tradicionalmente marcado por la estabilidad política y legislativa en defensa del libre comercio. En particular, la administración Trump amenaza con la imposición de barreras arancelarias para productos extranjeros (como ya ha impuesto para la aceituna negra), de modo que el desarrollo e implementación de estas políticas arancelarias podrían afectar gravemente a la operativa del Grupo en este mercado, que se podría ver obligado a reducir considerablemente sus márgenes comerciales, lo que podría ocasionar, por tanto, un efecto significativo adverso en sus actividades, sus resultados y su situación financiera.

Del mismo modo, existen numerosos riesgos inherentes al desarrollo de los negocios del Grupo a nivel internacional, tales, como, la inestabilidad civil, el terrorismo, las crisis económicas, la inestabilidad política, etc. En particular, la situación financiera del Grupo puede verse afectada negativamente por la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea (Brexit) y por la potencial inestabilidad política y económica tras la finalización de dicho proceso.

6. RIESGO REPUTACIONAL

El Grupo está expuesto a riesgos por pérdida de imagen y reputación debido a la falta de cumplimiento de requisitos legales, cumplimiento de la regulación relativa a la protección de datos confidenciales, cuestiones de responsabilidad social, medioambientales, daños materiales o a personas, fraude por

parte del personal o cualquier otro aspecto relevante para los mercados de bienes y capitales, o para el sector.

Las compañías que operan en el sector alimentario venden productos para consumo humano, lo cual conlleva posibles riesgos de contaminación, adulteración, etc., que podrían dar lugar a responsabilidades derivadas de enfermedades y daños que hayan podido causar sus productos. Las posibles reclamaciones e indemnizaciones derivadas de ello, así como su difusión pública, podrían afectar negativamente a la imagen y a las marcas del Grupo, provocar reacciones de su competencia y actitudes de rechazo del cliente o consumidor, que podrían causar disminuciones en sus ventas y, por tanto, tener un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

Como se indica en el *riesgo 8 “Riesgo Fiscal y Aduanero”* de este mismo apartado, la sociedad Carapelli Firenze, S.p.A. estuvo sujeta a inspecciones por parte de las autoridades italianas en las que se detectaron discrepancias en la calidad del aceite comercializado y/o declarado respecto del etiquetado y/o identificado en las muestras realizadas. Aunque el Grupo se opuso a estas discrepancias, la publicidad de estos procedimientos originó la llamada “crisis de calidad” en Italia y provocó caídas de la cuota de mercado desde el 19% en el año 2015 hasta el 11,4% en el año 2017.

Asimismo, en el actual panorama de la sociedad de la información y el uso de las redes sociales, las empresas dedicadas a la alimentación se encuentran expuestas a la potencial divulgación de noticias y estudios falsos o de dudoso origen, tanto en los medios de comunicación como en las redes sociales, que se han visto incrementados significativamente en los últimos años.

En este sentido, el Grupo implementa de forma activa procesos internos de control de la presencia de sus marcas en los medios y en las redes sociales con el fin de detectar rápidamente la posible difusión de noticias o rumores falsos en relación con sus productos, analizando la trazabilidad de estas informaciones para hallar la fuente de las mismas, con el objetivo de evitar la difusión masiva de estas informaciones y mitigar todo lo posible las potenciales consecuencias negativas que pudieran derivarse de dichas informaciones falsas.

No obstante, el Grupo no puede evitar este riesgo y se encuentra expuesto a la posible publicación de este tipo de informaciones falsas en los medios y en las redes sociales en relación con sus productos que podrían atentar gravemente a la imagen de sus marcas y a la percepción final de los consumidores. En consecuencia, el Grupo se encuentra expuesto al riesgo de publicación y divulgación de este tipo de informaciones que podrían tener un efecto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

7. RIESGO REGULATORIO

Las actividades y los productos del Grupo están sometidas a regulación en materia de calidad y seguridad alimentaria, seguridad y salud laboral, medioambiente y competencia, entre otras, en los distintos países en los que opera. La normativa en estas materias afecta tanto a las materias primas y materiales auxiliares empleados, como a los procesos y productos elaborados y/o comercializados por el Grupo.

Si bien el Grupo trata de minimizar dichos riesgos y cumplir con la normativa aplicable, podrían existir riesgos adicionales desconocidos o imposibles de predecir (tanto accidentales como provocados).

En este sentido, un eventual incumplimiento de la normativa aplicable por parte del Grupo podría provocar la imposición de sanciones y multas en su contra, reclamaciones o litigios de los consumidores, clientes o empleados, así como derivar en responsabilidades e indemnizaciones sin

perjuicio del deterioro o pérdida de imagen de sus marcas. Todo ello podría provocar un impacto sustancial adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

Adicionalmente, existe una falta de uniformidad en la regulación relativa al control de calidad del aceite de oliva mundial. En la Unión Europea existe una regulación específica para todos sus estados miembros, que es más exigente que en el resto del mundo. El Comité Oleícola Internacional (COI) tiene, asimismo, una regulación a la que se han adscrito voluntariamente determinados países. Por su parte, Estados Unidos no cuenta con una regulación específica en esta materia, sino que se rige por determinados “sellos de calidad” que carecen del rigor técnico de las disposiciones antes comentadas.

Dado que el Grupo es un operador del aceite de oliva a nivel mundial, la falta de uniformidad en la regulación del sector puede afectar negativamente en determinados mercados, ya que podría haber determinados operadores que utilizaran esta indefinición jurídica para tomar ventajas competitivas (por ejemplo, vía menor calidad). El Grupo envasa siempre con los máximos controles para asegurar la misma calidad de sus productos, en todos los países en los que opera, calidad según los estándares europeos.

Durante los ejercicios 2015, 2016 y 2017 y hasta la fecha actual no se ha impuesto ninguna sanción o indemnización de un importe significativo al Grupo. Asimismo, sin perjuicio de que, actualmente, el Grupo no se encuentre expuesto significativamente a reclamaciones o litigios por estos motivos (véase apartado 20.8 – “*Procedimientos judiciales y de arbitraje*” – del presente Documento de Registro), no se puede asegurar que las actuales o futuras reclamaciones judiciales o extrajudiciales por estos motivos, y especialmente en relación con reclamaciones de clientes o consumidores, vayan a resolverse de forma favorable a sus intereses.

Adicionalmente, aunque el Grupo desarrolla gran parte de su actividad en mercados occidentales estables en cuanto a condiciones regulatorias, la normativa es cada vez más numerosa y compleja, siendo, además, objeto de constantes modificaciones, lo que exige una permanente actualización que garantice el cumplimiento del marco legal aplicable en cada momento y jurisdicción. Por otro lado, el grado de regulación en los mercados asiáticos en los que opera el Grupo no es, por el momento, comparable al de los mercados occidentales, existiendo un alto margen de regulación. Por tanto, la operativa en el sector alimentario en los mercados asiáticos que, se encuentra sujeta a un marco normativo sustancialmente menos desarrollado que el existente en los países occidentales, está expuesta a condiciones menos estables y al riesgo de un potencial incremento de la actividad legislativa por parte de los reguladores en materia alimentaria.

8. RIESGO FISCAL Y ADUANERO

Riesgos específicos en relación con potenciales reclamaciones o procedimientos en materia fiscal y aduanera, así como con potenciales cambios en la legislación tributaria y aduanera.

El Grupo se ha visto afectado en los últimos años por diferentes procedimientos, inspecciones y reclamaciones de las autoridades fiscales y aduaneras en relación con la liquidación de determinadas tasas y tributos y ha sido objeto de diferentes investigaciones por parte de las autoridades competentes en estas materias. Estas controversias han dado lugar y pueden dar lugar en el futuro a la revisión de las obligaciones fiscales y aduaneras del Grupo y, por lo tanto, pueden tener un impacto en la situación financiera del Grupo.

Por ejemplo: (i) durante el ejercicio 2016, las autoridades aduaneras españolas estimaron que determinadas liquidaciones provisionales practicadas por el Grupo se habían realizado erróneamente (por importe de 2,4 millones de euros); y (ii) en los ejercicios 2015 y 2016, la sociedad dependiente Carapelli Firenze, S.p.A. ha estado sujeta a inspecciones por parte de las autoridades italianas en las que, igualmente, se identificaron discrepancias (por importe de 4 millones de euros). En ambos casos, las autoridades competentes identificaron discrepancias en la calidad del aceite comercializado y/o

declarado respecto del etiquetado y/o el identificado en las muestras realizadas. El Grupo tiene provisionados dichos importes en su balance para cubrir las posibles contingencias futuras derivadas de los mencionados procedimientos de inspección en materia aduanera. No obstante, el Grupo no puede asegurar que estas provisiones sean suficientes para cubrir íntegramente el importe de las obligaciones que, su caso, pudieran derivarse en el futuro para el Grupo en relación con las mencionadas inspecciones.

Asimismo, el Grupo puede estar sujeto a potenciales inspecciones en materia fiscal y tributaria, así como quedar obligado a la devolución de liquidaciones realizadas en cumplimiento de las obligaciones tributarias, de las que podrían derivarse decisiones o resoluciones desfavorables para los intereses del Grupo, pudiendo requerir el pago de multas, sanciones o penalizaciones. Además, con independencia del resultado de tales inspecciones, reclamaciones o discrepancias, el Grupo podría incurrir en costes significativos durante el análisis y valoración de las mismas, realizando una asignación de recursos y tiempo relevante para la defensa de sus intereses ante las autoridades competentes.

De igual modo, la legislación fiscal tanto nacional como internacional puede estar sujeta a cambios en el futuro, en cualquiera de los países en los que el Grupo opera, en aspectos tales como las tasas del impuesto de sociedades o las tasas de retención a aplicar en la distribución de dividendos, leyes o reglamentos que provoquen que se grave fiscalmente o se restrinja la repatriación de beneficios u otros fondos, y dichas modificaciones pueden afectar sustancialmente a la planificación de la operativa del Grupo provocando un efecto sustancialmente adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

En este sentido, con fecha 24 de septiembre de 2015, Deoleo recibió la comunicación por parte de la Agencia Tributaria del inicio de actuaciones de comprobación de la totalidad de los impuestos para los ejercicios 2011 a 2013. A lo largo del ejercicio 2017, dicha inspección ha concluido, habiéndose firmado las actas derivadas de la misma en conformidad, procediéndose al abono de un pago por importe no relevante. Además, dichos importes se encontraban íntegramente provisionados en ejercicios anteriores. Asimismo, durante el ejercicio 2017, a Deoleo se le comunicó la apertura de un procedimiento inspector respecto al IVA correspondiente al ejercicio 2015 por la importación y aranceles aduaneros (derechos de importación). Dicha inspección concluyó favorablemente en ese mismo ejercicio, no habiéndose derivado, de la resolución de esta, pago alguno para Deoleo o cualquier sociedad del Grupo.

Según establece la legislación vigente en España, los impuestos no pueden considerarse definitivamente liquidados hasta que las declaraciones presentadas hayan sido inspeccionadas por las autoridades fiscales o haya transcurrido el plazo de prescripción legal de cuatro años. Por tanto, a 31 de diciembre de 2017, todas las declaraciones de impuestos realizadas en los últimos cuatro ejercicios por la Sociedad, y las sociedades del Grupo con obligaciones tributarias en España, se encuentran sujetas a una potencial inspección por parte de las autoridades fiscales, a excepción de los conceptos ya revisados comentados en el párrafo anterior.

Sin perjuicio de lo anterior, los administradores de la Sociedad consideran que las liquidaciones de los mencionados impuestos se han practicado adecuadamente por lo que, en el hipotético caso en el que surgieran discrepancias en cuanto a la interpretación de la normativa vigente relativa al tratamiento fiscal aplicado a las operaciones realizadas, consideran que no se derivarían eventuales pasivos para la Sociedad o el Grupo, o no afectarían de manera significativa a las actividades, a los resultados y a la situación financiera del Grupo.

9. RIESGO DE ELEVADOS STOCKS

El negocio del Grupo puede verse perjudicado por el mantenimiento de niveles de stock inadecuados. La gestión eficiente de los niveles de stock de producto es clave para desempeñar una administración adecuada de los ingresos y los márgenes del Grupo. Si el Grupo no realiza una estimación ajustada del

nivel de demanda y del nivel de stock necesario en cada momento para atenderla, puede verse obligado a ofrecer rebajas o descuentos en los productos o incluso a la retirada de determinados productos ante supuestos de exceso de stock. En cambio, si el Grupo infravalora el nivel de demanda futura para un producto particular o no repone lo suficientemente rápido la oferta de productos más demandados, puede sufrir una reducción significativa en el nivel de stock de tales productos que puede dar lugar a la insatisfacción de la demanda, el incremento en los costes de distribución y la pérdida de ingresos.

Además, el Grupo está sujeto a posibles retrasos en la recepción de materias primas auxiliares por incumplimientos de proveedores o de terceros o, incluso, debido a factores externos tales como huelgas generales, actos de terrorismo, incendios o catástrofes naturales. Tales retrasos pueden provocar una reducción significativa en los niveles de inventario de determinados productos. No obstante, teniendo las materias primas y auxiliares en el almacén, el proceso de envasado de cualquier producto es muy rápido, por lo que en menos de tres días estaría en disposición de transportarse a cualquier lugar del mundo.

Normalmente, no hay problemas de caducidad ni de la materia prima ni de los productos terminados. En la mayoría de los mercados se aconseja consumir el producto terminado en el plazo máximo de un año.

En caso de que el Grupo tuviese un stock insuficiente de materias primas, no tendría dificultades en lograr un abastecimiento rápido en el mercado europeo y, especialmente, en el Sur de Europa (e.g. en España y/o en Italia, por ser los países donde se concentra la producción de materia prima).

El mantenimiento de niveles adecuados de stock exige un análisis y seguimiento exhaustivo de las tendencias del mercado, del trato con proveedores y de las líneas de distribución del Grupo. Deoleo puede no ser eficaz en la planificación de su política de mantenimiento de niveles adecuados de stock, lo que puede tener un efecto sustancialmente adverso en las actividades, en los resultados y en la situación financiera del Grupo.

En los ejercicios 2015, 2016 y 2017, el Grupo no ha sufrido ineficacias significativas derivadas de la planificación de sus niveles de stock, ni ha sufrido retrasos significativos en la recepción de materias primas.

II. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) N° 809/2004 DE LA COMISIÓN EUROPEA, DE 29 DE ABRIL DE 2004).

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1 Identificación de las personas responsables

D. Pierluigi Tosato, en nombre y representación de Deoleo, en calidad de Consejero Delegado, tal y cómo fue reelegido para el desempeño de este cargo en virtud de acuerdo adoptado por el Consejo de Administración de la Sociedad el 5 de junio de 2017, y elevado a público el 20 de junio de 2017 ante el Notario de Madrid, D. Francisco Mira Ortiz en sustitución de D. Andrés Domínguez Nafría, bajo el número 1.967 de su protocolo, asume la responsabilidad por el contenido del presente Documento de Registro.

1.2 Declaración de las personas responsables confirmando la veracidad de la información contenida en el Documento de Registro

D. Pierluigi Tosato declara que tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en el Documento de Registro es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

2. AUDITORES DE CUENTAS

2.1 Nombre y dirección de los auditores de cuentas

Las cuentas anuales individuales y consolidadas correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015 han sido auditadas por Deloitte, S.L. (“**Deloitte**”), con domicilio social en Madrid, Plaza Pablo Ruiz Picasso, número 1, sociedad inscrita en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas (ROAC) con el número S0692.

2.2 Justificación de la renuncia o revocación de los auditores de cuentas

La Junta General Ordinaria de Deoleo celebrada el 5 de junio de 2017 acordó designar a Deloitte como auditor de las cuentas anuales de la Sociedad, individuales y consolidadas, para el ejercicio iniciado el 1 de enero de 2017. Asimismo, la Comisión de Auditoría y Control de la Sociedad informó favorablemente sobre la propuesta de reelección de Deloitte como auditor de las cuentas anuales de la Sociedad, individuales y consolidadas, para el ejercicio iniciado el 1 de enero de 2018 y, por su parte, el Consejo de Administración de la Sociedad, en su reunión del 22 de marzo de 2018, acordó proponer la aprobación definitiva de la reelección propuesta a la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

3.1 Información financiera histórica seleccionada

La información financiera consolidada seleccionada del Grupo correspondiente a los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, es la siguiente:

BALANCE CONSOLIDADO (*)	Miles de Euros					
	31/12/2017	%	Var. (%)	31/12/2016	Var. (%)	31/12/2015
ACTIVO						
Activo no corriente	903.940	79,4%	-1,2%	914.743	-16,6%	1.096.757
Activo intangible	704.549	61,9%	-1,5%	715.097	-12,1%	813.159
Fondo de comercio	64.781	5,7%	0,0%	64.781	-31,1%	94.058
Activos por impuesto diferido	56.026	4,9%	1,5%	55.171	-10,3%	61.484
Activo corriente	233.997	20,6%	4,9%	223.032	-29,6%	317.027
Total Activo	1.137.937	100,0%	0,0%	1.137.775	-19,5%	1.413.784
PATRIMONIO NETO	299.831	26,3%	-8,8%	328.858	-35,0%	506.271
Fondos propios	317.273	27,9%	-5,5%	335.807	-34,8%	515.074
Ajustes por cambio de valor	55	0,0%	-118,7%	(294)	-11,2%	(331)
Diferencias de conversión	(17.497)	-1,5%	157,5%	(6.795)	-23,7%	(8.908)
Patrimonio neto atribuido a la Sociedad	299.831	26,3%	-8,8%	328.718	-35,0%	505.835
Intereses minoritarios	-	0,0%	-100,0%	140	-67,9%	436
PASIVO						
Pasivo no corriente	711.248	62,5%	-1,6%	722.888	-2,6%	742.436
Deuda a l/p con entidades de crédito	547.829	48,1%	0,4%	545.810	0,4%	543.390
Pasivos por impuesto diferido	143.825	12,6%	-4,8%	151.005	-17,0%	182.016
Pasivo corriente	126.858	11,1%	47,5%	86.029	-47,9%	165.077
Deuda a c/p con entidades de crédito	30.712	2,7%	83,0%	16.785	-40,3%	28.138
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.137.937	100,0%	0,0%	1.137.775	-19,5%	1.413.784

(*) Las cuentas anuales auditadas consolidadas del Grupo, correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015, han sido formuladas de conformidad con las normas internacionales de información financiera (las "NIIF").

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (*)	Miles de Euros					
	2017	%	Var. (%)	2016	Var. (%)	2015
Ingresos de explotación	707.119		0,4%	704.092	-14,4%	822.787
Importe neto de la cifra de negocios	692.332	100,0%	-0,4%	695.213	-14,9%	817.284
Otros ingresos de explotación	14.787	2,1%	66,5%	8.879	61,3%	5.503
Consumos y variación de existencias	(539.377)	-77,9%	4,0%	(518.790)	-18,2%	(634.546)
Gastos de personal	(47.606)	-6,9%	-18,2%	(58.196)	14,8%	(50.699)
Dotación a la amortización	(17.988)	-2,6%	-11,1%	(20.236)	-3,8%	(21.036)
Gastos de explotación	(102.833)	-14,9%	-62,1%	(271.665)	79,5%	(151.355)
Resultado de explotación	(685)	-0,1%	-99,6%	(164.795)	372,9%	(34.849)
Resultado financiero	(25.427)	-3,7%	-26,1%	(34.411)	-1,5%	(34.927)
Resultado antes de impuestos	(26.112)	-3,8%	-86,9%	(199.206)	185,5%	(69.776)
Impuesto sobre las ganancias	7.756	1,1%	-60,9%	19.842	134,7%	8.455
Beneficio / (Pérdida) del ejercicio de las actividades continuadas	(18.356)	-2,7%	-89,8%	(179.364)	192,5%	(61.321)
Resultado consolidado del ejercicio	(18.356)	-2,7%	-89,8%	(179.364)	192,5%	(61.321)
Resultado atribuido a la Sociedad	(18.356)	-2,7%	-89,7%	(179.068)	192,2%	(61.273)
Minoritarios	-	0,0%	-100,0%	(296)	516,7%	(48)
Pérdida por acción atribuido a la Sociedad	(0,016)		-89,7%	(0,155)	192,2%	(0,053)

(*) Las cuentas anuales auditadas consolidadas del Grupo, correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015, han sido formuladas de conformidad con las normas internacionales de información financiera (las "NIIF").

PRINCIPALES MAGNITUDES Y RATIOS FINANCIEROS	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
EBITDA (miles de euros)	17.303	(144.559)	(13.813)
EBITDA "ajustado" (1) (miles de euros)	31.343	46.123	35.555
EBITDA "ajustado"/Importe neto de la cifra de negocios	4,5%	6,6%	4,4%
Beneficio neto/Importe neto de la cifra de negocios	-2,7%	-25,8%	-7,5%
Beneficio neto/Fondos propios (ROE)	-5,8%	-53,4%	-11,9%
Beneficio neto/Activo total (ROA)	-1,6%	-15,8%	-4,3%
Fondo de maniobra de explotación (miles de euros)	104.453	110.419	113.908
Deuda financiera neta (DFN) (miles de euros)	561.710	539.189	529.488
DFN/Fondos propios (Apalancamiento)	177,0%	160,6%	102,8%
Deudas con coste/Deudas totales	69,0%	69,5%	63,0%
DFN/EBITDA "ajustado"	17,9	11,7	14,9
PER	-	-	-
Dividendos	0	0	0
Ratio de liquidez	1,8	2,6	1,9
Coste de ventas	77,9%	74,6%	77,6%
Margen de coste de ventas	22,1%	25,4%	22,4%
Gastos operativos	17,6%	18,7%	18,0%

(1) El EBITDA "ajustado" se ha calculado del siguiente modo: Resultado de explotación + Dotación a la amortización +/- Deterioro y resultados de enajenaciones de inmovilizado material, inversiones inmobiliarias y activos no corrientes mantenidos para la venta +/- impactos correspondientes a gastos no recurrentes.

3.2 Información financiera seleccionada relativa a periodos intermedios

El balance consolidado del Grupo a 31 de marzo de 2018 y a 31 de diciembre de 2017 es el siguiente:

BALANCE CONSOLIDADO (*)	Miles de Euros			
	31/03/2018	%	Var. (%)	31/12/2017
ACTIVO				
Activo no corriente	900.309	79,4%	-0,4%	903.940
Activo intangible	701.821	61,9%	-0,4%	704.549
Fondo de comercio	64.781	5,7%	0,0%	64.781
Activos por impuesto diferido	55.685	4,9%	-0,6%	56.026
Activo corriente	234.180	20,6%	0,1%	233.997
Total Activo	1.134.489	100,0%	-0,3%	1.137.937
PATRIMONIO NETO	296.514	26,1%	-1,1%	299.831
Fondos propios	315.802	27,8%	-0,5%	317.273
Ajustes por cambio de valor	55	0,0%	0,0%	55
Diferencias de conversión	(19.343)	-1,7%	10,6%	(17.497)
Patrimonio neto atribuido a la Sociedad	296.514	26,1%	-1,1%	299.831
Intereses minoritarios	-	0,0%		-
PASIVO				
Pasivo no corriente	738.498	65,1%	3,8%	711.248
Deuda a l/p con entidades de crédito	578.313	51,0%	5,6%	547.829
Pasivos por impuesto diferido	141.540	12,5%	-1,6%	143.825
Pasivo corriente	99.477	8,8%	-21,6%	126.858
Deuda a c/p con entidades de crédito	21.587	1,9%	-29,7%	30.712
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.134.489	100,0%	-0,3%	1.137.937

(*) Los balances consolidados del Grupo, correspondientes al ejercicio 2017 y al primer trimestre de 2018, han sido formulados de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF). El Balance consolidado de Deoleo a 31 de marzo de 2018 no ha sido objeto de revisión limitada por parte del auditor del Grupo.

La cuenta de resultados consolidada del Grupo del primer trimestre de los ejercicios 2018 y 2017 es la siguiente:

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (*)	Miles de Euros			
	31/03/2018	%	Var. (%)	31/03/2017
Ingresos de explotación	163.248		-7,2%	175.945
Importe neto de la cifra de negocios	161.506	100,0%	-7,8%	175.135
Otros ingresos de explotación	1.742	1,1%	115,1%	810
Consumos y variación de existencias	(126.453)	-78,3%	-4,3%	(132.127)
Gastos de personal	(10.697)	-6,6%	-36,4%	(16.808)
Dotación a la amortización	(4.366)	-2,7%	2,0%	(4.280)
Gastos de explotación	(17.331)	-10,7%	-15,1%	(20.410)
Resultado de explotación	4.401	2,7%	89,7%	2.320
Resultado financiero	(6.231)	-3,9%	-17,2%	(7.521)
Resultado antes de impuestos	(1.830)	-1,1%	-64,8%	(5.201)
Impuesto sobre las ganancias	359	0,2%	-115,2%	(2.366)
Beneficio / (Pérdida) del ejercicio de las actividades continuadas	(1.471)	-0,9%	-80,6%	(7.567)
Resultado consolidado del ejercicio	(1.471)	-0,9%	-80,6%	(7.567)
Resultado atribuido a la Sociedad	(1.471)	-0,9%	-80,6%	(7.567)
Minoritarios	-	0,0%		-
Pérdida por acción atribuido a la Sociedad	(0,001)		-80,6%	(0,007)

(*) Las cuentas de resultados consolidadas de Deoleo, correspondientes al primer trimestre de los ejercicios 2018 y 2017, han sido formuladas de conformidad con las normas internacionales de información financiera (NIIF) y no han sido objeto de revisión limitada por parte del auditor del Grupo.

PRINCIPALES MAGNITUDES Y RATIOS FINANCIEROS	31/03/2018	31/03/2017
EBITDA (miles de euros)	8.767	6.600
EBITDA "ajustado" (miles de euros)	8.574	11.862
EBITDA "ajustado"/Importe neto de la cifra de negocios	5,3%	6,8%
Beneficio neto/Importe neto de la cifra de negocios	-0,9%	-4,3%
Beneficio neto/Fondos propios (ROE)	-0,5%	-2,3%
Beneficio neto/Activo total (ROA)	-0,1%	-0,7%
Fondo de maniobra de explotación (miles de euros)	121.649	125.103
Deuda financiera neta (DFN) (miles de euros)	573.925	554.126
DFN/Fondos propios (Apalancamiento)	181,7%	168,7%
Deudas con coste/Deudas totales	71,6%	69,4%
DFN/EBITDA "ajustado" (EBITDA de los últimos 12 meses)	20,5	11,5
PER	-	-
Dividendos	0	0
Ratio de liquidez	2,4	2,4
Coste de ventas	78,3%	75,4%
Margen de coste de ventas	21,7%	24,6%
Gastos operativos	16,4%	17,8%

La información financiera intermedia del Grupo correspondiente al primer trimestre de 2018 ha sido depositada en la CNMV. Al amparo de lo establecido en el artículo Quinto de la Orden EHA/3537/2005 (la "Orden EHA/3537/2005"), se incorpora por referencia al presente Documento de

Registro dicha información intermedia, que puede consultarse en la página web de Deoleo (www.deoleo.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

Las Medidas Alternativas de Rendimiento (“APMs”) que se incluyen en el presente Documento de Registro cumplen con las Recomendaciones de ESMA sobre APMs, en especial en cuanto a justificación de uso y conciliación con los datos auditados.

Debe advertirse que los importes de los APMs no han sido objeto de ningún tipo de auditoría o revisión por parte de los auditores de la Sociedad. Para mayor información sobre los APMS véase el apartado 26 – “Glosario de medidas alternativas de rendimiento (APM)” – del presente Documento de Registro.

4. FACTORES DE RIESGO

Los factores de riesgo relativos al Grupo se encuentran recogidos en la Sección I del presente Documento de Registro.

5. INFORMACIÓN SOBRE DEOLEO

5.1 Historial y evolución de Deoleo

5.1.1 Nombre legal y comercial

La denominación actual completa de la Sociedad es Deoleo, S.A. o abreviadamente, y en el ámbito comercial, “Deoleo”.

5.1.2 Lugar y número de registro

La Sociedad figura inscrita en el Registro Mercantil de Córdoba, Tomo 2425, Folio 56, Hoja CO-35003 y está provista del código de identificación fiscal A-48012009.

5.1.3 Fecha de constitución y periodo de actividad del emisor, si no son indefinidos

Deoleo se constituyó en Bilbao bajo la denominación “Arana Maderas, Sociedad Anónima”, el 21 de junio de 1955, ante el Notario de Bilbao, D. Carlos Balbotín, con el número 1.706 de su Protocolo (asiento nº 584, folio 146 del tomo 59 del diario), comenzando sus operaciones en este mismo año. La denominación social inicial de la Sociedad fue modificada por la de “Grupo Industrial Arana, S.A.” en virtud de escritura pública otorgada en Madrid, el día 25 de octubre de 1991 ante la Notaría D^a María del Rosario Algora Wesolowski, con el número 2.430 de su protocolo, pasando a denominarse “Sos Arana Alimentación, S.A.” mediante escritura autorizada por la misma Notaría el día 4 de noviembre de 1994, con el número 3.769 de su protocolo. El 26 de julio de 2.001, mediante escritura pública de la misma fecha otorgada ante la mencionada Notaría, con el número 2.207 de su protocolo, pasó a denominarse “Sos Cuétara, S.A.”, pasando a denominarse “Sos Corporación Alimentaria, S.A.” en virtud de escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid D. Andrés Domínguez Nafría el día 4 de agosto de 2009, con el número 2.880 de su protocolo. Finalmente, la Sociedad pasó a denominarse “Deoleo, S.A.” en virtud de escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, D. Andrés Domínguez Nafría el día 1 de julio de 2011, con el número 2.248 de su protocolo.

Fue inscrita en el Registro Mercantil de Bilbao, Tomo 59 general de la sección 3^a del Libro de Sociedades en el folio 146, inscripción 1^a, el día 16 de diciembre de 1957. La Sociedad se constituyó por tiempo indefinido.

5.1.4 Domicilio, personalidad jurídica, legislación aplicable, país de constitución, y dirección y número de teléfono de su domicilio social

Deoleo es una sociedad de nacionalidad española, que tiene su domicilio social y fiscal en Ctra. N-IV (Km 388) - 14610 Alcolea (Córdoba). Las oficinas centrales se encuentran en Rivas Vaciamadrid (Madrid), calle Marie Curie nº 7, Edificio Beta. El teléfono de contacto de Deoleo es el (+34) 91 558 95 05, aunque la Sociedad dispone, igualmente, de un teléfono gratuito de atención al accionista que es el (+34) 900 50 50 00.

Adicionalmente, los centros de producción más relevantes del Grupo se encuentran en Alcolea (Córdoba) y Tavarnelle (Italia).

Legislación

Deoleo tiene la forma jurídica de sociedad anónima y se rige por la Ley de Sociedades de Capital (la “LSC”) y demás normativa aplicable en el ámbito del mercado de valores.

Asimismo, la legislación aplicable al Grupo por razón de su actividad es muy numerosa, siendo destacable de manera especial, dado el carácter de grupo empresarial que opera en el sector de la alimentación, el Real Decreto 1801/2003 sobre Seguridad General de los Productos. Adicionalmente, el Grupo está sujeto a toda la reglamentación estatal y comunitaria técnico-sanitaria en materia de higiene y vigilancia en la salud (elaboración de productos de alimentación; seguridad alimentaria; reglamentación sobre etiquetado y publicidad, sobre aditivos, sobre residuos y sobre transgénicos y/o nuevos alimentos, y normas de calidad y comercialización por productos). Asimismo, el Grupo está sujeto a determinada regulación en materia de defensa de los consumidores y usuarios, defensa de la competencia, marcas y propiedad industrial, defensa de la producción agroalimentaria, principios y requisitos generales de la legislación alimentaria. También está sujeto a normativa relativa a prevención de riesgos laborales, seguridad industrial, materia medioambiental como consecuencia de sus actividades, normativa contable, fiscal y financiera internacional y a normativa nacional e internacional de protección de datos.

5.1.5 Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del Grupo

- En abril de 2014, Ole Investments, B.V. una sociedad de nueva constitución, indirectamente participada por fondos gestionados por CVC Capital Partners (“Fondos CVC”), llegó a un acuerdo definitivo con los accionistas significativos de Deoleo para la adquisición del 29,99% de su capital social, que se correspondía con la participación accionarial de Bankia (16,5%), Banco Mare Nostrum (4,85%) y Dcoop (8,64%) y, al mismo tiempo, decidió lanzar una oferta pública de adquisición sobre el 100% del capital, dando así a los accionistas minoritarios la opción de desinvertir en Deoleo bajo las mismas condiciones de precio que las ofertadas a los mencionados accionistas significativos (0,38 euros por acción) (la “OPA”).
- El 25 de julio de 2014, la Comisión Nacional del Mercado de Valores acordó admitir a trámite la solicitud de autorización presentada por Ole Investments, B.V. para la formulación de la OPA de las acciones de Deoleo.
- El 24 de noviembre de 2014, la Comisión Nacional del Mercado de Valores acordó autorizar la mencionada OPA a un precio de 0.395 euros por acción.
- Con fecha 30 de diciembre de 2014, la Comisión Nacional del Mercado de Valores comunicó al mercado el resultado de la oferta, a la que finalmente acudieron accionistas que representaban el 18,10% del capital social de Deoleo, de modo que la participación accionarial final de Ole Investments, B.V. en Deoleo ascendía a un total del 48,09% del capital social de la Sociedad,

tras sumar la participación accionarial transmitida por los mencionados accionistas significativos (29,99%).

- Con fecha 29 de abril de 2015, Ole Investments, B.V. anunció la adquisición de un porcentaje accionarial adicional en la Sociedad, de modo que su participación accionarial final en la Sociedad ascendía al 50.01%, participación que mantiene a la fecha del presente Documento de Registro.
- En septiembre de 2016, al objeto 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 la organización, el Consejo de Administración acordó el nombramiento de D. Pierluigi Tosato como consejero por cooptación, y su designación como Consejero Delegado de Deoleo, en sustitución de D. Manuel Arroyo Prieto, quien a su vez sustituyó a D. Jaime Carbó desde abril de 2015. Asimismo, el Consejo de Administración acordó el nombramiento de Dña. Rosalía Portela de Pablo como consejera por cooptación, con la calificación de consejera ejecutiva y Presidenta del Consejo de Administración. Finalmente, la Junta General de Accionistas celebrada el 5 de junio de 2017 y válidamente constituida al efecto, procedió a: (i) no aprobar por medio de votación separada y de forma individual la ratificación de la designación de Dña. Rosalía Portela de Pablo como consejera; y (ii) ratificar del nombramiento de D. Pierluigi Tosato y su reelección como consejero, quien fue reelegido como Consejero Delegado de la Sociedad y nombrado Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración en virtud de los acuerdos adoptados por el Consejo de Administración en la reunión celebrada el mismo 5 de junio de 2017.
- En 2016, impulsado por la nueva dirección del Grupo, se inició un proceso de redefinición de sus negocios, cuyos principales aspectos fueron:
 - (i) Definición de unas nuevas unidades generadoras de efectivo basadas en la gestión actual del Grupo y divididas, principalmente, en criterios geográficos y operativos:
 - (a) Sur de Europa (España e Italia).
 - (b) Norteamérica (Estados Unidos y Canadá).
 - (c) Norte de Europa (Alemania, Francia y Benelux).
 - (d) Mercados Internacionales (Asia, Oriente Medio, África, Australia y América Latina, principalmente).
 - (e) Operativa (Plantas productivas en España e Italia).
 - (ii) Optimización de la capacidad de las plantas del Grupo, por lo que a partir del ejercicio 2017, el grupo operaría sólo con dos de las cuatro plantas que tenía al inicio del ejercicio 2016: Tavarnelle en Italia y Alcolea en España. En este sentido, Deoleo ha vendido su planta sita en Antequera y ha arrendado por cuatro años con opción de compra la planta italiana de Inveruno.
- En 2016, y como resultado de la reestructuración del negocio explicado en el punto anterior, el Grupo incurrió en pérdidas por importe de 179 millones de euros derivadas, en su mayor parte, de los deterioros por un importe neto de 131 millones de euros de determinados activos intangibles, fondos de comercio, inmovilizado material e inversiones inmobiliarias, para adecuar el valor contable de los mismos a sus valores recuperables. Esta medida contable no afectó a la caja ni a los indicadores de gestión, que reflejaron una tendencia de mejora de la rentabilidad y el EBITDA del Grupo creció un 30%, hasta los 46 millones de euros. En lo que se refiere al deterioro de las inversiones inmobiliarias, estas se corresponden con el deterioro

relativo a la planta de Inveruno (Italia), correspondiendo dicho deterioro al ajuste del valor neto contable de la mencionada opción de compra (valor razonable).

- En 2017, el Consejo de Administración de Deoleo aprobó el inicio de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE), motivado por causas productivas y organizativas, que finalmente afectó a 65 trabajadores, de los 95 afectados inicialmente, que prestaban sus servicios en los centros de Alcolea, Andújar y Rivas Vaciamadrid. Como resultado de este expediente, Deoleo cuenta con una estructura más ágil y eficaz, adaptada a la nueva realidad del Grupo.
- En 2017, la sociedad filial Carapelli Firenze, S.p.A. firmó con The Organic Factory (TOF) un contrato por el que alquila su planta de Inveruno por un plazo de 4 años, con opción a compra a partir del tercer año. El contrato contempla también el traspaso de 36 trabajadores y un acuerdo de *copacking*, por el mismo plazo, que servirá para cubrir las necesidades de refinado de aceites y envasado de aceites de semillas. Con este acuerdo se puso fin al expediente laboral iniciado en el mes de octubre de 2016 y que afectaba a 98 trabajadores de la planta de Inveruno, quedando el número de trabajadores afectados reducido a 51.
- En junio de 2017, D. Pierluigi Tosato ha sido nombrado Presidente del Consejo de Administración de Deoleo, en sustitución de Dña. Rosalía Portela de Pablo, que sale del Consejo de Administración una vez culminada la etapa de reestructuración y redefinición de la estructura operativa del Grupo.
- En 2017, la agencia “Standard & Poor’s”, rebajó la calificación crediticia de Deoleo, S.A, situando el rating corporativo en CCC+ desde B-, con perspectiva estable. A estos efectos, la agencia de calificación mantiene una perspectiva estable para la empresa, ya que goza de unos niveles de liquidez adecuados para su actividad habitual y para alcanzar los objetivos previstos de mejora de márgenes y desarrollo de productos.
- En 2017 el Grupo redujo sus pérdidas un 90%. El Grupo ha alcanzado prácticamente el punto de equilibrio en el resultado de explotación (EBIT). Los gastos no recurrentes bajaron un 60% y los costes operativos también se redujeron gracias a los planes de eficiencia implementados. Los altos precios del aceite de oliva (materia prima) y la evolución del tipo de cambio Euro/Dólar estadounidense lastraron el EBITDA, que cayó un 32%.
- En 2018, Deoleo y la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA), la organización que agrupa a más de 80.000 agricultores y ganaderos en toda España, han firmado un acuerdo con el fin de reforzar la calidad y la trazabilidad en el sector del aceite de oliva.
- En 2018, Deoleo y la cooperativa extremeña Viñaoliva se han aliado como socios estratégicos. Viñaoliva, con sede en Almendralejo, es una cooperativa de segundo grado con 25 cooperativas asociadas que cubren los segmentos de vino, aceituna de mesa y aceite de oliva, con una clara apuesta por la calidad en todos sus productos. Trabajarán conjuntamente para diseñar un modelo de producción integrada sostenible, orientado a la calidad y la trazabilidad. El acuerdo implica la creación de una marca de aceites sostenibles de Extremadura, aceite virgen extra de producción integrada y ecológica. Con este acuerdo estratégico Deoleo se asegura una materia prima de calidad para seguir desarrollando su estrategia de revalorización del aceite de oliva. Viñaoliva garantiza a sus socios un modelo de precios justos, así como comercializar sus aceites de calidad a través de las marcas líderes de Deoleo.
- En abril de 2018, Deoleo ha firmado un acuerdo con las entidades prestamistas de la línea de crédito “Revolving” que modifica las condiciones del covenant previsto para la disposición de dicha línea (DFN/EBITDA), de tal forma que dicho covenant solo será de aplicación en caso de que la línea se encuentre dispuesta por encima de 60 millones de euros. Anteriormente, las condiciones del covenant se aplicaban cuando dicha línea se encontraba dispuesta por encima de

35 millones de euros, por lo que esta modificación supone disponer de 25 millones de euros adicionales a las condiciones actuales. Dicho cambio es efectivo desde la fecha de la firma, y está sujeto al compromiso de realizar una ampliación de capital de 25 millones de euros. En caso de no llevarse a cabo la mencionada ampliación de capital, el límite para la aplicación del covenant volvería al importe original de 35 millones de euros. (véase explicación del *covenant* en el Apartado 1 – “Factores de riesgo” – “Riesgos derivados del nivel de endeudamiento (incumplimiento de covenants)” del presente Documento de Registro). A 31 de marzo de 2018, la línea de crédito “Revolving” estaba dispuesta en 30 millones de euros.

- Como parte del acuerdo mencionado en el punto anterior, el Consejo de Administración de Deoleo se ha comprometido a poner en marcha una ampliación de capital, con derecho de suscripción preferente, por importe de 25 millones de euros (de valor nominal y prima de emisión), en condiciones que se fijarán y comunicarán en su momento. CVC, como socio mayoritario (a través de Ole Investments, B.V.) y de referencia de la Sociedad, ha asumido el compromiso de suscribir y desembolsar aquella parte de la ampliación de capital que no sea suscrita por otros accionistas o inversores.

5.2 Inversiones

5.2.1 Principales inversiones realizadas

A continuación, se incluyen las inversiones del Grupo en el primer trimestre de 2018 y en los ejercicios 2017, 2016 y 2015:

INVERSIONES (*)	Miles de Euros			
	31/03/2018	2017	2016	2015
Inmovilizado material				
Terrenos y construcciones	-	210	1.171	270
Instalaciones técnicas y maquinaria	1.231	6.268	1.881	4.726
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	9	219	1.593	131
Equipos para procesos de información	40	121	276	221
Elementos de transporte	-	-	421	22
Otro inmovilizado	-	-	-	31
Anticipos e inmovilizado material en curso	(691)	(238)	1.731	(523)
Total inmovilizado material	589	6.580	7.073	4.878
Activos intangibles				
Marcas	-	-	-	-
Aplicaciones informáticas	111	666	1.953	270
Otros activos intangibles	-	-	168	278
Total activos intangibles	111	666	2.121	548
Inversiones inmobiliarias	-	25	-	-
Inversiones financieras	4.000	-	-	419
TOTAL INVERSIONES	4.700	7.271	9.194	5.845

(*) Según NIIF

La siguiente tabla muestra la distribución del inmovilizado material y del activo intangible del Grupo por Unidades Generadoras de Efectivo (UGEs) a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015:

Unidad Generadora de Efectivo	31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015	
	Inmovilizado Material	Activo Intangible	Inmovilizado Material	Activo Intangible	Inmovilizado Material	Activo Intangible
Sur de Europa	4,6%	28,3%	5,9%	28,6%	1,9%	32,8%
Norte de Europa	2,1%	11,5%	2,2%	11,4%	1,2%	13,9%
Norteamérica	6,7%	45,8%	7,7%	45,6%	4,1%	40,4%
Mercados Internacionales	2,3%	14,5%	2,5%	14,4%	1,3%	12,9%
Operativa (1)	84,3%	0,0%	81,6%	0,0%	91,5%	0,0%

⁽¹⁾ La UGE Operativa está situada en España e Italia.

Se observa que casi el 90% de inmovilizado material se encuentra en el Sur de Europa debido a que las 2 plantas productivas se encuentran en España y en Italia.

El valor del activo intangible, que corresponde principalmente a las marcas, está distribuido en las UGEs en las que se comercializan las mismas.

Principales variaciones en las inversiones en los últimos años

- Las inversiones en inmovilizado material corresponden, principalmente, a la modernización, adecuación y ampliación de las instalaciones y maquinaria de las líneas de envasado de las plantas de Alcolea (Córdoba) y de Tavarnelle (Italia).
- Adicionalmente, durante el ejercicio 2016, se realizaron inversiones de adecuación de las oficinas centrales en Rivas (Madrid) y de renovación de equipos para el proceso de la información.
- Asimismo, en el ejercicio 2016 se realizó la adquisición y desarrollo de aplicaciones informáticas con el fin de mejorar la eficiencia de determinados procesos.
- Las inversiones financieras se corresponden a la constitución o ampliación de capital de sociedades filiales. En el ejercicio 2015: (i) se constituyó la sociedad Deoleo Middle East DMCC, con un capital de 214 miles de euros, para la comercialización de aceite en Dubai; y (ii) se amplió capital en la sociedad china Shangai Deoleo Trading Co. Ltd por 200 miles de euros, y en la sociedad Deoleo Colombia, S.A.S. por 5 miles de euros.

Principales desinversiones en los últimos años. Importes obtenidos.

- Primer trimestre de 2018: 337 miles de euros por la venta de la planta de productos especiales de Deoleo.
- Ejercicio 2017: 7.748 miles de euros. En este ejercicio destaca la venta de las fábricas e instalaciones de la sociedad dependiente Deoleo Industrial México, S.A. de C.V. por importe de 6.637 miles de euros (7.500 miles de Dólares estadounidenses (USD)).
- Ejercicio 2016: 9.750 miles de euros. Las principales desinversiones fueron: (i) la venta de las instalaciones productivas de Deoleo en Antequera (Málaga) por importe de 7 millones de euros, y (ii) la venta de la fábrica e instalaciones de la sociedad dependiente Sevilla Rice Company, S.A. por importe de 1,9 millones de euros.

- Ejercicio 2015: 3.562 miles de euros. Durante este ejercicio destaca la venta de activos inmobiliarios de Deoleo en el centro productivo de Andújar por importe de 3.230 miles de euros.

5.2.2 Principales inversiones actualmente en curso

Durante el primer semestre de 2018, se ha realizado una ampliación de capital de la sociedad Deoleo India Private Limited por importe de 4 millones de euros. Con esta aportación se dota a dicha sociedad de los recursos suficientes para encarar el cambio de modelo de distribución en ese país, pasando de una actividad realizada a través de grandes distribuidores a una actividad comercial plena, disponiendo de todos los medios materiales y humanos necesarios, para apoyar el crecimiento esperado en el país.

El presupuesto de inversión para el ejercicio 2018 asciende a 5,3 millones de euros, destinado, principalmente, a la modernización, adecuación y ampliación de las instalaciones y maquinaria de las líneas de envasado de las plantas de Alcolea (Córdoba) y de Tavarnelle (Italia).

5.2.3 Principales inversiones futuras sobre las que los órganos de gestión han adoptado compromisos firmes.

A la fecha del presente Documento de Registro, no existe ninguna inversión futura sobre la que los órganos han adoptado un compromiso firme.

6. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO DE DEOLEO

6.1 Actividades principales

6.1.1 Descripción de las principales actividades y principales categorías de productos vendidos y/o servicios prestados

Las principales actividades de negocio de Deoleo son:

1. Aceites:

- Compra de aceite de oliva como materia prima, realización de “*Blends*”, envasado, etiquetado y comercialización de aceite de oliva con marcas propias. Las principales marcas de aceite de oliva son Carbonell, Hojiblanca, Koipe, Bertolli y Carapelli.
- Compra de semillas (principalmente semillas (pipas) de girasol), compra de aceites de semilla, realización de “*Blends*”, envasado, etiquetado y comercialización de aceites de semillas con marcas propias. Las principales marcas de aceite de semillas son Koipesol, Friol, Maya y OglioOro (Carapelli).

2. Diversificación: Comercialización de aceitunas, condimentos, salsas (mayonesa, mostaza y kétchup) y vinagres con marcas propias. Las principales marcas son Louit (para vinagres y salsas), Carbonell (para aceitunas) y Bertolli (para vinagres).

El Grupo no dispone de plantaciones propias de aceitunas ni de semillas.

A continuación, se recogen las unidades generadoras de efectivo (UGE's) de acuerdo con el área geográfica donde se desarrollan las operaciones productivas o comerciales de las líneas de negocio.



A efectos de información financiera desglosada por segmentos, los mismos se dividen en:

- (i) Aceites.
- (ii) Diversificación.

IMPACTO DE CADA SEGMENTO (ACEITES Y DIVERSIFICACIÓN) EN LA CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA DEL GRUPO

A continuación, se recoge la cuenta de resultados consolidada de cada segmento en los ejercicios 2017, 2016 y 2015 (en miles de euros), y el estado de situación consolidado de cada segmento a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 (en miles de euros).

CUENTA DE RESULTADOS	ACEITES			OTRAS ACTIVIDADES			SERVICIOS CENTRALES			CONSOLIDADO		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Importe neto de la cifra de negocios	675.190	678.185	798.485	17.117	17.006	18.799	25	22	-	692.332	695.213	817.284
Otros ingresos de explotación	13.185	4.085	2.532	633	4.794	2.971	969	-	-	14.787	8.879	5.503
Consumo de materias primas y consumibles y variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(527.771)	(508.145)	(623.188)	(11.606)	(10.616)	(11.358)	-	(29)	-	(539.377)	(518.790)	(634.546)
Gastos de personal	(44.046)	(53.844)	(46.908)	(3.560)	(4.352)	(3.791)	-	-	-	(47.606)	(58.196)	(50.699)
Dotación a la amortización	(13.943)	(15.685)	(16.514)	(332)	(373)	(394)	(3.714)	(4.178)	(4.128)	(17.989)	(20.236)	(21.036)
Deterioro de activos materiales, intangibles y fondo de comercio	(9.353)	(153.733)	(33.880)	-	-	-	-	(1.136)	-	(9.353)	(154.869)	(33.880)
Otros gastos de explotación	(76.332)	(95.196)	(102.266)	(3.322)	(4.185)	(4.885)	(13.825)	(17.415)	(10.324)	(93.479)	(116.796)	(117.475)
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	16.930	(144.333)	(21.739)	(1.070)	2.274	1.342	(16.545)	(22.736)	(14.452)	(685)	(164.795)	(34.849)
RESULTADO FINANCIERO NETO	-	-	-	-	-	-	(25.427)	(34.411)	(34.927)	(25.427)	(34.411)	(34.927)
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTO	16.930	(144.333)	(21.739)	(1.070)	2.274	1.342	(41.972)	(57.147)	(49.379)	(26.112)	(199.206)	(69.776)

ESTADO DE SITUACIÓN	ACEITES			OTRAS ACTIVIDADES			SERVICIOS CENTRALES			CONSOLIDADO		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Activo:												
Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias	62.481	60.978	112.054	-	-	-	9.066	12.098	9.843	71.547	73.076	121.897
Fondo de comercio	64.781	64.781	94.058	-	-	-	-	-	-	64.781	64.781	94.058
Activos intangibles	702.069	712.580	812.216	-	-	-	2.480	2.517	943	704.549	715.097	813.159
Otros activos no corrientes	-	-	-	-	-	-	63.063	61.789	67.643	63.063	61.789	67.643
Total activos no corrientes	829.331	838.339	1.018.328	-	-	-	74.609	76.404	78.429	903.940	914.743	1.096.757
Existencias	107.072	100.491	136.950	2.718	2.303	3.135	-	-	-	109.790	102.794	140.085
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	87.643	73.920	105.585	2.225	1.739	2.486	-	-	-	89.868	75.659	108.071
Otros activos corrientes	-	-	-	-	-	-	28.956	34.465	56.468	28.956	34.465	56.468
Activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-	-	-	-	-	5.383	10.114	12.403	5.383	10.114	12.403
Total activos corrientes	194.715	174.411	242.535	4.943	4.042	5.621	34.339	44.579	68.871	233.997	223.032	317.027
Total Activos	1.024.046	1.012.750	1.260.863	4.943	4.042	5.621	108.948	120.983	147.300	1.137.937	1.137.775	1.413.784
Total patrimonio neto	-	-	-	-	-	-	299.831	328.858	506.271	299.831	328.858	506.271
Pasivos remunerados	-	-	-	-	-	-	578.541	562.595	571.528	578.541	562.595	571.528
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	87.412	66.150	130.843	1.922	1.557	3.080	-	-	-	89.334	67.707	133.923
Resto de pasivos	-	-	-	-	-	-	169.831	177.554	200.911	169.831	177.554	200.911
Pasivos asociados a activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-	-	-	-	-	400	1.061	1.151	400	1.061	1.151
Total pasivo	87.412	66.150	130.843	1.922	1.557	3.080	748.772	741.210	773.590	838.106	808.917	907.513
Total Pasivo y Patrimonio	87.412	66.150	130.843	1.922	1.557	3.080	1.048.603	1.070.068	1.279.861	1.137.937	1.137.775	1.413.784

ACTIVIDADES DE NEGOCIO POR SEGMENTOS

La aportación de cada uno de los segmentos de negocio a los ingresos ordinarios durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 es la siguiente:

SEGMENTO	% sobre Ingresos ordinarios		
	2017	2016	2015
Aceite	97,5%	97,5%	97,7%
Diversificación	2,5%	2,5%	2,3%

En todos los segmentos en los que opera el Grupo se desarrolla una notable actividad exportadora.

La tabla siguiente recoge el porcentaje que cada segmento representa sobre el valor total del activo del Grupo a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015:

SEGMENTO	% sobre Activo total		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Aceite	90,0%	89,0%	89,2%
Diversificación	0,4%	0,4%	0,4%
Servicios centrales	9,6%	10,6%	10,4%

1. ACEITES

El Grupo dentro de la línea de negocios de aceites se dedica, en sus propias instalaciones, a la compra de aceite de oliva y de semillas como materia prima, a la realización de “Blends”, al envasado y a la distribución de aceites comestibles de oliva y de semillas (principalmente de girasol).

En el segmento del aceite de oliva cuenta con instalaciones en España, sitas en Alcolea (Córdoba), y en Italia, localizada en Tavarnelle, para el envasado y distribución de aceites.

En las tablas que se muestran a continuación se incluye: (i) el volumen de aceite envasado en España (tanto propio como a través de *copackers*) en los tres últimos años; y (ii) el volumen de aceite envasado en Italia (tanto de forma directa como indirecta a través de *copackers*), en los últimos tres años:

Total España						
TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	70.071	78%	67.521	76%	73.152	74%
<i>Refinados</i>	35.310	39%	38.844	44%	34.119	35%
<i>Virgenes</i>	34.761	39%	28.677	32%	39.033	40%
Semillas	19.644	22%	21.225	24%	24.869	25%
Resto	83	0%	71	0%	177	0%
TOTAL	89.798	100%	88.816	100%	98.197	100%

Total Italia

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	54.988	66%	75.396	71%	96.101	74%
<i>Refinados</i>	16.547	20%	25.573	24%	28.458	22%
<i>Virgenes</i>	38.441	46%	49.823	47%	67.643	52%
Semillas	28.209	34%	30.767	29%	34.270	26%
TOTAL	83.197	100%	106.163	100%	130.371	100%

La aportación del segmento del aceite a la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada del Grupo, en los ejercicios de 2017, 2016 y 2015 ha sido la siguiente:

CUENTA DE RESULTADOS ACEITES	Miles de Euros					
	2017	%	2016	%	2015	%
Importe neto de la cifra de negocios	675.190	100%	678.185	100%	798.485	100%
Otros ingresos de explotación	13.185	2,0%	4.085	0,6%	2.532	0,3%
Consumo de materias primas y consumibles y variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(527.771)	-78,2%	(508.145)	-74,9%	(623.188)	-78,0%
Gastos de personal	(44.046)	-6,5%	(53.844)	-7,9%	(46.908)	-5,9%
Dotación a la amortización	(13.943)	-2,1%	(15.685)	-2,3%	(16.514)	-2,1%
Deterioro de activos materiales, intangibles y fondo de comercio	(9.353)	-1,4%	(153.733)	-22,7%	(33.880)	-4,2%
Otros gastos de explotación	(76.332)	-11,3%	(95.196)	-14,0%	(102.266)	-12,8%
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	16.930	2,5%	(144.333)	-21,3%	(21.739)	-2,7%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	16.930	2,5%	(144.333)	-21,3%	(21.739)	-2,7%

A continuación, se resume las variaciones más significativas de determinadas partidas en los años analizados:

- (i) “Ingresos ordinarios”: la disminución del 15% sufrida en el ejercicio 2016 con respecto al ejercicio 2015 responde, principalmente, a la caída del volumen vendido derivado de la decisión estratégica de concentrarse en las ventas rentables y a la disminución de las ventas en Italia derivado de la crisis de calidad;
- (ii) “Otros ingresos de explotación”: el incremento del ejercicio 2017 se debe, principalmente, al beneficio por la venta de activos no corrientes mantenidos para la venta de la sociedad dependiente Deoleo Industrial México, S.A. de C.V. (instalaciones industriales de arroz y galletas) por 5,1 millones de euros, y a la reversión de pérdidas de deterioro de inversiones inmobiliarias por 4,1 millones de euros (véase apartado 20.1 – “*Información financiera auditada*” – del presente Documento de Registro;
- (iii) “Consumos”: el ejercicio 2017 se ve afectado por el incremento de los precios de la materia prima (entre un 4% y un 7,6%), provocando un aumento de los consumos de un 3,9% frente a una disminución de las ventas del 0,4%;
- (iv) “Gastos de personal”: el aumento del ejercicio 2016 obedece, principalmente, al coste de las indemnizaciones del plan de reestructuración puesto en marcha (véase apartado 5.1.5 –

“Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del Grupo” – del presente Documento de Registro). El gasto por indemnizaciones en los ejercicios 2017, 2016 y 2015 ascendió a 6,4 millones de euros, 5,2 millones de euros y 0,9 millones de euros, respectivamente;

- (v) “Deterioro de activos”: en el ejercicio 2016 se registran los deterioros de activos intangibles y fondos de comercio derivados del “test de *impairment*” por 118 millones de euros, y de activos inmobiliarios por el nuevo contrato de arrendamiento de Inveruno por 35 millones de euros; y
- (vi) “Otros gastos de explotación”: disminuyen un 20% en el ejercicio 2017, principalmente, por los planes de ajuste y eficiencia implementados durante el ejercicio anterior (véanse más explicaciones en apartado 20.1 – “*Información financiera auditada*” –).

La aportación del segmento del aceite al balance consolidado del Grupo, a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 ha sido la siguiente:

ESTADO DE SITUACIÓN ACEITES	Miles de euros		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Activo:			
Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias	62.481	60.978	112.054
Fondo de comercio	64.781	64.781	94.058
Activos intangibles	702.069	712.580	812.216
Total activos no corrientes	829.331	838.339	1.018.328
Existencias	107.072	100.491	136.950
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	87.643	73.920	105.585
Total activos corrientes	194.715	174.411	242.535
Total Activos	1.024.046	1.012.750	1.260.863
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	87.412	66.150	130.843
Total Pasivos	87.412	66.150	130.843

Las variaciones más significativas en dichos años han sido las siguientes:

- (i) Inmovilizado material e inversiones inmobiliarias: la disminución del ejercicio 2016 se debe, principalmente, a la venta de las instalaciones productivas de Antequera (por 10,7 millones de euros, con una pérdida de 3,7 millones de euros) y al deterioro de la planta de Inveruno (35 millones de euros), para adecuar su valor neto contable a su valor razonable (se otorgó una opción de compra a favor del arrendatario por importe de 10 millones de euros).
- (ii) Fondo de comercio y activos intangibles: la disminución del ejercicio 2016 se debe, principalmente, al deterioro bruto derivado del “test de *impairment*”, más las amortizaciones anuales.
- (iii) Capital circulante (Existencias más deudores menos acreedores): se mantiene estable en el entorno de los 110 millones de euros, que representa una ratio de 58 días de ventas.

1.1 Aceite de Oliva

Denominaciones y definiciones de los aceites de oliva

Desde diciembre de 2013, según la normativa europea (Reglamento (CE) n° 1308/2013 de la Comisión, de 17 de diciembre de 2013), las denominaciones de los distintos tipos de aceite de oliva son las que se detallan a continuación.

El uso de las denominaciones y definiciones de los aceites de oliva y de los aceites de orujo de oliva que figuran en este apartado es obligatorio para la comercialización de estos productos en la Unión Europea y, en la medida en que sea compatible con normas internacionales obligatorias, en el comercio con terceros países.

Solo podrán comercializarse al por menor los aceites que se indican en las letras A, puntos i. y ii., C y F. El Grupo solo comercializa estos cuatro tipos de aceite al por menor.

A. ACEITES DE OLIVA VÍRGENES

Aceites obtenidos del fruto del olivo exclusivamente por medios mecánicos u otros procedimientos físicos aplicados en condiciones que excluyan toda alteración del producto, y que no se han sometido a ningún otro tratamiento que no sea su lavado, decantación, centrifugado o filtración, excluidos los aceites obtenidos con el uso de disolventes o de coadyuvantes de acción química o bioquímica, por un procedimiento de reesterificación o como resultado de cualquier mezcla con aceites de otros tipos.

El aceite de oliva virgen solo puede clasificarse y designarse de la forma siguiente:

- i. Aceite de oliva virgen extra:** aceite que tiene una acidez libre máxima, en ácido oleico, de 0.8 g por 100 g, cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la Comisión Europea (CE).
- ii. Aceite de oliva virgen:** aceite que tiene una acidez libre máxima, en ácido oleico, de 2 g por 100 g, cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE.
- iii. Aceite de oliva lampante:** aceite que tiene una acidez libre, en ácido oleico, de más de 2 g por 100 g y/o cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE.

B. ACEITE DE OLIVA REFINADO

Aceite de oliva obtenido del refinado de aceite de oliva virgen (normalmente lampante), que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 0,3 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE. El refinado es un proceso industrial mediante el cual por métodos físicos o químicos se tratan los aceites lampantes para eliminarles color, olor y sabor, manteniendo unas características físico - químicas. El aceite de oliva refinado junto con una proporción de aceites de oliva virgen extra (i) o virgen (ii) constituye lo que la ley denomina Aceite de Oliva (C), que puede ser comercializado.

C. ACEITE DE OLIVA CONTINENTE EXCLUSIVAMENTE ACEITES DE OLIVA REFINADOS Y ACEITE DE OLIVA VÍRGENES

Aceite de oliva obtenido mezclando aceite de oliva refinado y aceite de oliva virgen distinto del lampante, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 1 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE.

D. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA CRUDO

Aceite que se obtiene del orujo de oliva mediante un tratamiento con disolventes o empleando medios físicos, o que corresponde, salvo en determinadas características, al aceite de oliva lampante, y cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE, excluido el aceite obtenido por un procedimiento de reesterificación o como resultado de una mezcla con aceites de otros tipos.

El orujo de oliva son los restos de aceituna que quedan tras haber extraído el aceite de oliva virgen. Los orujos estaban formados por la pulpa, los huesos, agua y una cantidad residual de aceite de oliva, aproximadamente entre el 2 y el 3%.

E. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA REFINADO

Aceite obtenido del refinado de aceite de orujo de oliva crudo, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 0,3 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE.

F. ACEITE DE ORUJO DE OLIVA

Aceite obtenido mezclando aceite de orujo de oliva refinado y aceite de oliva virgen distinto del lampante, que tiene una acidez libre, expresada en ácido oleico, de no más de 1 g por 100 g y cuyas otras características se ajustan a las establecidas por la CE.

Negocio del aceite de oliva para el Grupo

Para facilitar una mejor comprensión del negocio del aceite de oliva, a continuación, se incluye un esquema de la cadena de valor de este producto:



El Grupo no tiene plantaciones propias de olivos ni almazaras.

Aproximadamente el 70% de la oferta mundial de aceite de oliva se concentra en la Unión Europea (España, Italia y Grecia). Los productores de aceite de oliva son, en su mayor parte, organizaciones agrarias y cooperativas. No existe un mercado de futuros en ningún país productor, existiendo determinados índices de referencia, tales como: Pool Red en España, Cámara de Comercio de Bari (Italia), China en Grecia y Sfax en Túnez. No es práctica habitual la negociación de contratos a largo plazo, siendo contratos “spot”, con unos plazos determinados de entrega/retirada de la mercancía y con pago a corto plazo (entre 30-45 días). La variable más importante para la determinación del precio del aceite de oliva (en cualquiera de sus calidades) es la producción anual y, por su importancia, la campaña en España (que va de octubre a septiembre) determina la disponibilidad mundial de aceite de oliva y, en consecuencia, el precio del mismo.

El Grupo cuenta con más de 200 proveedores en todo el mundo estando localizados principalmente en España (70%), que es el mayor productor mundial (España ha producido el 50,8%, aproximadamente, en la campaña 2016/17), y le sigue en orden de importancia con un 25% Italia, Grecia y Túnez. El 5% restante procede de Turquía, Siria, Argentina, Chile y Australia. En la Unión Europea hay aranceles que gravan la importación de aceite de oliva, pero se negocian contingentes arancelarios con algunos países (en los que se eliminan los aranceles), como por ejemplo Túnez. El precio de estos países de fuera de la Unión Europea suele ser inferior.

El Grupo importa de fuera de la UE entre el 10% y el 15% de sus compras.

El principal factor que afecta a la volatilidad del precio del aceite de oliva es la climatología, principalmente la de España, al ser éste el primer productor mundial de aceite de oliva, y la normativa europea relativa a este producto (en lo que se refiere al establecimiento de aranceles para la importación de materia prima de terceros países).

En cuanto a la logística del transporte del aceite de oliva, el Grupo trabaja tanto con la mercancía puesta directamente en sus fábricas por el proveedor, como recogiendo la mercancía en las instalaciones del proveedor para posteriormente trasladarla a sus fábricas. Para compras de componentes y materias auxiliares lo más habitual es que los proveedores se encarguen de toda la logística hasta su entrega en las instalaciones del Grupo. Los materiales auxiliares son los envases y las etiquetas, principalmente.

A continuación, se muestra el desglose aproximado del coste operativo estándar del negocio del aceite de oliva del Grupo:

Costes operativo aceite de oliva	(%)
Materias Primas	80%
Materiales auxiliares ⁽¹⁾	9%
Costes de fabricación ⁽²⁾	5%
Coste de distribución ⁽³⁾	6%
Total costes	100%

(1) "Materiales auxiliares" incluyen los costes de etiquetas y envases.

(2) "Costes de fabricación" incluyen costes de envasado y etiquetado.

(3) "Coste de distribución" incluyen los costes de logística incurridos hasta el consumidor final.

1.2 Negocio del aceite de semillas para el Grupo

El aceite de semillas representa aproximadamente el 27% del volumen total comercializado por el Grupo.

Su actividad se desarrolla principalmente en España e Italia y dentro de sus mercados domésticos. El Grupo cuenta con marcas relevantes en este negocio como Koipesol en España y Friol, Maya y Giglioro (Carapelli) en Italia.

El Grupo apenas envasa aceites de semillas ya que tiene casi toda esta actividad externalizada en *copackers* tanto en España como en Italia, principalmente.

Los productos más comercializados son los aceites de girasol, que representan el 72% del aceite de semillas, y en mucha menor medida maíz (13%), soja o mezcla de diversas semillas.

El Grupo es siempre dueño de la materia prima que entrega a sus *copackers* para su proceso y envasado.

2. NEGOCIO DE OTRAS ACTIVIDADES

El Grupo también comercializa otros productos como vinagres, aceitunas de mesa y salsas (mostazas, ketchup y mayonesas), siendo su peso en el total de ventas del Grupo residual, ya que solo representan un 2,5% del importe total de ventas del Grupo en 2017.

Al igual que en el caso del aceite de semillas, la fabricación de estos productos está totalmente externalizada, encargándose de su producción determinados proveedores en España e Italia, principalmente.

El Grupo cuenta con marcas relevantes en este segmento, tales como Louit para vinagres y salsas, Carbonell para aceitunas y Bertolli para vinagres.

A continuación, se muestra una tabla con el detalle de la contribución de otras actividades para el Grupo en los tres últimos ejercicios:

CUENTA DE RESULTADOS OTRAS ACTIVIDADES	Miles de euros					
	2017	%	2016	%	2015	%
Importe neto de la cifra de negocios	17.117	100%	17.006	100%	18.799	100%
Otros ingresos de explotación	633	3,7%	4.794	28,2%	2.971	15,8%
Consumo de materias primas y consumibles y variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(11.606)	-67,8%	(10.616)	-62,4%	(11.358)	-60,4%
Gastos de personal	(3.560)	-20,8%	(4.352)	-25,6%	(3.791)	-20,2%
Dotación a la amortización	(332)	-1,9%	(373)	-2,2%	(394)	-2,1%
Deterioro de activos materiales, intangibles y fondo de comercio	-	0,0%	-	0,0%	-	0,0%
Otros gastos de explotación	(3.322)	-19,4%	(4.185)	-24,6%	(4.885)	-26,0%
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	(1.070)	-6,3%	2.274	13,4%	1.342	7,1%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	(1.070)	-6,3%	2.274	13,4%	1.342	7,1%

El balance correspondiente a estas actividades sería el siguiente:

ESTADO DE SITUACIÓN OTRAS ACTIVIDADES	Miles de euros		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Activo:			
Existencias	2.718	2.303	3.135
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	2.225	1.739	2.486
Total activos corrientes	4.943	4.042	5.621
Total Activos	4.943	4.042	5.621
Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.922	1.557	3.080
Total Pasivos	1.922	1.557	3.080

6.1.2 Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativo que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en la que se encuentra

Aunque no es un producto nuevo, ya que se está vendiendo desde hace unos 4 años, hay que destacar la venta en India de aceite de oliva para uso cosmético, bajo la marca “Figaro”. En la actualidad, el importe de las ventas no es muy relevante, alcanzando los 14 millones de euros, aproximadamente, pero tiene una rentabilidad mayor que el aceite para uso alimentario y, además, se espera un crecimiento anual compuesto en los próximos 5 años del 15% en India, empujado por el cambio de modelo de distribución ya comentado.

Para el Grupo es fundamental entender los gustos e inquietudes del consumidor, siendo estos distintos en cada una de las regiones, países o continentes en los que opera.

Por ello, el Grupo destina, anualmente, más de 2 millones de euros a estudiar las particularidades de los consumidores en sus diferentes mercados de destino con el fin de valorar de qué manera las marcas pueden dar respuesta a sus necesidades y mejorar sus posicionamientos.

En los últimos años se han llevado a cabo dos grandes proyectos para los que se entrevistaron a más de 5.000 personas en los países clave para el Grupo. Los resultados son propiedad exclusiva del Grupo y constituyen una enorme ventaja competitiva respecto a sus competidores.

A continuación, se resume el alcance y los objetivos de los mencionados estudios llevados a cabo para el análisis de las preferencias de los grupos más relevantes de consumidores.

1. Deoleo Sensory Map

De forma pionera, el Grupo puso en marcha un macro estudio donde se analizaron las preferencias sensoriales y organolépticas de los consumidores de aceite de oliva de España, Italia, Estados Unidos, Francia y Alemania. Con un total de más de 300 muestras testadas y 1.160 consumidores entrevistados, se obtuvo un mapa detallado de las áreas de preferencia, así como la distribución de las principales variedades y marcas a lo largo de las áreas. Gracias a ello, el Grupo conoce de forma exclusiva qué tipos y marcas de aceite de oliva son las favoritas en los países antes mencionados además de las características organolépticas en detalle que construyen esas preferencias.

Todo ello, constituye una enorme ventaja competitiva respecto a otros comercializadores.

Resumen del proceso

El estudio fue llevado a cabo por SAM Sensory and Marketing International GmbH, un prestigioso instituto experto en análisis sensoriales, durante la segunda mitad del año 2016 y desde la oficina de Milán del mencionado instituto. Las fases del estudio fueron las siguientes:

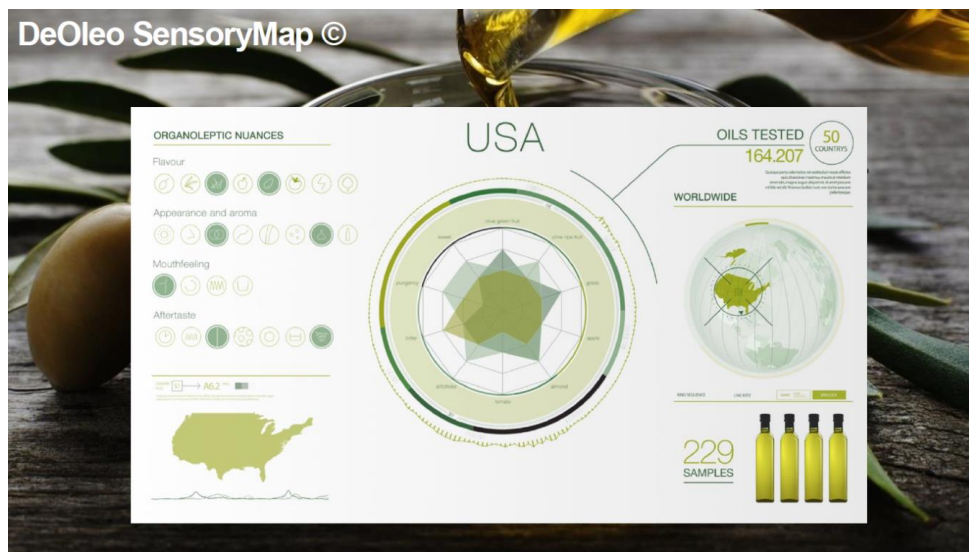
- (i) Fase 1: se cataron más de 300 muestras para elegir las más representativas, que posteriormente se testarían con los consumidores.
- (ii) Fase 2: el panel de expertos catadores construyó el perfil sensorial del aceite de oliva y elaboró un primer boceto del mapa sensorial con áreas organolépticas.
- (iii) Fase 3: los consumidores cataron los aceites de oliva que se les presentaron y respondieron a un cuestionario de unos 20 minutos.
- (iv) Fase 4: los datos obtenidos de los consumidores se analizaron y se elaboraron los mapas sensoriales de preferencia.
- (v) Fase 5: se modelizaron los datos de preferencia del consumidor para identificar los elementos que conforman la preferencia.

El resultado

En detalle, se obtuvo la siguiente información una vez realizado el proyecto:

- (i) Un conocimiento detallado de las razones de aceptación y rechazo de cada producto.
- (ii) Segmentación sensorial, posicionamiento y gustos de los consumidores.

- (iii) Mapa de preferencia sensorial basado en el cruce de las características sensoriales de cada producto junto con las preferencias del consumidor.
- (iv) Se identificaron posibles desarrollos de producto a partir de oportunidades detectadas y no cubiertas por las marcas del Grupo.
- (v) Se desarrollaron perfiles ideales de aceite de oliva para poder adaptarse totalmente a los gustos del consumidor.
- (vi) Se identificaron los atributos clave que conforman las preferencias de los consumidores, así como su nivel de intensidad.



2. Segmentación del consumidor y definición de *portfolio* en Estados Unidos

A partir de más de 4.000 entrevistas a consumidores a lo largo de todo el país en un estudio llevado a cabo por la prestigiosa agencia Kantar Vermeer, el Grupo se puso como objetivo acelerar el crecimiento en Estados Unidos con una estrategia de *portfolio* de productos centrada en el consumidor, mediante las siguientes palancas:

- (i) Definir las áreas donde tiene que centrarse el Grupo entendiendo el contexto del mercado de forma multidimensional.
- (ii) Identificar oportunidades y retos aplicando diferentes formas de ver el mercado: consumidor, canal, precio y segmentación de productos.
- (iii) Priorizar oportunidades para asignar las marcas correctas a cada *cluster* de segmentación del consumidor y determinar los niveles de inversión.

De forma abreviada, los resultados incluyeron 7 segmentos motivacionales de consumidores; tamaño en volumen y valor de cada uno de ellos; actitud hacia el aceite de oliva de cada uno de los segmentos; identificación de 9 fuentes de crecimiento; asignación de cada marca al segmento donde tiene mayor potencial y definición de ruta para cada marca.

Este conocimiento profundo de las motivaciones del consumidor en Estados Unidos constituye el pilar desde donde se desarrollará la estrategia en el país durante los próximos años, poniendo en valor la información conseguida, que ninguna otra compañía del sector tiene, al ser la primera vez que se realiza este tipo de estudios para el aceite de oliva en Estados Unidos.

6.2 Mercados principales

El Grupo desarrolla principalmente sus actividades en múltiples países, de los cuales cabe destacar España, Italia, Estados Unidos, Canadá, Australia, México, Alemania, Holanda, India y Arabia Saudí. El coste total del Grupo por almacenaje y transporte de aceite envasado bajo las marcas del Grupo ha ascendido a 22,4 millones de euros en el ejercicio 2017.

En el siguiente mapa se puede observar todos aquellos países en los que, a fecha del presente Documento de Registro, el Grupo comercializa sus productos:



Los ingresos ordinarios de clientes externos, y los activos inmovilizados en las unidades de negocio geográficas en donde desarrolla el Grupo sus actividades a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 son los siguientes (en miles de euros):

CUENTA DE RESULTADOS	SUR DE EUROPA			NORTE DE EUROPA			NORTE AMÉRICA			MERCADOS INTERNACIONALES		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Ingresos ordinarios	334.808	323.058	414.284	83.939	101.786	117.693	156.924	164.321	175.944	116.661	106.048	109.363
Total inmovilizado:												
Material	2.783	3.709	2.316	1.283	1.411	1.435	4.008	4.842	5.012	1.355	1.569	1.604
Intangible y Fondo de Comercio	201.008	206.378	282.532	80.476	81.026	124.970	364.514	367.816	374.499	116.420	117.743	118.304

Sur de Europa incluye España e Italia

Norte de Europa, incluye Francia, Alemania y Benelux, como países principales

Norteamérica lo componen Estados Unidos y Canadá.

Mercados Internacionales: Resto de Países.

A continuación, se muestra el EBITDA del Grupo en los ejercicios 2017, 2016 y 2015 (en miles de euros):

EBITDA Unidad de Negocio	Miles de euros			% sobre el Total		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Sur de Europa	16.863	15.763	4.096	32%	26%	11%
Norte de Europa	(83)	5.217	43	0%	9%	0%
Norteamérica	22.125	27.093	25.059	42%	45%	69%
Mercados Internacionales	13.958	12.034	7.115	26%	20%	20%
subtotal	52.863	60.107	36.313	169%	130%	102%
Operativa, Corporativa y otros	(21.520)	(13.984)	(758)	-69%	-30%	-2%
TOTAL	31.343	46.123	35.555	100%	100%	100%

Como consecuencia del rediseño integral de sistemas y procesos que el Grupo está llevando a cabo, a partir del 1 de enero de 2017 ha entrado en vigor un nuevo método de imputación de costes entre las diferentes Unidades de Negocio que afecta al cálculo del EBITDA por unidad de negocio. Por tal motivo y a efectos de facilitar información comparable, se ha preparado una proforma con la información del ejercicio 2016. Sin embargo, esta información no está disponible para los datos del ejercicio 2015, por lo que los datos del EBITDA del Grupo a no son totalmente comparables al no registrar dicha imputación de costes de manera uniforme durante los tres últimos ejercicios.

A continuación, se detalla la cifra de ingresos, el EBITDA y total inmovilizado desglosado por UGEs, en el ejercicio 2017:

Ejercicio 2017	Miles de Euros					
	Ingresos ordinarios	%	EBITDA "ajustado"	% EBITDA /Ingresos	Inmovilizado (Material, Intangible y Fondo de Comercio)	%
Sur de Europa	334.808	48,4%	16.863	5,0%	203.791	24,6%
Norte de Europa	83.939	12,1%	(83)	-0,1%	81.759	9,9%
Norteamérica	156.924	22,7%	22.125	14,1%	368.522	44,4%
Mercados Internacionales	116.661	16,9%	13.958	12,0%	117.775	14,2%
Operativa, Corporativa y otros	-	0,0%	(21.520)		57.412	6,9%
Consolidado	692.332	100%	31.343	4,5%	829.259	100%

Norte de Europa ha tenido un EBITDA “ajustado” negativo, básicamente, porque los precios con los distribuidores se negocian una sola vez, al principio del año, y es muy difícil poder cambiarlos. En el ejercicio 2017 el precio de la materia prima fue incrementándose durante todo el año y no se pudo trasladar al cliente hasta la siguiente negociación.

Sur de Europa (España e Italia)

España (aproximadamente, el 25% de las ventas del Grupo en el ejercicio 2017)

i) Distribución

El mercado español de aceites en alimentación está estructurado actualmente en los 5 canales de distribución que analiza Nielsen (Hipermercados, Super Grandes, Super Medianos, Super Pequeños y Autoservicio + Tienda Tradicional).

El desglose de las ventas de aceite en volumen por cada uno de dichos canales, tanto del total del sector como del Grupo en España, es el siguiente:

Canal de distribución	Total Oliva	
	España (*)	Grupo
Hipermercados	19,2%	37,1%
Super grandes (1.000-2.499 m2)	44,6%	22,0%
Super medianos (400-999 m2)	19,8%	20,6%
Super pequeños (100-399 m2)	12,3%	13,8%
Super menos 100m2 y Tienda tradicional	4,1%	6,6%
TOTAL	100%	100%

(*) Península ibérica

Fuente: Nielsen - año 2017

En la siguiente tabla se muestra la concentración de clientes del Grupo en el mercado español:

% individual sobre ventas totales	Número de clientes	% conjunto sobre ventas totales
Mayor de 10%	1	21%
Entre 5% y 10%	3	16%
Entre 1% y 5%	17	40%
Menor de 1%	301	23%

Fuente: Datos internos 2017

ii) Consumo

El mercado del aceite de oliva en España es un mercado muy maduro.

En el ejercicio 2017, el consumo de aceite de oliva ha representado el 57% del consumo total de aceite, frente al 43% del aceite de semillas. En el año 2016, representaba el 59% frente al 41%.

Su evolución, conforme a los datos proporcionados por Nielsen, refleja una caída en el consumo del 6% en el año 2017 respecto al año 2016. El desglose por variedad de aceite de oliva consumido durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 es el siguiente:

Variedad de Aceite	Miles de litros			% sobre total		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Oliva Suave	93.459	100.766	110.401	34%	35%	37%
Oliva Intenso	58.153	68.266	64.734	21%	24%	22%
Oliva Virgen	31.974	37.170	45.458	12%	13%	15%
Oliva Virgen Extra	87.959	82.897	78.022	32%	29%	26%
Total Aceite	271.545	289.099	298.614	100%	100%	100%
Variación (%)	(6,1%)	(3,2%)				

Fuente: Nielsen - año 2017 - Ordenados en orden creciente (i.e. de menor a mayor valor)

Tanto los organismos oficiales como las consultoras manejan los datos del mercado de aceite de oliva en volumen, debido a la volatilidad del precio, para no distorsionar los análisis.

Si nos centramos en los datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medioambiente (MAPAMA), cuyo análisis cubre más puntos de venta, las caídas del consumo son más significativas y se situarían entorno al 14,5%, comparando el primer trimestre de 2018 con el primer trimestre de 2017 (ver gráfico en la página siguiente). En lo que va de campaña, comparando de octubre a abril de la campaña 2017/2018 con octubre a abril de la campaña 2016/2017, la caída del consumo ha sido del 6,5%.

La principal variable que explica esta disminución del consumo se encuentra en el alto precio que alcanzó el aceite de oliva en los últimos años en un entorno de crisis económica. Aunque se pueda trasladar parte de los incrementos del precio en origen de la materia prima, se pierde en volumen por los clientes que se pasan a aceites de semillas, que son más económicos.

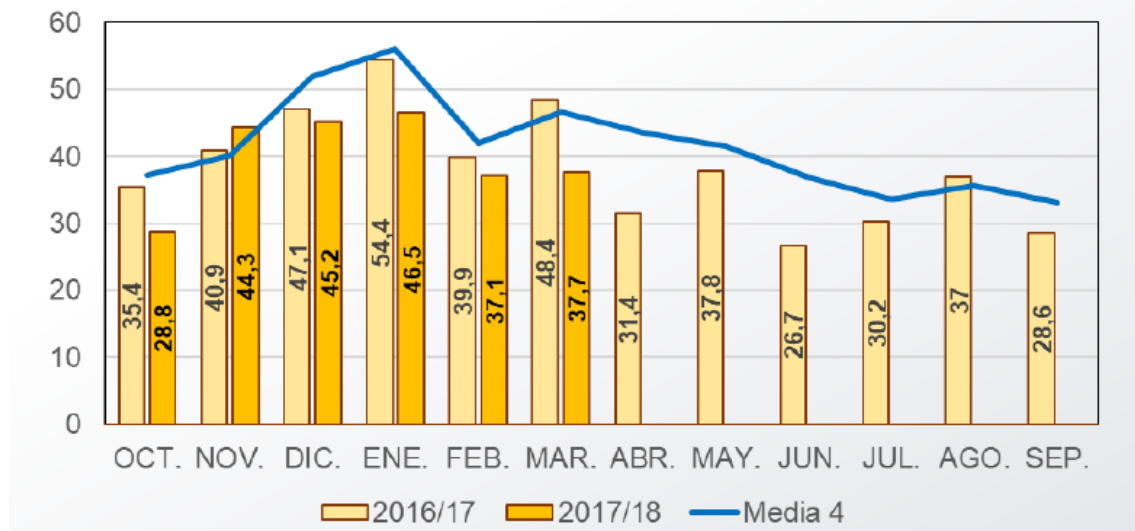
Como ejemplo, para el total del mercado español, se detalla a continuación la evolución de los precios medios en origen y precios medios a clientes en España en los años 2017, 2016 y 2015:

Aceite de oliva Virgen Extra	€/litro		
	2017	2016	2015
Precio medio a clientes	4,76	4,44	4,11
Variación (%)	7,1%	8,1%	
Precio medio en origen	3,31	3,16	2,80
Variación (%)	5,0%	12,8%	

Fuente: AICA, para España

Paralelamente, y a pesar de esta disminución del consumo total, se ha producido una variación importante en los gustos del consumidor español, al aumentar el consumo del aceite virgen extra (+6% en 2017 respecto a 2016) en detrimento de los aceites de oliva puros. Esta tendencia se debe a la mejor percepción del consumidor español de este producto de mayor calidad con respecto a otros aceites, a pesar del mayor precio.

DISTRIBUCIÓN MENSUAL DEL MERCADO INTERIOR (miles t)



Fuente: MAPAMA

El mercado interior se refiere a todos los canales, minorista, HORECA e industrial. La Media 4, es la media de los últimos 4 años, para corregir la alta volatilidad mensual que hay en el mercado interior.

iii) Cuota de mercado

Las principales marcas de aceite de oliva con las que el Grupo opera en España son: Carbonell, Hojiblanca, Koipe y Elosúa.

La cuota de mercado en España de las principales marcas de aceite de oliva durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 ha sido la siguiente:

	Miles de litros			% sobre Total		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
SUAVE	93.459	100.766	110.401	100%	100%	100%
MDD(*)	60.750	65.588	68.494	65,0%	65,1%	62,0%
CARBONELL (1)	10.687	11.462	13.757	11,4%	11,4%	12,5%
LA ESPAÑOLA	4.542	4.576	6.178	4,9%	4,5%	5,6%
LA MASIA	5.192	6.103	5.483	5,6%	6,1%	5,0%
RESTO	12.287	13.037	16.490	13,1%	12,9%	14,9%
INTENSO	58.153	68.266	64.734	100%	100%	100%
MDD(*)	46.633	54.507	49.085	80,2%	79,8%	75,8%
CARBONELL (1)	1.100	1.350	1.598	1,9%	2,0%	2,5%
KOIKE (1)	513	746	922	0,9%	1,1%	1,4%
LA MASIA	3.316	4.743	4.394	5,7%	6,9%	6,8%
COOSUR	887	837	952	1,5%	1,2%	1,5%
RESTO	5.682	6.082	7.783	9,8%	8,9%	12,0%
VIRGEN	31.974	37.170	45.458	100%	100%	100%
MDD(*)	22.027	25.864	31.445	68,9%	69,6%	69,2%
CARBONELL (1)	4.031	3.317	4.967	12,6%	8,9%	10,9%
COOSUR	1.825	2.079	2.042	5,7%	5,6%	4,5%
OLIVAR CENTENA	40	211	88	0,1%	0,6%	0,2%
ABACO	0	1	1	0,0%	0,0%	0,0%
CORDOLIVA	0	0	2	0,0%	0,0%	0,0%
KOIKE (1)	0	0	0	0,0%	0,0%	0,0%
YBARRA	25	153	934	0,1%	0,4%	2,1%
RESTO	4.026	5.545	5.980	12,6%	14,9%	13,2%
VIRGEN EXTRA	87.959	82.897	78.022	100%	100%	100%
MDD(*)	44.126	39.896	39.104	50,2%	48,1%	50,1%
CARBONELL (1)	5.733	3.569	3.630	6,5%	4,3%	4,7%
HOJIBLANCA (1)	5.103	6.730	8.363	5,8%	8,1%	10,7%
KOIKE (1)	1.580	919	300	1,8%	1,1%	0,4%
COOSUR	9.452	10.271	7.619	10,7%	12,4%	9,8%
CORDOLIVA	0	0	8	0,0%	0,0%	0,0%
TORCAOLIVA	12	17	12	0,0%	0,0%	0,0%
BORGES	1.513	1.485	1.532	1,7%	1,8%	2,0%
VERDE SEGURA	150	196	238	0,2%	0,2%	0,3%
URZANTE	556	592	458	0,6%	0,7%	0,6%
RESTO	19.733	19.223	16.758	22,4%	23,2%	21,5%

Fuente: Nielsen

(*) Marca blanca

(1) Marcas del Grupo

En la tabla anterior se puede apreciar lo siguiente:

- (i) La caída en los volúmenes vendidos, comentada anteriormente, del 6,1% en 2017 y del 3,2% en 2016. La caída es más acentuada en refinados (suaves e intensos), que disminuyen un 10,3% en 2017, que en vírgenes, que apenas disminuyen un 0,1% en 2017.
- (ii) El paulatino incremento del aceite virgen extra, que aumentó un 6,1% en 2017 y un 6,2% en 2016.

- (iii) Que el mix de consumo en el mercado español en 2017, diferenciando entre vírgenes y refinados, estaría en un 44%/56%, respectivamente. Por el contrario, el mix de consumo de las marcas del Grupo es 57%/43%, respectivamente.
- (iv) Que Carbonell, Hojiblanca y Koipe, marcas propiedad del Grupo, ocupan una posición muy destacada en cada uno de los segmentos. La cuota de mercado del Grupo en cada segmento, en el año 2017, fue 11,4% en “suave”, 2,8% en “intenso”, 12,6% en “virgen” y 14,1% en “virgen extra”. La cuota de mercado conjunta del Grupo en todos los segmentos, en el año 2017, fue el 10,6%, con un crecimiento del 2,3% respecto del año 2016.
- (v) Que las marcas blancas dominan todos los segmentos, con cuotas de mercado que van desde el 50,2% de “virgen extra” hasta el 80,2% de “intenso”. El valor del consumo de marcas blancas asciende a 721 millones de euros, aproximadamente, en el ejercicio 2017.

El Grupo no fabrica para las marcas de distribución (marca blanca).

iv) Producción y logística en España

El Grupo tiene externalizada casi todo el envasado de semillas en España (el 88% del total en 2017), y apenas el 2% del envasado de aceite de oliva. Cuenta con una envasadora en Alcolea (Córdoba).

El envasado tanto propio como a través de *copackers* en los últimos tres ejercicios se muestra en la siguiente tabla:

Fábricas España

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	68.466	97%	66.976	94%	72.901	98%
<i>Refinados</i>	34.609	49%	38.623	54%	33.988	46%
<i>Vírgenes</i>	33.857	48%	28.353	40%	38.912	52%
Semillas	2.272	3%	4.208	6%	1.043	1%
Resto	83	0%	71	0%	177	0%
TOTAL	70.821	100%	71.254	100%	74.121	100%

Copackers

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	1.605	8%	545	3%	251	1%
<i>Refinados</i>	701	4%	221	1%	130	1%
<i>Vírgenes</i>	904	5%	324	2%	121	1%
Semillas	17.372	92%	17.017	97%	23.826	99%
Resto	0	0%	0	0%	0	0%
TOTAL	18.977	100%	17.562	100%	24.077	100%

Total España

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	70.071	78%	67.521	76%	73.152	74%
<i>Refinados</i>	35.310	39%	38.844	44%	34.119	35%
<i>Virgenes</i>	34.761	39%	28.677	32%	39.033	40%
Semillas	19.644	22%	21.225	24%	24.869	25%
Resto	83	0%	71	0%	177	0%
TOTAL	89.798	100%	88.816	100%	98.197	100%

De las tablas anteriores, se deduce lo siguiente:

- (i) El envasado de aceite de oliva supone el 78% del envasado total en 2017.
- (ii) El envasado de aceites de semilla está externalizada en un 88,4% en 2017.

Para información sobre la evolución del precio del aceite de oliva en España véase el apartado 12.1 – “Tendencias recientes más significativas” – del presente Documento de Registro.

Gráfico que muestra la Logística en España.



En lo que respecta a la logística de la venta del aceite de oliva en España, el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución. En el caso de las exportaciones de aceite de oliva a clientes terceros los términos de venta más comunes son la venta en el puerto de origen (términos CIF o CFR), es decir, el riesgo y los beneficios de la posesión de la mercancía se trasladan al cliente cuando se sube al barco en el puerto de origen.

En España, el Grupo tiene externalizado todo el proceso de almacenamiento, carga y transporte con operadores logísticos y empresas de transporte.

En lo que a los almacenes se refiere, el Grupo únicamente tiene en propiedad los almacenes de la fábrica de Alcolea, siendo el resto los utilizados por los correspondientes operadores logísticos.

En 2017, el importe de los gastos en España por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascendió a 4.425 miles de euros.

Todo el proceso de abastecimiento de aceite de oliva se organiza a partir de las previsiones de la demanda. Se busca dar un servicio óptimo a los clientes optimizando los recursos industriales de la fábrica en Alcolea y minimizando el inventario de Producto Terminado. El plazo de entrega varía desde 24-72 horas en España, hasta plazos de entrega que pueden llegar a 10 semanas para entregas internacionales transoceánicas.

Italia (aproximadamente, el 23% de las ventas del Grupo en el ejercicio 2017)

i) Distribución

La distribución en Italia según Nielsen está conformada por 4 canales.

Las ventas del total del sector de aceite de oliva y del Grupo en Italia, en volumen y por canal, se desglosa como se indica a continuación:

Canal de distribución	Total Oliva	
	Italia	Grupo
Hipermercados > 8.000m2	5,1%	7,5%
Hipermercados (5.000-7.999 m2)	6,5%	8,0%
Hipermercados (2.500-4.999 m2)	18,8%	13,9%
Super grandes (1.000-2.499 m2)	28,6%	27,7%
Super medianos (400-999 m2)	22,5%	22,6%
Super pequeños (100-399 m2)	13,5%	14,4%
Super menos 100m2 y Tienda tradicional	4,9%	5,8%
TOTAL	100%	100%

Fuente: Scantrack Nielsen - año 2017

En la siguiente tabla se muestra la concentración de clientes de Deoleo en Italia:

% individual sobre ventas totales	Número de clientes	% conjunto sobre ventas totales
Mayor de 10%	0	0%
Entre 5% y 10%	4	27%
Entre 1% y 5%	21	39%
Menor de 1%	535	34%

Fuente: Datos internos 2017

ii) Consumo

Como se puede ver en la siguiente tabla, en Italia, el aceite de oliva virgen extra es la denominación de aceite de oliva más consumida (86% del consumo total en 2017):

Variedad de aceite	Miles de litros			% sobre total		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Virgen Extra	170.234	167.104	183.398	86%	85%	85%
Puro	27.579	28.744	32.785	14%	15%	15%
TOTAL	197.813	195.848	216.183	100%	100%	100%
variación (%)	1,0%	-9,4%				

Fuente: Nielsen

En cuanto al aceite de oliva virgen extra, las marcas del Grupo son, en conjunto, las más consumidas en el mercado de aceite de oliva italiano, tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla, con una cuota del 9,6% en 2017:

Aceite de Oliva Virgen Extra	Miles de litros			% sobre total %		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Total Deoleo	16.409	16.335	31.031	9,6%	9,8%	16,9%
Carapelli	9.310	8.907	16.826	5,5%	5,3%	9,2%
Bertolli	5.676	6.016	10.828	3,3%	3,6%	5,9%
Sasso	805	1.116	2.341	0,5%	0,7%	1,3%
San Giorgio	618	296	1.036	0,4%	0,2%	0,6%
Monini	16.042	14.934	13.824	9,4%	8,9%	7,5%
Mataluni	5.510	4.932	3.688	3,2%	3,0%	2,0%
Farchioni	15.653	14.584	14.853	9,2%	8,7%	8,1%
Costa d' Oro	10.665	7.597	6.313	6,3%	4,5%	3,4%
Desantis	7.570	7.163	7.608	4,4%	4,3%	4,1%
Coricelli	5.614	5.525	5.571	3,3%	3,3%	3,0%
Marca blanca	44.717	46.157	49.422	26,3%	27,6%	26,9%
Otras marcas	48.054	49.876	51.088	28%	30%	28%
TOTAL	170.234	167.104	183.398	100%	100%	100%
Variación (%)	1,9%	-8,9%				

Fuente: Nielsen

Al igual que con el aceite de oliva virgen extra, en lo que respecta al aceite de oliva puro, las marcas del Grupo son también, en conjunto, las más consumidas en el mercado de aceite de oliva italiano, con una cuota del 22,6% en 2017, tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Aceite de Oliva Puro	Miles de litros			% sobre total %		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Total Deoleo	6.235	7.421	10.119	22,6%	25,8%	30,9%
Carapelli	953	1.793	2.748	3,5%	6,2%	8,4%
Bertolli	1.960	2.289	3.254	7,1%	8,0%	9,9%
Sasso	3.293	3.307	4.056	11,9%	11,5%	12,4%
San Giorgio	29	32	61	0,1%	0,1%	0,2%
Monini	976	1.150	1.110	3,5%	4,0%	3,4%
Mataluni	3.826	3.755	4.084	13,9%	13,1%	12,5%
Farchioni	594	801	421	2,2%	2,8%	1,3%
Costa d'Oro	535	493	476	1,9%	1,7%	1,5%
Desantis	862	801	1.096	3,1%	2,8%	3,3%
Coricelli	213	192	174	0,8%	0,7%	0,5%
Marca blanca	10.774	10.076	10.504	39,1%	35,1%	32,0%
Otras marcas	3.563	4.056	4.800	13%	14%	15%
TOTAL	27.579	28.744	32.785	100%	100%	100%
Variación (%)	-4,1%	-12,3%				

Fuente: Nielsen

Teniendo en cuenta el mercado de aceite de oliva puro y virgen extra en Italia, las marcas del Grupo son las más consumidas tal y como se puede ver en la siguiente tabla:

Total Aceite de Oliva	Miles de litros			% sobre total %		
	2017	2016	2015	2017	2016	2015
Total Deoleo	22.644	23.756	41.150	11,4%	12,1%	19,0%
Carapelli	10.264	10.700	19.574	5,2%	5,5%	9,1%
Bertolli	7.636	8.305	14.082	3,9%	4,2%	6,5%
Sasso	4.097	4.423	6.397	2,1%	2,3%	3,0%
San Giorgio	647	328	1.098	0,3%	0,2%	0,5%
Monini	17.018	16.085	14.934	8,6%	8,2%	6,9%
Mataluni	9.336	8.687	7.773	4,7%	4,4%	3,6%
Farchioni	16.247	15.385	15.275	8,2%	7,9%	7,1%
Costa d'Oro	11.201	8.090	6.789	5,7%	4,1%	3,1%
Desantis	8.431	7.964	8.704	4,3%	4,1%	4,0%
Coricelli	5.827	5.717	5.745	2,9%	2,9%	2,7%
Marca blanca	55.491	56.232	59.926	28,1%	28,7%	27,7%
Otras marcas	51.618	53.932	55.888	26%	28%	26%
TOTAL	197.813	195.848	216.183	100%	100%	100%
Variación (%)	1,0%	-9,4%				

Fuente: Nielsen

Cabe destacar que, en Italia más del 86% del aceite de oliva consumido es virgen extra.

También es muy significativo que el peso de la marca blanca en el mercado italiano es del 28% a finales de 2017, mientras que España está en torno al 64%.

Como se puede apreciar por los datos anteriores, el consumo es muy estable, con tendencia a la baja, producto, al igual que en España, de los altos precios de la materia prima.

iii) Cuota de mercado

Como se puede apreciar en las gráficas anteriores, las marcas del Grupo son las más vendidas de la categoría (con una cuota de mercado en 2017 del 11,4%), si bien se aprecia una fuerte caída en el año 2016 (del 46% para el conjunto de las marcas del Grupo, unos 50 millones de euros, aproximadamente), debido a una crisis que sufrieron nuestras marcas en el marco de una polémica que se suscitó en Italia sobre el origen del aceite (véase apartado 1 – “Factores de riesgo – “Riesgo reputacional” – y nº 8 – “Riesgo fiscal y aduanero”– del presente Documento de Registro). Esta caída todavía no se ha recuperado en el ejercicio 2017 ni en el primer trimestre de 2018, y el volumen ha permanecido estable.

iv) Materia Prima (producción y precios del aceite de oliva)

En Italia, el Grupo tiene externalizada casi todo el envasado de semillas (el 75,8% en 2017) y parte del envasado de aceite de oliva (el 10,3% en 2017). Dispone de una planta envasadora en Tavarnelle (Toscana).

Las cantidades procesadas en los tres últimos ejercicios han sido:

Fábricas Italia

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	49.317	88%	71.216	70%	92.723	73%
<i>Refinados</i>	14.366	26%	25.012	25%	28.440	22%
<i>Virgenes</i>	34.951	62%	46.204	45%	64.283	51%
Semillas	6.838	12%	30.708	30%	34.270	27%
TOTAL	56.156	100%	101.923	100%	126.993	100%

Copackers

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	5.670	21%	4.180	99%	3.378	100%
<i>Refinados</i>	2.180	8%	561	13%	19	0%
<i>Virgenes</i>	3.490	13%	3.619	85%	3.360	3%
Semillas	21.371	79%	59	1%	0	0%
TOTAL	27.041	100%	4.239	100%	3.378	100%

Total Italia

TIPO DE ACEITE	Miles de litros anuales envasados					
	2017	%	2016	%	2015	%
Aceite de Oliva	54.988	66%	75.396	71%	96.101	74%
<i>Refinados</i>	16.547	20%	25.573	24%	28.458	22%
<i>Virgenes</i>	38.441	46%	49.823	47%	67.643	52%
Semillas	28.209	34%	30.767	29%	34.270	26%
TOTAL	83.197	100%	106.163	100%	130.371	100%

Para mayor información sobre la evolución del precio del aceite de oliva en Italia véase el apartado 12 – “Tendencias recientes más significativas” – del presente Documento de Registro.

Gráfico que muestra la Logística en Italia.



- Transporte Primario
- - - → Distribución Grupaje
- Distribución Carga Completa
- Plataformas LTL (Less-Than-Truckload) <3Ton
- Depósito de cliente
- 🏠 Centro de distribución
- 🏭 Centro de Producción y Distribución

En lo que se refiere a la logística de la venta del aceite de oliva en Italia, el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución.

En Italia, el Grupo tiene externalizado todo el proceso de almacenamiento, carga y transporte con operadores logísticos y empresas de transporte.

En lo que a los almacenes se refiere, el Grupo únicamente tiene en propiedad y arrendamiento, los almacenes de las fábricas de Tavarnelle (Florenia) e Inveruno (Milán), respectivamente, siendo el resto los utilizados por los correspondientes operadores logísticos. En el gráfico aparece el centro de Inveruno porque es utilizado por un *copacker*, y desde allí se distribuye directamente a los clientes.

En 2017, el importe de los gastos en Italia por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascendió a 4.711 miles de euros.

Todo el proceso de abastecimiento de aceite de oliva se organiza a partir de las previsiones de la demanda.

Se busca dar un servicio óptimo a los clientes optimizando los recursos industriales de la fábrica en Tavarnelle y minimizando el inventario de Producto Terminado. El plazo de entrega varía desde 24-72 horas en Italia, hasta plazos de entrega que pueden llegar a 10 semanas para entregas internacionales transoceánicas.

Norteamérica

Esta región la componen las actividades en Estados Unidos y Canadá, siendo el primero el mercado más relevante tanto por volumen como por rentabilidad.

Estados Unidos es un mercado muy interesante para el aceite de oliva, ya que su consumo total en 2017, según los datos publicados por el COI, es de 326 millones de toneladas, y según Nielsen de 126,5 millones de litros. La diferencia entre ambas magnitudes se encuentra en la medición del consumo en los distintos canales de distribución. En concreto, los estudios realizados por Nielsen tienen en cuenta los datos de consumo del canal retail y el canal Club, dejando otros canales al margen de su valoración, tales como el canal HORECA (Hostelería, Restauración y Catering), o los canales de distribución del aceite de oliva para uso industrial y de algunos distribuidores mayoristas.

De los 126,5 millones de litros que recoge Nielsen, el 80%, aproximadamente, se vende en el canal “grocery”, es decir, los super e hiper convencionales. El 20% restante se distribuye a través del canal Club, unos autoservicios mayoristas que manejan grandes formatos y donde el cliente es socio.

El canal grocery es más interesante en términos de rentabilidad y el Club en términos de volumen.

El consumo ha ido aumentando paulatinamente, si bien en los últimos años se ha detenido o incluso se ha reducido en entornos del 2%. La volatilidad en los precios, unido al efecto del tipo de cambio de la divisa, entendemos que es la causa principal de esta reducción.

Estados Unidos es el primer país consumidor de aceite de oliva del mundo que no pertenece a la Unión Europea, aunque su consumo “per capita” es bajo todavía, menos de 1 litro por persona y año (frente a los, aproximadamente, 7 litros de España). Tiene la presencia de muchas marcas, locales, italianas y españolas. El aceite envasado más consumido es el italiano, y el más apreciado es el de California (aunque es escaso). Los precios a la fecha actual, según datos Nielsen, oscilan entre los 17 Dólares estadounidenses (USD)/litro para el aceite de marca californiana, los 12 Dólares estadounidenses (USD)/litro para las marcas italianas y los 9 Dólares estadounidenses (USD)/litro para las marcas españolas y la marca blanca.

En la siguiente tabla se muestra la concentración de clientes de Deoleo en Estados Unidos:

% individual sobre ventas totales	Número de clientes	% conjunto sobre ventas totales
Mayor de 10%	2	28%
Entre 5% y 10%	4	31%
Entre 1% y 5%	13	24%
Menor de 1%	68	17%

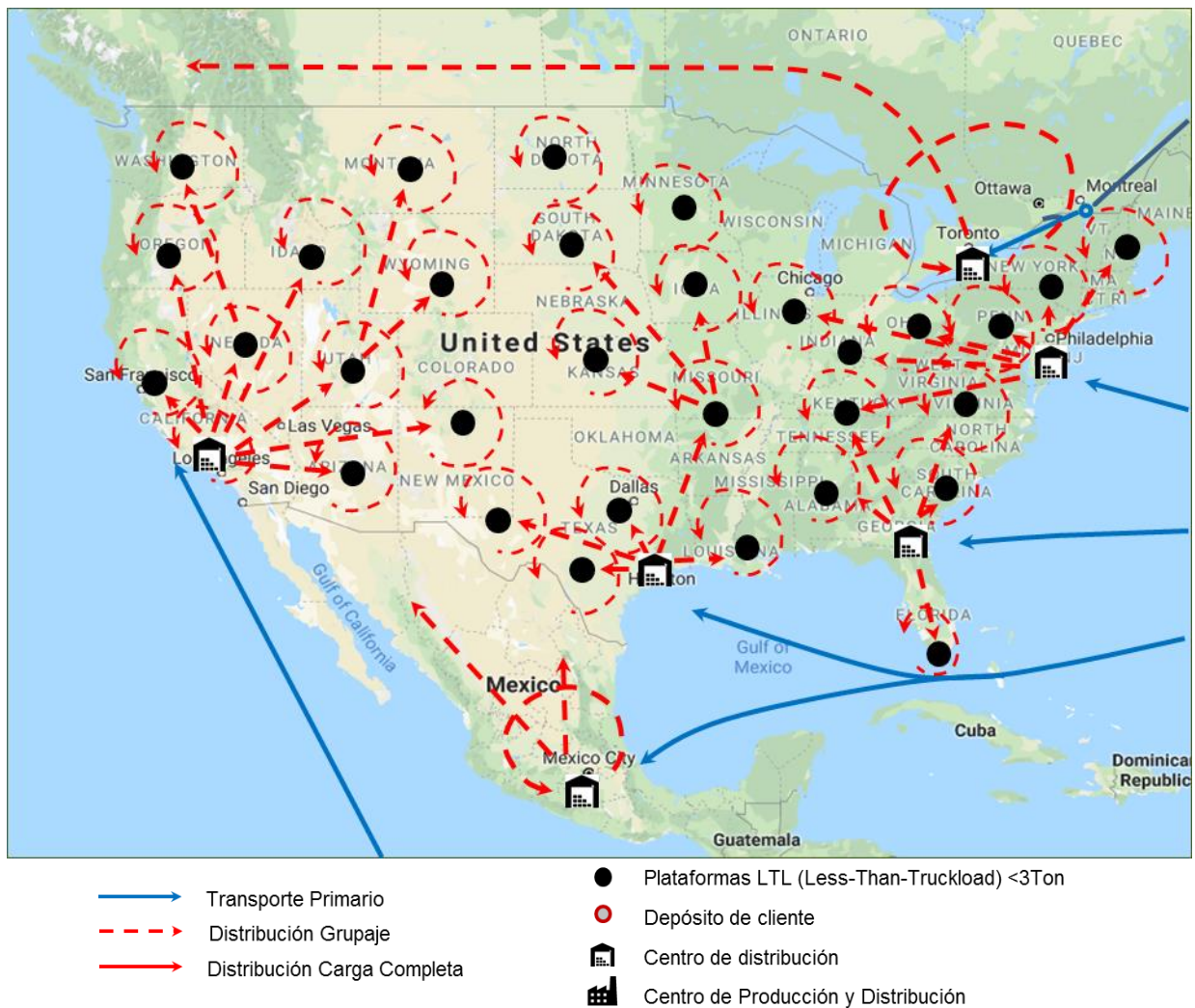
Fuente: Datos internos 2017

El mercado de Estados Unidos es muy interesante en términos de rentabilidad y, por su bajo consumo “per capita”, se esperan crecimientos importantes en los próximos años, si bien se están comenzando a realizar prácticas comerciales que incentivan el volumen (frente a la calidad) y este hecho está perjudicando a la rentabilidad del país y fomentando el crecimiento de las marcas blancas.

El Grupo tiene posiciones destacadas en este mercado, especialmente con la marca Bertolli, teniendo también presencia las marcas Carapelli y Carbonell, con una cuota de mercado conjunta en volumen del 14,2% en el año 2017. Las marcas blancas tienen una cuota de, aproximadamente, el 32% del volumen en ese mismo ejercicio.

El Grupo tiene capacidad logística para suministrar productos en todo el país.

Gráfico que muestra la Logística en Estados Unidos.



Nota: Por cuestiones de mejor interpretación del mapa, se incorporan los flujos logísticos de México, país adscrito a la Unidad de Negocio Mercados Internacionales.

En cuanto a la logística de la venta del aceite de oliva en Norteamérica, el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución. El Grupo tiene externalizado todo el proceso de almacenamiento, carga y transporte con diversos operadores logísticos y empresas de transporte.

El producto terminado proviene de España e Italia y es almacenado en los seis centros de distribución o almacenes, que son gestionados por los correspondientes operadores logísticos.

En 2017 se enviaron 1.550 contenedores marítimos y el importe de los gastos en esta región por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascendió a 7.659 miles de euros.

Se busca dar un servicio óptimo a los clientes optimizando los recursos industriales y minimizando el inventario de Producto Terminado. El plazo de entrega varía desde 24-168 horas, ya que la agilidad de entrega depende del tamaño del pedido y del modo de transporte y del servicio requerido por los clientes.

Norte de Europa

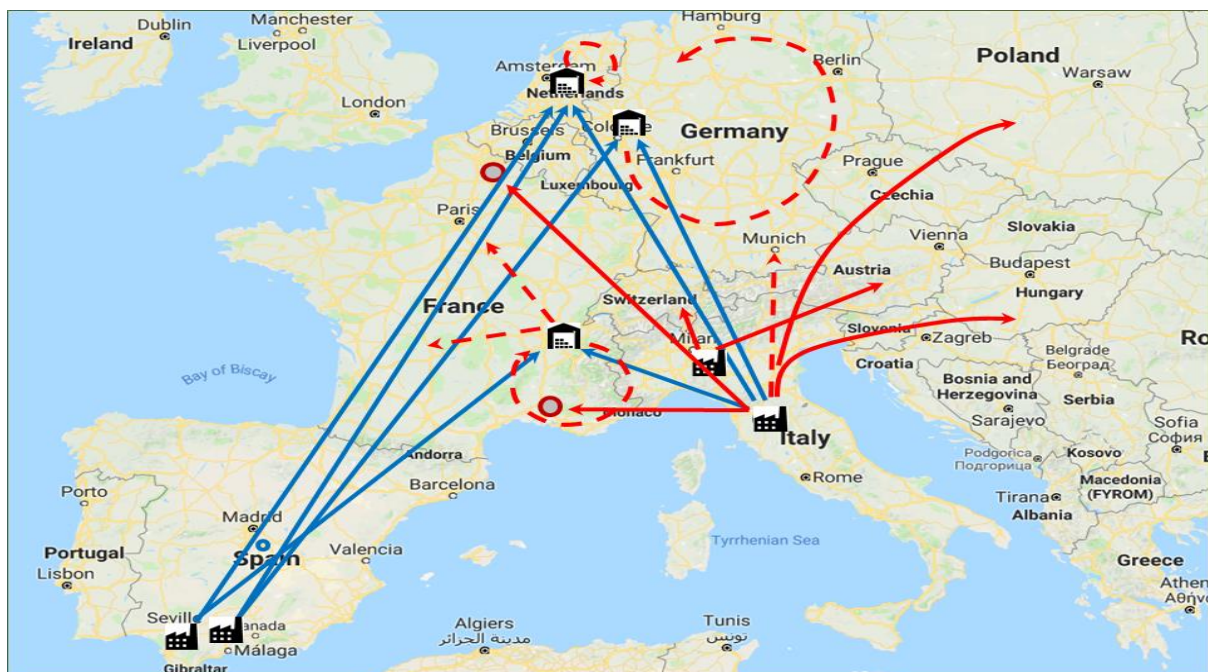
La región de Norte de Europa incluye las ventas a Alemania, Francia, Holanda, Bélgica y resto de países europeos (84 millones de euros en 2017), siendo las más relevantes en términos de volumen de ventas: Alemania (30 millones de euros), Francia (25 millones de euros) y Holanda (13 millones de euros).

En todos esos países relevantes el Grupo cuenta con posiciones destacadas especialmente con la marca Bertolli, si bien, la mayoría de estos mercados están dominados por las marcas blancas.

Otra característica que tienen estos mercados, principalmente el francés, es la negociación anual con los distribuidores, ya que son países donde la fijación de precios se suele realizar una vez al año, y tienen una regulación y prácticas estrictas para la modificación durante el año. La volatilidad del precio en origen del aceite de oliva puede provocar errores en las estimaciones realizadas para dichas negociaciones anuales, que no se pueden repercutir a los clientes como consecuencia de esta situación.

Distribución Norte de Europa y ROFE (Resto de Europa)

Gráfico que muestra la Logística en Norte de Europa.



- Transporte Primario
- - - → Distribución Grupaje
- Distribución Carga Completa
- Plataformas LTL (Less-Than-Truckload) <3Ton
- Depósito de cliente
- 🏠 Centro de distribución
- 🏭 Centro de Producción y Distribución

En lo que respecta a la logística de la venta del aceite de oliva en el Norte de Europa (Francia, Alemania, Holanda, Bélgica, Suiza, Austria, Polonia, República Checa, Rusia, y otros países del Norte y Este de Europa), el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución, teniendo externalizado todo el proceso de almacenamiento, carga y transporte con operadores logísticos y empresas de transporte.

El Producto Terminado para los países de Norte de Europa proviene de España e Italia y es almacenado en 6 Centros de Distribución o almacenes, que son gestionados por los correspondientes operadores logísticos.

En 2017, el importe de los gastos en esta región por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascendió a 2.427 miles de euros.

Mercados Internacionales

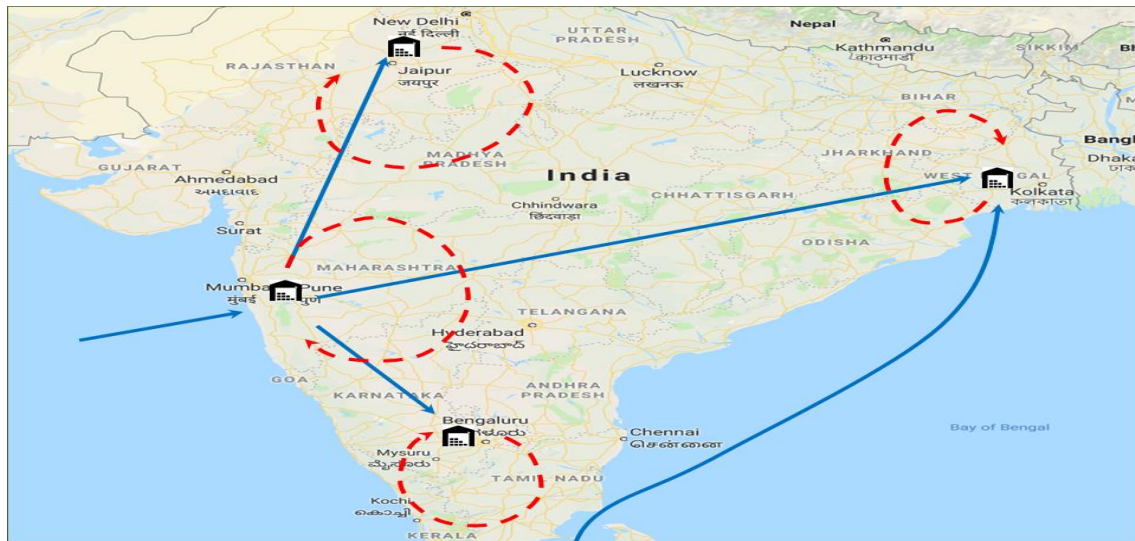
Bajo este epígrafe se engloban las ventas a otros países que no forman parte de las regiones anteriores y se gestionan directamente, en muchos de los casos, desde la central del Grupo en España y, en algunos casos, por medio de filiales comerciales, destacando India, México y Australia por importancia de ventas.

En México, el Grupo opera a través de una filial comercial y la marca Carbonell es la más destacada del mercado, el cual va creciendo paulatinamente.

En India bajo las marcas Fígaro y Bertolli, el Grupo ocupa un lugar muy destacado en el país, que destaca porque el aceite de oliva se utiliza, entre otros usos, para uso cosmético, por lo que sus márgenes son significativamente superiores.

A fecha actual, el Grupo está acometiendo, a través de su filial india, un ambicioso proyecto para gestionar directamente la comercialización y distribución sin depender de un único distribuidor. Dada la extensión del país es un proyecto complejo y ambicioso, pero con un retorno económico interesante. Las ventas del año 2017 han ascendido a 22 millones de euros, aproximadamente, y se espera una tasa de crecimiento anual compuesto para el período 2018-2022 del 15%, según las estimaciones del Grupo.

Gráfico que muestra la Logística en India.



-  Transporte Primario
-  Distribución Grupaje
-  Distribución Carga Completa
-  Plataformas LTL (Less-Than-Truckload) <3Ton
-  Depósito de cliente
-  Centro de distribución
-  Centro de Producción y Distribución

En cuanto a la logística de la venta del aceite de oliva en India, el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución y tiene externalizado todo el proceso almacenamiento, carga y transporte con operadores logísticos y empresas de transporte.

El producto terminado proviene de España e Italia y es almacenado en 4 centros de distribución o almacenes, que son gestionados por los correspondientes operadores logísticos.

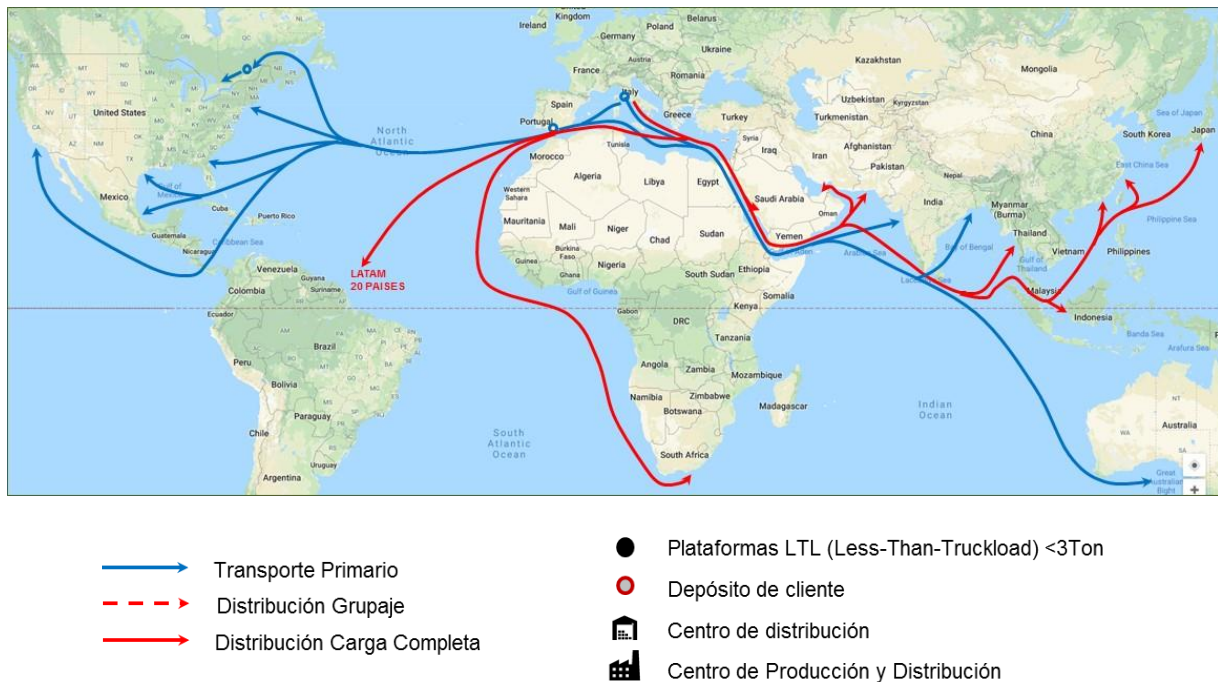
En 2018 se estima que el importe de los gastos en esta región por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascenderá a 3.150 miles de euros.

Se busca dar un servicio óptimo a los clientes optimizando el inventario de producto terminado. El plazo de entrega varía desde 24-96 horas, ya que la agilidad de entrega depende del tamaño del pedido, la región, y la infraestructura de carreteras y comunicaciones.

Aunque el Grupo realiza exportaciones a China, no considera, de momento, tener presencia directa mediante una filial comercial debido a que todavía el consumo de aceite de oliva no es significativo. Asimismo, el Grupo no ha aprobado ni está actualmente ejecutando un plan de expansión específico en el mercado chino.

Distribución Unidad de Negocios Internacional

Gráfico que muestra la Logística en Mercados Internacionales.



En lo que respecta a la logística de la venta del aceite a mercados de la unidad de negocios Internacional distintos de la India, el Grupo siempre se encarga de la gestión de la distribución marítima. Se carga en las fábricas de España e Italia en contenedores marítimos y se entrega en puertos de destino de más de 50 destinos internacionales. El Grupo tiene externalizado todo el proceso de carga y transporte con operadores logísticos y empresas de transporte.

En 2017, se sirvió a más de 50 países en 2.900 contenedores marítimos (incluyendo los servicios a India y Norteamérica) y el importe de los gastos en esta región por almacenaje y transporte del aceite envasado bajo las marcas del Grupo ascendió a 3.540 miles de euros.

Se busca dar un servicio óptimo a los clientes optimizando la carga de los contenedores y los costes de las rutas de transporte. El plazo de entrega varía desde los 17 días de tránsito marítimo hasta los 35, ya que la agilidad de entrega depende del país de destino, las rutas y preferencia de navieras en cuanto a su servicio otorgado.

6.3 Cuando la información dada de conformidad con los puntos 6.1 y 6.2 se haya visto influenciada por factores excepcionales, debe mencionarse este hecho.

A juicio de la Sociedad, el único factor extraordinario que ha afectado a la información contenida en los apartados 6.1 y 6.2 anteriores, es el relativo a la “crisis de calidad” en Italia, ya que supuso una caída de las ventas de alrededor de 50 millones de euros, pasando la cuota de mercado del Grupo en Italia del 19% en el ejercicio 2015 al 12,1% en el ejercicio 2016.

6.4 Información sucinta relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación.

Licencia de la marca Bertolli

Como se indica en el apartado I. A. 2. d) “*La eventual pérdida de la licencia de la marca Bertolli podría afectar negativamente al Grupo*” – del presente Documento de Registro, en el año 2008 se adquirió, en virtud de un contrato de licencia de uso de marca, el derecho de uso de esta y la propiedad intelectual en relación con las categorías de aceite de oliva, aceitunas y vinagre, bajo una licencia perpetua mundial y exclusiva.

En el ejercicio 2017 y primer trimestre de 2018, el negocio derivado de la marca “Bertolli” representó, aproximadamente, el 36% del total de los ingresos ordinarios del Grupo en dichos períodos.

El resto de las marcas del Grupo son de su propiedad, no pagándose contraprestación alguna por su utilización. Dichas marcas y licencia están debidamente registradas en España y otros países considerados estratégicos.

Contrato de financiación

Como se explica en el apartado 10.1 “*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*” del presente Documento de Registro, en el año 2014 se suscribió un contrato de préstamo con un conjunto de entidades prestamistas por un importe máximo disponible de 600 millones de euros, con los siguientes vencimientos: (i) año 2020: 85 millones de euros; (ii) año 2021: 460 millones de euros; y (iii) año 2022: 55 millones de euros.

Contrato de arrendamiento de la planta de Inveruno

En 2017, la sociedad filial Carapelli Firenze, S.p.A. firmó con The Organic Factory (TOF) un contrato por el que alquila su planta de Inveruno por un plazo de 4 años (por 250 miles de euros al año), con opción a compra a partir del tercer año (por 10 millones de euros). El contrato contempla también el traspaso de 36 trabajadores y un acuerdo de *copacking*, por el mismo plazo, que servirá para cubrir las necesidades de refinado de aceites (30.000 Toneladas/año) y envasado de aceites de semillas (31,5 millones de litros/año).

6.5 Base de las declaraciones relativas a la competitividad del Grupo.

Las bases de las declaraciones sobre la posición competitiva de Deoleo que se incluyen en el Documento de Registro, son los siguientes informes:

- AC Nielsen, diciembre 2017.
- Cámara de Comercio de Bari, marzo 2018.
- A.A.O. (Agencia para el Aceite de Oliva), marzo 2018.
- MAPAMA (Ministerio de Agricultura, Pesca, Alimentación y Medioambiente), abril 2018.
- Poolred (Fundación para la Promoción y el Desarrollo del Olivar y del Aceite de Oliva), marzo 2018.
- Granaria Stock Exchange, noviembre de 2011.
- COI (Comité Oleícola Internacional), marzo 2018.

7.2 Sociedades dependientes de Deoleo

A fecha del presente Documento de Registro, las sociedades dependientes de Deoleo son las siguientes:

Denominación Social	Domicilio Social	Actividad	Sociedad Titular de la Participación	% Participación
Carapelli Firenze, S.p.A.	Milán (Italia)	Producción y comercialización de aceite	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Australia Pty Ltd.	Sídney, NSW (Australia)	Comercialización de aceite envasado	Carapelli Firenze, S.p.A.	100,00
Deoleo Comercial México, S.A. de C.V.	México D.F.(México)	Comercialización y distribución de productos alimenticios y agrícolas	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo USA, Inc	Dallas (USA)	Comercialización y distribución de productos alimenticios	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Canadá, Inc	Toronto (Canadá)	Comercialización y distribución de productos alimenticios	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Preferentes, S.A.U.	Rivas Vaciamadrid (Madrid)	Emisión de acciones preferentes	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Deutschland GmbH	Frankfurt (Alemania)	Comercialización de aceite envasado	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo, B.V.	Ámsterdam (Holanda)	Comercialización y distribución de productos alimenticios	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Belgium, B.V.	Bruselas (Bélgica)	Comercialización de productos alimenticios	Deoleo, S.A. (99%) y Cambium Rice Investments, S.L. (1%)	100,00
Deoleo Colombia, SAS	Bogotá (Colombia)	Comercialización de productos alimenticios	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo South East Asia Sdn. Bhd.	Kuala Lumpur (Malasia)	Producción y comercialización de aceite	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo India Private, Ltd.	Mumbai, Maharashtra (India)	Producción y comercialización de aceite	Deoleo, S.A.	100,00
Deoleo Industrial México, S.A. de C.V.	Córdoba, Veracruz (México)	Compraventa, importación, exportación, transformación, elaboración y comercialización de arroz y demás productos alimenticios y agrícolas - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Mercadeo de Productos Alimenticios, S.A. de C.V.	México D.F.(México)	Comercialización y distribución de productos alimenticios y agrícolas - Inactiva	Deoleo Industrial México, S.A. de C.V.	100,00
Deoleo Antillas Guyane, S.A.	Mana (Guyana Francesa)	Comercialización, distribución y exportación de productos - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Compagnie Rizicole de L'Ouest Guyanais, S.A.	Mana (Guyana Francesa)	Producción y comercialización de arroz y otros productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Cama, S.A.	Mana (Guyana Francesa)	Producción y comercialización de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Cimariz, S.A.	Mana (Guyana Francesa)	Producción y comercialización de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A. (72,41%), Cama, S.A. (13,94%) y Compagnie Rizicole de L'Ouest Guyanais, S.A. (7,04%)	93,39
Carbonell do Brasil, S.A.	Sao Paulo (Brasil)	Comercialización de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Cetro Aceitunas, S.A.	Pilas (Sevilla)	Producción de productos alimenticios -Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Salgado USA, Inc.	Nueva York (EE.UU.)	Comercialización de productos alimenticios- Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Minerva USA Ltd	Fort Lee - New Jersey (USA)	Comercialización de aceite envasado - Inactiva	Carapelli Firenze, S.p.A.	100,00
Carapelli Firenze USA Inc	New Jersey (USA)	Toma de participaciones - Inactiva	Carapelli Firenze S.p.A	100,00
Carapelli USA LLC	Delaware (USA)	Comercialización de aceite envasado - Inactiva	Carapelli Firenze S.p.A. (39,36%), Carapelli Firenze USA Inc. (11,64%) y Deoleo USA Inc. (49%)	100,00
Aceica Refinería, S.L.	Rivas Vaciamadrid (Madrid)	Comercialización de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Cogeneración de Andújar, S.A.	Andújar (Jaén)	Cogeneración de electricidad - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Aceites Ibéricos ACISA, S.A.	Alcolea (Córdoba)	Producción de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Cambium Rice Investments, S.L.	Rivas Vaciamadrid	Sociedad de cartera - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Aceites Elosúa, S.A.	Rivas Vaciamadrid (Madrid)	Comercialización de productos alimenticios - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00
Sevilla Rice Company, S.A.	Rivas Vaciamadrid (Madrid)	Compraventa, transformación, elaboración y comerc. de arroz y productos alimenticios y agrícolas - Inactiva	Deoleo, S.A.	100,00

El porcentaje de participación de Deoleo en el capital de las sociedades dependientes indicadas previamente, equivale al porcentaje de los derechos de voto en la correspondiente sociedad.

No hay sociedades en el Grupo que tengan fondos propios negativos o por debajo del mínimo legal.

8. PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO

8.1 Información sobre el inmovilizado material tangible, incluidas propiedades arrendadas y, en su caso, gravámenes sobre los mismos.

A continuación, se recoge la estructura del inmovilizado material del Grupo a nivel consolidado a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015:

	Miles de euros		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Coste:			
Terrenos y construcciones	72.615	73.758	127.976
Instalaciones técnicas y maquinaria	62.077	72.279	120.217
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	7.515	7.833	11.585
Equipos para procesos de información	2.161	2.085	3.424
Elementos de transporte	564	568	187
Otro inmovilizado material	199	199	520
Anticipos e inmovilizado material en curso	1.781	2.019	317
Total	146.912	158.741	264.226
Amortización acumulada:			
Construcciones	(27.340)	(27.286)	(32.158)
Instalaciones técnicas y maquinaria	(41.980)	(50.385)	(88.229)
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	(6.461)	(6.688)	(9.553)
Equipos para procesos de información	(1.170)	(1.054)	(2.827)
Elementos de transporte	(294)	(292)	(256)
Otro inmovilizado material	(167)	(152)	(154)
Total	(77.412)	(85.857)	(133.177)
Deterioro acumulado:			
Terrenos y construcciones	(9.618)	(9.993)	(9.197)
Instalaciones técnicas y maquinaria	159	(21)	(161)
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	(112)	(112)	(112)
Total	(9.571)	(10.126)	(9.470)
Saldo neto	59.929	62.758	121.579

A continuación, se resume brevemente la operativa de negocio del Grupo en España e Italia en cuanto a la ocupación y tenencia de activos inmobiliarios se refiere:

- España: Deoleo, S.A. tiene en propiedad las oficinas centrales en Madrid y cuenta con una envasadora en Alcolea (Córdoba). Deoleo tiene externalizado el 100% del refinado de aceite de oliva y casi todo el envasado de semillas en España (el 88,4% en 2017).
- Italia: Carapelli Firenze, S.p.A. tiene en propiedad las fábricas de Tavarnelle e Inveruno. Esta última está arrendada a un copacker (por importe de 250 miles de euros al año). El 100% del refinado de aceite de oliva y el 75,8% del envasado de semillas están externalizados.

En virtud del contrato de financiación sindicada suscrito por el Grupo en junio de 2014, con un conjunto de entidades prestamistas lideradas por JP Morgan Europe Limited, Deoleo otorgó una promesa de hipoteca sobre la fábrica de Alcolea (Córdoba). El valor neto contable de dichos activos a 31 de diciembre de 2017 asciende a 20.928 miles de euros.

Adicionalmente al detalle del inmovilizado material de la página anterior, el valor neto contable del inmovilizado material que está incorporado como activos disponibles para la venta, asciende a 3.100 miles de euros y corresponde, principalmente, a la fábrica de Voghera (Italia) y a las instalaciones de productos especiales de Andújar (Jaén) y Alcolea (Córdoba).

Durante el ejercicio 2016 se procedió al traspaso a Inversiones inmobiliarias de las instalaciones productivas de Inveruno (Italia) por un importe neto de 45 millones de euros, al firmarse un contrato de arrendamiento de dichas instalaciones por un plazo de 4 años con opción de compra. Se registró un deterioro de 35 millones de euros, para ajustarlo al valor de la opción de compra, es decir, su valor razonable. Asimismo, en el ejercicio 2016 se vendió la fábrica de Antequera (Málaga) con un valor neto contable de 10,7 millones de euros, registrándose una pérdida de 3,7 millones de euros.

Durante el ejercicio 2017 se procedió a la venta de las fábricas e instalaciones de la sociedad dependiente Deoleo Industrial México, S.A. de C.V. cuyo valor neto contable ascendía a 1.494 miles de euros, y que estaban registrados como activos disponibles para la venta. El precio de venta ascendió a 6,6 millones de euros.

En el mes de marzo de 2018 se han vendido las instalaciones de productos especiales de Andújar (Jaén) y Alcolea (Córdoba), que estaban registradas como activos disponibles para la venta, y que tenían un valor neto contable de 600 miles de euros.

A fecha del presente Documento de Registro, todas las instalaciones en España, salvo la planta de vinagres que está arrendada a un copacker, están ocupadas por el grupo en virtud de títulos de propiedad. La Sociedad asimismo cuenta en propiedad con las oficinas centrales situadas en Madrid, sitas en Calle Marie Curie, 7, 28529–Rivas Vaciamadrid.

En el resto de países, las oficinas e instalaciones son ocupadas por el Grupo en régimen de alquiler (como en Holanda, Alemania, Estados Unidos, Canadá, México, Australia, India, Colombia y Malasia), o se sitúan dentro de una instalación industrial propiedad del Grupo, como ocurre en Italia. Asimismo, el Grupo, en función de las necesidades de materia prima, alquila eventualmente instalaciones para el almacenamiento de productos.

El inmovilizado material del grupo incluye vehículos y maquinaria de los que el Grupo es el arrendatario bajo un arrendamiento financiero, según el siguiente detalle:

Arrendamiento financiero	Miles de euros			
	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Valor neto contable	569	694	1.190	1.993
Pasivo financiero	608	768	1.208	2.195

Los pasivos por arrendamiento financieros están efectivamente garantizados, ya que los derechos al activo arrendado revierten al arrendador en caso de incumplimiento.

Asimismo, el Grupo alquila maquinaria, equipos, vehículos e instalaciones bajo contratos de arrendamiento operativo con plazos que se extienden hasta 2018. La siguiente tabla muestra el gasto total del Grupo en arrendamientos operativos y su porcentaje respecto a la cifra de negocios en el primer trimestre de 2018 y en los ejercicios 2017, 2016 y 2015:

Arrendamiento operativo	Miles de euros			
	31/03/2018	2017	2016	2015
Gasto total	833	3.605	3.261	3.578
% sobre la cifra de negocios	0,52%	0,52%	0,47%	0,44%

8.2 Aspectos medioambientales que puedan afectar al inmovilizado material tangible

Para su actividad industrial, el Grupo dispone de distintas instalaciones, tanto en España como en los países en los que opera que, como consecuencia de los procesos de refinería y destilación, generan en alguna fase de su proceso fabril vertidos o residuos cuya eliminación o tratamiento debe realizarse de la forma adecuada. Por tanto, el Grupo está expuesto al riesgo de que se produzcan daños o perjuicios a las personas o a las propiedades, causados por la contaminación de diversos tipos.

Asimismo, las actividades del Grupo están sujetas a diversas normativas en materia medioambiental. El Grupo mantiene un compromiso firme en adecuarse a los requisitos legales de carácter medioambiental que le son de aplicación, y en prevenir la contaminación ambiental de sus actividades y procesos. No obstante, pudieran darse circunstancias accidentales o de falta de adaptación que derivaran en la apertura de expedientes administrativos, de los que se podrían derivar multas y sanciones para el Grupo.

Durante los ejercicios 2017 y 2016 el Grupo no realizó inversiones medioambientales significativas en instalaciones técnicas ni se han producido bajas de las mismas.

La siguiente tabla muestra el valor neto contable de las inversiones medioambientales al cierre de cada ejercicio respecto a la cifra de negocios en los ejercicios 2017, 2016 y 2015:

Inversiones medioambientales	Miles de euros		
	31/12/2017	31/12/2016	21/12/2015
Inversión neta	1.992	2.377	2.762
% sobre la cifra de negocios	0,29%	0,34%	0,34%

Las inversiones medioambientales de los últimos años se han fundamentado básicamente en la búsqueda de la eficiencia energética (instalación de paneles de energía fotovoltaica), así como en la adecuación y mejora de la gestión de residuos (principalmente la adecuación de las instalaciones para la recuperación del aceite).

Respecto a los gastos medioambientales, la mayor parte corresponden a costes incurridos en relación con el reciclaje de embalajes, así como diferentes trabajos de diagnóstico medioambiental y tratamiento de residuos. La siguiente tabla muestra el gasto total del Grupo en aspectos medioambientales respecto a la cifra de negocios en los ejercicios 2017, 2016 y 2015:

Gastos medioambientales	Miles de euros		
	2017	2016	2015
Gasto total	988	2.623	3.613
% sobre la cifra de negocios	0,14%	0,38%	0,44%

No obstante lo anterior, el Grupo realiza las siguientes actividades:

Sostenibilidad

Deoleo tiene implementada una estrategia en sostenibilidad y ahorro energético, la cual tiene dos líneas de acción:

- (i) Conseguir ahorros energéticos en los procesos principales y auxiliares de las diferentes actividades.
- (ii) Minimización de residuos a través del aprovechamiento de subproductos y la valorización de residuos.

Sistema de Gestión medioambiental

El 21 de junio de 2015 se renovó la certificación SE Sistema de Gestión medioambiental conforme a la UNE- EN ISO 14001:2004 de la planta de Alcolea (Córdoba) y el 25 de octubre de 2017 la UNE- EN ISO 14001:2015 de la planta de Tavarnelle (Italia).

Herramientas del sistema de gestión

La herramienta de gestión online de indicadores, denominada “SOSMA” ha sido una apuesta fuerte del Grupo para garantizar la calidad y cantidad de la información medioambiental existente.

Mejora continua. Prevención de la contaminación

Los informes de riesgos ambientales realizados en 2016-2017 están sirviendo para implementar planes de mejora ambiental en las instalaciones del Grupo.

Concienciación a los grupos de interés

En 2017 se ha continuado trabajando en la incorporación de información medioambiental en las páginas web de las principales marcas.

El Grupo no tiene constituida provisión para actuaciones medioambientales a 31 de diciembre de 2017, dado que los Administradores de la Sociedad consideran que no existen riesgos significativos de esta naturaleza.

9. ESTUDIO Y PERSPECTIVAS OPERATIVAS Y FINANCIERAS

9.1 Situación financiera

Véase el apartado 20.1 –“*Información financiera histórica auditada*”– y el apartado 20.6 –“*Información intermedia y demás información financiera*”– del presente Documento Registro.

9.2 Resultados de explotación

9.2.1 Factores significativos, incluidos acontecimientos inusuales o nuevos avances, que afectan de manera importante a los ingresos del Grupo.

Véase el apartado 20.1 –“*Información financiera histórica auditada*”– del presente Documento de Registro.

9.2.2 Cambios importantes en las ventas o en los ingresos del Grupo.

Véase apartados 6.1 –“*Actividades principales*”–, 6.2 –“*Mercados principales*”–, 20.1 –“*Información*

financiera histórica auditada”– y 20.2 –“Información financiera proforma”– del presente Documento de Registro.

9.2.3 Factores gubernamentales, económicos, fiscales, monetarios o políticos, que directa o indirectamente, hayan afectado o puedan afectar de manera importante a las operaciones del Grupo.

Véase la Sección “Factores de Riesgo” del presente Documento de Registro: “Factores macroeconómicos, factores políticos o políticas comerciales”, “Riesgo regulatorio” y “Riesgo fiscal y aduanero”.

10. RECURSOS FINANCIEROS

10.1 Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo

Recursos financieros consolidados

Los recursos financieros ajenos del Grupo a 31 de marzo de 2018 (datos no auditados) y a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 (datos auditados) son los siguientes:

	Miles de Euros			
	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
No corriente:				
Pasivos financieros por emisión de valores negociables Valorados a coste amortizado-	42.453	42.453	42.453	42.099
Préstamo	545.000	515.000	515.000	515.000
Gastos de formalización del préstamo	(10.054)	(10.839)	(13.981)	(17.123)
Total préstamo	534.946	504.161	501.019	497.877
Total deudas a largo plazo con entidades de crédito	534.946	504.161	501.019	497.877
Otros pasivos financieros a valor razonable	914	1.215	2.338	3.414
Total no corriente	578.313	547.829	545.810	543.390
Corriente:				
Otras deudas con entidades de crédito	19.324	28.121	15.699	19.541
Otros pasivos financieros remunerados	2.100	2.369	817	2.589
Valorados a valor razonable-				
Instrumentos financieros derivados	163	222	269	6.008
Total deudas a corto plazo con entidades de crédito	21.587	30.712	16.785	28.138
Total corriente	21.587	30.712	16.785	28.138
Deuda Financiera Bruta Total	599.900	578.541	562.595	571.528
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(19.422)	(16.831)	(23.406)	(42.040)
Total efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(19.422)	(16.831)	(23.406)	(42.040)
Deuda Financiera Neta Total	580.478	561.710	539.189	529.488
Cuentas bancarias y depósitos pignorados	18.013	20.777	21.986	35.770

A 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, el calendario de vencimientos de los préstamos y otros pasivos financieros no corrientes era el siguiente:

VENCIMIENTO PASIVOS NO CORRIENTES	Miles de Euros		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
entre 2 y 5 años	505.353	448.295	3.038
más de 5 años	42.476	97.515	540.352
Total	547.829	545.810	543.390

El detalle de los vencimientos de la deuda no corriente al 31 de diciembre de 2017 era el siguiente:

VENCIMIENTO DEUDA FINANCIERA NO CORRIENTE	Miles de Euros
	31/12/2017
en 2019	480
en 2020	350
en 2021	449.475
en 2022	55.048
en 2023 y siguientes	42.476
Total	547.829

No obstante lo anterior, la línea de crédito “*Revolving*”, por importe disponible de 85 millones de euros, tiene vencimiento en el año 2020, pero a 31 de diciembre de 2017 se encontraba disponible en su totalidad.

A 31 de marzo de 2018, la línea de crédito “*Revolving*” estaba dispuesta en 30 millones de euros, por lo que habría otros 55 millones de euros disponibles. Adicionalmente, a esa misma fecha, el Grupo tenía líneas de *factoring* y de descuento sin disponer por importe de 35 millones de euros, aproximadamente.

El coste del endeudamiento financiero bruto asciende a 29,6 millones de euros, 29,7 millones de euros y 30,1 millones de euros en los ejercicios 2017, 2016 y 2015, respectivamente. Este coste incluye 3,1 millones de euros anuales correspondientes a la amortización de los gastos de formalización del préstamo.

El ratio de lo que representa el endeudamiento financiero neto a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 sobre el EBITDA de cada uno de los ejercicios terminados en dichas fechas es 17,7x, 11,6x y 14,8x, respectivamente.

Prácticamente el 100% del endeudamiento bruto es a tipo variable, y el coste medio de la deuda durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 fue del 4,6%, el 4,7% y el 4,7%, respectivamente.

En dicho contrato de financiación existen limitaciones para contratar nuevas líneas de crédito u operaciones que conlleven la asunción de nuevos niveles de endeudamiento (sin especificación del importe de dicho endeudamiento adicional) que estaría sujeto a la aprobación previa por parte de las entidades financiadoras.

Si el tipo de interés medio en el ejercicio 2017 hubiera sido 200 puntos básicos más alto, manteniendo el resto de las variables constantes, la pérdida consolidada después de impuestos hubiera sido de 4,4 millones de euros superior en dicho período, debido a un gasto financiero bruto mayor procedente de las deudas a tipo variable.

Principales variaciones

A 31 de marzo de 2018, hay un aumento de la deuda financiera neta por importe de 19 millones de euros, que ha servido, principalmente, para financiar la variación del capital circulante. Este aumento es el resultado de una disposición de la Línea “*Revolving*” por importe de 30 millones de euros y de una menor disposición temporal de otras líneas de financiación (líneas de *factoring*).

La principal variación del pasivo corriente se produce en el ejercicio 2017 en el epígrafe “Otras deudas con entidades de crédito”, por el mayor uso de las líneas de *factoring* con recurso, por un importe de 12 millones de euros.

Préstamo a largo plazo

Con fecha 13 de junio de 2014 el Grupo suscribió un contrato de préstamo con un conjunto de entidades prestamistas lideradas por JP Morgan Europe Limited, actuando como principal agente y asegurador, mediante el cual se formalizó un paquete de financiación por un importe máximo disponible de 600 millones de euros, conformado por los siguientes tramos:

- Un primer tramo denominado “*First Lien*”, por un importe de 460 millones de euros, dispuesto en su totalidad, y vencimiento 7 años.
- Un segundo tramo denominado “*Second Lien*” por un importe disponible de 55 millones de euros, dispuesto en su totalidad y vencimiento 8 años.
- Línea de crédito “*Revolving*” por un importe disponible de 85 millones de euros, encontrándose disponibles en su totalidad a 31 de diciembre de 2015, 2016 y 2017, y dispuesta en 30 millones de euros a 31 de marzo de 2018, y cuyo vencimiento es de 6 años.

Todos los tramos son pagaderos al vencimiento (“*bullet repayment*”).

Para cada tramo de financiación el tipo de interés es distinto y todos ellos están vinculados al Euribor más un margen; el diferencial promedio ponderado asciende a 376 puntos básicos. En el primer y segundo tramo de financiación se aplica un *floor* al EURIBOR del 1%.

El contrato de financiación suscrito contiene cierto número de obligaciones de “hacer” y de “no hacer” relativas al negocio, cuyo fin es dar un cierto grado de control sobre la gestión del negocio del Grupo y protección frente a su situación crediticia, de manera que el negocio se mantenga dentro de los parámetros previstos cuando las entidades bancarias decidieron conceder la financiación. Entre las obligaciones de “no hacer” figuran restricciones a la constitución de cargas sobre activos, a la realización de inversiones, a la asunción de deuda adicional, a la venta de activos y a la realización de pagos a accionistas, en forma de dividendos u otros hasta el vencimiento del préstamo (año 2022).

La financiación no contempla cumplimiento de *covenants*, salvo para la línea “*Revolving*” que, en caso de estar dispuesta por encima de 60 millones de euros, el ratio de cumplimiento de Deuda/EBITDA, según lo define el contrato de financiación, tendría que ser no superior a 7,75x. Con anterioridad al 6 de abril de 2018, el cumplimiento de dicho *covenant* se activaba tras la disposición de la línea “*Revolving*” por encima de 35 millones de euros. El incremento del mencionado límite de la línea “*Revolving*”, operativo desde la modificación formalizada el 6 de abril de 2018, está sujeto al compromiso de realizar una ampliación de capital por un importe de 25 millones de euros. Dicha ampliación está asegurada por el accionista principal del Grupo.

El ratio Deuda/EBITDA recogido en el contrato de financiación define: (i) Deuda: Deuda financiera neta consolidada menos los pasivos financieros por emisión de valores negociables (Participaciones preferentes) y menos el valor razonable de derivados; y (ii) EBITDA: EBITDA “ajustado”. Para más información sobre el cálculo de este ratio financiero véase definición de “EBITDA ajustado” en el

apartado 26 – “Glosario de Medidas Alternativas de Rendimiento – (APM)” – del presente Documento de Registro.

Desde la formalización del préstamo original, nunca se ha estado dispuesto de la línea de crédito “Revolving” por encima del límite que activa el cumplimiento del covenant anteriormente mencionado. No obstante, a fecha del presente Documento de Registro, no se cumple con el ratio de cumplimiento de Deuda/EBITDA previsto bajo dicho covenant, de modo que no se podría disponer de la línea de crédito “Revolving” por encima del nuevo límite de 60 millones de euros.

En garantía de las obligaciones asumidas en virtud de esta financiación, el Grupo constituyó el siguiente paquete de garantías a favor de los prestamistas.

- Deoleo S.A. y Deoleo USA Inc. como prestatarios y Carapelli Firenze, S.p.A. como garante de la financiación.
- Las garantías reales son de primer y segundo rango para cubrir la *First y Second Lien* y están fundamentalmente compuestas de:
 1. Prenda de las acciones de las sociedades del Grupo Carapelli Firenze, S.p.A. y Deoleo USA Inc.
 2. Prenda sobre las acciones de sociedades del Grupo Deoleo que representen, en cada momento, el 85% del EBITDA y el 85% de los activos del Grupo del estado de situación financiera consolidado.
 3. Hipoteca de las marcas Carbonell, Koipe y Koipesol.
 4. Prenda de los activos de Deoleo USA Inc. actuales y futuros (“floating charge”).
 5. Prendas de las cuentas del *cash pooling* en Reino Unido y Nueva York, así como otras con relevantes excedentes de Tesorería del Grupo en España.
 6. Promesa de hipoteca de la fábrica de Alcolea.

El saldo vivo a la fecha del presente Documento de Registro del Contrato de Préstamo ascendía a 540 millones de euros.

Pasivos financieros por emisión de valores negociables

Con fecha 20 de diciembre de 2006, el Grupo llevó a cabo una emisión de 6.000 participaciones preferentes de 50.000 euros de valor nominal cada una de ellas, por un importe total de 300.000 miles de euros, aproximadamente. Los titulares de estas participaciones tienen derecho a percibir una remuneración predeterminada de carácter no acumulativo, estando el pago y el devengo condicionado a la existencia de “Beneficio Distribuible” suficiente en el Grupo.

Las participaciones preferentes devengan desde la fecha de desembolso y durante el resto de la vida de la emisión, una remuneración no acumulativa, pagadera por trimestres vencidos, a un tipo equivalente a Euribor incrementado en 2,50% nominal anual, y a partir del 20 de diciembre de 2016, al Euribor a tres meses, vigente el segundo día hábil anterior al inicio de cada periodo, incrementado en 4,00% nominal anual.

Como consecuencia de las pérdidas del ejercicio, el Grupo no ha procedido a registrar provisión alguna por intereses devengados en el ejercicio 2017 pendientes de pago a los titulares de las participaciones preferentes. En el ejercicio 2016 tampoco existía provisión alguna por este concepto.

Desde el ejercicio 2010, el Grupo ha llevado a cabo distintas ampliaciones de capital por aportación de participaciones preferentes, así como recompra de participaciones preferentes, quedando a 31 de

diciembre de 2017, 2016 y 2015, 1.034 participaciones en circulación, sin que se hayan producido ampliaciones de capital o recompras de participaciones preferentes en los últimos tres ejercicios. De éstas, 189 se encuentran en poder de la Sociedad dominante. Aunque su emisión es por tiempo indefinido, podrán amortizarse total o parcialmente en cualquier momento a partir de que hayan transcurrido cinco años desde la fecha de desembolso, a voluntad del emisor, sin que existan cláusulas de convertibilidad.

Otros pasivos financieros no corrientes

El detalle de otros pasivos financieros no corrientes es el siguiente:

OTROS PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	Miles de euros			
	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Otros Préstamos	889	1.077	1.497	2.030
Proveedores de inmovilizado	16	130	841	1.374
Fianzas a largo plazo	9	9	-	10
Total	914	1.215	2.338	3.414

Bajo este epígrafe se recogen, principalmente, el importe de préstamos, normalmente asociados a subvenciones y a tipo de interés cero, concedidos por diversas instituciones públicas para la promoción de determinados proyectos de investigación, desarrollo e innovación. Estos préstamos tienen sus vencimientos entre los años 2016 y 2024.

Otras deudas con entidades de crédito corriente

En este epígrafe se incluyen los compromisos por *factoring* y *confirming* financiero suscritos con diversas entidades financieras con un límite de 53 millones de euros. A 31 de diciembre de 2017 el saldo dispuesto asciende a 27.113 miles de euros.

Adicionalmente, en este epígrafe se incluyen los intereses devengados pendientes de pago.

Patrimonio neto consolidado

El patrimonio neto consolidado del Grupo a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 es el siguiente:

	Miles de euros							
	Capital Social	Otras Reservas	Resultados Acumulados	Diferencias de Conversión	Ajustes por Cambios de Valor	Total	Intereses Minoritarios	Total Patrimonio Neto
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	438.778	23.801	52.495	(8.908)	(331)	505.835	436	506.271
Resultado global consolidado del ejercicio 2016	-	-	(179.068)	2.113	-	(176.955)	(296)	(177.251)
Otras variaciones en el patrimonio neto:								
Otros movimientos	-	-	(199)	-	37	(162)	-	(162)
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	438.778	23.801	(126.772)	(6.795)	(294)	328.718	140	328.858
Resultado global consolidado del ejercicio 2017	-	-	(18.356)	(10.702)	-	(29.058)	-	(29.058)
Reducción de Capital	(323.310)	34.183	289.127	-	-	-	-	-
Otras variaciones en el patrimonio neto:								
Otros movimientos	-	-	(178)	-	349	171	(140)	31
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017	115.468	57.984	143.821	(17.497)	55	299.831	-	299.831

Con fecha 5 de junio de 2017, con el objetivo de restablecer el equilibrio patrimonial de la Sociedad, la Junta General de Accionistas de la misma acordó la reducción del capital social en la suma de 323.309.825,72 euros mediante la reducción del valor nominal de las acciones de 0,28 euros por acción con la finalidad de restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio neto de la Sociedad, disminuido por consecuencia de pérdidas, y de dotar reservas voluntarias indisponibles, previa

aplicación de la totalidad de las reservas de la Sociedad (salvo la reserva legal) a la compensación de las pérdidas acumuladas. Una vez llevada a cabo esta medida, Deoleo, S.A. ha superado la situación considerada en el artículo 363 del citado Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital como causa de disolución.

La Reserva por Diferencias de Conversión del ejercicio 2017 ha disminuido en 10,7 millones de euros, principalmente, por la variación en la conversión de los estados financieros de las sociedades de Estados Unidos (8,1 millones de euros), México (1 millón de euros) y Canadá (0,9 millones de euros). Y esta variación en la conversión se ha originado por la variación de los tipos de cambio entre el 31 de diciembre de 2017 y el 31 de diciembre de 2016: devaluación del dólar estadounidense del 13,8%, del peso mejicano del 8,7% y del dólar canadiense del 6%.

Ratios financieros

Los ratios correspondientes al endeudamiento del Grupo a 31 de marzo de 2018 y a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 son los siguientes:

RATIOS	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Deuda Financiera Bruta / Fondos Propios	1,90	1,82	1,68	1,11
Deuda Financiera Neta / Fondos Propios	1,84	1,77	1,61	1,03
Deuda Financiera no corriente / Deuda Financiera Bruta	0,96	0,95	0,97	0,95
Cobertura de intereses (EBITDA / Gastos financieros)	1,31	1,18	1,74	1,32
Gastos financieros / Deuda Financiera Bruta (%)	4,4%	4,6%	4,7%	4,7%
Deuda Financiera Neta / EBITDA	20,69	17,92	11,69	14,89
Deuda Financiera Bruta / Total Activo	52,9%	50,8%	49,4%	40,4%

10.2 Fuentes y cantidades de los flujos de tesorería

Flujos de tesorería

El estado de los flujos de tesorería se recoge en el apartado 20.1.

La siguiente tabla muestra el porcentaje que cada uno de los principales gastos del Grupo supuso sobre el total de la cifra de negocios (tomados sobre los ingresos de actividades continuadas) en el primer trimestre de 2018 y en los ejercicios 2017, 2016 y 2015:

	31/03/2018	2017	2016	2015
Variaciones de existencias	-1,5%	0,8%	-2,6%	2,1%
Consumo de materias primas y consumibles	-76,8%	-78,7%	-72,0%	-79,7%
Gastos de personal	-6,6%	-6,9%	-8,4%	-6,2%
Dotación a la amortización	-2,7%	-2,6%	-2,9%	-2,6%
Otros gastos de explotación	-10,7%	-14,9%	-39,1%	-18,5%
Gastos financieros	-3,9%	-3,7%	-4,9%	-4,3%
Impuestos	0,2%	1,1%	2,9%	1,0%

Fondo de maniobra

El fondo de maniobra del Grupo a 31 de marzo de 2018 y al cierre de los ejercicios 2017, 2016 y 2015 es el siguiente:

FONDO DE MANIOBRA	Miles de euros			
	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Activos corrientes	234.180	233.997	223.032	317.027
Pasivos corrientes	99.477	126.858	86.029	165.077
Saldo neto	134.703	107.139	137.003	151.950

Rotación capital circulante

ROTACIÓN CAPITAL CIRCULANTE	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	días			
Período medio de cobro	46,3	47,4	39,7	48,3
Período medio de pago	45,6	51,3	40,5	63,9
Período medio de existencias	64,6	57,9	54,0	62,6
	Miles de euros			
Ventas	161.506	692.332	695.213	817.284
Consumos y otros gastos de explotación	141.328	635.565	609.595	765.294
Capital circulante operativo				
Existencias	115.856	109.790	102.794	140.085
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	83.113	89.868	75.659	108.071
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	71.600	89.334	67.707	133.923
Provisiones	5.720	5.871	327	325
Capital circulante financiero				
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	19.422	16.831	23.406	42.040
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	21.587	30.712	16.785	28.138

Instrumentos financieros derivados

A 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, el Grupo tenía reconocidos instrumentos financieros derivados no considerados de cobertura contable, si bien eran utilizados como cobertura económica de la actividad propia de Deoleo o bien de los compromisos financieros adquiridos.

El detalle de los instrumentos financieros derivados incluidos en el estado de situación financiera consolidado del Grupo a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 es el siguiente:

INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	Miles de euros					
	31/12/2017		31/12/2016		31/12/2015	
	Activo Financiero	Pasivo Financiero	Activo Financiero	Pasivo Financiero	Activo Financiero	Pasivo Financiero
Corriente:						
De tipo de interés	-	-	-	-	-	5.877
De tipo de cambio	573	222	11	269	551	131
Total derivados reconocidos	573	222	11	269	551	6.008

La totalidad de los instrumentos financieros derivados que mantiene el Grupo a 31 de diciembre de 2017 son considerados de cobertura económica pero no contable. El efecto de la variación en el valor razonable de los mismos se encuentra registrado en el epígrafe “Ingresos financieros” de la cuenta de resultados consolidada de 2017 por importe de 609 miles de euros, aproximadamente, (5.199 miles de euros de ingreso en 2016). El ajuste por riesgo de crédito y de contrapartida a 31 de diciembre de 2017 no es significativo.

Excepto los instrumentos financieros derivados, el resto de los pasivos financieros están valorados a coste amortizado, el cual no difiere significativamente de su valor razonable.

Derivados de tipo de interés

Con fecha 20 de diciembre de 2016 vencieron todos los derivados de cobertura económica de tipo de interés que el Grupo mantenía con diversas entidades de crédito que no han sido renovados en el ejercicio 2017.

El Grupo no tiene designadas relaciones de cobertura a 31 de diciembre de 2017 (tampoco mantenía relaciones de cobertura contable a 31 de diciembre de 2016).

Derivados de tipo de cambio

Para gestionar sus riesgos de cambio, el Grupo ha suscrito contratos a plazo de monedas de los principales mercados en los que opera.

	Tipo de Cambio Medio (Euro)			Moneda Extranjera			Miles de euros					
							Valor Nocional			Valor Razonable		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Currency:												
Dólar estadounidense	1,18	1,07	1,1	18.915	9.146	5.235	16.082	8.550	4.777	329	(126)	498
Dólar australiano	1,53	1,52	1,48	199	298	888	130	196	600	-	(8)	(83)
Dólar canadiense	1,5	1,41	1,5	6.314	6.263	9.064	4.212	4.452	6.041	22	(128)	5
Peso Mexicano	-	21,63	-	-	10.817	-	-	500	-	-	4	-
							20.424	13.698	11.418	351	-258	420

El importe nocional de todos los contratos de compraventa de divisa a plazo existentes a 31 de diciembre de 2017 es, aproximadamente, de 20.424 miles de euros (13.698 miles de euros a 31 de diciembre de 2016) que se han contratado para cubrir flujos de pagos y cobros derivados de la actividad propia del Grupo y/o de los compromisos financieros adquiridos.

Se aplica una política de coberturas de operaciones comerciales en función del plazo estimado de cobros/pagos. Como consecuencia de esta política, la totalidad de las coberturas a plazo tienen un plazo menor de un año.

Los valores razonables de estos contratos a plazo se han estimado en base a la comparación de los tipos de cambio de los mismos con los tipos de cambio de mercado correspondientes a cada fecha de vencimiento de las distintas operaciones según datos disponibles en fuentes públicas y/o servicios de información especializados.

El efecto de una variación del tipo de cambio de más o menos 5% en el EUR/USD sobre el valor de las coberturas a 31 de diciembre de 2017 sería de 474 miles de euros, aproximadamente.

10.3 Requisitos de préstamo y estructura de financiación

Ver apartado 10.1 –“Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo” – del presente Documento de Registro.

10.4 Restricciones sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, hayan afectado o puedan afectar de manera importante a las operaciones del Grupo.

Al margen de las principales restricciones sobre el uso de capital que se describe en el apartado 10.1 anterior, a la fecha del presente Documento de Registro no existe ninguna restricción sobre el uso de los recursos de capital que pueda afectar de manera importante a las operaciones del Grupo.

10.5 Fuentes previstas de fondos necesarias para cumplir con las principales inversiones futuras y con las necesidades de inmovilizado material tangible que se recogen en los apartados 5.2.3 y 8.1, respectivamente.

El Grupo no prevé realizar inversiones futuras significativas, según se recoge en el apartado 5.2.3.

Asimismo, el Grupo no tiene previsto realizar inversiones significativas, aparte de las ya indicadas en el apartado 5.2.2, con respecto al inmovilizado material (apartado 8.1), por lo que a la fecha del presente Documento de Registro no tiene la intención de suscribir endeudamiento adicional.

Con los recursos generados de las operaciones que se esperan obtener en el ejercicio 2018 se podrán hacer frente a las inversiones planeadas (5,3 millones de euros) y al pago de intereses (26,5 millones de euros). En el ejercicio 2017, los recursos generados por las operaciones “recurrentes”, ascendieron a 31,3 millones de euros. En el ejercicio 2018, el Grupo no tiene que hacer frente al vencimiento de deuda.

11. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS

El principal activo del Grupo son sus marcas, cuyo valor representa alrededor del 62% del activo total consolidado.

Para mayor información sobre las principales marcas del Grupo véase el apartado 6 –“*Descripción del negocio de Deoleo*”– del presente Documento de Registro.

Dada la importancia de las mencionadas marcas del Grupo, todas ellas, a excepción de la marca Bertolli (véase apartado 5 –“*Información sobre Deoleo*”– del presente Documento de Registro), son en propiedad, encontrándose debidamente protegidas a través de los pertinentes registros, patentes y licencias en España y otros países considerados estratégicos en el mundo.

Asimismo, y con el fin de preservar y, en la medida de lo posible, acrecentar su mencionado valor, deben resaltarse los gastos en publicidad acometidos por el Grupo, que en los ejercicios 2015, 2016 y 2017 ascendieron a 15,9 millones de euros, 17,4 millones de euros y 21,7 millones de euros, respectivamente. Dichos importes supusieron, respectivamente, el 2,3%, el 2,5% y el 2,6% del total de los ingresos ordinarios consolidados de dichos ejercicios.

El Grupo dispone de una estructura propia para el desarrollo de actividades de I+D formada por varios departamentos (Laboratorio Central, Gestión del Conocimiento, Medio Ambiente y Laboratorios Locales) en los cuales trabajan un total de 25 personas. Dichas personas desarrollan también las actividades de Calidad dentro del Grupo.

Durante el ejercicio 2017, el importe gastado en dichos departamentos (incluyendo gastos de personal) ha ascendido a 3,2 millones de euros.

Durante el ejercicio 2017 el Grupo ha estado realizando diversos desarrollos de procesos relativos a soluciones alimentarias para requerimientos nutricionales. Ha realizado estudios relativos al escualeno y a mejorar la estabilidad de las grasas en cuanto a textura y comportamiento de cara a sus componentes nutricionales.

Asimismo, en colaboración con la Cooperativa Ganadera del Valle de los Pedroches (Covap) se han realizado desarrollos de nuevos productos, desarrollándose una mantequilla con aceite de oliva Carbonell y leche de cabra y una salsa ligera con leche de cabra en polvo. Adicionalmente se ha desarrollado una herramienta informática para facilitar la inclusión de los productos del Grupo en la dieta de los consumidores según sus necesidades nutricionales y se ha lanzado la gama de spray de aceite de oliva con uso para plancha o pasta y ensaladas.

También se ha desarrollado, juntamente con el CSIC (Centro Superior de Investigaciones Científicas), una herramienta que permite a los usuarios realizar menús con los productos de la empresa y otros, para adecuarlos a sus necesidades nutricionales.

El objetivo de la actividad, denominada “Nuevos Ingredientes Funcionales”, y que se basa en la “Búsqueda de nuevos ingredientes funcionales para el posterior desarrollo de alimentos”, es el desarrollo de alimentos funcionales orientados a mejorar distintos aspectos de enfermedades cardiovasculares y neurodegenerativas, teniendo siempre en cuenta las posibilidades del mercado actual.

El Grupo ha trabajado durante 2017 en la búsqueda de alimentos funcionales con propiedades relacionadas con la prevención de las enfermedades cardiovasculares y neurodegenerativas, intentando en todo momento que su origen estuviera en los subproductos y productos de las empresas del consorcio y/o sus procesos de fabricación, junto a Neuron, en un proceso biotecnológico para la obtención de ácidos grasos poliinsaturados de cadena larga tomando como punto de partida fuentes de carbono generadas en los procesos productivos del Grupo.

Junto a Covap en la mejora de grasas industriales, estabilidad y de textura con la colaboración de Depsiextracta, realizando pruebas de hidrogenación parcial de aceites vegetales, así como fraccionamiento de dichos aceites, para poder separar oleínas (líquido) de estearinas (sólidas) para su incorporación a matrices de diferentes estados.

De modo independiente el desarrollo de otros nuevos funcionales a partir de sus productos, subproductos y procesos de fabricación: mix de polifenoles, tocoferoles y fitosteroles.

12. INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS

12.1 Tendencias recientes más significativas

A continuación, se recogen las principales magnitudes seleccionadas de la cuenta de resultados consolidada y balance del Grupo a 31 de marzo de 2018² y 2017. Para mayor información en relación con la cuenta de resultados consolidada del Grupo del primer trimestre de 2018 véase apartado 3.2 – “*Información financiera seleccionada relativa a periodos intermedios*”– y apartado 20.6 – “*Información intermedia y demás información financiera*” – del presente Documento de Registro.

² Los datos a 31 de marzo de 2018 y 2017 no han sido auditados ni han sido objeto de revisión limitada por parte del auditor de la Sociedad.

En la siguiente tabla se muestran las principales magnitudes extraídas de la cuenta de resultados consolidada del Grupo del primer trimestre de 2018 y 2017:

	Miles de euros		Var. (%)
	31/03/2018	31/03/2017	
Ventas	161.506	175.135	-7,8%
EBITDA	8.574	11.862	-27,7%
Resultado de explotación	4.401	2.320	89,7%
Resultado neto	(1.471)	(7.567)	-80,6%

En lo que se refiere al balance de situación a 31 de marzo de 2018 y a 31 de diciembre de 2017, las principales magnitudes que se desprenden del mismo a dicha fecha son las siguientes:

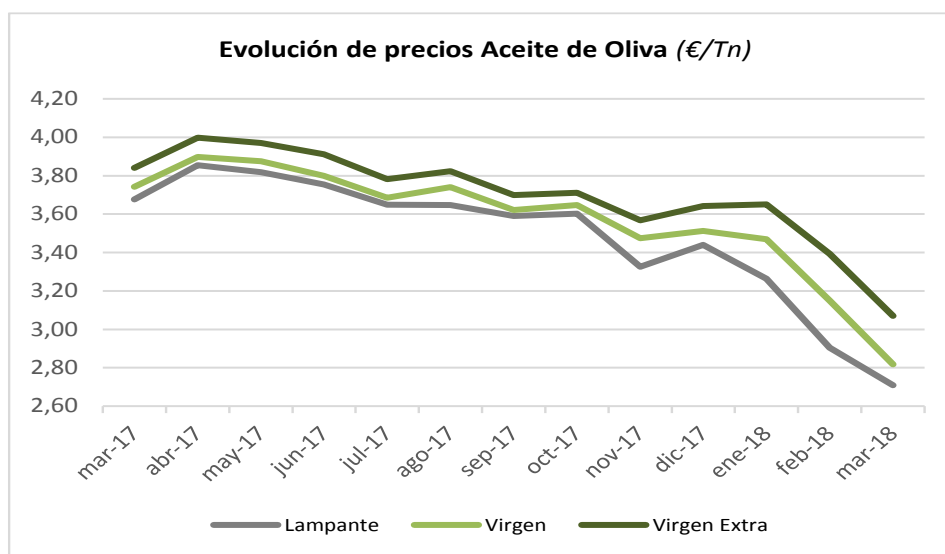
	Miles de euros		Var. (%)
	31/03/2018	31/12/2017	
Activo no corriente	900.309	903.940	-0,4%
Capital circulante	121.649	104.453	16,5%
Patrimonio neto	296.514	299.831	-1,1%
Deuda financiera neta	573.925	555.157	3,4%

Evolución de la materia prima

Los datos oficiales de producción de la campaña actual (2017/18) en España son similares a los de la campaña 2016/17 y se encuentran por encima de las estimaciones iniciales, pero con una menor calidad.

El alto nivel de precipitaciones en España durante la primavera de 2018 vaticina una mejor cosecha en la campaña 2018/2019, es decir, se presume una mayor oferta, lo que está provocando una caída de los precios superior al 20% en todas las variedades del aceite.

En cuanto al resto de países productores de aceite (Italia, Túnez, Grecia, etc.), están cumpliendo sus respectivas estimaciones de producción, y los precios también se reducen.



Fuente: Pool Red

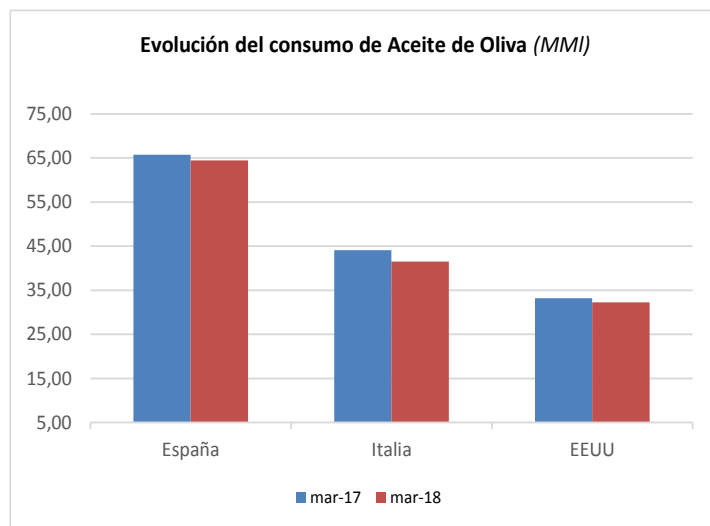
Evolución del consumo

Según datos extraídos de la fuente “Nielsen”, el consumo de aceite de oliva ha disminuido un 3,4% durante el primer trimestre de 2018 en los tres principales mercados consumidores (España, Italia y Estados Unidos), respecto al primer trimestre de 2017

Sin embargo, conviene destacar que el consumo de aceite de oliva virgen extra en España, que ya representa casi el 50% del consumo total, ha crecido en el primer trimestre de 2018 un 4,5% con respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior. En este sentido, el Grupo está apostando especialmente por este segmento tratando de reforzar su actividad en el mismo.

En Italia y Estados Unidos, el peso de los aceites virgen y virgen extra sobre el consumo total de aceite ya es muy elevado, ya que representan el 86% y el 70%, respectivamente, y es más estable.

A continuación, se muestra una gráfica con el detalle de la evolución del consumo de aceite de oliva en los tres principales mercados consumidores (España, Italia y Estados Unidos) durante el primer trimestre del ejercicio 2018 en comparación con el consumo durante el mismo periodo en 2017. Las disminuciones del consumo total entre el primer trimestre de 2018 y el primer trimestre del 2017 han sido del 2% en España, el 5,8% en Italia y el 2,8% en Estados Unidos.



Fuente: Nielsen

Cuenta de resultados de gestión (no auditada)

A continuación, se muestran las principales magnitudes extraídas de las cuentas de resultados consolidadas intermedias correspondientes al primer trimestre de 2018 y al mismo periodo de 2017, que han sido elaboradas internamente por el Grupo (cuentas de gestión), sin ser objeto de verificación por parte del auditor de la Sociedad.

	Miles de Euros		Var. (%)
	31/03/2018	31/03/2017	
Ventas	161.506	175.135	-7,8%
Coste de ventas	(138.128)	(146.704)	-5,8%
Margen Bruto	23.378	28.431	-17,8%
Coste de personal	(10.662)	(12.294)	-13,3%
Otros costes de explotación	(4.142)	(4.275)	-3,1%
Otros costes operativos	(14.804)	(16.569)	-10,7%
EBITDA "ajustado"	8.574	11.862	-27,7%
% sobre ventas	5,3%	6,8%	
Amortizaciones y depreciaciones	(3.960)	(4.381)	-9,6%
EBIT antes de no recurrentes	4.614	7.481	-38,3%
Elementos no recurrentes	(213)	(5.161)	-95,9%
EBIT	4.401	2.320	89,7%
% sobre ventas	2,7%	1,3%	
Resultado financiero	(6.231)	(7.520)	-17,1%
BAI	(1.830)	(5.200)	-64,8%
Impuestos	359	(2.367)	-115,2%
Resultado neto	(1.471)	(7.567)	-80,6%

La cuenta de resultados del primer trimestre de 2018 ha experimentado una significativa mejora del resultado neto, con una reducción de las pérdidas del 81% con respecto al mismo período del ejercicio anterior. El "EBIT" (i.e. Beneficio Antes de Intereses e Impuestos "BAIT") se ha situado, en el primer trimestre de 2018, en 4,4 millones de euros, esto es, 2,1 millones de euros por encima del primer trimestre del año anterior, lo que supone un crecimiento del 90%.

Los costes operativos se han reducido como consecuencia, principalmente, del efecto de las medidas de reestructuración adoptadas en 2017. Otros costes de explotación incluyen: Publicidad, Suministros, Arrendamientos, Servicios profesionales independientes y otros servicios.

El Margen Bruto del primer trimestre de 2018 se ha visto afectado por dos circunstancias muy significativas: (i) la evolución del tipo de cambio Euro/Dólar estadounidense (i.e. un impacto negativo de 3,9 millones de euros), y (ii) el cambio en el modelo de distribución en la India (i.e. un impacto negativo de 1,8 millones de euros que el Grupo espera recuperar en los próximos meses).

El EBITDA del primer trimestre de 2018, a pesar el impacto negativo por los aspectos señalados en el párrafo anterior, prácticamente ha doblado al obtenido en el último trimestre del ejercicio 2017, lo que muestra un cambio de tendencia.

Resultado de gestión por unidad de negocio (no auditada)

A continuación, se muestra la evolución de los ingresos y del EBITDA del Grupo durante el primer trimestre de 2018, respecto del mismo periodo del ejercicio anterior, con el detalle de cada una de las unidades de negocio:

Unidad de Negocio	Ingresos			EBITDA			Margen (%)	
	Miles de euros			Miles de euros				
	31/03/2018	31/03/2017	Var. (%)	31/03/2018	31/03/2017	Var. (%)	31/03/2018	31/03/2017
Sur de Europa	79.447	80.902	-1,8%	4.546	5.499	-17,3%	5,7%	6,8%
Norte de Europa	15.579	19.439	-19,9%	368	592	-37,8%	2,4%	3,0%
Norte América	34.988	37.055	-5,6%	3.854	7.307	-47,3%	11,0%	19,7%
Internacional	26.381	31.339	-15,8%	3.644	5.125	-28,9%	13,8%	16,4%
Operativa, Corporativa, Otros	5.111	6.399	-20,1%	(3.839)	(6.661)	-42,4%	-75,1%	-104,1%
Total	161.506	175.134	-7,8%	8.573	11.862	-27,7%	5,3%	6,8%

La evolución del EBITDA en las distintas unidades de negocio, en el primer trimestre de 2018, pese a ser negativa en comparación con el primer trimestre del ejercicio 2017, muestra una tendencia positiva con respecto a la evolución observada en el último semestre del ejercicio anterior.

Pese a que la caída de las ventas va en línea con el comportamiento de los mercados, el Grupo ha mejorado sus cuotas de mercado en Italia, España y Estados Unidos con respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior.

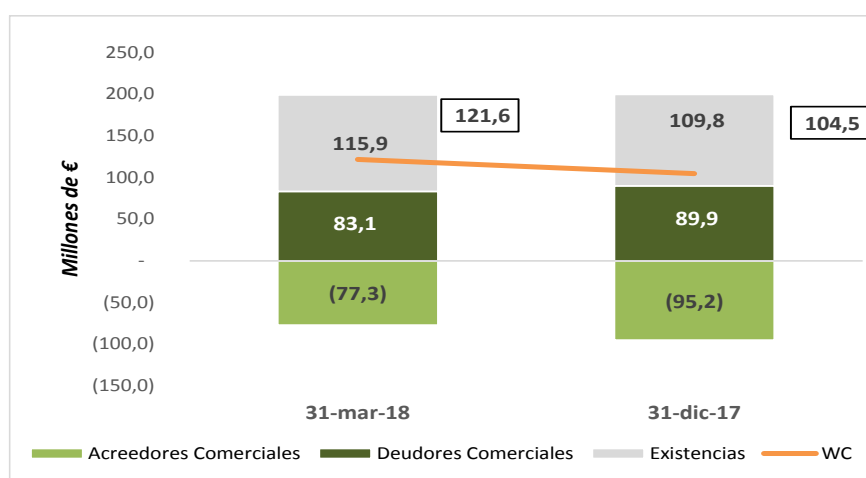
La caída en ventas en Norte de Europa se ha debido al retraso en la negociación con algunos de los clientes principales en Francia y Alemania, ya que en estos países se negocian los precios, normalmente, una vez al año. Se esperan recuperar las ventas en los siguientes trimestres.

La evolución en Estados Unidos se ha visto afectada, principalmente, por el tipo de cambio Euro/Dólar estadounidense, con un impacto negativo para el Grupo de 3,9 millones de euros, aproximadamente.

En los mercados internacionales, destaca el efecto del cambio en el modelo de distribución que el Grupo está implementando en la India donde, desde el mes de abril de 2018, el Grupo se encarga de forma directa de la distribución en ese mercado. Este cambio ha supuesto la ralentización de las ventas durante el primer trimestre de 2018, habiéndose perdido 3 millones de euros, aproximadamente, que se esperan recuperar en los próximos meses. Esta medida permitirá al Grupo incrementar su margen comercial al retener el margen que hasta ahora obtenía el intermediario.

Evolución del fondo de maniobra y del endeudamiento (datos no auditados)

En la siguiente gráfica se muestra la evolución del fondo de maniobra del Grupo a 31 de marzo de 2018, en comparación con los datos obtenidos a 31 de diciembre de 2017.



La deuda financiera neta y el capital circulante aumentan un 3,4% y un 16,5%, respectivamente, por el incremento del nivel de existencias asociado, principalmente, a la compra de materia prima de calidad al inicio de campaña.

Aunque los datos de la campaña han sido mejores de lo que, previamente, se había estimado y los precios están bajando, la disponibilidad de aceite de oliva virgen extra de calidad en España es reducida, por lo que el Grupo se ha visto obligado a aumentar su aprovisionamiento de este tipo de productos (i.e. aceites de calidad) y consecuentemente, el Grupo ha incrementado el volumen de existencias.

Análisis de gestión de generación de caja (datos no auditados)

A continuación, se muestra una gráfica que contiene datos no auditados correspondientes al primer trimestre de 2018 y 2017, que permiten realizar el análisis de la generación de caja por parte del Grupo durante dichos periodos.

	Miles de euros		Var. (%)
	31/03/2018	31/03/2017	
Saldo Inicial	23.424	29.906	
EBITDA	8.574	11.862	-27,7%
Variación en Working Capital	(16.172)	(14.845)	8,9%
Pago de intereses	(6.896)	(6.822)	1,1%
Pago de impuestos	(1.563)	(22)	7004,5%
No recurrentes y otros	(1.730)	(9.310)	-81,4%
FC actividades de inversión	(600)	(1.323)	-54,6%
FC actividades de financiación	20.938	16.899	23,9%
YTD Caja generada	2.551	(3.561)	-171,6%
Saldo Final	25.975	26.345	

A 31 de marzo de 2018, el Grupo mantiene unos niveles de tesorería estables gracias a la disposición de la línea “*Revolving*” y al menor desembolso en gastos no recurrentes, a pesar de incrementar el capital circulante como consecuencia del acopio de aceite de calidad al inicio del ejercicio, que coincide en plena campaña de recogida.

El aumento de los flujos de caja por las actividades de financiación por 20, 9 millones de euros se ha llevado a cabo por la disposición de 30 millones de euros de la línea de crédito “*Revolving*”, y el exceso ha compensado la menor utilización de las líneas de *factoring*.

Asimismo, cabe destacar que, a 31 de marzo de 2018, Deoleo cumple con los *covenants* financieros que le son exigibles.

Conclusiones (datos no auditados)

El resultado neto del Grupo continúa con la mejora iniciada en trimestres anteriores, y se reducen las pérdidas en un 81% con respecto al mismo período del ejercicio anterior. Por su parte, el EBIT (i.e. Beneficio Antes de Intereses e Impuestos “BAIT”), se ha incrementado un 90% con respecto al mismo período del ejercicio anterior.

El EBITDA muestra una recuperación con respecto a los dos últimos trimestres de 2017, a pesar de recoger el impacto del tipo de cambio y la puesta en marcha del nuevo modelo de distribución en la India.

Los costes de operativos se siguen reduciendo por las medidas de reestructuración adoptadas durante el ejercicio 2017.

Asimismo, el Grupo sigue suscribiendo alianzas estratégicas para diferenciarse en el mercado por la distribución de productos de calidad. Entre las recientes alianzas estratégicas alcanzadas, destacan: el acuerdo suscrito con Viñaoliva en España y con FOOI (Filiera Olivícola Olearia Italiana) en Italia. Se trata de acuerdos de cantidades, en los que los precios suelen estar referidos a índices, por los que el Grupo se asegura de aceites de oliva virgen extra de alta calidad, lo que representa una ventaja competitiva relevante. Estos acuerdos son más importantes por la calidad que por la cantidad (que no es relevante).

Deoleo ha alcanzado un acuerdo con las entidades financieras que participan en la financiación del Grupo y, concretamente, con aquellas que participan en el tramo de la línea de crédito “*Revolving*”. El acuerdo fue aprobado por el Consejo de Administración el pasado 6 de abril de 2018 y supone una mejora en las condiciones de utilización de dicha línea, al permitir el acceso a 25 millones de euros adicionales de financiación sin la necesidad de cumplimiento de covenants.

Asimismo, en esa misma fecha, el Consejo de Administración de Deoleo adoptó un acuerdo por el que se aprobaba la preparación de un aumento de capital de la Sociedad, con derecho de suscripción preferente, de 25 millones de euros, cuyas condiciones se fijarán y comunicarán en su debido momento. En relación con la ejecución del mencionado aumento de capital de la Sociedad, el socio mayoritario de la misma, se ha comprometido a suscribir y desembolsar las acciones e importes, respectivamente, que no hayan sido adjudicados a otros accionistas o inversores.

Este incremento adicional de la capacidad financiera del Grupo en 50 millones de euros permitirá impulsar los planes de crecimiento del Grupo y se materializará en inversiones necesarias para su expansión en los mercados internacionales con un alto potencial de crecimiento, en el fortalecimiento de la presencia de las marcas líderes del Grupo y en la posibilidad de alcanzar nuevos acuerdos estratégicos de negocio con aquellos proveedores que, igualmente, defienden la calidad.

A continuación, se recoge información relativa al mercado de aceite de oliva como materia prima, así como las estimaciones más recientes sobre las tendencias de dichos mercados obtenidas del Comité Oleícola Internacional. Esta información complementa a la incluida en el apartado 6.2 relativa a mercados principales.

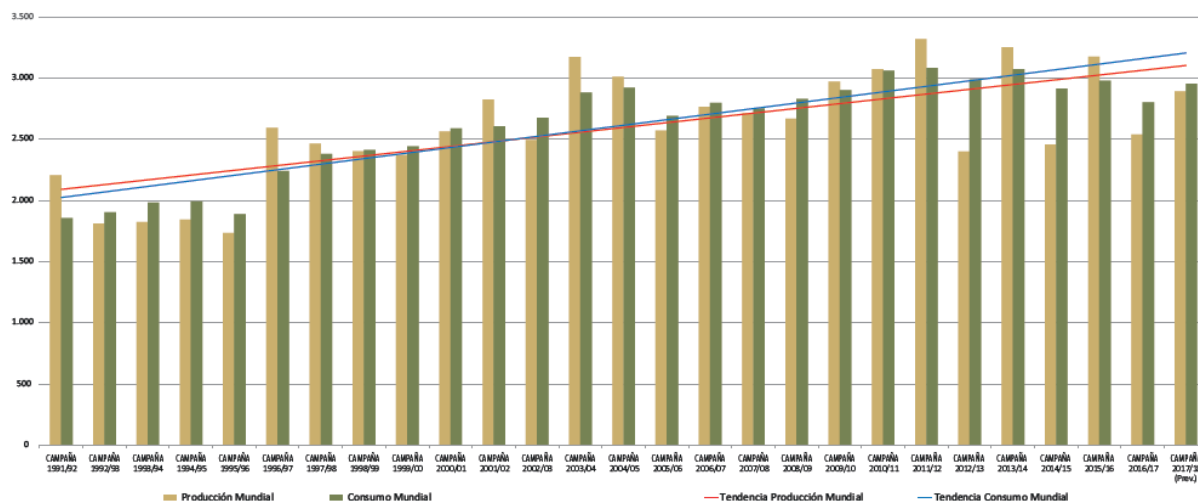
PRODUCCIÓN Y CONSUMO MUNDIALES

Con motivo de las reuniones de la 106ª Asamblea del Consejo Oleícola Internacional (COI), celebrada en Madrid entre los días 21 y 24 de noviembre de 2017, dicho organismo facilitó los últimos datos provisionales, correspondientes a la campaña 2016/17, que han cifrado la producción mundial de aceite de oliva en 2.539.000 toneladas, esto es un 20% menos respecto a la campaña anterior, y el consumo mundial en 2.803.000 toneladas, lo que supone un 5,9% menos. La producción mundial en la campaña 2016/17 se situó por debajo de las 3.000.000 toneladas, cifra superada en la campaña anterior y en cuatro de las últimas diez campañas.

La baja producción en países de la cuenca mediterránea, como Grecia e Italia, contribuyó a la caída de la producción mundial.

El consumo mundial volvió a decrecer, a diferencia de la campaña anterior, en gran parte debido a la subida de precios de la materia prima. La tendencia prevista indica que el consumo volverá a aumentar en la próxima campaña. El ratio producción/consumo en la campaña 2016/17 se situó por debajo de 1, dado que el consumo mundial superó a la producción.

En ese sentido, la tendencia prevista marca que, en esta campaña 2017/18, el consumo volverá a ser mayor que la producción, tal y como se puede observar en el siguiente gráfico (miles de toneladas):



Fuente: COI (Consejo Oleícola Internacional – noviembre 2017)

ESPAÑA

Producción

En la siguiente tabla se muestran los datos de producción, importación, exportación y consumo de aceite de oliva en España en los últimos años:

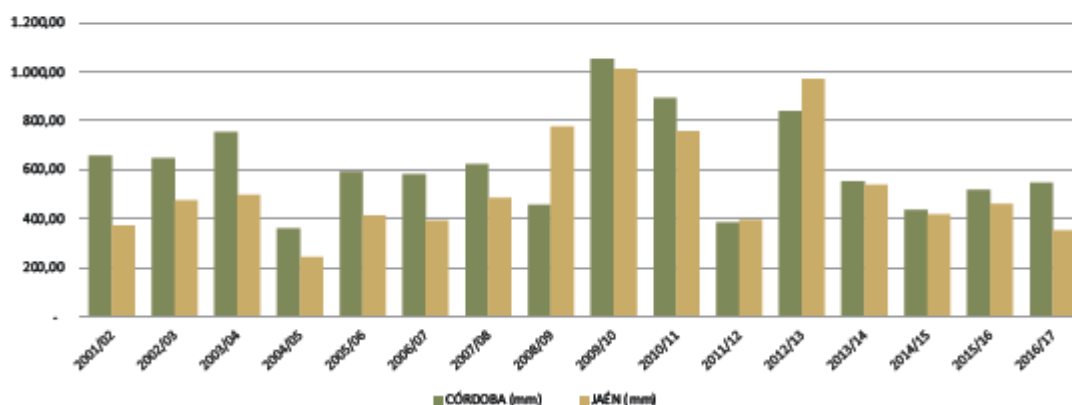
Miles de Tm	2016/17	2015/16	2014/15	2013/14	2012/13
PRODUCCIÓN	1.290,3	1.403,3	842,2	1.781,5	618,2
IMPORTACIONES	95,3	117,7	159,1	57,6	119,2
EXPORTACIONES	954,1	868,1	826,4	1.102,9	630
CONSUMO	457,9	502,6	494,6	536,5	499,2

Fuente: AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios)

El periodo productivo de la campaña 2016/17, que abarca desde el 1 de octubre de 2016 al 30 de septiembre de 2017, comenzó con un enlace con la campaña precedente de 331.000 toneladas. Esta cifra supone 31.000 toneladas por debajo de la media de los enlaces que se venían registrando desde la campaña 1999/2000.

Como se muestra en el siguiente gráfico, las precipitaciones en el año agrícola 2015/16, y en concreto en el otoño de 2015, no fueron muy altas, pudiéndose catalogar de medias, aunque sí por encima del año agrícola previo.

Gráfico: pluviometría en Córdoba y Jaén - (En mm.)



Fuente: estimaciones agroclimáticas de la Junta de Andalucía

A continuación, se muestran las principales áreas de producción españolas. Durante la campaña 2016/17 Jaén representó el 39,5% del total de la producción en España, con 509.000 toneladas; a nivel mundial representa el 20,1% de la producción. La segunda mayor región productora, Córdoba, produjo 269.000 toneladas, cifra similar a la campaña 2015/16, que supuso un 20,9% de la producción de España y un 10,6% de la mundial. La cifra total de producción en España constituyó el 50,7% de la producción global, unos 6 puntos por encima de lo que representaba el año anterior, el 44%.

Tabla: principales zonas de producción

Jaén	Córdoba	Granada	Resto Andalucía	Resto España	Resto mundo
509	269	109	173	227	1.252

Fuente: Agencia de Información y Control Alimentarios (AICA) – (En miles de Tm)

En cuanto al desarrollo de la campaña en lo que a producción se refiere, los meses de mayor producción por orden de magnitud fueron enero y diciembre, con 527.300 toneladas y 457.100 toneladas respectivamente, lo cual supone el 76,3% de la producción total. Al finalizar el mes de febrero el porcentaje alcanzado era del 96,37%. Esta campaña vino más retrasada, ya que lo más habitual es que el mes de diciembre sea el de mayor producción, y que arranque con un noviembre también alto. Sin embargo, en la campaña 2016/17, el mes de mayor producción fue el de enero.

Tabla: producción España

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Ø 5 campañas
Octubre	6,6	8,8	30,5	22,7	9,7	15,7
Noviembre	87,7	169,7	157,6	260,5	93,5	153,8
Diciembre	296,3	592,2	427,5	606,5	457,1	475,9
Enero	158,9	483	160,2	364,2	527,3	338,7
Febrero	49,1	300,1	37,8	114,4	155,9	131,5
Marzo	10,3	207,9	19,5	26,0	37,4	60,2
Abril	5,1	14,5	3,2	3,6	4,5	6,2
Mayo	4,2	5,3	5,9	5,4	4,9	5,1
Junio						
Julio						
Agosto						
Septiembre						
TOTAL	618,2	1.781,5	842,2	1.403,3	1.290,3	1.187,1

Fuente: AICA (Agencia de Información y Control Alimentarios)

Consumo

Las campañas precedentes a la 2016/17 habían tenido un consumo muy próximo a las 500.000 toneladas, en las campañas 2012/13 y la 2014/15, o por encima de estas en el resto de las campañas desde 2006/07.

En la campaña 2016/17 la cifra de consumo fue de 457.900 toneladas, un 8,9% menos con respecto a la campaña anterior y la cifra más baja desde la campaña 2005/06.

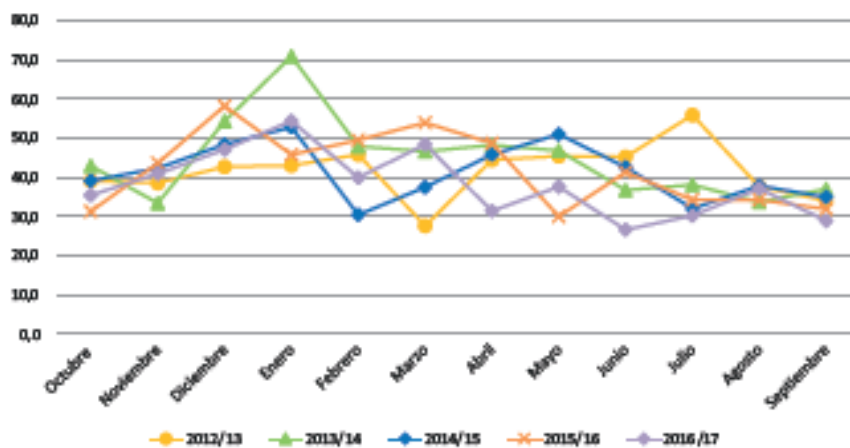
La evolución del consumo en las últimas campañas ha sido: +7,5% en 2013/2014, -7,8% en 2014/2015, +1,6% en 2015/2016 y -8,9% en 2016/2017.

A continuación, se muestran una tabla y un gráfico con el desglose de las cifras del consumo en España en los últimos años:

Tabla: consumo España

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Ø 5 campañas
Octubre	39,1	42,9	39,1	31,3	35,4	37,6
Noviembre	38,5	33,4	42,3	43,6	40,9	39,7
Diciembre	42,7	54,3	48,4	58,2	47,1	50,1
Enero	43	70,9	52,8	45,8	54,4	53,4
Febrero	45,8	47,9	30,4	49,5	39,9	42,7
Marzo	27,6	46,6	37,5	53,9	48,4	42,8
Abril	44,4	48,2	45,8	48,7	31,4	43,7
Mayo	45,4	46,8	51,0	30,0	37,6	42,2
Junio	45,2	36,7	42,6	41,3	26,6	38,5
Julio	55,9	38,1	32,0	34,2	30,2	38,1
Agosto	37,6	33,7	37,8	34,2	37,1	36,1
Septiembre	34	37	35	32	29	33
TOTAL	499,2	536,5	494,6	502,6	457,9	498,2

Fuente: AICA (en miles de toneladas)



Fuente: AICA (en miles de toneladas)

Exportaciones

Las exportaciones en la campaña 2016/17 aumentaron en 86.000 toneladas, lo que supone un crecimiento del 9,9%. El principal motivo de esta subida fue la baja producción y, por tanto, disponibilidad de los países de la cuenca mediterránea.

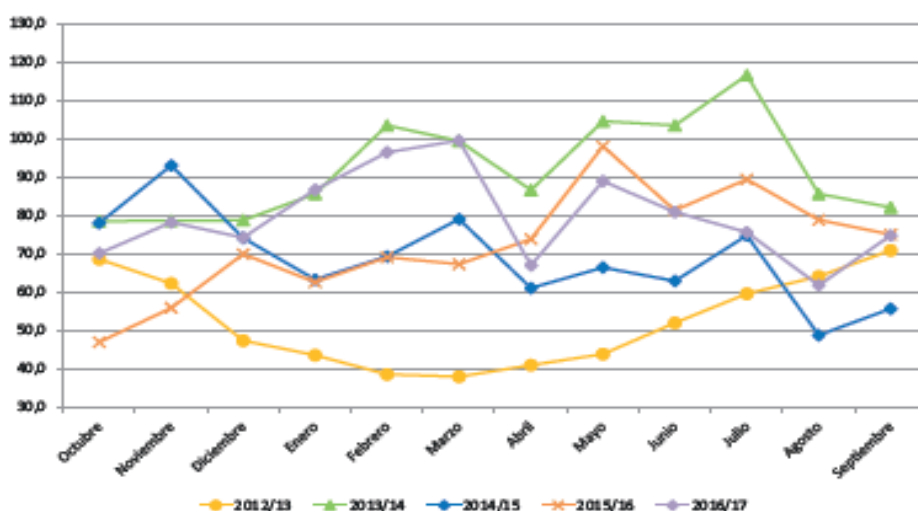
La evolución de las exportaciones en las últimas campañas ha sido: +75% en 2013/2014, -25% en 2014/2015, +5% en 2015/2016 y +9,9% en 2016/2017.

A continuación, se muestran una tabla y un gráfico con el desglose de las cifras relativas a las exportaciones en España en los últimos años:

Tabla: exportaciones España

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Ø 5 campañas
Octubre	68,6	78,5	78,0	47,0	70,1	68,4
Noviembre	62,3	78,6	93,0	55,9	78,2	73,6
Diciembre	47,4	78,7	74,1	69,9	74,2	68,9
Enero	43,6	85,6	63,3	62,6	86,7	68,4
Febrero	38,6	103,4	69,3	69,1	96,4	75,4
Marzo	38	99,4	79,0	67,3	99,5	76,6
Abril	41	86,6	61,1	73,8	67,0	65,9
Mayo	43,9	104,5	66,4	98,0	88,9	80,3
Junio	52	103,4	62,9	81,3	80,9	76,1
Julio	59,6	116,5	74,8	89,4	75,6	83,2
Agosto	64,1	85,6	48,8	78,8	61,8	67,8
Septiembre	70,9	82,1	55,7	75,0	74,8	71,7
TOTAL	630	1.102,9	826,4	868,1	954,1	843,3

Fuente: AICA (en miles de toneladas)



Fuente: AICA (en miles de toneladas)

Importaciones

Las importaciones en la campaña 2016/17 fueron de 95.300 toneladas, un 19% menos que en la campaña anterior y muy por debajo de las 159.100 toneladas importadas en 2014/15, que marcó récord. La reducción de las importaciones en la campaña 2016/17 responde al hecho de que España fue la principal fuente de aprovisionamiento debido a la baja disponibilidad en el resto de países productores, como Grecia, Túnez e Italia.

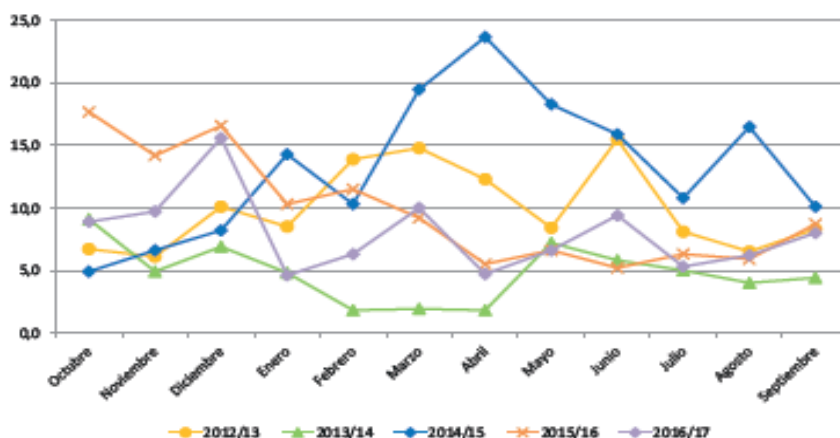
La evolución de las importaciones en las últimas campañas ha sido: -51,7% en 2013/2014, +176,2% en 2014/2015, -26% en 2015/2016 y -19% en 2016/2017.

A continuación, se muestran una tabla y un gráfico con el desglose de las cifras de las importaciones en España en los últimos años:

Tabla: importaciones España

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Ø 5 campañas
Octubre	6,7	9,1	4,9	17,7	8,9	9,5
Noviembre	6,1	4,9	6,6	14,2	9,7	8,3
Diciembre	10,1	6,9	8,2	16,6	15,6	11,5
Enero	8,5	4,8	14,3	10,3	4,6	8,5
Febrero	13,9	1,8	10,3	11,5	6,3	8,8
Marzo	14,8	1,9	19,5	9,2	10,0	11,1
Abril	12,3	1,8	23,7	5,5	4,7	9,6
Mayo	8,4	7,2	18,3	6,6	6,6	9,4
Junio	15,5	5,8	15,9	5,2	9,4	10,4
Julio	8,1	5	10,8	6,3	5,3	7,1
Agosto	6,5	4	16,5	5,9	6,2	7,8
Septiembre	8,3	4,4	10,1	8,7	8,0	7,9
TOTAL	119,2	57,6	159,1	117,7	95,3	109,8

Fuente: AICA (en miles de toneladas)



Fuente: AICA (en miles de toneladas)

Existencias finales

Las existencias con las que comenzó la campaña 2017/18 fueron de 304.600 toneladas. Este enlace, aunque superó las 300.000 toneladas, fue 26.400 toneladas inferior a la campaña anterior. Sin embargo, la posible tensión que se podría haber creado al inicio de la actual campaña por tener un enlace menor se ha atenuado por la expectativa de una mayor disponibilidad mundial.

De las existencias finales de la campaña anterior, unas 176.400 toneladas (57,8%) se acumulaban en almazaras; 5.400 toneladas (1,9%), en el Patrimonio Comunal Olivarero; y 122.800 toneladas (40,3%), en manos de envasadores.

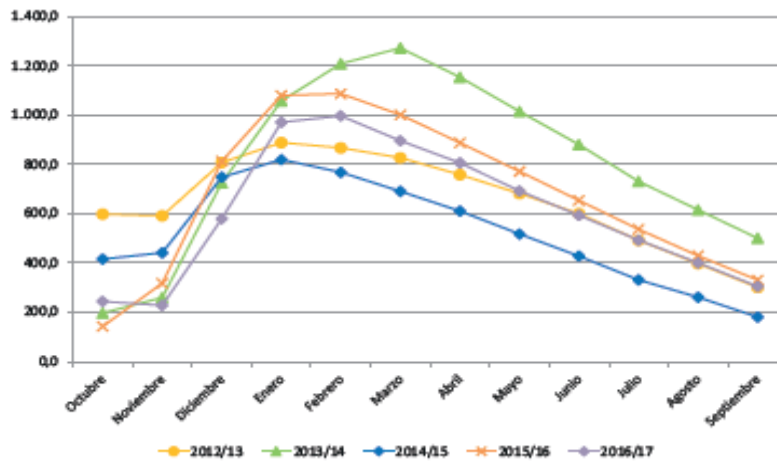
La evolución de las existencias finales en las últimas campañas ha sido: +66,4% en 2013/2014, -63,8% en 2014/2015, +83% en 2015/2016 y -8% en 2016/2017.

A continuación, se muestran una tabla y un gráfico con el desglose de la evolución de las existencias finales en España en los últimos años:

Tabla: existencias finales España

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Ø 5 campañas
Octubre	598,1	197,2	415,8	142,8	244,1	319,6
Noviembre	591,1	259,8	441,4	318,0	228,2	367,7
Diciembre	807,4	725,9	747,7	813,0	579,6	734,7
Enero	888,2	1.057,2	819,2	1.079,1	970,4	962,8
Febrero	866,8	1.207,8	767,7	1.086,4	996,3	985,0
Marzo	826,3	1.271,6	690,2	1.000,4	895,8	936,9
Abril	758,3	1.153,1	610,4	887,0	805,6	842,9
Mayo	681,6	1.014,3	517,2	771,0	691,6	735,1
Junio	599,9	880	428	654	594	631
Julio	492,5	730,4	331,7	536,3	493,0	516,8
Agosto	397,3	615,1	261,3	429,2	400,3	420,6
Septiembre	300,7	500,4	180,9	331,0	304,6	323,5

Fuente: AICA (en miles de toneladas)



Fuente: AICA (en miles de toneladas)

Precios en origen (del aceite de oliva como materia prima)

La disponibilidad total de aceite de oliva en España para la campaña 2016/17 fue de 1.716.600 toneladas, en el mismo nivel de la cosecha anterior. A pesar de ser una cantidad suficiente para cubrir unas necesidades totales de aceite de 1.412.000 toneladas (457.900 toneladas de consumo y 954.100 toneladas de exportación), se mantuvo una tendencia alcista en los precios a lo largo de toda la campaña.

Los precios comenzaron la escalada hasta los 4,05€/kg para el virgen extra, 3,95€/kg para el virgen y 3,86€/kg para el lampante que se alcanzaron en mayo de 2017 y que marcaron máximos. A partir de este punto los precios se fueron relajando suavemente ante las buenas expectativas para la campaña 2017/18 tanto en España como en el resto de la cuenca mediterránea.

Los precios medios ponderados de cada categoría a lo largo de la campaña fueron de 3,67€/kg para el virgen extra, 3,60€/kg para el virgen y 3,53€/kg para el lampante. Esto supone un fuerte incremento con respecto a la campaña anterior: 16,5% en el virgen extra, 19,2% en el virgen y el 20,8% en el lampante.

La volatilidad se situó en el 24% para todas las categorías.

A continuación, se muestran una serie de tablas y gráficos en los que se identifican la evolución de los precios en origen en las distintas vertientes del aceite de oliva (virgen extra, virgen y lampante (base 1º)):

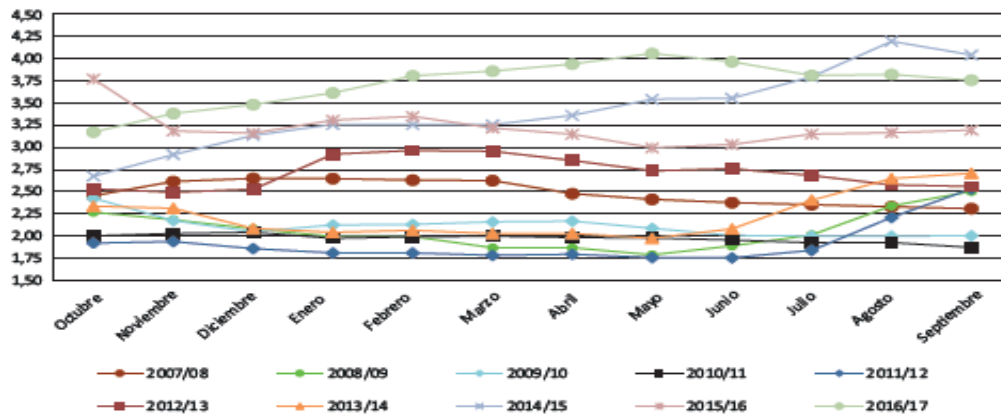
a) Evolución precios en origen aceite de oliva virgen extra en España

La evolución en las últimas campañas ha sido: -20,5% en 2013/2014, +50,4% en 2014/2015, -2,3% en 2015/2016 y +15,6% en 2016/2017.

Tabla: evolución de precios del aceite de oliva virgen extra en España

	En €/Kg									
	2007 /08	2008 /09	2009 /10	2010 /11	2011 /12	2012 /13	2013 /14	2014 /15	2015 /16	2016 /17
Octubre	2,454	2,270	2,427	2,004	1,924	2,530	2,338	2,674	3,763	3,168
Noviembre	2,615	2,186	2,176	2,031	1,940	2,494	2,313	2,914	3,180	3,378
Diciembre	2,649	2,084	2,050	2,045	1,862	2,525	2,087	3,131	3,156	3,478
Enero	2,647	1,997	2,128	1,977	1,814	2,921	2,045	3,255	3,302	3,608
Febrero	2,631	1,997	2,132	1,994	1,813	2,963	2,065	3,252	3,345	3,798
Marzo	2,625	1,872	2,162	2,003	1,787	2,954	2,032	3,253	3,214	3,853
Abril	2,479	1,872	2,170	1,987	1,799	2,850	2,032	3,356	3,144	3,932
Mayo	2,414	1,792	2,089	1,982	1,761	2,733	1,978	3,537	2,993	4,050
Junio	2,378	1,892	2,010	1,957	1,758	2,757	2,084	3,549	3,028	3,957
Julio	2,354	2,016	2,002	1,927	1,843	2,681	2,405	3,790	3,146	3,803
Agosto	2,332	2,342	2,002	1,929	2,212	2,576	2,646	4,186	3,161	3,815
Septiembre	2,310	2,503	2,007	1,875	2,532	2,558	2,707	4,035	3,190	3,751
Ø pond. campaña	2,520	2,043	2,102	1,981	1,908	2,721	2,163	3,253	3,178	3,674
Inc.vs.C.A.	-1,4%	-19,0%	2,9%	-5,8%	-3,7%	42,6%	-20,5%	50,4%	-2,3%	15,6%
base 100 = 2007/08	100,0	81,0	83,4	78,6	75,7	108,0	85,8	129,1	126,1	145,8
TACC 2007/08- 16/17										3,8%
Volatilidad vs. Mínimo	-8,4%	-12,3%	-4,8%	-5,4%	-7,8%	-8,3%	-8,6%	-17,8%	-5,8%	-13,8%
Volatilidad vs. Máximo	5,1%	22,5%	15,4%	3,2%	32,7%	8,9%	25,2%	28,7%	18,4%	10,2%
Volatilidad Total	13,4%	34,8%	20,2%	8,6%	41%	17%	34%	46%	24%	24%

Fuente: Poolred



Fuente: Poolred

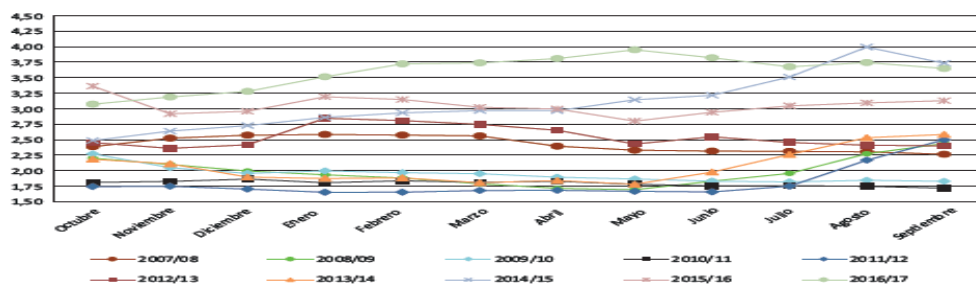
b) Evolución precios en origen aceite de oliva virgen en España

La evolución en las últimas campañas ha sido: -21,2% en 2013/2014, +45,2% en 2014/2015, -3,3% en 2015/2016 y +19,2% en 2016/2017.

Tabla: evolución de precios del aceite de oliva virgen en España

	En €/Kg										
	2007 /08	2008 /09	2009 /10	2010 /11	2011 /12	2012 /13	2013 /14	2014 /15	2015 /16	2016 /17	
Octubre	2,388	2,202	2,271	1,812	1,744	2,453	2,183	2,486	3,363	3,073	
Noviembre	2,525	2,100	2,049	1,828	1,748	2,361	2,112	2,639	2,918	3,189	
Diciembre	2,573	1,996	1,956	1,864	1,703	2,419	1,897	2,727	2,959	3,279	
Enero	2,584	1,934	1,996	1,806	1,652	2,846	1,875	2,860	3,192	3,515	
Febrero	2,575	1,882	1,967	1,837	1,653	2,809	1,883	2,933	3,149	3,723	
Marzo	2,562	1,788	1,952	1,813	1,680	2,748	1,807	2,970	3,023	3,740	
Abril	2,395	1,716	1,896	1,828	1,685	2,652	1,841	2,968	2,995	3,809	
Mayo	2,331	1,693	1,866	1,780	1,668	2,431	1,781	3,144	2,800	3,951	
Junio	2,317	1,831	1,830	1,754	1,657	2,547	1,977	3,216	2,942	3,821	
Julio	2,311	1,956	1,819	1,758	1,750	2,455	2,261	3,512	3,046	3,677	
Agosto	2,306	2,272	1,845	1,749	2,169	2,411	2,532	3,994	3,094	3,744	
Septiembre	2,264	2,438	1,829	1,718	2,499	2,401	2,585	3,733	3,130	3,649	
Ø pond. campaña	2,424	1,954	1,923	1,795	1,813	2,553	2,013	2,923	3,019	3,599	
Inc.vs.C.A.	-2,4%	-19,4%	-1,6%	-6,7%	1,0%	40,8%	-21,2%	45,2%	3,3%	19,2%	
base 100 = 2007/08	100,0	80,6	79,3	74,0	74,8	105,3	83,0	120,6	124,5	148,5	
TACC 2007/08-16/17										4,0%	
Volatilidad vs. Mínimo	-6,6%	-13,3%	-5,4%	-4,3%	-8,9%	-7,5%	-11,5%	-14,9%	-7,2%	-14,6%	
Volatilidad vs. Máximo	6,6%	24,8%	18,1%	3,9%	37,8%	11,5%	28,4%	36,7%	11,4%	9,8%	
Volatilidad Total	13,2%	38,1%	23,5%	8,2%	46,7%	19,0%	39,9%	51,6%	18,7%	24,4%	

Fuente: Poolred



Fuente: Poolred

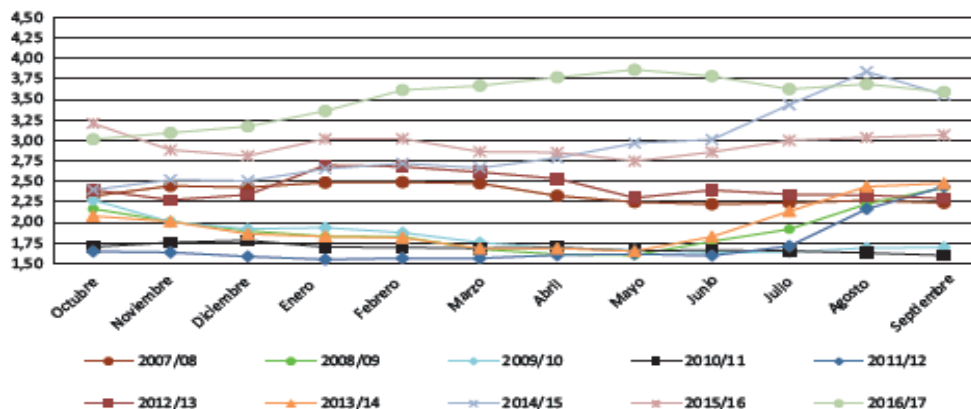
c) Evolución precios en origen aceite de oliva lampante (base 1º) en España

La evolución en las últimas campañas ha sido: -21,2% en 2013/2014, +45,3% en 2014/2015, -4,5% en 2015/2016 y +20,8% en 2016/2017.

Tabla: evolución de precios del aceite de oliva lampante (base 1º) en España

	En €/Kg									
	2007 /08	2008 /09	2009 /10	2010 /11	2011 /12	2012 /13	2013 /14	2014 /15	2015 /16	2016 /17
Octubre	2,322	2,167	2,274	1,703	1,645	2,397	2,078	2,398	3,207	3,014
Noviembre	2,446	2,012	2,006	1,756	1,634	2,275	2,013	2,520	2,885	3,092
Diciembre	2,429	1,897	1,922	1,781	1,585	2,337	1,860	2,506	2,812	3,170
Enero	2,488	1,829	1,936	1,700	1,548	2,696	1,827	2,654	3,019	3,358
Febrero	2,491	1,822	1,876	1,696	1,563	2,680	1,812	2,719	3,020	3,614
Marzo	2,475	1,673	1,756	1,685	1,563	2,612	1,682	2,665	2,861	3,667
Abril	2,324	1,610	1,689	1,694	1,602	2,536	1,684	2,787	2,854	3,769
Mayo	2,249	1,601	1,665	1,653	1,616	2,301	1,650	2,966	2,747	3,863
Junio	2,223	1,769	1,632	1,663	1,596	2,394	1,826	3,011	2,857	3,785
Julio	2,239	1,917	1,639	1,653	1,711	2,342	2,135	3,435	2,998	3,625
Agosto	2,269	2,225	1,689	1,629	2,164	2,334	2,436	3,838	3,036	3,686
Septiembre	2,240	2,425	1,695	1,599	2,435	2,291	2,476	3,556	3,067	3,591
Ø pond. campaña	2,364	1,838	1,742	1,681	1,706	2,443	1,925	2,798	2,924	3,531
Inc.vs.C.A.	-0,7%	-22,3%	-5,2%	-3,5%	1,5%	43,1%	-21,2%	45,3%	4,5%	20,8%
base 100 = 2007/08	100,0	77,7	73,7	71,1	72,2	103,3	81,4	118,4	123,7	149,4
TACC 2007/08-16/17										6,7%
Volatilidad vs. Mínimo	-6%	-12,9%	-6,3%	-4,9%	-9,3%	-6,9%	-14,3%	-14,3%	-6,0%	-14,6%
Volatilidad vs. Máximo	5,4%	32%	30,6%	5,9%	42,7%	10,4%	28,6%	37,2%	9,7%	9,4%
Volatilidad Total	11,3%	44,9%	36,9%	10,8%	52%	17%	43%	51%	16%	24%

Fuente: Poolred



Fuente: Poolred

Estimaciones de producción de la campaña actual y conclusiones

Según los datos publicados por el MAPAMA, con datos a 30 de abril de 2018, el mercado del aceite de oliva con una producción de 1.246.500 toneladas se sitúa ligeramente por encima de las estimaciones iniciales. Esta cifra representa un descenso del 3% con respecto a la campaña pasada y del 6% con respecto a la media de las cuatro últimas campañas. La aceituna molidura, con datos a marzo, ha sido de 5.940.461 toneladas, con un rendimiento medio de 20,68%, un punto por encima del de la campaña pasada en las mismas fechas. (El rendimiento es la cantidad en gramos de aceite de oliva virgen extra, virgen o lampante, que se obtiene por cada kilo de aceituna tras el paso de esta por la almazara).

Las importaciones, con datos provisionales para el mes de marzo, se estiman en 91.500 toneladas.

Las exportaciones, con datos todavía provisionales para el mes de marzo, se estiman en 392.900 toneladas, con una bajada del 22 % respecto a la campaña anterior y del 15% en relación con la media de las cuatro últimas campañas. La media mensual de salidas en este periodo ha sido de 65.480 toneladas. Las exportaciones bajan porque la producción de los países de la cuenca mediterránea ha mejorado y necesitan menos materia prima de España.

El mercado interior ha alcanzado la cifra de 239.600 toneladas consumidas, con datos a marzo, cantidad que desciende en un 10% respecto a la de la campaña pasada y en un 12,5% con respecto a la media de las cuatro campañas precedentes. La media mensual de salidas de este semestre ha sido de 39.930 toneladas. El consumo de aceite de oliva por las envasadoras ha disminuido en línea con la bajada de las ventas, en volumen, a los clientes finales motivada por los altos precios finales: el consumidor español es muy sensible al precio porque es una categoría *commodity*, con más del 60% de marca blanca, por lo que el consumo se desplaza hacia aceites de semillas, más baratos

El volumen total de existencias es de 993.200 toneladas que, se incrementa un 3% respecto a la media de las cuatro campañas anteriores. En las almazaras se almacenan 750.900 toneladas lo que supone un aumento del 3% respecto a la media de las cuatro campañas precedentes, en la Fundación Patrimonio Comunal Olivarero 25.400 toneladas, mientras que en las envasadoras, refinerías y operadores se sitúan otras 216.900 toneladas.



Fuente: AICA

En cuanto a los precios, como se puede ver en el cuadro anterior muestran una bajada con respecto a la campaña pasada del 25,7%, a finales de abril de 2018. Respecto a la media de hace dos campañas, la disminución ha sido del 4,6%. Se mantienen los descensos de los precios en origen para todas las categorías de aceite, con precios por debajo de los 3€/kg para el “virgen extra”, y por debajo de 2,5 €/kg para el resto.

La caída en los precios obedece a unas mayores disponibilidades tanto en España como en el resto de los países productores, así como a unas mejores condiciones meteorológicas con una primavera de lluvias abundantes, que hace presumir una mejor cosecha para la campaña 2018/2019.

España, como primer productor mundial, marca la tendencia de precios ya que la mayor parte de la oferta se concentra en este país. A continuación se exponen los datos de producción de las tres últimas campañas:

Miles de Tm	2016/17	2015/16	2014/15
PRODUCCIÓN	1.290,3	1.403,3	842,2

De los datos de producción expuestos en la tabla anterior en comparación con la evolución de los precios en las últimas campañas, se puede apreciar como la subida de precios en origen se inicia en la campaña 2014/15, debido a la mala producción en España hasta el momento. Posteriormente, en la siguiente campaña (2015/16) los precios se estabilizan debido a la recuperación de la producción en España y, de nuevo, en la campaña 2016/17 los precios suben por la disminución de la producción.

Es por ello que, ante una buena evolución de futuras campañas en España, los precios se relajen, como está ocurriendo hasta ahora.

ITALIA

Producción

Los datos aportados por el COI sobre la producción de Italia, en la campaña 2016/17, son de 182.300 toneladas. Esta producción fue la más baja de la serie histórica, un 61% inferior a la de la campaña anterior.

La siguiente tabla muestra los datos de producción, consumo, importación y exportación de aceite de oliva en Italia en los últimos años:

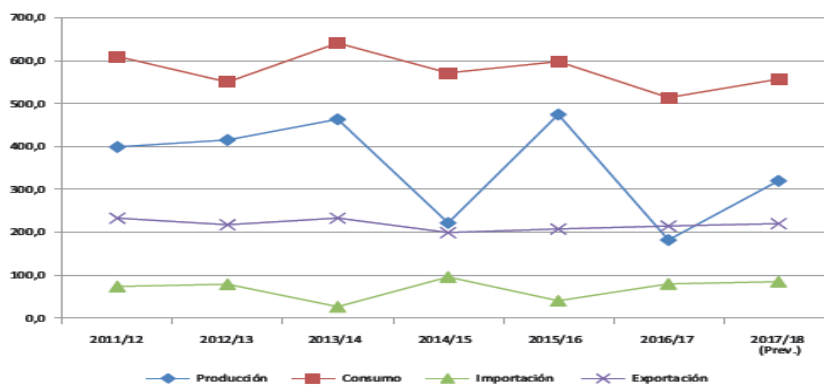
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18 (Prev.)
Producción	399,2	415,5	463,7	222,0	474,6	182,3	320,0
Consumo	610,0	550,0	641,1	571,7	598,1	514,0	557,0
Importación	73,9	79,2	26,8	96,0	40,6	80,0	85,0
Exportación	233,2	217,6	233,3	199,6	208,1	214,8	220,3

Fuente: COI (noviembre 2017) (en miles de toneladas)

*No incluye las transacciones intracomunitarias

La evolución de la producción en las últimas campañas ha sido: +11,6% en 2013/2014, -52,1% en 2014/2015, +113,8% en 2015/2016 y -61,6% en 2016/2017.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la producción, consumo, importación y exportación de aceite de oliva en Italia en los últimos años:



Fuente: COI (noviembre 2017) (en miles de toneladas)

Consumo

La cifra de consumo engloba el consumo doméstico, el canal HORECA y las ventas a granel. El consumo total cayó en 84.100 toneladas (un 14%) en la campaña 2016/17 con respecto a la campaña precedente, hasta las 514.000 toneladas. En Italia, gran parte de la producción no llega a estar disponible en los circuitos comerciales, sino que se retira directamente de la almazara: es el denominado autoconsumo. Este factor es muy importante en el aceite disponible, ya que puede llegar a hacer que el aceite disponible sea un 40%-45% inferior al aceite producido originariamente. El autoconsumo puede provocar subida de precios, especialmente en los aceites de mayor calidad.

La evolución del consumo en las últimas campañas ha sido: +16,6% en 2013/2014, -10,8% en 2014/2015, +4,6% en 2015/2016 y -14% en 2016/2017.

Exportaciones

El COI cifró en 214.800 las toneladas exportadas en la campaña 2016/17. Esta cifra supone un aumento del 3,2% con respecto al año anterior.

La evolución de las exportaciones en las últimas campañas ha sido: +7,2% en 2013/2014, -14,4% en 2014/2015, +4,3% en 2015/2016 y +3,2% en 2016/2017.

Importaciones

Italia, dado su alto nivel de consumo y reducida producción, es un país claramente importador. Sus principales fuentes de suministro son España y el resto de los países de la cuenca mediterránea. En la campaña 2016/17, debido a la escasez general de producción, la principal fuente de aprovisionamiento fue España, puesto que la producción en España no fue tan baja pese a no haber sido una campaña excepcional.

La evolución de las importaciones en las últimas campañas ha sido: -66,2% en 2013/2014, +258,2% en 2014/2015, -57,7% en 2015/2016 y +97% en 2016/2017. El aumento de la campaña 2016/2017 se ha debido a la baja producción nacional.

Precios en origen

Para la campaña 2016/17 la Cámara de Comercio de Bari refleja una subida de un 55,5% en la cotización del aceite virgen extra con respecto a la campaña anterior. Los precios volvieron al nivel de la campaña 2014/15 que fue récord en este sentido (campañas ambas en las que la producción fue anormalmente baja, menos de la mitad de la media). Incluso la media de la campaña estuvo ligeramente por encima de aquella: 5,90€/kg versus 5,86€/kg.

El desarrollo de la campaña fue de subida continua desde el inicio hasta junio de 2017. Comenzó con los precios mínimos de 4,70 €/kg para el aceite de oliva virgen extra y de 2,80 €/kg para el lampante. El valor más alto se alcanzó en junio de 2017, con 6,20 €/kg para el virgen extra, y en mayo de 2017 con 3,61 €/kg para el lampante. El final de la campaña relajó los precios debido a las expectativas de cosecha, con 5,70 €/kg para el aceite de oliva virgen extra y 3,25 €/kg para el lampante. Como veremos, la expectativa de cosecha y disponibilidad general hará que los precios del aceite de oliva virgen extra italiano sufran un descenso brusco para la campaña 2017/18.

A continuación, se muestran una serie de tablas y gráficos en los que se identifican la evolución de los precios en las distintas vertientes del aceite de oliva (virgen extra y lampante (acidez del 3% al 5%)):

a) Evolución precios en origen aceite de oliva virgen extra en Italia

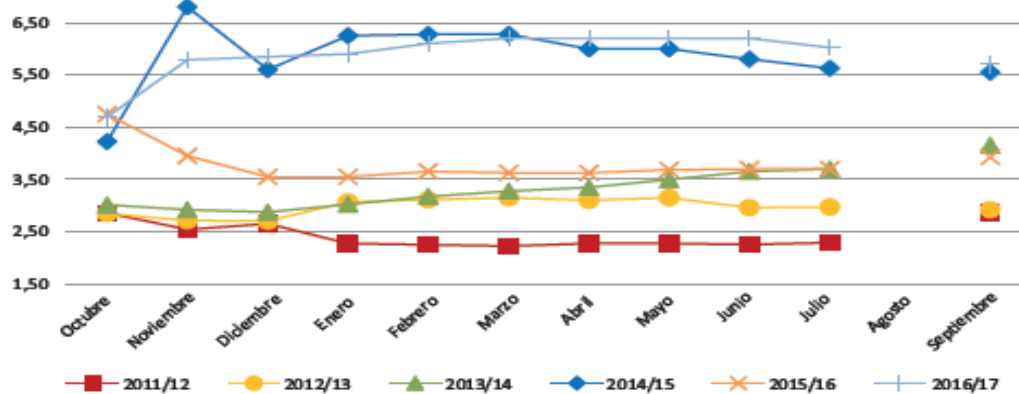
La evolución en las últimas campañas ha sido: +12% en 2013/2014, +75,8% en 2014/2015, -35,2% en 2015/2016 y +55,5% en 2016/2017.

Tabla: precios del aceite de oliva virgen extra en Italia

	En €/Kg					
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Octubre	2,859	2,850	3,016	4,225	4,750	4,694
Noviembre	2,543	2,712	2,919	6,800	3,950	5,788
Diciembre	2,650	2,706	2,875	5,600	3,550	5,850
Enero	2,275	3,070	3,025	6,250	3,550	5,900
Febrero	2,250	3,110	3,175	6,275	3,650	6,100
Marzo	2,225	3,150	3,275	6,275	3,625	6,200
Abril	2,275	3,100	3,350	6,000	3,625	6,200
Mayo	2,275	3,150	3,500	6,000	3,683	6,200
Junio	2,254	2,960	3,650	5,800	3,700	6,200
Julio	2,293	2,970	3,700	5,625	3,700	6,025
Agosto						
Septiembre	2,875	2,920	4,150	5,550	3,931	5,700
Ø campaña	2,434	2,973	3,330	5,855	3,792	5,896
Inc.vs.C.A.	-20,3%	22,1%	12,0%	75,8%	-35,2%	55,5%
base 100 = 2011/12	100,0	122,1	136,8	240,5	155,8	242,2
TACC 2011/12-16/17						15,9%

Fuente: Cámara de Comercio de Bari

Gráfico: precios del aceite de oliva virgen extra en Italia (€/Kg)



Fuente: Cámara de Comercio de Bari

b) Evolución precios aceite de oliva lampante (acidez del 3% al 5%) en Italia

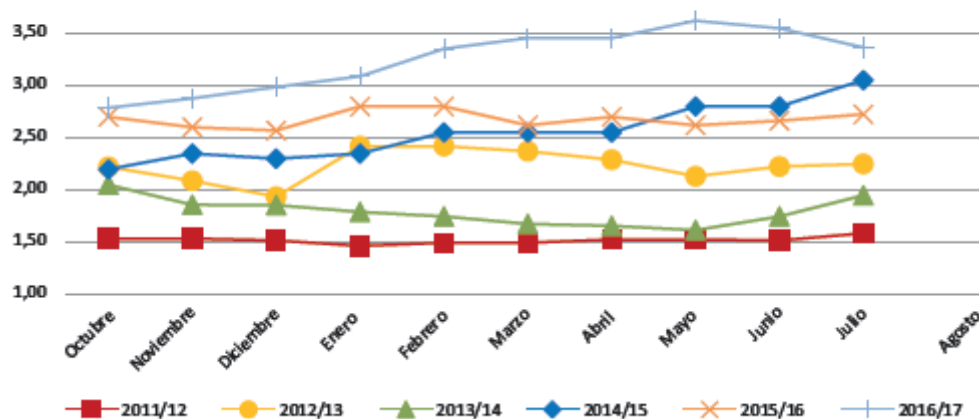
La evolución en las últimas campañas ha sido: -17,5% en 2013/2014, +42,4% en 2014/2015, +2,2% en 2015/2016 y +20,8% en 2016/2017.

Tabla: precios del aceite de oliva lampante (acidez del 3% al 5%) en Italia

	En €/Kg					
	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17
Octubre	1,540	2,222	2,053	2,200	2,700	2,786
Noviembre	1,540	2,090	1,863	2,350	2,600	2,875
Diciembre	1,520	1,940	1,860	2,300	2,570	2,983
Enero	1,470	2,420	1,793	2,350	2,800	3,088
Febrero	1,500	2,420	1,750	2,550	2,800	3,350
Marzo	1,500	2,372	1,680	2,550	2,620	3,450
Abril	1,530	2,293	1,660	2,550	2,700	3,450
Mayo	1,530	2,135	1,620	2,800	2,620	3,616
Junio	1,520	2,227	1,750	2,800	2,663	3,545
Julio	1,590	2,250	1,950	3,050	2,725	3,363
Agosto						
Septiembre	2,233	2,265	2,350	3,450	2,800	3,250
Ø campaña	1,588	2,239	1,848	2,632	2,691	3,250
Inc.vs.C.A.	-3,6%	41,0%	-17,5%	42,4%	2,2%	20,8%
base 100 = 2011/12	100,0	141,0	116,3	165,7	169,4	204,6
TACC 2011/12-16/17						12,7%

Fuente: Cámara de Comercio de Bari

Gráfico: precios del aceite de oliva lampante (acidez del 3% al 5%) en Italia



Fuente: Cámara de Comercio de Bari

Conclusiones y estimaciones de producción de la campaña actual

La principal fuente de aprovisionamiento de Italia para el consumo interno y las exportaciones proviene, en su mayor parte, de España, Grecia y terceros países. Durante la campaña 2016/17 el peso de España en el aprovisionamiento fue muy alto debido a las bajas disponibilidades del resto de países de la cuenca mediterránea. El aceite italiano fue muy escaso durante la campaña 2016/17, lo que dio lugar a un alza en los precios.

El COI, en sus últimos datos de abril de 2018, estima para la cosecha 2017/18 una producción en Italia de 432.000 toneladas lo que supone más que doblar la producción de la campaña anterior.

En cuanto a los precios en Italia, también ha tenido una importante caída de un 32% en abril de 2018 con respecto a abril de 2017, situándose en el entorno de los 4 €/kg.

ESTADOS UNIDOS

Consumo y precio medio

La evolución del consumo y del precio medio, según datos Nielsen, para el mercado retail en Estados Unidos, en los ejercicios 2017, 2016 y 2015, fue la siguiente:

Evolución Consumo en EEUU	2017	2016	2015
Millones de litros	126,5	128,7	122,6
Variación (%)	-1,7%	5,0%	
Precio medio	9,3	9,1	8,9
Variación (%)	2,8%	1,9%	

Fuente. Nielsen (mercado retail)

Situación mundial del sector a fecha actual

Según el último informe del COI, la producción mundial para esta campaña se había estimado en noviembre 2017 en 2.988.500 t, pero según las últimas cifras recibidas recientemente de los países, la producción rondará las 3.271.000 toneladas lo que significará un aumento del 27% (+697.000 toneladas) respecto de la campaña anterior. Este aumento está motivado, por un lado, por el grupo de países productores europeos que en su conjunto producirán un 22% más respecto de la campaña anterior. Aunque España disminuirá alrededor del 3%, conseguirá una producción de 1.250.000 toneladas; Italia alcanzará 432.000 toneladas; Grecia 320.000 toneladas y Portugal rondará las 125.000 toneladas. El conjunto de estos países productores europeos totalizará más de 2.143.000 toneladas, que supondrá un aumento de 391.500 toneladas más que la campaña anterior. Por otro lado, aumentarán las producciones en la mayoría de los países miembros del COI. En su conjunto totalizarán 950.000 toneladas que supondrá un aumento del 49,8% respecto a la campaña anterior. A la cabeza de este grupo de países se encuentra Turquía con una producción de 263.000 toneladas, seguida de Túnez con 280.000 toneladas; Marruecos con 140.000 toneladas; Argelia con 80.000 toneladas; Argentina con 37.500 toneladas y Jordania con 25.000 toneladas. Los demás países miembros del COI mantendrán sus producciones a un nivel similar de la campaña anterior.

Aunque la producción en España disminuya un 3%, que en el resto de los países aumente su producción, y en el conjunto aumente un 27%, supondrá que dichos países no vengán a España a comprar, por lo que, al haber más oferta, los precios bajan. Los precios a origen para España, primer productor del mundo, se establecen teniendo en cuenta la oferta disponible mundial y la potencial futura.

El consumo mundial de aceite de oliva previsto para la campaña 2017/18 rondará las 2.950.000 toneladas, lo que supone un crecimiento del 8% respecto a la campaña anterior, y es debido, básicamente, a las bajadas de los precios. Los precios al consumidor final, en nuestros principales mercados: España, Italia y Estados Unidos, tenderán a ir bajando, a medida que se empiecen a comercializar los productos envasados con la materia prima adquirida a menores precios.

El balance oleícola, estimado por el Grupo para la campaña 2017/2018, a fecha de redacción del presente documento sería:

	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Prev. 2017/18
Existencias iniciales	420,7	474,1	692,5	300,7	500,4	180,7	331,0	305,0
Producción	1.392	1.615	618	1.782	842	1.403	1.290	1.235
Importación	43,5	59,8	119,2	57,6	159	118	95	150
Total Disponibilidades	1.856,1	2.148,9	1.429,9	2.139,8	1.501,7	1.701,7	1.716,6	1.690,0
Total Salidas	1.382	1.456,4	1.129,2	1.639,4	1.321,0	1.370,7	1.412,0	1.250,0
Remanente	474,1	692,5	300,7	500,4	180,7	331,0	305	440,0

12.2 Tendencias, incertidumbres o hechos que puedan razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del Grupo.

Durante el primer semestre de 2018, se ha realizado una ampliación de capital de la sociedad Deoleo India Private Limited por importe de 4 millones de euros. Con esta aportación se dota a dicha sociedad de los recursos suficientes para encarar el cambio de modelo de distribución en ese país, pasando de una actividad realizada a través de grandes distribuidores a una actividad comercial plena, disponiendo de todos los medios materiales y humanos necesarios, para apoyar el crecimiento esperado en el país. En los próximos 5 años se espera un crecimiento anual compuesto del 15%.

Los principales factores o incertidumbres que podrían tener una incidencia en las perspectivas de Deoleo son aquellos contenidos en la sección “Factores de Riesgo” del presente Documento de Registro.

Asimismo, en el apartado 6—“Descripción del negocio de Deoleo”, 12.1—“Tendencias recientes más significativas” y 20.6—“Información intermedia y demás información financiera” del Documento de Registro, se describen tendencias que podrían tener una incidencia importante en las perspectivas del Grupo.

13. PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS

El Grupo ha optado por no incluir previsiones o estimaciones de beneficios.

14. ÓRGANOS ADMINISTRATIVOS, DE GESTIÓN Y DE SUPERVISIÓN Y ALTOS DIRECTIVOS

14.1 Nombre, dirección profesional y cargo en Deoleo de los miembros de los órganos administrativos, de gestión o de supervisión y las actividades principales de importancia respecto de Deoleo y desarrolladas fuera de la misma.

A) Consejo de Administración

La tabla siguiente recoge la composición actual del Consejo de Administración de la Sociedad:

Nombre/Denominación social	Cargo	Carácter	Fecha nombramiento	Fecha último nombramiento
Pierluigi Tosato	Presidente y Consejero Delegado	Ejecutivo	07/09/16	05/06/17
José López Vargas	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	28/03/17	05/06/17
Manuel Atencia Robledo	Vicepresidente	Dominical ⁽⁷⁾	20/01/11	11/06/14
Sinpa Holding, S.A. ⁽¹⁾	Vocal	Dominical ⁽⁸⁾	25/04/13	11/06/14
Ángel Rodríguez de Gracia	Vocal	Dominical ⁽⁷⁾	28/03/17	05/06/17
Theatre Directorship Services Beta, S.à r.l. ⁽²⁾	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	13/06/14	28/05/15
Fernando Valdés Bueno	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	23/03/15	28/05/15
Pedro Barato Triguero	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	13/06/14	28/05/15
Gianluca Bolla	Vocal	Independiente	07/09/16	05/06/17
Francisco Javier López García-Asenjo	Vocal y Consejero Coordinador ⁽⁵⁾	Independiente	13/06/14	28/05/15
Theatre Directorship Services Gama, S.à r.l. ⁽³⁾	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	26/01/15	28/05/15
Theatre Directorship Services Delta, S.à r.l. ⁽⁴⁾	Vocal	Dominical ⁽⁶⁾	26/01/15	28/05/15

(1) D. Daniel Klein actúa como representante persona física en el Consejo.

(2) D. Javier de Jaime Guijarro actúa como representante persona física en el Consejo.

(3) D. Santiago Ramírez Larrauri actúa como representante persona física en el Consejo.

(4) D. Pablo Costi Ruiz actúa como representante persona física en el Consejo.

(5) Dado que el Presidente del Consejo de la Sociedad tiene la condición de consejero ejecutivo, el Consejo de Administración, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 16.4 del Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad y el artículo 529 septies 2 de la Ley de Sociedades de Capital, con la abstención de los consejeros ejecutivos, procedió en su reunión del 7 de septiembre de 2016 a nombrar a D. Francisco Javier López García-Asenjo como Consejero Coordinador.

(6) Consejeros dominicales representantes del actual accionista mayoritario de la Sociedad (i.e. Ole Investments, B.V. indirectamente participada por Fondos CVC).

(7) Consejeros dominicales representantes del accionista Fundación Bancaria Unicaja.

(8) Consejero dominical representante del accionista D. Daniel Klein.

La edad media del Consejo de Administración es de 59 años, con un intervalo de edad entre 40 y 66 años.

Durante el ejercicio 2018 no se han producido cambios en la composición de los miembros del Consejo de Administración de la Sociedad. No obstante, en el ejercicio 2017 se produjeron los siguientes cambios en su composición:

- La Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada el 5 de junio de 2017 y válidamente constituida al efecto, procedió a aprobar por medio de votación separada y de forma individual la ratificación de la designación de los siguientes consejeros:
 - Conforme a la propuesta del Consejo de Administración, previo informe favorable de su Comisión de Nombramientos y Retribuciones, la Junta General de Accionistas procedió a ratificar el nombramiento como consejero de D. Pierluigi Tosato, designado por cooptación por acuerdo del Consejo de Administración adoptado el día 7 de septiembre de 2016 para cubrir la vacante producida por la dimisión de D. Manuel Arroyo Prieto, y

reelegirlo y nombrarlo como consejero de la Sociedad, por el plazo estatutario (i.e. cuatro años, sin perjuicio de su posible reelección), con la calificación de consejero ejecutivo.

- Conforme a la propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, la Junta General de Accionistas procedió a ratificar el nombramiento de D. Gianluca Bolla, designado por cooptación por acuerdo del Consejo de Administración adoptado el día 7 de septiembre de 2016 para cubrir la vacante producida por la dimisión de “Hiscan Patrimonios, S.A.U.”, y reelegirlo y nombrarlo como consejero de la Sociedad, por el plazo estatutario (i.e. cuatro años, sin perjuicio de su posible reelección), con la calificación de consejero independiente.
 - Conforme a la propuesta del Consejo de Administración, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, la Junta General de Accionistas procedió a ratificar el nombramiento de D. José López Vargas, designado por cooptación por acuerdo del Consejo de Administración adoptado el día 28 de marzo de 2017 para cubrir la vacante producida por la dimisión de “Vilas Advisory Group, S.L.” (representada por D. José María Vilas Aventín), y reelegirlo y nombrarlo como consejero de la Sociedad, por el plazo estatutario (i.e. cuatro años, sin perjuicio de su posible reelección), con la calificación de consejero dominical.
 - Conforme a la propuesta del Consejo de Administración, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, la Junta General de Accionistas procedió a ratificar el nombramiento de D. Ángel Rodríguez de Gracia, designado por cooptación por acuerdo del Consejo de Administración adoptado el día 28 de marzo de 2017 para cubrir la vacante producida por la dimisión de “Unicaja Banco, S.A.U.”, que estaba representada por Dña. María Teresa Sáez Ponte, y reelegirlo y nombrarlo como consejero de la Sociedad, por el plazo estatutario (i.e. cuatro años, sin perjuicio de su posible reelección), con la calificación de consejero dominical
- La Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada el 5 de junio de 2017 y válidamente constituida al efecto, procedió a no aprobar por medio de votación separada y de forma individual la ratificación de la designación de Dña. Rosalía Portela de Pablo como consejera.
- El Consejo de Administración de la Sociedad, celebrado el 5 de junio de 2017 y válidamente constituido al efecto, procedió a aprobar, entre otros, los siguientes acuerdos:
- Tomar razón de la no aprobación por parte de la Junta General Ordinaria de Accionistas de la propuesta de ratificación del nombramiento de Dña. Rosalía Portela de Pablo y de su reelección como consejera. A los efectos oportunos, se hace constar que la no ratificación del nombramiento como consejera de Dña. Rosalía Portela de Pablo, conlleva su cese, asimismo, como Presidenta del Consejo de Administración.
 - Tomar razón de la ratificación del nombramiento de D. Pierluigi Tosato y de su reelección como consejero aprobada por la Junta General y, como consecuencia de lo anterior, reelegir, como Consejero Delegado de la Sociedad a D. Pierluigi Tosato.
 - Nombrar a D. Pierluigi Tosato como nuevo Presidente Ejecutivo del Consejo de Administración de la Sociedad.

La dirección profesional de los Consejeros de la Sociedad es el domicilio social de Deoleo.

En el año 2017 el Consejo de Administración de Deoleo se reunió 11 veces. Desde el comienzo de 2018 hasta la fecha del presente Documento de Registro el Consejo de Administración de Deoleo se ha reunido 6 veces.

Seguidamente se recoge un breve *currículum vitae* de los miembros del Consejo de Administración de Deoleo y de las personas físicas designadas por los Consejeros personas jurídicas para representarles:

Pierluigi Tosato

El Sr. Tosato es graduado en Ingeniería Civil Hidráulica por la Universidad de Padua (Italia) (1988) así como M.B.A. por la SDA Bocconi, Milán (Italia) (1995)

Tiene una trayectoria de más de 20 años de experiencia en gestión empresarial en el sector agroalimentario e industrial. Comenzó su carrera profesional como consultor independiente en la reconstrucción de aeropuertos y proyectos de obras hidráulicas. Entre 1996 y 1998 desempeñó diversos cargos directivos en Zoppas Industries Group, donde fue Consejero Delegado de Eltra de Heizelemente GmbH y director nacional en Alemania. De 1998 a 2004 formó parte de la multinacional Interpump Group, en la que fue nombrado CEO de la división Interpump Cleaning Division (IPC), siendo el encargado de coordinar y ejecutar las estrategias del grupo, desarrollar e implantar las iniciativas estratégicas clave y reportar directamente al órgano de administración. Posteriormente, desde 2005 hasta julio de 2008, desempeñó el cargo de CEO en Global Garden Products Luxemburg S.A.

Dentro del sector de la alimentación ha sido director general y CEO en Acqua Minerale San Benedetto S.p.A. (2008-2015) y también ha ocupado el cargo de máximo ejecutivo en Bolton Food Group.

En julio de 2016 se incorporó a Deoleo como Consejero Delegado y desde junio de 2017 es, además, presidente de la Sociedad. Como CEO y presidente de Deoleo Pierluigi Tosato ha liderado el cambio de paradigma en el sector del aceite de oliva en España con el fin de revertir el modelo actual y de posicionar el aceite de oliva como un producto de valor tanto en España como en los mercados internacionales.

José López Vargas

El Sr. López es graduado en Ingeniería Mecánica por la ETS de Ginebra (Suiza) y ha cursado el Programa de Alta Dirección del IMD, Lausana (Suiza).

Alto directivo con 37 años de experiencia como director general y práctica operativa en la Industria de Bienes de Consumo de Alta Rotación (FMCG), con probada capacidad para obtener buenos resultados en un entorno altamente cambiante. Capacidad de liderazgo demostrada impulsando mejoras globales a nivel de empresa en las áreas de calidad y seguridad de producto y atención al cliente, generando al mismo tiempo ingresos sostenibles, rentabilidad y flujos de caja mediante la gestión de costes responsable, la gestión de la inversión de capital basada en cartera de productos y la innovación orientada al cliente. Empezó como Ingeniero de Proyecto en Nestlé en Suiza avanzando progresivamente a cargos de mayor ámbito y responsabilidad en distintos países antes de asumir la responsabilidad sobre la fabricación, cadena de suministro y exportación como Director Ejecutivo de Operaciones para la Región de Oceanía en 1996. Fue Consejero Delegado de Malasia y Singapur, Presidente de Nestlé Japón, y desde 2007 a 2015 ha sido Vicepresidente Mundial de Operaciones de Nestlé. Fue el máximo Responsable de fabricación en un total de 440 fábricas en 86 países; responsable de la cadena de suministro incluyendo atención al cliente y logística en 1.300 almacenes/puntos de transbordo, responsable de aprovisionamiento directo e indirecto de materia prima y servicios, responsable de calidad, seguridad y salud, de sostenibilidad, de servicios agrícolas y de ingeniería. Hasta 2014 también fue responsable de los sistemas informáticos del Grupo y siempre ha estado preocupado por la mejora continua. Preocupado por la formación, es miembro del Instituto para el Liderazgo en Sostenibilidad de la Universidad de Cambridge, Patrono de la Fundación San

Telmo, ejecutivo residente en IMD en Lausana. También es miembro del Consejo Asesor de creación de valor compartido de Nestlé, miembro del Consejo Asesor de sostenibilidad de Astrazeneca, Consejero asesor de AT Kearney y miembro del Consejo de Constantia.

Manuel Atencia Robledo

El Sr. Atencia es licenciado en Derecho por la Universidad de Granada (1980). Tiene un Master Universitario en Seguridad y Defensa por la Universidad Rey Juan Carlos (2007), ha realizado un Programa en Alta Dirección de Empresas (ADEL) del Instituto Internacional San Telmo (2008) y es Experto en Derecho Societario por la Universidad Internacional de Andalucía (2014).

El Sr. Atencia es Abogado en ejercicio desde 1980. Actualmente es Director General de Participadas de Unicaja Banco, S.A. y Presidente de Banco Europeo de Finanzas, S.A. Asimismo, es Vicepresidente de Alteria Corporación Unicaja, S.L. y consejero de Inmobiliaria Acinipo, S.L. y de Espacio Medina, S.A.

El Sr. Atencia ha sido Vicepresidente Ejecutivo de Unicaja Banco, S.A., desde diciembre de 2011 a abril de 2018, y Vicepresidente Primero del Consejo de Administración de Unicaja, desde el año 2007 hasta 2014.

Entre otros cargos, el Sr. Atencia ha sido Presidente Ejecutivo de Unicorp Corporación Financiera, S.A, Vicepresidente de la Compañía Andaluza de Rentas e Inversiones, S.A., y consejero de la Compañía de Seguros Reunidos (CASER), de Unicorp Vida Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. y de Unicorp Patrimonio, Sociedad de Valores, S.A.

Asimismo, fue Diputado en el Parlamento de Andalucía, Senador y Diputado Nacional, entre los años 1990 y 2007.

El Sr. Atencia es Vicepresidente del Consejo de Administración de Deoleo.

Daniel Klein

Maturité Fédérale, Lausanne, Suiza. Inversor Privado, con intereses en España, Suiza, Luxemburgo y Portugal; Socio Fundador del Grupo SOS. Fue Presidente de Agenda Holding, S.A. (Suiza); Presidente Sinpa Holding, S.A. (Suiza); Presidente de IKF Holding, S.A. (Suiza).

Ángel Rodríguez de Gracia

El Sr. Rodríguez es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid (1977) y cursó estudios universitarios hasta cuarto curso de Derecho en la Universidad Complutense de Madrid (1977).

Cuenta con 40 años de experiencia en el sector financiero. Comenzó su carrera profesional en Arthur Andersen como Gerente de la División de Entidades Financieras para posteriormente desempeñar cargos directivos en Finamersa Entidad de Financiación, S.A., y Caja General de Ahorros de Granada, antes de unirse a Unicaja en 1992. Desde entonces y hasta la actualidad, ha formado parte de Unicaja, desempeñando diferentes cargos de la alta dirección, quedando demostrada su capacidad de liderazgo y versatilidad: Director de Sistemas Operativos y Control, Director de Planificación y Desarrollo Comercial, Director de División de Banca Minorista y Red en Unicaja y Director Adjunto de Banca de Inversión. Desde enero de 2017 ejerce el cargo de Director General de Recuperación de Activos, Negocio “Non Core” y Participadas en esta misma entidad. Asimismo, forma parte del Consejo de Administración de, entre otras, las siguientes sociedades: Alteria Corporación Unicaja, S.L., Caja Granada Vida Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., Unicaja Gestión de Activos Inmobiliarios, S.A.U., Unicorp Vida, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A., Hidralia, Gestión Integral de Aguas

de Andalucía, S.A., Muelle Uno-Puerto de Málaga, S.A., y Banco de España de Inversiones Salamanca y Soria, S.A.

Javier de Jaime

El Sr. de Jaime es licenciado en Derecho por la universidad Pontificia de Comillas (ICADE) así como M.B.A. por la Universidad de Houston (Estados Unidos).

Trabajó durante 7 años en la compañía británica 3i, dos de ellos en el Reino Unido y cinco en sus oficinas de Madrid. En septiembre de 1997 se unió al proyecto de CVC España, donde primero ocupó el cargo de codirector general y, desde 2003, es Managing Partner de CVC y responsable de España, Portugal e Italia.

Fernando Valdés Bueno

El Sr. Valdés es licenciado en Ciencias Químicas por la Universidad Complutense de Madrid y ha cursado estudios de Retail Management en la University of Southern California y realizado un Senior Executive Program en Stanford University. Estuvo durante 19 años vinculado a Unilever, ocupando diversos puestos en el área comercial hasta convertirse en Director General de la División de Productos del Hogar y de Cuidado Personal de Unilever España y miembro del Consejo Directivo de Unilever en España.

En 2005, se incorporó a Campofrío España como Director General, y posteriormente lo fue de España y Portugal. En 2012 fue nombrado Presidente de Mercados del Grupo, puesto en el que estuvo hasta su nombramiento como CEO del grupo Campofrío (Portugal, España, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Alemania, USA y exportaciones a 60 países) en 2013 donde estuvo hasta enero de 2016. Ha sido consejero asesor para Europa del grupo Sigma, propietario de Campofrío, y fue asesor del CEO durante el año 2016.

Actualmente es Consejero independiente de Pescanova y Presidente de la comisión de estrategia de la compañía, Consejero en Deoleo, Consejero en FRUSELVA y Consejero de FIAB (Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas). También es miembro del Consejo asesor de la AEA (Asociación Española de Anunciantes) y Presidente de la empresa de auditoría de medios de comunicación INTROL/OJD.

Ha sido Presidente de la Asociación Española de Autocontrol de la Publicidad durante 3 años y Presidente de la Asociación Española de Anunciantes durante 4 años. Fue Miembro del Consejo Asesor de RTVE, en representación de la AEA y Miembro del Consejo Asesor de Marketing de la Escuela de Negocios ESADE, Madrid.

Ha sido miembro de consejos directivos de varias empresas /asociaciones como ECOEMBES, ANICE, Adigital, STAMPA, ADELMA, CALIDALIA, AME licenciado en Química Orgánica por la Universidad Complutense.

Pedro Barato Triguero

El Sr. Barato es licenciado en Derecho y miembro desde 1978 de la Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CNAG).

En 1988 lideró el proceso de fusión de tres organizaciones agrarias para constituir la principal organización agraria española, ASAJA. En 1990 fue elegido presidente nacional de ASAJA y desde 2003 es presidente de la Interprofesional del Aceite de Oliva. Asimismo, es miembro del Comité Consultivo de la Política Agraria Comunitaria (PAC) de la Comisión Europea y perteneció al Consejo Económico y Social de la Unión Europea entre 1997 y 2007.

Gianluca Bolla

El Sr. Bolla es licenciado en Económicas por la Universidad de Verona (Italia) (1983) así como M.B.A. por la Universidad de California, Los Angeles (Estados Unidos) y Máster en Gestión del Cambio Organizacional por Harvard Business School, Cambridge (Estados Unidos) (2003).

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de la alimentación, la mayor parte de la cual la ha desarrollado en Barilla G.e.R.F.lli S.P.A. Entre 1986 y 2007 ocupó diversos cargos en este Grupo, tales como Director General de Mercados de Consumo Emergente, Director de Western Europe Markets, CEO del Negocio Global de Pasta y Salsas, y CEO de Barilla desde 2003 a 2007. Es miembro del Consejo de Administración de Spumanti Valdo S.r.l., y desde 2010 es Consejero independiente de la compañía Guess?, Inc., así como miembro del Comité de Auditoría de esta.

Francisco Javier López García-Asenjo

El Sr. López es licenciado en Derecho por la Universidad Autónoma de Madrid, así como licenciado en Derecho Europeo por la Universidad Libre de Bruselas, M.B.A. por el IE Business School y Master en Dirección Internacional de la Empresa por la EOI.

Cuenta con una larga trayectoria profesional vinculada a la industria alimentaria. De 1992 a 1999 fue adjunto al director general de la división internacional de Campofrío alimentación. En 1999 fichó por el grupo Calvo, donde fue responsable de la expansión internacional de la compañía hasta 2005. Desde entonces y hasta enero de 2017 ha desempeñado la función de Director Comercial Internacional del grupo Mahou-San Miguel.

Santiago Ramírez Larrauri

El Sr. Ramírez es Ingeniero Industrial por la Universidad de Zaragoza.

Es asesor de CVC desde 2004, habiendo trabajado anteriormente como Presidente Ejecutivo de BSN Glasspark, una antigua compañía de la cartera de Fondos CVC. Es actualmente CEO de Lecta, una sociedad de la cartera de Fondos CVC, y también fue CEO de Mivisa (antigua sociedad de la cartera de Fondos CVC).

Pablo Costi

El Sr. Costi es Ingeniero Industrial por ICAI y M.B.A. por Insead.

Director de CVC Capital Partners. Se incorporó a CVC en el año 2006 procedente de McKinsey & Co, donde trabajó durante cuatro años.

B) Comisión Ejecutiva

El artículo 33 de los Estatutos Sociales de la Sociedad prevé la posibilidad de que el Consejo de Administración pueda constituir una Comisión Ejecutiva. Sin embargo, actualmente, la Sociedad no cuenta con una Comisión Ejecutiva.

C) Altos Directivos

En sentido amplio, el Grupo considera Altos Directivos a aquéllos con dependencia directa del Consejero Delegado, así como, potencialmente, a aquellas personas con autoridad y responsabilidad para planificar, dirigir y controlar las actividades de determinadas filiales. No obstante, en el ejercicio 2018 la Sociedad ha constituido un Comité Ejecutivo (“COMEX”), que asume la gestión del Grupo, y que está compuesto por las siguientes personas:

Cargo	Nombre
Presidente y Consejero Delegado	Pierluigi Tosato
Director General de Negocio	Miguel de Jaime Guijarro
Director General Económico-Financiero	Luis Villalba Gazeau
Director General de Operaciones	Carlos Sánchez Plaza
Director General de Recursos Humanos	Juan Ignacio Moleres Vidal

La dirección profesional de los altos directivos de la Sociedad es el domicilio social de Deoleo.

Seguidamente se recoge un breve *currículum vitae* de los miembros del Comité Ejecutivo del Grupo:

Miguel de Jaime Guijarro

El Sr. de Jaime es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid y PDG General Management por el IESE de la Universidad de Navarra.

Desde junio de 2017, es Director General de Negocio (*Chief Commercial Officer*) de Deoleo, tras haber ocupado el cargo de Director de Marketing (*Chief Marketing Officer*) desde su incorporación a Deoleo en septiembre de 2015. Con carácter previo, ocupó diferentes cargos en Heineken Spain y Heineken International (*Marketing General Manager* de 2004 a 2011, *Regional Commercial Director Western Europe* de 2012 a 2013 y *Senior Marketing Director Western Europe* de 2013 a 2015).

Luis Villalba Gazeau

El Sr. Villalba es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid y Executive MBA por ESADE Business & Law School.

Desde enero de 2017, es Director General Económico-Financiero (*Chief Financial Officer*) de Deoleo. Previamente, trabajó en PwC, ocupando diversos cargos desde 1998 hasta 2016 y siendo Director Financiero de PwC España de 2010 a 2015.

Carlos Sánchez Plaza

El Sr. Sánchez es Ingeniero Naval por la Universidad Politécnica de Madrid y PADE por el IESE de la Universidad de Navarra. Ha desarrollado su carrera profesional en el Sector de la Alimentación, en concreto en el de la pesca. Es experto en temas pesqueros y, actualmente, es profesor del Curso de especialización “Negocio Pesquero” del Instituto Marítimo Español (IME)

Desde septiembre de 2017, es Director General de Operaciones (*Chief Operations Officer*) de Deoleo. Con carácter previo a su incorporación a Deoleo, el Sr. Sánchez fue Director de Cadena de Suministro Integrada en grupo Nueva Pescanova (2016-2017), donde coordinaba y gestionaba los departamentos de Compras, Industrial y Logística a nivel corporativo del grupo Nueva Pescanova. Previamente, ocupó durante trece años diferentes cargos en el grupo Calvo (Director de Operaciones División Europa en el grupo Calvo (2013-2016), y Fleet Manager (2005-2012) y Responsable de Grandes Reparaciones en CalvoPesca (2003-2005)). Al grupo Calvo llegó tras haber ocupado el cargo de Jefe de la Secretaria Técnica del Colegio Oficial de Ingenieros Navales y Oceánicos durante siete años y haber sido Director Técnico durante nueve años.

Juan Ignacio Moleres Vidal

El Sr. Moleres es Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia, Posgrado en Asesoría Jurídica y Máster en Dirección de Recursos Humanos.

Desde enero de 2018 ocupa el cargo de Director General de Recursos Humanos (*Chief People Officer*) de Deoleo, tras haber ocupado los cargos de Director de Recursos Humanos en Lactalis (2014-2017), Maxxam (2008-2014), Avis (2006-2008) y Faurecia (2000-2006). Con carácter previo, fue Director de Departamento en una empresa del sector de seguros durante 10 años (1990-1999).

E) Comisión de Auditoría y Control y Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Sociedad cuenta, asimismo, con una Comisión de Auditoría y Control y una Comisión de Nombramientos y Retribuciones que se describen en el apartado 16.3. –“*Información sobre la comisión de auditoría y la comisión de nombramientos y retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros de las comisiones y un resumen de sus reglamentos internos*”–del presente Documento de Registro.

F) Relación familiar entre consejeros y altos directivos de Deoleo

No existe relación familiar entre los Consejeros de Deoleo ni entre los Altos Directivos de Deoleo. No obstante lo anterior, D. Javier de Jaime Guijarro, que actúa como representante persona física en el Consejo de la sociedad Theatre Directorship Services Beta, S.à r.l., es hermano del miembro del Comité Ejecutivo D. Miguel de Jaime Guijarro, que desempeña el cargo de Director General de Negocio.

G) Participación de los miembros de los órganos de gestión de Deoleo en otras entidades durante los últimos 5 años

A continuación se detallan las sociedades cotizadas de las que los miembros del Consejo de Administración, de la Comisión de Auditoría y Control, de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, son miembros, en la actualidad, de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socios directos o indirectos.

Nombre/Denominación social	Sociedad	Cargo
Pedro Barato Triguero	Ence Energía y Celulosa, S.A.	Consejero
Manuel Atencia Robledo	Unicaja Banco, S.A.	Vicepresidente Ejecutivo
Gianluca Bolla	Guess? Inc	Consejero

A continuación se detallan las sociedades de las que los miembros del Consejo de Administración, de la Comisión de Auditoría y Control, de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, son miembros, en la actualidad, de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socios directos o indirectos, con excepción de (i) sociedades de carácter meramente patrimonial o familiar; y (ii) sociedades integradas dentro del Grupo en la actualidad:

Nombre o denominación social del consejero	Denominación social de la entidad del grupo	Cargo
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES GAMA S.À R.L.	COMPAÑIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S.A.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES GAMA S.À R.L.	RIOJA BIDCO SHAREHOLDING, S.L.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES GAMA S.À R.L.	BARANOA DIRECTORSHIP, S.L.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	BARANOA DIRECTORSHIP, S.L.	Consejero

THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	VITALIA PLUS SA	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	VIVALY INVERSIONES GLOBALES, S.L.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	COMPAÑIA LOGISTICA DE HIDROCARBUROS CLH, S.A.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	CORTEFIEL S.A.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	MASARIA INVESTMENTS, S.A.U.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	SERVET SHAREHOLDINGS, S.L.	Consejero
THEATRE DIRECTORSHIP SERVICES BETA S.À R.L.	MEP RETIAL ESPANA SLU	Consejero
DON MANUEL ATENCIA ROBLEDO	BANCO EUROPEO DE FINANZAS. S.A.	Presidente
DON MANUEL ATENCIA ROBLEDO	ALTERIA CORPORACIÓN UNICAJA, S.L.U.	Vicepresidente
DON MANUEL ATENCIA ROBLEDO	INMOBILIARIA ACINIPO, S.L.U.	Consejero
DON MANUEL ATENCIA ROBLEDO	ESPACIO MEDINA, S.L.	Consejero
FERNANDO VALDÉS BUENO	NUEVA PESCANOVA, S.A.	Consejero
FERNANDO VALDÉS BUENO	FIAB	Consejero
FERNANDO VALDÉS BUENO	GO FRUSELVA, S.L.	Consejero
FERNANDO VALDÉS BUENO	INFORMACIÓN Y CONTROL DE PUBLICACIONES, S.A.	Presidente
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	AHORRO ANDALUZ, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	ALTERIA CORPORACIÓN UNICAJA, S.L.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	AUTOPISTA DEL GUADALMEDINA CONCESIONARIA ESPAÑOLA, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	BANCO EUROPEO DE FINANZAS, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	BANCO DE CAJA DE ESPAÑA DE INVERS. SALAMANCA Y SORIA, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	CAJA GRANADA VIDA COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	GESTIÓN DE INMUEBLES ADQUIRIDOS, S.L.	Presidente
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	HIDRALIA, GESTIÓN INTEGRAL DE AGUAS DE ANDALUCÍA, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	INMOBILIARIA ACINIPO, S.L.U.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	MUELLE UNO-PUERTO DE MÁLAGA, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	UNICAJA GESTIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS, S.A.U.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	UNICORP VIDA, COMPAÑIA DE SEGUROS Y REASEGUROS, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	UNIÓN DEL DUERO, COMPAÑIA DE SEGUROS DE VIDA, S.A.	Consejero
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	UNIMEDIACIÓN, S.L.	Presidente
ÁNGEL RODRÍGUEZ DE GRACIA	INVERSIONES ESCORIAZA, S.L.	Administrador único
JOSÉ LÓPEZ VARGAS	CONSTANTIA FLEXIBLES	Consejero
GIANLUCA BOLLA	SPUMANTI VALDO S.R.L., CÍA. PRIVADA ITALIANA FAMILIAR	Consejero
GIANLUCA BOLLA	NEXT ACTIVE S.R.L., CÍA. PRIVADA ITALIANA PARA INVERSIONES DE PRIVATE EQUITY	Presidente
GIANLUCA BOLLA	ACCORD MANAGEMENT, CÍA. PRIVADA ITALIANA DE	Consejero

	CONSULTORÍA PARA COMPRA Y VENTA DE COMPAÑÍA	
GIANLUCA BOLLA	BEAUTY 3, S.R.L., CÍA. PRIVADA ITALIANA HOLDING DE PARTICIPACIÓN	Presidente
GIANLUCA BOLLA	POOL SERVICE SRL, SOCIEDAD PRIVADA	Presidente del Consejo de Administración.

Ningún alto directivo de la Sociedad ha sido miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socio de empresa o asociación alguna en cualquier momento durante los 5 años anteriores y que no sean (i) sociedades de carácter meramente patrimonial o familiar; (ii) paquetes accionariales de sociedades cotizadas que no tienen el carácter de participación significativa; (iii) sociedades integradas dentro del Grupo y cualesquiera otras que no tienen relevancia alguna a los efectos de la actividad de la Sociedad.

De acuerdo con la información proporcionada por los miembros de los órganos de administración, gestión y supervisión, así como por los altos directivos de la Sociedad, se hace constar que ninguna de dichas personas en los 5 años anteriores a la fecha de este Documento de Registro (i) ha sido condenado por delito de fraude, (ii) está relacionado, en su calidad de Consejero o alto directivo, con concurso o liquidación alguna de una sociedad mercantil ni (iii) ha sido inculcado pública y oficialmente, sancionado por las autoridades estatutarias o reguladoras o descalificado por tribunal alguno por su actuación como miembro de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión de una sociedad o por su actuación en la gestión de una sociedad.

14.2. Conflictos de intereses de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y de altos directivos

A) Posibles conflictos de interés entre los deberes de las personas mencionadas en el apartado 14.1 con la Sociedad y sus intereses privados y/o otros deberes.

Al margen de los posibles conflictos de interés con la Sociedad que pudieran derivarse de la información contenida en el apartado 14.1, tales como la participación de algunos consejeros en los órganos de administración, de gestión o de supervisión de entidades que tengan el mismo, análogo o complementario sector de actividad que el de la Sociedad, la Sociedad no tiene conocimiento de la existencia de ningún conflicto entre los intereses privados (y/otros deberes) de los miembros del Consejo de Administración, Comisión de Auditoría y Control, Comisión de Nombramientos y Retribuciones ni de la Alta Dirección, y sus deberes como Consejeros, miembros de comités o altos directivos de la Sociedad.

Asimismo, el Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad y el Reglamento Interno de Conducta de Deoleo y su Grupo de Sociedades en los Mercados de Valores (“RIC”) establecen las medidas a adoptar para evitar posibles conflictos de interés de conformidad con lo previsto en la LSC y la normativa aplicable en materia de mercado de valores.

B) Cualquier acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en el apartado 14.1 hubiera sido designada miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o alto directivo.

Sin perjuicio de lo indicado en el apartado 14.1, ningún miembro del Consejo de Administración de Deoleo (excepto los consejeros dominicales) o de su equipo directivo ha sido designado para su cargo en virtud de algún tipo de acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores o cualquier otra persona.

C) *Detalles de cualquier restricción acordada por las personas mencionadas en el apartado 14.1 sobre la disposición durante un determinado periodo de tiempo de su participación en los valores de la Sociedad.*

Según los datos de que dispone Deoleo, ninguna de las personas mencionadas en el apartado 14.1 anterior que sea titular de valores de Deoleo ha asumido restricción temporal alguna para su libre disposición.

15. REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS

15.1 Importe de la remuneración pagada y prestaciones en especie concedidas, a los miembros del Consejo de Administración y Altos Directivos de la Sociedad, por el emisor y sus filiales por servicios de todo tipo prestados por cualquier persona al emisor y sus filiales

A continuación, se indica la información sobre la retribución de los miembros del Consejo de Administración y los Altos Directivos de Deoleo, según el modelo de información del Anexo I del Informe Anual de Gobierno Corporativo para sociedades cotizadas establecido por la CNMV mediante Circular 4/2007, de 27 de diciembre.

A) Por la pertenencia al Consejo de Administración de Deoleo, las retribuciones de todo el Consejo de Administración durante el ejercicio 2017 fueron las siguientes (miembros a esas fechas):

	Miles de euros
CONCEPTO RETRIBUTIVO	2017
Retribución fija	608
Retribución variable a corto plazo	27
Retribución variable a largo plazo	0
Dietas	392
Remuneración por pertenencia a comisiones del Consejo	111
Indemnizaciones	31
Otros	24
Total	1.193

Nota: Incluye las retribuciones a los miembros del Consejo de Administración que han pertenecido al mismo durante el ejercicio 2017.

Asimismo, las retribuciones obtenidas por cada Consejero de Deoleo por la pertenencia al Consejo de Administración de la Sociedad durante el ejercicio 2017 fueron las siguientes:

CONSEJERO	Miles de euros						TOTAL
	Ret. Fija	Dietas	Ret. Variable a corto plazo	Remuneración por pertenencia a comisiones del Consejo	Indemnizaciones	Otros conceptos	
Pierluigi Tosato ⁽¹⁾	500	0	0	0	0	16	516
José López Vargas	0	20	0	0	0	0	20
Manuel Atencia Robledo	0	39	0	12	0	0	51
Sinpa Holding, S.A.	0	32	0	0	0	0	32
Ángel Rodríguez de Gracia	0	20	0	0	0	0	20
Theatre Directorship Services Beta, S.à r.l.	0	35	0	0	0	0	35
Fernando Valdés Bueno	0	35	0	0	0	0	35
Pedro Barato Triguero	0	35	0	11	0	0	46
Gianluca Bolla	0	35	0	32	0	0	67
Francisco Javier López García-Asenjo	0	39	0	32	0	0	71
Theatre Directorship Services Gama, S.à r.l.	0	39	0	0	0	0	39
Theatre Directorship Services Delta, S.à r.l.	0	39	0	24	0	0	63
Vilas Advisory Group, S.L.	0	13	0	0	0	0	13
Rosalía Portela de Pablo ⁽¹⁾	108	0	27	0	31	8	174
Unicaja Banco, S.A.	0	11	0	0	0	0	11
Total	608	392	27	111	31	24	1.193

⁽¹⁾ D^a. Rosalía Portela de Pablo y D. Pierluigi Tosato eran consejeros ejecutivos durante el ejercicio 2017. D^a. Rosalía Portela de Pablo dejó formalmente de ser miembro del Consejo de Administración de la Sociedad el pasado 5 de junio de 2017.

Las retribuciones de los Altos Directivos de la Sociedad durante el ejercicio 2017 fueron las siguientes:

CONCEPTO RETRIBUTIVO	Miles de euros
	2017
Retribución fija	2.990
Retribución variable	159
Indemnizaciones	1.327
Otros	109
Total	4.585

Nota: Se incluye a todos los Altos Directivos del Grupo (15 personas en 2017), y(no solo a los miembros del Comité Ejecutivo. No están incluidos los consejeros ejecutivos.

B) Por la pertenencia de los Consejeros de Deoleo a otros Consejos de Administración, y/o a la alta dirección de las sociedades del Grupo, no percibieron ninguna retribución por ningún concepto durante el ejercicio 2017.

Asimismo, los Altos Directivos de la Sociedad por la pertenencia a otros Consejos de Administración, y/o a la alta dirección de las sociedades del Grupo, no percibieron ninguna retribución por ningún concepto durante el ejercicio 2017.

C) Por tipología de Consejero, las retribuciones obtenidas por la pertenencia al Consejo de Administración de la Sociedad durante el ejercicio 2017 fueron las siguientes:

	Miles de euros	
	Por Sociedad	Por Grupo
TIPOLOGÍA CONSEJEROS		
Ejecutivos	690	0
Externos Dominicales	365	0
Externos Independientes	138	0
Otros Externos	0	0
Total	1.193	0

15.2 Importes totales ahorrados o acumulados por el emisor o sus filiales para prestaciones de pensión, jubilación o similares.

A 31 de marzo de 2018 y 31 de diciembre de 2017 la Sociedad no tiene obligaciones contraídas en materia de pensiones, seguros de vida o similares respecto de los miembros antiguos o actuales del Consejo de Administración, ni tiene obligaciones asumidas por cuenta de ellos a título de garantía. A 31 de marzo de 2018 y 31 de diciembre de 2017 la Sociedad no tiene obligaciones contraídas en materia de pensiones, seguros de vida o similares respecto de los Altos Directivos.

16. PRÁCTICAS DE GESTIÓN

16.1 Fecha de expiración del actual mandato, en su caso, y del período durante el cual la persona ha desempeñado servicios a su cargo.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 26 de los estatutos sociales de Deoleo, los miembros del Consejo de Administración serán nombrados por la Junta General de Accionistas por un plazo máximo de 4 años, pudiendo ser indefinidamente reelegidos por periodos de igual duración.

De conformidad con lo anterior, el mandato de los actuales administradores expirará una vez transcurridos 4 años desde la fecha de su nombramiento o reelección, según sea el caso, según se detalla en el apartado 14.1 anterior.

16.2 Información sobre los contratos de miembros de los órganos administrativo, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa.

A fecha del presente Documento de Registro los 5 miembros del Comité Ejecutivo de la Sociedad tienen contemplado en su contrato un blindaje que estipula una indemnización por cese anticipado (no voluntario), que oscila entre 60 días por año trabajado con el tope de una anualidad y el equivalente al importe de 6 mensualidades de salario fijo bruto. El importe total agregado de dichos blindajes asciende, aproximadamente, a 645.000 euros.

Asimismo, la sociedad dependiente Carapelli Firenze, S.p.A., de acuerdo con la legislación italiana, tiene dotada para la totalidad de empleados una provisión equivalente a un mes de retribución por año trabajado. Este compromiso es pagadero en el momento en el que el empleado abandone la empresa tanto voluntaria como involuntariamente. El importe provisionado por este concepto por parte del Grupo ascendía a 31 de diciembre de 2017 a un importe de 2.718 miles de euros.

Durante el ejercicio 2018 se han devengado, aproximadamente, 300.000 euros a favor de los Altos Directivos de la Sociedad en concepto de indemnizaciones por cese.

16.3 Información sobre la comisión de auditoría y la comisión de nombramientos y retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros de las comisiones y un resumen de sus reglamentos internos.

Al amparo de lo establecido en el artículo quinto de la Orden EHA/3537/2005, se incorpora por referencia al presente Documento de Registro, el informe anual de gobierno corporativo correspondiente al ejercicio 2017, que en su apartado C (“Estructura de la administración de la sociedad”) recoge la información relativa a este epígrafe. Dicho informe puede consultarse en la página web de la Sociedad (www.deoleo.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es). Dicha información se actualiza según se detalla a continuación.

En el año 2017 el Comité de Auditoría y Control de la Sociedad se reunió ocho veces. Desde el comienzo de 2018 hasta la fecha del presente Documento de Registro el Comité de Auditoría y Control de la Sociedad se ha reunido 3 veces.

La composición actual del Comité de Auditoría y Control de Deoleo es la siguiente:

Nombre/Denominación social	Cargo	Naturaleza del Cargo
Gianluca Bolla	Presidente	Consejero Independiente
Francisco Javier López García-Asenjo	Vocal	Consejero Independiente
Theatre Directorship Services Delta, S.à r.l. (Pablo Costi Ruiz)	Vocal	Consejero Dominical
Manuel Pacheco Manchado	Secretario	No miembro

En el año 2017 el Comité de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad se reunió ocho veces. Desde el comienzo de 2018 hasta la fecha del presente Documento de Registro el Comité de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad se ha reunido 3 veces.

La composición actual del Comité de Nombramientos y Retribuciones es el siguiente:

Nombre/Denominación social	Cargo	Naturaleza del Cargo
Francisco Javier López García-Asenjo	Presidente	Consejero Independiente
Gianluca Bolla	Vocal	Consejero Independiente
Theatre Directorship Services Delta, S.à r.l. (Pablo Costi Ruiz)	Vocal	Consejero Dominical
Manuel Atencia Robledo	Vocal	Consejero Dominical
Pedro Barato Triguero	Vocal	Consejero Dominical
Manuel Pacheco Manchado	Secretario	No miembro

16.4 Declaración sobre si Deoleo cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución.

La Sociedad cumple con la normativa española vigente de gobierno corporativo e informa del grado de cumplimiento de las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, aprobado por la CNMV el 18 de febrero de 2015, con ocasión del registro anual de su informe de Gobierno Corporativo. A tal efecto y al amparo de lo establecido en el artículo quinto de la Orden EHA/3537/2005, se incorpora por referencia al presente Documento de Registro, el informe anual de gobierno corporativo correspondiente al ejercicio 2017, que en su apartado G (“Grado de seguimiento de las recomendaciones de Gobierno Corporativo”) recoge la información relativa a este epígrafe. Dicho informe puede consultarse en la página web de la Sociedad (www.deoleo.com) y en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

Del total de las 64 recomendaciones del Código Unificado de Buen Gobierno, a 31 de diciembre de 2017 la Sociedad cumplía 40 recomendaciones, cumplía parcialmente 9, explicaba 9 y 6 no le eran aplicables.

A continuación se incluye el mencionado apartado G. del Informa Anual de Gobierno Corporativo de la Sociedad correspondiente al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2017:

“A) CUMPLE PARCIALMENTE

6. Que las sociedades cotizadas que elaboren los informes que se citan a continuación, ya sea de forma preceptiva o voluntaria, los publiquen en su página web con antelación suficiente a la celebración de la junta general ordinaria, aunque su difusión no sea obligatoria:

- a) Informe sobre la independencia del auditor.*
- b) Informes de funcionamiento de las comisiones de auditoría y de nombramientos y retribuciones.*
- c) Informe de la comisión de auditoría sobre operaciones vinculadas.*
- d) Informe sobre la política de responsabilidad social corporativa.*

Si bien a fecha de 31 de diciembre de 2017 la sociedad no contaba con una política de responsabilidad social corporativa, a fecha de emisión de este informe dicha política ya ha sido aprobada y se va a avanzar en dicha materia.

18. Que las sociedades hagan pública a través de su página web, y mantengan actualizada, la siguiente información sobre sus consejeros:

- a) Perfil profesional y biográfico.*
- b) Otros consejos de administración a los que pertenezcan, se trate o no de sociedades cotizadas, así como sobre las demás actividades retribuidas que realice cualquiera que sea su naturaleza.*
- c) Indicación de la categoría de consejero a la que pertenezcan, señalándose, en el caso de consejeros dominicales, el accionista al que representen o con quien tengan vínculos.*
- d) Fecha de su primer nombramiento como consejero en la sociedad, así como de las posteriores reelecciones.*
- e) Acciones de la compañía, y opciones sobre ellas, de las que sean titulares.*

La Sociedad no dispone de toda la información del punto B, ya que, si bien solicita información acerca de las actividades que el Consejero realice, por cuenta propia o ajena, del mismo, análogo o complementario género de actividad al objeto social de la Sociedad, no solicita información sobre otras actividades retribuidas que los Consejeros realicen por considerar que podría ser información de su ámbito privado.

25. Que la comisión de nombramientos se asegure de que los consejeros no ejecutivos tienen suficiente disponibilidad de tiempo para el correcto desarrollo de sus funciones.

Y que el reglamento del consejo establezca el número máximo de consejos de sociedades de los que pueden formar parte sus consejeros.

No existe ninguna regla establecida en la Sociedad sobre el número de Consejos a los que pueden pertenecer los Consejeros, si bien, anualmente los Consejeros informan de su pertenencia, en su caso, a otros Consejos de Administración. Adicionalmente el Consejo de Administración valora la disponibilidad de los consejeros no ejecutivos para el correcto desarrollo de sus funciones.

27. Que las inasistencias de los consejeros se reduzcan a los casos indispensables y se cuantifiquen en el informe anual de gobierno corporativo. Y que, cuando deban producirse, se otorgue representación con instrucciones.

El grado de asistencia a los Consejos es alto. Ha habido alguna ocasión en la que, si bien, el Consejero ausente ha otorgado su delegación a otro Consejero, dicha delegación no contenía en algún caso expresamente instrucciones de voto escritas sobre cada uno de los puntos del orden del día. Si bien la representación no se realiza mediando instrucciones por escrito, el consejero ausente instruye verbalmente al consejero representante con las instrucciones que considere.

El porcentaje de asistencia de los Consejeros durante el ejercicio 2017 ha sido del 94,07%.

36. Que el consejo de administración en pleno evalúe una vez al año y adopte, en su caso, un plan de acción que corrija las deficiencias detectadas respecto de:

- a) La calidad y eficiencia del funcionamiento del consejo de administración.*
- b) El funcionamiento y la composición de sus comisiones.*
- c) La diversidad en la composición y competencias del consejo de administración.*
- d) El desempeño del presidente del consejo de administración y del primer ejecutivo de la sociedad.*
- e) El desempeño y la aportación de cada consejero, prestando especial atención a los responsables de las distintas comisiones del consejo.*

Para la realización de la evaluación de las distintas comisiones se partirá del informe que estas eleven al consejo de administración, y para la de este último, del que le eleve la comisión de nombramientos.

Cada tres años, el consejo de administración será auxiliado para la realización de la evaluación por un consultor externo, cuya independencia será verificada por la comisión de nombramientos.

Las relaciones de negocio que el consultor o cualquier sociedad de su grupo mantengan con la sociedad o cualquier sociedad de su grupo deberán ser desglosadas en el informe anual de gobierno corporativo.

El proceso y las áreas evaluadas serán objeto de descripción en el informe anual de gobierno corporativo.

La Compañía considera que el proceso de evaluación del Consejo de Administración establecido en el Reglamento del Consejo de Administración es adecuado para garantizar la calidad y eficiencia de su funcionamiento, desempeño y composición sin que sea necesario el informe de un consultor externo.

47. Que los miembros de la comisión de nombramientos y de retribuciones –o de la comisión de nombramientos y la comisión de retribuciones, si estuvieren separadas– se designen procurando que tengan los conocimientos, aptitudes y experiencia adecuados a las funciones que estén llamados a desempeñar y que la mayoría de dichos miembros sean consejeros independientes.

La mayoría de los consejeros que integran la Comisión de Nombramientos y Retribuciones no tienen carácter de consejeros independientes.

52. Que las reglas de composición y funcionamiento de las comisiones de supervisión y control figuren en el reglamento del consejo de administración y que sean consistentes con las aplicables a las comisiones legalmente obligatorias conforme a las recomendaciones anteriores, incluyendo:

a) Que estén compuestas exclusivamente por consejeros no ejecutivos, con mayoría de consejeros independientes.

b) Que sus presidentes sean consejeros independientes.

c) Que el consejo de administración designe a los miembros de estas comisiones teniendo presentes los conocimientos, aptitudes y experiencia de los consejeros y los cometidos de cada comisión, delibere sobre sus propuestas e informes; y que rinda cuentas, en el primer pleno del consejo de administración posterior a sus reuniones, de su actividad y que respondan del trabajo realizado.

d) Que las comisiones puedan recabar asesoramiento externo, cuando lo consideren necesario para el desempeño de sus funciones.

e) Que de sus reuniones se levante acta, que se pondrá a disposición de todos los consejeros.

Se cumplen todas las reglas indicadas sobre composición y funcionamiento de la Comisión de Auditoría y Control y de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, excepto porque en el caso de la Comisión de Nombramientos está compuesta por 5 consejeros, de los que 2 son independientes, lo que no supone una mayoría de consejeros independientes.

53. Que la supervisión del cumplimiento de las reglas de gobierno corporativo, de los códigos internos de conducta y de la política de responsabilidad social corporativa se atribuya a una o se reparta entre varias comisiones del consejo de administración que podrán ser la comisión de auditoría, la de nombramientos, la comisión de responsabilidad social corporativa, en caso de existir, o una comisión especializada que el consejo de administración, en ejercicio de sus facultades de auto-organización, decida crear al efecto, a las que específicamente se les atribuyan las siguientes funciones mínimas:

- a) *La supervisión del cumplimiento de los códigos internos de conducta y de las reglas de gobierno corporativo de la sociedad.*
- b) *La supervisión de la estrategia de comunicación y relación con accionistas e inversores, incluyendo los pequeños y medianos accionistas.*
- c) *La evaluación periódica de la adecuación del sistema de gobierno corporativo de la sociedad, con el fin de que cumpla su misión de promover el interés social y tenga en cuenta, según corresponda, los legítimos intereses de los restantes grupos de interés.*
- d) *La revisión de la política de responsabilidad corporativa de la sociedad, velando por que esté orientada a la creación de valor.*
- e) *El seguimiento de la estrategia y prácticas de responsabilidad social corporativa y la evaluación de su grado de cumplimiento.*
- f) *La supervisión y evaluación de los procesos de relación con los distintos grupos de interés.*
- g) *La evaluación de todo lo relativo a los riesgos no financieros de la empresa – incluyendo los operativos, tecnológicos, legales, sociales, medio ambientales, políticos y reputacionales.*
- h) *La coordinación del proceso de reporte de la información no financiera y sobre diversidad, conforme a la normativa aplicable y a los estándares internacionales de referencia.*

Si bien a fecha de 31 de diciembre de 2017 la sociedad no contaba con una política de responsabilidad social corporativa, a fecha de emisión de este informe dicha política ya ha sido aprobada y se va a avanzar en dicha materia.

62. Que una vez atribuidas las acciones o las opciones o derechos sobre acciones correspondientes a los sistemas retributivos, los consejeros no puedan transferir la propiedad de un número de acciones equivalente a dos veces su remuneración fija anual, ni puedan ejercer las opciones o derechos hasta transcurrido un plazo de, al menos, tres años desde su atribución.

Lo anterior no será de aplicación a las acciones que el consejero necesite enajenar, en su caso, para satisfacer los costes relacionados con su adquisición.

El esquema de remuneración variable (el “Plan”) consistente en la asignación de un número determinado de derechos que permitiría al consejero ejecutivo percibir un importe en metálico, o la entrega de un número de acciones de la Sociedad, cuyo valor será calculado en función del incremento de valor de un mismo número de acciones de la Sociedad que se haya producido en la fecha en que el actual accionista mayoritario de la Sociedad transmita sus acciones en la Sociedad, establece que los derechos asignados no son transmisibles.

No obstante, dado que los derechos concedidos al amparo de este Plan se liquidarán cuando (i) el actual accionista mayoritario de DEOLEO haya transmitido una participación mínima equivalente al 50 por 100 de su actual participación en el capital de la Sociedad, y

(ii) el valor de transmisión alcance un valor mínimo, no se contempla un período mínimo de ejercicio desde la atribución de los mismos.

B) *EXPLIQUE*

3. *Que durante la celebración de la junta general ordinaria, como complemento de la difusión por escrito del informe anual de gobierno corporativo, el presidente del consejo de administración informe verbalmente a los accionistas, con suficiente detalle, de los aspectos más relevantes del gobierno corporativo de la sociedad y, en particular:*

a) *De los cambios acaecidos desde la anterior junta general ordinaria.*

b) *De los motivos concretos por los que la compañía no sigue alguna de las recomendaciones del Código de Gobierno Corporativo y, si existieran, de las reglas alternativas que aplique en esa materia.*

La Sociedad considera que, teniendo en cuenta el porcentaje del capital representado en el Consejo de Administración, la inexistencia de cambios en el gobierno corporativo durante los anteriores ejercicios y la escasa entidad de las recomendaciones no seguidas por la compañía, estas explicaciones eran innecesarias en las Juntas Generales celebradas hasta la fecha.

5. *Que el consejo de administración no eleve a la junta general una propuesta de delegación de facultades, para emitir acciones o valores convertibles con exclusión del derecho de suscripción preferente, por un importe superior al 20% del capital en el momento de la delegación.*

Y que cuando el consejo de administración apruebe cualquier emisión de acciones o de valores convertibles con exclusión del derecho de suscripción preferente, la sociedad publique inmediatamente en su página web los informes sobre dicha exclusión a los que hace referencia la legislación mercantil.

La Junta General de Accionistas celebrada el 5 de junio de 2017 delegó en el consejo de administración la facultad de acordar el aumento del capital de la Sociedad, hasta un importe nominal máximo igual a la mitad del capital social de la Sociedad en el momento de la autorización, pudiendo ejecutarse dicha facultad en una o varias veces. Igualmente acordó facultar al consejo de administración para excluir el derecho de suscripción preferente en los términos del artículo 506 de la Ley de Sociedades de Capital en relación con las emisiones de acciones que sean realizadas en virtud de la anterior delegación.

La decisión de delegar en el consejo la facultad de acordar el aumento de capital social con exclusión del derecho de suscripción preferente en un importe superior al 20% de capital existente en el momento de la delegación, responde a la conveniencia de que el órgano de administración de la sociedad esté en disposición de hacer uso de las posibilidades que les brinda el marco normativo para dar rápidas y eficaces respuestas a necesidades que puedan surgir en el tráfico económico en el que actualmente se desenvuelven las grandes empresas, necesidades entre las que se encuentra, sin duda, la de dotar a la Sociedad de nuevos recursos financieros, hecho que con frecuencia se articulará mediante nuevas aportaciones en concepto de capital.

7. *Que la sociedad transmita en directo, a través de su página web, la celebración de las juntas generales de accionistas.*

La sociedad entiende que explica adecuadamente la información sobre la Junta, que los accionistas disponen y se les facilita toda la información en relación con la misma y que, en consecuencia, la transmisión en directo de la Junta no aporta una mejora sustancial de la indicada información.

16. *Que el porcentaje de consejeros dominicales sobre el total de consejeros no ejecutivos no sea mayor que la proporción existente entre el capital de la sociedad representado por dichos consejeros y el resto del capital.*

Este criterio podrá atenuarse:

a) *En sociedades de elevada capitalización en las que sean escasas las participaciones accionariales que tengan legalmente la consideración de significativas.*

b) *Cuando se trate de sociedades en las que exista una pluralidad de accionistas representados en el consejo de administración y no existan vínculos entre sí.*

El porcentaje de consejeros dominicales es mayor que la proporción existente en relación con el capital social representado por dichos consejeros. Asimismo, todos los Consejeros nombrados son propuestos por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones con un informe favorable del mismo. Todas las personas propuestas cuentan con la competencia, experiencia y méritos suficientes y necesarios para su designación y desarrollo como Consejero.

17. *Que el número de consejeros independientes represente, al menos, la mitad del total de consejeros.*

Que, sin embargo, cuando la sociedad no sea de elevada capitalización o cuando, aun siéndolo, cuente con un accionista o varios actuando concertadamente, que controlen más del 30% del capital social, el número de consejeros independientes represente, al menos, un tercio del total de consejeros.

De los 12 Consejeros existentes son independientes dos de ellos. No obstante, reiteramos lo establecido en la recomendación anterior sobre el proceso de selección y la competencia de aquellos consejeros que son designados.

30. *Que, con independencia de los conocimientos que se exijan a los consejeros para el ejercicio de sus funciones, las sociedades ofrezcan también a los consejeros programas de actualización de conocimientos cuando las circunstancias lo aconsejen.*

La Sociedad no dispone de un programa de actualización de conocimientos de sus consejeros, en la medida en que considera que, dada su competencia, experiencia y méritos que justificaron su nombramiento, no resulta necesario. No obstante, la Sociedad proporcionaría estos programas de actualización de conocimiento a los consejeros en caso de que cualquiera de los mismos lo solicitara.

54. *Que la política de responsabilidad social corporativa incluya los principios o compromisos que la empresa asuma voluntariamente en su relación con los distintos grupos de interés e identifique al menos:*

a) *Los objetivos de la política de responsabilidad social corporativa y el desarrollo de instrumentos de apoyo.*

b) *La estrategia corporativa relacionada con la sostenibilidad, el medio ambiente y las cuestiones sociales.*

c) *Las prácticas concretas en cuestiones relacionadas con: accionistas, empleados, clientes, proveedores, cuestiones sociales, medio ambiente, diversidad, responsabilidad fiscal, respeto de los derechos humanos y prevención de conductas ilegales.*

d) *Los métodos o sistemas de seguimiento de los resultados de la aplicación de las prácticas concretas señaladas en la letra anterior, los riesgos asociados y su gestión.*

e) *Los mecanismos de supervisión del riesgo no financiero, la ética y la conducta empresarial.*

f) *Los canales de comunicación, participación y diálogo con los grupos de interés.*

g) *Las prácticas de comunicación responsable que eviten la manipulación informativa y protejan la integridad y el honor.*

Si bien a fecha de 31 de diciembre de 2017 la sociedad no contaba con una política de responsabilidad social corporativa, a fecha de emisión de este informe dicha política ya ha sido aprobada y se va a avanzar en dicha materia.

58. Que en caso de remuneraciones variables, las políticas retributivas incorporen los límites y las cautelas técnicas precisas para asegurar que tales remuneraciones guardan relación con el rendimiento profesional de sus beneficiarios y no derivan solamente de la evolución general de los mercados o del sector de actividad de la compañía o de otras circunstancias similares.

Y, en particular, que los componentes variables de las remuneraciones:

a) *Estén vinculados a criterios de rendimiento que sean predeterminados y medibles y que dichos criterios consideren el riesgo asumido para la obtención de un resultado.*

b) *Promuevan la sostenibilidad de la empresa e incluyan criterios no financieros que sean adecuados para la creación de valor a largo plazo, como el cumplimiento de las reglas y los procedimientos internos de la sociedad y de sus políticas para el control y gestión de riesgos.*

c) *Se configuren sobre la base de un equilibrio entre el cumplimiento de objetivos a corto, medio y largo plazo, que permitan remunerar el rendimiento por un desempeño continuado durante un período de tiempo suficiente para apreciar su contribución a la creación sostenible de valor, de forma que los elementos de medida de ese rendimiento no giren únicamente en torno a hechos puntuales, ocasionales o extraordinarios.*

El Consejo de Administración aprobó durante el ejercicio 2017 un esquema de remuneración que consiste en la asignación de un número determinado de derechos a los beneficiarios, incluyendo a los consejeros ejecutivos, que les permitirán percibir un importe en metálico, o la entrega de un número de acciones de la Sociedad, cuyo valor será calculado en función del incremento de valor de un mismo número de acciones de la Sociedad que se haya producido en la fecha en que el actual accionista mayoritario de la Sociedad transmita sus acciones en la Sociedad (el “Plan”).

El Plan tiene por objeto alcanzar el máximo grado de motivación e involucración de los beneficiarios con los objetivos de los accionistas de DEOLEO, así como retribuirles en función del incremento a largo plazo del valor de la acción de la Sociedad.

60. Que las remuneraciones relacionadas con los resultados de la sociedad tomen en cuenta las eventuales salvedades que consten en el informe del auditor externo y minoren dichos resultados.

La prioridad de la sociedad es la obtención del informe del auditor externo sin salvedades, por lo que este objetivo forma parte del desempeño mínimo de todos los profesionales del grupo.

En el hipotético caso de producirse una excepción en este punto, la sociedad valoraría el impacto que pudieran tener dichas salvedades en la retribución variable de los consejeros y empleados.”

17. EMPLEADOS

17.1 Número de empleados y desglose por actividad principal y situación geográfica

El número medio de empleados en plantilla, desglosados por categorías profesionales y sexos, en los ejercicios 2017, 2016 y 2015, era el siguiente:

	Número medio de Empleados								
	Total	2017 Hombres	Mujeres	Total	2016 Hombres	Mujeres	Total	2015 Hombres	Mujeres
Directivos	49	36	13	56	40	16	44	34	10
Jefes administrativos	79	43	36	92	59	33	93	51	42
Oficiales	74	54	20	82	58	24	69	47	22
Comerciales	109	87	22	115	89	26	95	77	18
Administrativos	147	46	101	170	53	117	192	61	131
Personal de fábrica	129	108	21	223	188	35	245	208	37
	587	374	213	738	487	251	738	478	260

El número medio de empleados en plantilla, desglosados por región, en los ejercicios 2017, 2016 y 2015, era el siguiente:

	Número medio de Empleados		
	2017	2016	2015
España	295	370	381
Italia	155	229	232
Norte de Europa	33	36	36
Norteamérica	45	57	54
Mercados Internacionales	59	46	35
	587	738	738

El porcentaje de empleados, desglosados por duración de contrato, a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, era el siguiente:

	Número de Empleados		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Indefinidos	96,1%	99,3%	97,1%
Temporales	3,9%	0,7%	2,9%

A 31 de marzo de 2018, el número de empleados del Grupo ascendía a 558 empleados, de los que 344 son hombres y 214 mujeres.

Expedientes de regulación de empleo

Con fecha 26 de enero de 2017, el Consejo de Administración de la Sociedad aprobó el inicio de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) motivado por causas productivas y organizativas. Con fecha 13 de marzo de 2017 se alcanzó un acuerdo que ha supuesto la extinción del contrato de trabajo de 65 trabajadores que prestaban servicios en España, y que ha supuesto un gasto total en concepto de indemnizaciones por un importe aproximado de 4 millones de euros. Los ahorros previstos para un año completo ascienden a 3,1 millones de euros. No se esperan gastos adicionales en el ejercicio 2018 y siguientes.

En el mes de octubre de 2016 se inició un expediente laboral en la planta de Inveruno (Italia) que afectaba a 137 trabajadores. En el primer trimestre de 2017, la sociedad filial Carapelli Firenze, S.p.A. firmó con The Organic Factory (TOF) un contrato por el que alquila su planta de Inveruno por un plazo de 4 años, con opción a compra a partir del tercer año. El contrato contempla también el traspaso de 36 trabajadores y un acuerdo de copacking, por el mismo plazo, que servirá para cubrir las necesidades de refinado de aceites y envasado de aceites de semillas. Con este acuerdo se puso fin al expediente laboral, quedando el número de trabajadores afectados reducido a 51. El gasto en concepto de indemnizaciones recogido en el ejercicio 2016 ascendió a un importe aproximado de 2 millones de euros, y no ha habido gastos adicionales significativos en los años siguientes. Los ahorros producidos en un año completo ascienden a 4,5 millones de euros.

17.2 Acciones y opciones de compra de acciones

Según los datos que obran en poder de la Sociedad, a la fecha del presente Documento de Registro, el número de acciones de Deoleo de las que los actuales consejeros son propietarios a título individual, directa o indirectamente, o que están representados por los mismos, son las que se indican a continuación:

Nombre/ Denominación social	Participación directa ⁽¹⁾	Participación indirecta ⁽²⁾	Participación Representada (*)	Participación total	Participación total capital (%)
Francisco Javier López-García Asenjo	1.000	0	N/A	1.000	0,00%
Pedro Barato Triguero	100	0	N/A	100	0,00%
Manuel Atencia Robledo	6.900	0	N/A	6.900	0,00%
Sinpa Holding, S.A.	10.000	34.070.537	Daniel Klein ⁽³⁾	34.080.537	2,95%
Theatre Directorship Services Beta, S.à r. l.	1	0	0	1	0,00%
Total	18.001	34.070.537	-	34.088.538	2,95%

⁽¹⁾ Número de derechos de voto directos.

⁽²⁾ Número de derechos de voto indirectos.

⁽³⁾ Sinpa Holding, S.A. ostenta una Participación indirecta (de 34.070.537) a través de su representante persona física.

A la fecha del presente Documento de Registro, ningún alto directivo de la sociedad es propietario de acciones de Deoleo ni mantiene opciones de compra de acciones de la Sociedad, sin perjuicio de los derechos asignados a determinados miembros del equipo directivo de Deoleo en virtud del esquema de retribución aprobado por la Junta General de Accionistas el 5 de junio de 2017 que se detalla a en la sección B) (*Otorgamiento de Derechos al equipo directivo de Deoleo*) del siguiente apartado 17.3 – “*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*” – del presente Documento de Registro.

17.3 Descripción de todo acuerdo de participación de los empleados en el capital del emisor.

A la fecha del presente Documento de Registro no existen planes de opciones sobre acciones de la Sociedad a favor de los empleados del Grupo, distintos de los que se describen a continuación:

A) Plan de retribución en acciones

En 2012, la Junta General de Accionistas de la Sociedad, con el objetivo de fomentar la participación de los empleados del Grupo en el accionariado de la Sociedad, aprobó un plan de retribución a los empleados del Grupo, de carácter voluntario, incluidos altos directivos y el Consejero Delegado. Este plan de retribución ha sido aprobado en todas las Juntas Generales de Accionistas celebradas por Deoleo a partir de esa fecha, siendo los términos y condiciones las siguientes:

- **Límite máximo y valor de las acciones:** Se estableció que el pago de hasta doce mil euros (12.000 euros) de su retribución podía realizarse mediante la entrega de acciones de la Sociedad valoradas por el valor medio de cotización durante las veinte (20) sesiones anteriores a la fecha de la transmisión y con el compromiso de mantenerse en la titularidad de las mismas por un plazo no inferior a tres años.
- **Sistema de retribución alternativo:** No se trataba de la implantación de un nuevo sistema de retribución de empleados y directivos, sino el establecimiento de un sistema alternativo de cobro en especie (en acciones de la Sociedad).
- **Fecha de pago:** La fecha inicialmente prevista de entrega de acciones era durante los meses de marzo y abril del ejercicio siguiente a aquel al que se refiera la retribución.
- **Procedencia de las acciones:** Las acciones procederán de autocartera, ya sean poseídas por la Sociedad de manera directa o a través de sus sociedades dependientes.
- **Plazo de duración:** Este sistema retributivo está vigente desde su aprobación en el ejercicio 2012 y se ha ido renovando anualmente por el Consejo de Administración y su vigencia terminará respecto de cada anualidad en el momento en que se proceda al pago a los partícipes de la retribución que les corresponda por su desempeño durante el ejercicio anterior.

Asimismo, se acuerda facultar al Consejo de Administración de la Sociedad, con facultad expresa de sustitución, para que implemente, desarrolle, formalice, ejecute y liquide dicho sistema retributivo, cuando y como lo estime conveniente, incluyendo de forma expresa la facultad de (i) adaptar el contenido del sistema retributivo a las circunstancias u operaciones societarias que pudieran producirse durante su vigencia y (ii) disponer de las acciones de la Sociedad en autocartera con el propósito de ejecutar o liquidar el sistema retributivo.

Finalmente, se faculta al Consejo de Administración para que, a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, pueda hacer uso del sistema retributivo acordado en años sucesivos, siempre en los términos antes expuestos y fijándose como valor de la acción el valor medio de cotización durante las veinte (20) sesiones anteriores a la fecha de la transmisión en los términos expuestos, habida consideración que esta autorización no supone la implantación de una nueva retribución, sino el establecimiento de un nuevo sistema de cobro parcial en especie de la misma.

Desde la aprobación inicial del plan de retribución en 2012, el plan ha sido ejecutado en tres ejercicios por los empleados y altos directivos de Deoleo, siendo la última vez en el ejercicio 2015, con el siguiente detalle:

- 127.418 acciones a 5 miembros de la Dirección.
- 88.507 acciones a otros empleados.

El precio al que se realizó la adjudicación fue de 0,4238 euros por acción, correspondiente al valor medio de cotización durante las veinte (20) sesiones anteriores al 8 de abril de 2015.

B) Otorgamiento de Derechos al equipo directivo de Deoleo

Durante el ejercicio 2017, la Sociedad ha aprobado un nuevo esquema de remuneración a largo plazo con carácter extraordinario y no consolidable, para determinados empleados y miembros del equipo directivo del Grupo, incluyendo a los consejeros ejecutivos, con la finalidad de motivarles en la consecución del objetivo de recuperación del valor real de la acción en el medio plazo, y alinear así sus intereses con los de los accionistas.

En concreto, la Junta General de Accionistas de la Sociedad celebrada el 5 de junio de 2017 aprobó la Política de Remuneraciones de los Consejeros que resulta de aplicación para el ejercicio 2017 y los tres ejercicios siguientes (2018, 2019 y 2020), salvo que la Junta General de Accionistas adopte un acuerdo que la modifique durante su período de vigencia.

Dentro de esta Política se incluye un esquema de remuneración (“*Stock Appreciation Rights*” o “**SAR**”) consistente en la asignación de un número determinado de derechos a los beneficiarios, incluyendo a los consejeros ejecutivos, que les permitirá percibir, en metálico o en acciones de la Sociedad, una retribución variable a largo plazo calculada en función del incremento de valor experimentado por las acciones de la Sociedad durante el período que transcurra desde el 5 de junio de 2017 hasta la fecha en que se produzca la transmisión de las acciones por parte del actual accionista mayoritario de Deoleo.

Para que los beneficiarios tengan derecho al abono de la cuantía que resulte de la revalorización, calculada como la diferencia entre el valor mínimo de referencia y el valor de transmisión de la participación del actual accionista mayoritario, será necesario, entre otras condiciones, que el valor de transmisión alcance el mencionado valor mínimo de referencia en la fecha en que se produzca la transmisión de la participación del actual accionista mayoritario. El valor mínimo de referencia aplicable si la transmisión de las acciones hubiera sido en el año 2017 era 0,395 euros por acción. Si la transmisión de las acciones se produce en ejercicios posteriores, el valor mínimo de referencia será actualizado anualmente aplicando una tasa del 8%.

La retribución se entregará a partir del momento en el que el actual accionista mayoritario de Deoleo haya transmitido una participación mínima equivalente al 50% de su actual participación en el capital de la Sociedad, y se irán liquidando proporcionalmente en la medida en que se transmita la totalidad de la participación del accionista mayoritario.

El número máximo de derechos sobre la revalorización de las acciones a asignar a los beneficiarios del Incentivo será de 200 millones de derechos. El valor de los Derechos concedidos no representará en ningún caso un importe superior al 5% del valor de transmisión que le corresponda a cada acción de Deoleo, por el número total de acciones de la Sociedad.

A 31 de diciembre de 2017, se habían adjudicado los siguientes derechos a los miembros del equipo directivo de Deoleo:

BENEFICIARIO	Categoría del beneficiario	Derechos asignados	Plazo de ejercicio ⁽¹⁾
Pierluigi Tosato	Consejero Ejecutivo	40.000.000	N/A
Miguel Félix de Jaime Guijarro	Alto Directivo	32.000.000	N/A
Luis Villalba Gazeau	Alto Directivo	20.000.000	N/A
Carlos Sánchez Plaza	Alto Directivo	16.000.000	N/A
Juan Ignacio Morales Vidal	Alto Directivo	6.000.000	N/A

⁽¹⁾ El Plan se inició el día 5 de junio de 2017 y finalizará en la fecha en que se produzca la transmisión de las acciones representativas de su participación en el capital social de la Sociedad por parte del actual accionista mayoritario de Deoleo.

Asimismo, a la fecha de este Documento de Registro, se han asignado un total de 79 millones de derechos a otras 14 personas más, que han sido incorporadas como beneficiarios del Plan, y que no son ni consejeros ni Alta Dirección. De este modo, el número total de derechos asignados asciende a 193 millones de derechos. En el futuro, se pueden asignar los 7 millones de derechos restantes.

La liquidación de la retribución derivada del Plan se llevará a cabo (i) mediante el abono de un importe en metálico equivalente al valor de los Derechos, o (ii) mediante la entrega de un número de acciones de la propia Sociedad, valoradas según la media aritmética redondeada al tercer decimal de los precios de cierre de la acción de Deoleo en las veinte (20) sesiones bursátiles previas a la fecha de transmisión de las acciones por parte del actual accionista mayoritario. En consecuencia, el número total de acciones a entregar vendrá determinado por el resultado de dividir el incentivo a satisfacer por el valor de la acción de la Sociedad antes citado. El abono del importe del incentivo, o la entrega de las acciones, se producirá en los 30 días naturales siguientes a la fecha en que se produzca la transmisión de las acciones. Si el SAR se liquida mediante la entrega de acciones, la Sociedad podrá destinar a la cobertura del mismo las acciones que componen o compongan su autocartera o bien recurrir a otro instrumento financiero adecuado que determine la Sociedad. Asimismo, se delega en el Consejo de Administración de Deoleo las decisiones oportunas para adoptar cuantos acuerdos y realizar cuantas actuaciones sean necesarias o meramente convenientes para el buen fin de este acuerdo y de la implementación, ejecución y liquidación del Plan.

La Sociedad no ha registrado ningún pasivo por este concepto ya que el derecho a percibir esta remuneración nacerá en el momento en que se produzca la transmisión de las acciones y, siempre y cuando, que el precio de la misma sea superior al valor mínimo de referencia establecido cada año.

18. ACCIONISTAS PRINCIPALES

18.1 *Nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos administrativos, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés destacable en el capital o en los derechos del voto de la Sociedad, así como la cuantía del interés de cada una de esas personas.*

A la fecha del presente Documento de Registro y según la información de la que dispone la Sociedad, los accionistas significativos que no pertenecen a los órganos administrativos, de gestión o de supervisión de Deoleo son los siguientes:

Nombre/ Denominación social	Participación directa	Participación indirecta	Participación total	Participación total capital (%)
Bilbao Bizkaia Kutxa Fundación Bancaria ⁽¹⁾	0	55.886.491	55.886.491	4,84
Fundación Bancaria Caixa d' Estalvis i Pensions de Barcelona ⁽²⁾	0	57.618.350	57.618.350	4,99
Ole Investments, B.V. ⁽³⁾	577.454.442	0	577.454.442	50,01
Unicaja Banco, S.A.U. ⁽⁴⁾	115.405.900	739.286	116.145.186	10,06
Daniel Klein	34.070.537	10.000	34.080.537	2,95
Mao Holdings (Cayman) Limited	19.350.000	0	19.350.000	1,68

⁽¹⁾ A través de Kartera 1, S.L. (4,84%). Kartera 1, S.L. está indirectamente controlada al 99,998% por Kutxabank, S.A., de la cual Bilbao Bizkaia Kutxa Fundación Bancaria es titular de un 57%.

⁽²⁾ A través de Hiscan Patrimonio, S.A. (4,692%) y del resto de sociedades del Grupo de Caixabank, S.A. (0,298%).

⁽³⁾ Ole Investments, B.V., (50,01%) está indirectamente controlada al 100% por Oleum S.à r.l. que, a su vez, está indirectamente participada por los Fondos CVC.

⁽⁴⁾ Unicaja Banco, S.A.U. (9,996%) y a través de Alteria Corporación Unicaja, S.L.U y de Unicartera Gestión de Activos, S.L.U. (0,064%).

18.2 *Explicación de si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto*

Todas las acciones de Deoleo otorgan los mismos derechos políticos y económicos a todos sus titulares.

18.3 *Control de la Sociedad*

A la fecha del presente Documento de Registro, CVC Capital Partners VI Limited (como “*General Partner*” de los Fondos CVC) ejerce control sobre la Sociedad, ya que Fondos CVC es titular indirecto, a través de Ole Investments, B.V., de la mayoría de los derechos de voto (50,010%).

18.4 *Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control del emisor.*

De acuerdo con la información de la que dispone la Sociedad, no existe ningún acuerdo cuya aplicación pueda, en una fecha ulterior, dar lugar a un cambio en el control de Deoleo.

19. OPERACIONES CON PARTES VINCULADAS

Ejercicio 2017

Detalle de las operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la Sociedad o entidades de su Grupo, y los accionistas significativos de la Sociedad

Nombre o denominación social de los accionistas significativos	Nombre o denominación social de la sociedad o entidad de su grupo	Naturaleza de la relación	Tipo de la Operación (desde el punto de vista del Grupo)	Importe (Miles de euros)
BILBAO BIZKAIA KUTXA FUNDACIÓN BANCARIA	Cajasur Banco, S.A.	Contractual	Garantías y avales	25
BILBAO BIZKAIA KUTXA FUNDACIÓN BANCARIA	Cajasur Banco, S.A.	Contractual	Otras ⁽³⁾	1
FUNDACIÓN BANCARIA CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA	Caixabank, S.A.	Contractual	Intereses cargados	163
FUNDACIÓN BANCARIA CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA	Caixabank, S.A.	Contractual	Otras ⁽³⁾	12
FUNDACIÓN BANCARIA CAIXA D'ESTALVIS I PENSIONS DE BARCELONA	Vida Caixa, S.A. Seguros y Reaseguros	Comercial	Recepción de servicios ⁽⁴⁾	125
FONDOS CVC	Advantage Sales & Marketing LLC	Comercial	Recepción de servicios ⁽⁴⁾	2.286
FONDOS CVC	Advantage Sales & Marketing LLC	Comercial	Otras ⁽³⁾	47
FONDOS CVC	BJ's Wholesale Club	Comercial	Ventas de bienes ⁽¹⁾	9.651
FONDOS CVC	BJ's Wholesale Club	Comercial	Otras ⁽³⁾	1.086
FONDOS CVC	Continental Foods France S.A.S.	Comercial	Recepción de servicios ⁽⁴⁾	605
FONDOS CVC	TMF Group	Comercial	Recepción de servicios ⁽⁴⁾	62
FONDOS CVC	TMF Group	Comercial	Otras ⁽³⁾	6
FONDOS CVC	Advantage Sales & Marketing Canada	Comercial	Recepción de servicios ⁽⁴⁾	529
FUNDACIÓN BANCARIA UNICAJA	Unicaja Banco, S.A.U.	Contractual	Otras ⁽³⁾	1
FUNDACIÓN BANCARIA UNICAJA	Interoleo Picual Jaén, S.A.	Comercial	Compras de bienes ⁽²⁾	18.375
FUNDACIÓN BANCARIA UNICAJA	Interoleo Picual Jaén, S.A.	Comercial	Otras ⁽³⁾	132
TOTAL				33.106

(1) Venta de productos terminados a un distribuidor minorista.

(2) Compra de materia prima Aceite.

- (3) Otras: incluye operaciones de balance (saldos a cobrar o pagar) con las partes vinculadas que se indican en el cuadro. En concreto, en el caso de BJ's Wholesale Club (que es un distribuidor minorista), se trata de saldos a cobrar por las ventas de producto terminado en EEUU.
- (4) Recepción de servicios: incluye, entre otros, gestión de puntos de venta, marketing y gestión de servicios administrativos, contabilidad y nóminas (Fondos CVC), así como seguros (Fundación Bancaria Caixa d' Estalvis i Pensions de Barcelona).

A juicio de la Sociedad, todas las operaciones entre la Sociedad o entidades de su Grupo, y los accionistas significativos de la Sociedad que se indican en los cuadros anteriores, fueron realizadas en condiciones de mercado, previo informe favorable de la Comisión de Auditoría y control de la Sociedad.

Detalle de las operaciones relevantes que supongan una transferencia de recursos u obligaciones entre la sociedad o entidades de su Grupo, y los administradores o directivos de la Sociedad

No se han producido operaciones vinculadas de carácter financiero entre la Sociedad y los miembros del Consejo de Administración o directivos de la Sociedad, tal y como se desprende del Informe Anual de Gobierno Corporativo de la Sociedad correspondiente al ejercicio 2017, publicado el 28 de marzo de 2018.

El nuevo esquema de retribución a largo plazo, “*Stock Appreciation Rights*” o “SAR”, no es una operación vinculada todavía. Será una operación vinculada, y se reportará como tal, cuando se ejecute dicho plan, mediante la transmisión de la participación del accionista mayoritario.

Importes de ingresos y gastos de las operaciones del Grupo con partes vinculadas en el ejercicio 2017

Los importes de las transacciones del Grupo mantenidos con partes vinculadas en el ejercicio 2017 son los siguientes:

	Miles de Euros			
	Accionistas	Administradores	Alta Dirección del Grupo	Total
Ingresos:				
Ventas netas	9.651	-	-	9.651
	9.651	-	-	9.651
Gastos:				
Aprovisionamientos	18.375	-	-	18.375
Otros gastos de explotación	3.607	503	-	4.110
Gastos de personal	-	690	4.585	5.275
Gastos financieros	163	-	-	163
	22.145	1.193	4.585	27.923
Garantías recibidas	25	-	-	25

Relación de los importes de este cuadro con los del cuadro anterior que incluyen el detalle de operaciones relevantes con accionistas significativos. En concreto, la diferencia del importe de las transacciones con accionistas de este cuadro, por importe de 31.821 miles de euros (i.e. 9.651 + 22.145 + 25), con el total del cuadro de detalle de operaciones con accionistas significativos detallado en el cuadro anterior, cuyo importe asciende a 33.106 miles de euros, se corresponde con los saldos a cobrar y pagar con los accionistas significativos, por importe de 1.285 miles de euros, que se incluyen en el cuadro anterior bajo el tipo de operación titulado “Otras” (tal y como este se describe en la nota al pie (3) del cuadro anterior.

20. INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS.

20.1 Información financiera histórica auditada.

A continuación, se incluyen los balances de situación, las cuentas de resultados, los estados de flujos de efectivos y los cambios en el patrimonio neto, todos ellos consolidados, correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015 elaborados según las NIIF.

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

A continuación, se incluye el balance de situación consolidado correspondiente a los ejercicios 2017, 2016 y 2015.

BALANCE CONSOLIDADO (Información auditada y según NIIF)	Miles de Euros					
	31/12/2017	%	Var. (%)	31/12/2016	Var. (%)	31/12/2015
ACTIVO						
ACTIVO NO CORRIENTE:	903.940	79,4%	-1,2%	914.743	-16,6%	1.096.757
Activos intangibles-	704.549	61,9%	-1,5%	715.097	-12,1%	813.159
Marcas	655.310	57,6%	-1,0%	661.816	-12,6%	757.227
Aplicaciones informáticas	2.643	0,2%	5,0%	2.517	166,9%	943
Otros activos intangibles	46.596	4,1%	-8,2%	50.764	-7,7%	54.989
Fondo de Comercio	64.781	5,7%	0,0%	64.781	-31,1%	94.058
Inmovilizaciones materiales-	59.929	5,3%	-4,5%	62.758	-48,4%	121.579
Terrenos y construcciones	35.657	3,1%	-2,3%	36.479	-57,3%	85.372
Instalaciones técnicas y maquinaria	20.256	1,8%	-7,4%	21.873	-33,9%	33.076
Otras instalaciones, utillaje y mobiliario	942	0,1%	-8,8%	1.033	-46,2%	1.920
Otro inmovilizado material	1.293	0,1%	-4,5%	1.354	51,5%	894
Anticipos e inmovilizado material en curso	1.781	0,2%	-11,8%	2.019	536,9%	317
Inversiones inmobiliarias	11.618	1,0%	12,6%	10.318	3144,7%	318
Participaciones en entidades asociadas	473	0,0%	0,0%	473	0,0%	473
Inversiones financieras no corrientes-	6.564	0,6%	6,8%	6.145	8,1%	5.686
Créditos a terceros	5.254	0,5%	3,5%	5.076	-1,3%	5.142
Otros activos financieros	1.310	0,1%	22,5%	1.069	96,5%	544
Activos por impuesto diferido	56.026	4,9%	1,5%	55.171	-10,3%	61.484
ACTIVO CORRIENTE:	233.997	20,6%	4,9%	223.032	-29,6%	317.027
Existencias	109.790	9,6%	6,8%	102.794	-26,6%	140.085
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	89.868	7,9%	18,8%	75.659	-30,0%	108.071
Activos por impuesto sobre ganancias corrientes	2.234	0,2%	-25,5%	2.998	-65,1%	8.583
Otros activos financieros corrientes	8.281	0,7%	33,5%	6.205	23,3%	5.031
Otros activos corrientes	1.610	0,1%	-13,3%	1.856	128,0%	814
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes-	16.831	1,5%	-28,1%	23.406	-44,3%	42.040
Tesorería	16.831	1,5%	-28,1%	23.406	-44,3%	42.040
Activos no corrientes mantenidos para la venta	5.383	0,5%	-46,8%	10.114	-18,5%	12.403
TOTAL ACTIVO	1.137.937	100,0%	0,0%	1.137.775	-19,5%	1.413.784

BALANCE CONSOLIDADO (Información auditada y según NIIF)	Miles de Euros					
	31/12/2017	%	Var. (%)	31/12/2016	Var. (%)	31/12/2015
PATRIMONIO NETO Y PASIVO						
PATRIMONIO NETO:	299.831	26,3%	-8,8%	328.858	-35,0%	506.271
Capital suscrito	115.468	10,1%	-73,7%	438.778	0,0%	438.778
Otras reservas	57.984	5,1%	143,6%	23.801	0,0%	23.801
Diferencias de conversión	(17.497)	-1,5%	157,5%	(6.795)	-23,7%	(8.908)
Ajustes por cambios de valor	55	0,0%	-118,7%	(294)	-11,2%	(331)
Resultados acumulados	143.821	12,6%	-213,4%	(126.772)	-341,5%	52.495
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante	299.831	26,3%	-8,8%	328.718	-35,0%	505.835
Intereses minoritarios	-	0,0%	-100,0%	140	-67,9%	436
PASIVO NO CORRIENTE:	711.248	62,5%	-1,6%	722.888	-2,6%	742.436
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	42.453	3,7%	0,0%	42.453	0,8%	42.099
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	504.161	44,3%	0,6%	501.019	0,6%	497.877
Otros pasivos financieros	1.215	0,1%	-48,0%	2.338	-31,5%	3.414
Subvenciones oficiales	3.921	0,3%	-2,3%	4.013	31,3%	3.056
Pasivos por impuesto diferido	143.825	12,6%	-4,8%	151.005	-17,0%	182.016
Provisiones	12.955	1,1%	-29,8%	18.448	82,9%	10.089
Otros pasivos no corrientes	2.718	0,2%	-24,8%	3.612	-7,0%	3.885
PASIVO CORRIENTE:	126.858	11,1%	47,5%	86.029	-47,9%	165.077
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	30.712	2,7%	83,0%	16.785	-40,3%	28.138
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	89.334	7,9%	31,9%	67.707	-49,4%	133.923
Pasivos por impuestos sobre ganancias corrientes	541	0,0%	263,1%	149	-90,3%	1.540
Provisiones	5.871	0,5%	1695,4%	327	0,6%	325
Pasivos vinculados a activos no corrientes mantenidos para la venta	400	0,0%	-62,3%	1.061	-7,8%	1.151
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.137.937	100,0%	0,0%	1.137.775	-19,5%	1.413.784

Principales variaciones en el balance consolidado del Grupo

Marcas y Fondo de Comercio

En los ejercicios 2015 y 2016, derivado de los “test de *impairment*” llevados a cabo, se deterioraron las marcas y los fondos de comercio, según el siguiente detalle:

	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Marcas	-	89	29
Fondo de Comercio	-	29	5
Total	-	118	34

El detalle de los deterioros registrados en el ejercicio 2016, por UGEs, es el siguiente:

Detalle del deterioro	Millones de Euros			
	Total	Sur de Europa	Norteamérica	Norte de Europa
Fondo de Comercio				
Bertolli	-29	-13	-5	-12
	-29	-13	-5	-12
Marcas				
Carapelli	-29	-11	0	-18
Carbonell	-27	-25	0	-1
Bertolli	-20	-7	0	-12
Hojiblanca	-9	-9	0	0
Maya	-3	-3	0	0
Friol	-2	-2	0	0
	-89	-58	0	-32

El resto de las variaciones corresponden a la amortización lineal (10,5 millones de euros) a lo largo de su vida útil (20 años) de las 4 marcas y otro activo intangible (lista de clientes) clasificadas como de vida útil definida, y cuyo valor neto contable al 31 de diciembre de 2017 asciende a 103,5 millones de euros. El resto de las marcas se han considerado como de vida útil indefinida, por lo que no se amortizan, pero se someten al “test de *impairment*” en cada ejercicio.

Los fondos de comercio tampoco se amortizan, pero se someten al “test de *impairment*” en cada ejercicio.

El detalle de las marcas, licencias, otros activos intangibles y fondos de comercio, al 31 de diciembre de 2017, es el siguiente:

	Millones de Euros
	31/12/2017
Marcas	
Carbonell	117
Carapelli	88
Sasso (*)	28
Hojiblanca	28
Koipe (*)	18
Friol	8
Maya	7
San Giorgio (*)	7
Koipesol (*)	4
	305
Licencias	
Bertolli	350
	350
Otros activos intangibles	
Bertolli - Clientes (*)	47
	47
	702

(*) Activos con vida útil definida (20 años)

	Millones de Euros
	31/12/2017
Fondo de comercio	
Bertolli	35
Carapelli	30
	65

A 31 de diciembre de 2017, las sociedades individuales que tienen registrado fondo de comercio en su balance son la sociedad filial italiana Carapelli Firenze, S.p.A., por un valor neto contable de 38,2 millones de euros, y la Sociedad, Deoleo, S.A., por un valor neto contable de 10,1 millones de euros. Deoleo, S.A. tiene que amortizar el fondo de comercio en 10 años, desde el ejercicio 2016.

Por otro lado, determinadas marcas correspondientes a la UGE “Sur de Europa”, registradas a 31 de diciembre de 2017 por un valor neto contable de 139,5 millones de euros, se encuentran pignoradas como parte de las garantías del contrato de financiación (véase apartado 10.1 –“*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*” – del presente Documento de Registro).

Actualmente, el Grupo se encuentra realizando un “test de *impairment*” ante potenciales indicios de deterioro sobre las Unidades Generadoras de Efectivo de Norteamérica y Sur Europa. El resultado de dicho test será incluido tanto en los estados financieros intermedios correspondientes al primer semestre de 2018 como en la Nota de Valores, si el resultado de dicho test fuera significativo.

Inmovilizaciones materiales

Las variaciones más importantes, producidas durante el ejercicio 2016, se debieron a las siguientes causas: (i) la venta de las instalaciones productivas de Antequera (cuyo valor neto contable ascendía a 11 millones de euros), en la que se obtuvo una pérdida de 3,7 millones de euros; y (ii) el traspaso de la planta de Inveruno al epígrafe “Inversiones Inmobiliarias” por un valor neto contable de 45 millones de euros.

El resto de las variaciones derivan, principalmente, de las siguientes circunstancias: (i) adiciones por inversiones para la modernización y adecuación de las instalaciones y maquinaria para las líneas de envasado de Alcolea (Córdoba) y Tavarnelle (Italia), por un importe medio anual de 6 millones de euros, y (ii) disminuciones por las amortizaciones lineales.

Asimismo, el Grupo alquila maquinaria, equipos, vehículos e instalaciones bajo contratos de arrendamiento operativo con plazos que se extienden hasta 2018. El importe total de los gastos por arrendamientos operativos durante los ejercicios 2017, 2016 y 2015 fue de 3,6 millones de euros, 3,3 millones de euros y 3,6 millones de euros, respectivamente.

Inversiones inmobiliarias

En el ejercicio 2016, este epígrafe recibe el traspaso de la planta de Inveruno por un valor neto contable de 45 millones de euros. Este traspaso está motivado por el contrato de arrendamiento firmado en 2017 por la sociedad dependiente Carapelli Firenze, S.p.A. con The Organic Factory (TOF), por el que alquila su planta de Inveruno por un plazo de 4 años, con opción a compra a partir del tercer año. Derivado de dicho contrato, se registró un deterioro por importe de 35 millones para adecuar el valor contable de la planta al importe recuperable, que se estima en 10 millones de euros.

Al 31 de diciembre de 2017, la composición de las Inversiones inmobiliarias incluye la planta de Inveruno -arrendada (10 millones de euros), otros inmuebles de Inveruno (1,5 millones de euros) y un terreno en Chinchón (0,3 millones de euros).

Activos por impuesto diferido registrados

El saldo de este epígrafe al 31 de diciembre de 2017 corresponde a: (i) créditos por pérdidas a compensar por valor de 17,1 millones de euros; (ii) deducciones fiscales activadas por valor de 28,2 millones de euros; y (iii) otros conceptos, derivados, principalmente, de diferencias contables y fiscales de amortizaciones (marcas y fondos de comercio) y provisiones, por valor de 10,7 millones de euros.

De los créditos por pérdidas a compensar y las deducciones fiscales activadas, que suman 45,3 millones de euros, a Deoleo le corresponden 42,9 millones de euros, y a la sociedad dependiente italiana Carapelli Firenze, S.p.A. le corresponden 2,4 millones de euros (por las pérdidas registradas en 2016). La Sociedad ha realizado un test de recuperabilidad de los créditos fiscales por pérdidas a compensar y derechos por deducciones y bonificaciones, estimándose que el importe recuperable ascendía a 42,9 millones de euros. La Sociedad dispone de 137,8 millones de euros de créditos por pérdidas a compensar y deducciones fiscales que no se han activado en el Balance al considerarse que no serán recuperables en el plazo de 10 años que marca la normativa contable para la realización del test de recuperabilidad.

Activos no corrientes mantenidos para la venta

Las variaciones más importantes se producen por:

- (i) La venta de activos:
 - (a) En el ejercicio 2016 se procedió a la venta de la fábrica e instalaciones de la sociedad dependiente Sevilla Rice Company, S.A. por 1,9 millones de euros y cuyo valor neto contable ascendía a 1,5 millones de euros.
 - (b) En el ejercicio 2017 se realizó la venta de la fábrica e instalaciones de la sociedad dependiente Deoleo Industrial México, S.A. de C.V. por importe de 7,5 millones de Dólares estadounidenses (USD) (i.e. c. 6,6 millones de euros) y cuyo valor neto contable ascendía a 1,5 millones de euros.
- (ii) El deterioro del centro productivo de Voghera (Italia) por importe de 5 millones de euros durante el ejercicio 2017, para adecuar su valor neto contable a su valor probable de recuperación, así como el reconocimiento del activo correspondiente por impuesto diferido de 0,9 millones de euros
- (iii) El deterioro de las plantas de productos especiales de Andújar y Alcolea por importe de 2,6 millones de euros durante el ejercicio 2017, así como el reconocimiento del activo correspondiente por impuesto diferido de 0,7 millones de euros.

Al 31 de diciembre de 2017, la composición de los activos no corrientes mantenidos para la venta incluye el centro productivo de Voghera en Italia (3,7 millones de euros), las plantas de productos especiales de Andújar y Alcolea (1,3 millones de euros), unos inmuebles en Villarejo de Salvanés en Madrid (0,4 millones de euros) y una parcela en México (34 miles de euros).

Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar

El detalle de este epígrafe al 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 es el siguiente:

	Millones de Euros		
	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
Clientes	122	109	118
Deudores	238	237	237
Otras cuentas a cobrar	16	12	34
Provisiones por deterioro e incobrabilidad	(286)	(282)	(281)
	90	76	108

El saldo de la cuenta “Deudores” incluye 236,6 millones de euros correspondientes a saldos a cobrar a empresas vinculadas a anteriores administradores de la Sociedad. Asimismo, hay otros 13,8 millones vinculados a dichos administradores en “Otras cuentas a cobrar”. Aunque en el ejercicio 2009 el Grupo inició un proceso de recuperación de las cantidades dispuestas por dichas sociedades vía querrelas interpuestas frente a los anteriores administradores, el importe total de 250,4 millones de euros se encuentra totalmente provisionado (para más información, véase apartado 20.8 – “*Procedimientos judiciales y de arbitraje*” – del presente Documento de Registro).

Sin perjuicio de lo anterior, las provisiones por deterioro dotadas por operaciones comerciales en los ejercicios 2017, 2016 y 2015 representan el 0,03%, 0,06% y 0,13%, respectivamente, de las ventas totales en dichos ejercicios.

El saldo de clientes a 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015 está minorado en 12,4 millones de euros, 15,4 millones de euros y 10,5 millones de euros, respectivamente, por la cesión de cuentas a cobrar por dicho importe, en virtud de contratos de *factoring* sin recurso. Adicionalmente, el Grupo tiene líneas de *factoring* con recurso por importe de 53 millones de euros, que, a 31 de diciembre de 2017, estaban dispuestas en 27 millones de euros, aproximadamente.

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes y Otros activos financieros corrientes

A 31 de diciembre de 2017, 2016 y 2015, se encontraban pignoradas cuentas bancarias y depósitos mantenidos por el Grupo, recogidos tanto en el epígrafe “Efectivo y otros activos líquidos equivalentes” como en “Otros activos financieros corrientes”, por importe de 20,8 millones de euros, 22 millones de euros y 35,8 millones de euros, respectivamente.

Capital suscrito

Con fecha 5 de junio de 2017, con el objetivo de restablecer el equilibrio patrimonial de la Sociedad dominante, la Junta General de Accionistas de la misma acordó la reducción del capital social en la suma de 323.309.825,72 euros mediante la reducción del valor nominal de las acciones en 0,28 euros por acción con la finalidad de restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio neto de la Sociedad dominante, disminuido por consecuencia de pérdidas, y de dotar reservas voluntarias indisponibles, previa aplicación de la totalidad de las reservas de la Sociedad (salvo la reserva legal) a la compensación de las pérdidas acumuladas. Una vez llevada a cabo esta medida, Deoleo, S.A. superó la situación considerada en el artículo 363 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital como causa de disolución.

Diferencias de conversión

Durante el ejercicio 2017, se producen unas diferencias de conversión negativas por importe de 10,7 millones de euros causadas, principalmente, por la depreciación del dólar estadounidense frente al

euro. El tipo de cambio al cierre del ejercicio 2017 ha variado en 13,8% respecto del tipo de cambio al cierre de 2016.

Pasivos por impuesto diferido

Las variaciones más importantes han sido las siguientes:

- (i) En el ejercicio 2016 hay una baja de 22,9 millones de euros relacionado con el deterioro registrado de las marcas por importe de 89 millones de euros.
- (ii) En el ejercicio 2017, las bajas se corresponden, fundamentalmente, a las variaciones del ejercicio de las diferencias contables y fiscales de amortizaciones y provisiones.

Provisiones no corrientes y pasivos contingentes

El aumento del ejercicio 2016 se debió a: (i) liquidaciones provisionales por parte de las autoridades aduaneras españolas, en concepto de presuntas liquidaciones erróneas del Régimen de Perfeccionamiento Activo (RPA), derivadas de discrepancias entre la calidad del aceite declarado y el resultado obtenido en la muestra tomada por la mencionada autoridad inspectora, por importe de 4,6 millones de euros; (ii) liquidaciones por inspecciones de las autoridades italianas relacionadas con discrepancias en la calidad del aceite comercializado, por importe de 1,9 millones de euros; y (iii) provisión por indemnizaciones derivadas del cierre y arrendamiento de la planta de Inveruno, por importe de 2 millones de euros.

En el ejercicio 2017, la disminución se debió a: (i) aplicaciones por pago de liquidaciones provisionales del RPA en España (1,3 millones de euros), por pago de indemnizaciones en Italia en relación a la planta de Inveruno (2 millones de euros) y por pago del resultado de la inspección fiscal en España (0,6 millones de euros); y (ii) por el traspaso a provisiones a corto plazo por deterioro de cuentas a cobrar (0,9 millones de euros).

En ninguno de los ejercicios se han revertido provisiones contra la cuenta de resultados.

Tal y como se explica en el apartado 20.8 “*Procedimientos judiciales y de arbitraje*”, en el apartado I “*Factores de riesgo*” y en el epígrafe “*Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar*” de este mismo apartado, el Grupo mantiene desde el año 2009 una reclamación judicial contra los anteriores administradores para la recuperación de 250,4 millones de euros (por cuentas a cobrar a sociedades relacionadas con los anteriores administradores y que se encuentran totalmente provisionadas). En relación con dicha reclamación, existen dos requerimientos de pago de ciertas entidades financieras alemanas por importe total de 55 millones de euros. El Grupo se ha opuesto a dichos requerimientos, y dado que no es posible determinar el resultado del litigio en el que se dirimen dichos requerimientos, ni determinar la cuantía que pudiera derivarse del mismo, al estar suspendida su solución a la vista de la resolución de la reclamación contra los anteriores administradores, y considerarla poco probable, el Grupo no ha dotado ninguna provisión por este concepto.

Provisiones corrientes

El incremento del ejercicio 2017, se corresponde con la provisión de 5,8 millones de euros por la reclamación presentada por un único consumidor en 2014 contra la sociedad dependiente Deoleo USA, Inc., respecto de la cual se resolvió, mediante sentencia judicial, que debía ser tramitada como una denominada “*Class Action*”. El demandante argumentaba que el etiquetado de determinadas referencias comercializadas bajo la marca Bertolli podría inducir a error acerca del origen y/o características del producto. Aunque el Grupo se ha opuesto a las pretensiones del demandante por entender que carecen de fundamento, se ha negociado un acuerdo extrajudicial, por importe de 7 millones de Dólares estadounidenses (USD) (i.e. c. 5,8 millones de euros), que ha sido aprobado provisionalmente.

Avales

A 31 de diciembre de 2017, el Grupo tiene constituidos avales, principalmente, por préstamos concedidos por entidades financieras, operaciones de carácter comercial y operaciones ante instituciones públicas, por un importe de 23,9 millones de euros y por los que no se estima contingencia o pérdida alguna.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

A continuación, se incluye la cuenta de resultados consolidada correspondiente a los ejercicios 2017, 2016 y 2015.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (Información auditada y según NIIF)	Miles de Euros					
	2017	%	Var. (%)	2016	Var. (%)	2015
OPERACIONES CONTINUADAS:						
Importe neto de la cifra de negocios	692.332		-0,4%	695.213	-14,9%	817.284
Otros ingresos de explotación	14.787		66,5%	8.879	61,3%	5.503
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	5.272	0,8%	-128,7%	(18.398)	-208,9%	16.900
Consumo de materias primas y consumibles	(544.649)	-78,7%	8,8%	(500.392)	-23,2%	(651.446)
Gastos de personal	(47.606)	-6,9%	-18,2%	(58.196)	14,8%	(50.699)
Dotación a la amortización	(17.988)	-2,6%	-11,1%	(20.236)	-3,8%	(21.036)
Otros gastos de explotación	(102.833)	-14,9%	-62,1%	(271.665)	79,5%	(151.355)
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	(685)	-0,1%	-99,6%	(164.795)	372,9%	(34.849)
Ingresos financieros	14.063	2,0%	13,1%	12.437	-26,5%	16.927
Gastos financieros	(39.490)	-5,7%	-15,7%	(46.848)	-9,7%	(51.854)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(26.112)	-3,8%	-86,9%	(199.206)	185,5%	(69.776)
Impuesto sobre Sociedades	7.756	1,1%	-60,9%	19.842	134,7%	8.455
PÉRDIDAS DEL EJERCICIO	(18.356)	-2,7%	-89,8%	(179.364)	192,5%	(61.321)
Atribuible a:						
Accionistas de la Sociedad Dominante	(18.356)		-89,7%	(179.068)	192,2%	(61.273)
Intereses minoritarios	-		-100,0%	(296)	516,7%	(48)
RESULTADO BÁSICO POR ACCIÓN (euros):						
Pérdida de las actividades continuadas	(0,016)			(0,155)		(0,053)
Beneficio (Pérdida) de las actividades interrumpidas	-			-		-
RESULTADO BÁSICO POR ACCIÓN DILUIDAS (euros):						
Pérdida de las actividades continuadas	(0,016)			(0,155)		(0,053)
Beneficio (Pérdida) de las actividades interrumpidas	-			-		-

Principales variaciones en la cuenta de resultados consolidada del Grupo

El Grupo ha incurrido en pérdidas significativas en los ejercicios 2015, 2016 y 2017, por un importe de 258 millones de euros, que se han debido en su mayor parte a gastos extraordinarios por importe de 231 millones de euros, según el siguiente detalle:

Pérdidas extraordinarias netas	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Por Deterioro de activos no corrientes:	6	128	35
Marcas	-	66	29
Fondo de Comercio	-	29	5
Inmovilizado material	2	1	-
Inversiones inmobiliarias	(4)	32	-
Activos no corrientes mantenidos para la venta	8	-	1
Por venta de activos no corrientes	(5)	4	-
Por modificaciones en la normativa fiscal	3	12	-
Por gastos no recurrentes	11	26	11
Total Pérdidas extraordinarias netas	15	170	46
Pérdida neta del ejercicio	18	179	61

No obstante, el beneficio operativo, entendido como el EBITDA “ajustado” siempre ha sido positivo:

EBITDA “ajustado”	Millones de Euros		
	2017	2016	2015
Resultado de las operaciones	(1)	(165)	(35)
Dotación a la amortización	18	20	21
Deterioro de activos intangibles e inmovilizado material	2	119	34
Deterioro y resultados por ventas de inmovilizados, activos no corrientes mantenidos para la venta e inversiones inmobiliarias	(2)	38	1
Ingresos y gastos no recurrentes	14	34	15
Total	31	46	36

La Dirección del Grupo entiende que los efectos del Plan de reestructuración puesto en marcha en los ejercicios 2016 y 2017 (ahorros de gastos fijos y eficiencias productivas y organizativas), junto con los efectos del nuevo Plan de Negocio (crecimiento de las ventas en los mercados y clientes con rentabilidades más altas), permitirá al Grupo retomar una senda sostenible de crecimiento y resultados positivos en el futuro.

Importe neto de la cifra de negocios

La evolución de las ventas en los ejercicios 2017, 2016 y 2015 es la siguiente:

VENTAS	Miles de euros				
	2017	Var. (%)	2016	Var. (%)	2015
Aceites	675.190	-0,4%	678.185	-15,1%	798.485
Diversificación	17.142	0,7%	17.028	-9,4%	18.799
Total	692.332	-0,4%	695.213	-14,9%	817.284

En el ejercicio 2016 se produce una caída de las ventas de aceite del 15,1% (respecto de los aceites), con una disminución del volumen del 21,6%, que se corresponde, principalmente, con: (i) la decisión estratégica del grupo de concentrarse en ventas rentables, abandonando los clientes o mercados con menor rentabilidad en los países con mercados más maduros, y apostando por los mercados internacionales fuera de Europa (reforzando los equipos de ventas y los gastos de marketing); y (ii) la crisis sufrida en Italia, derivada de las inspecciones de calidad del aceite comercializado llevadas a cabo por las autoridades italianas. Las ventas en Italia se reducen cerca del 40% (50 millones de euros, aproximadamente), pasando la cuota de mercado del Grupo del 19% al 12,1% (según datos Nielsen).

En el ejercicio 2017 las ventas se han mantenido en línea con el año anterior, a pesar de la ligera caída en los volúmenes vendidos (-4,4%), gracias a que se ha conseguido trasladar, en gran medida, el incremento de precios de la materia prima. La caída de los volúmenes, a su vez, se ha debido al incremento de los precios para repercutir el mencionado incremento de precios de la materia prima.

El desglose de la variación de las ventas del ejercicio 2017 respecto al ejercicio 2016, entre volumen y precio, y por unidades de negocio, es el siguiente:

Variación Ventas 2017/2016	Volumen	Precio	Total
Sur de Europa	-2,1%	6,9%	4,5%
Norte de Europa	-20,2%	3,2%	-17,8%
Norteamérica	-5,3%	-0,5%	-5,8%
Mercados Internacionales	0,5%	7,5%	8,5%
Total	-4,4%	4,1%	-0,4%

La caída de ventas en Norte de Europa se ha debido, fundamentalmente, a que los precios altos han dificultado las negociaciones anuales con algunos clientes, afectando temporalmente a la distribución de nuestros productos en Alemania y Francia. En relación con Norteamérica, hay que tener en cuenta el efecto de la variación del tipo de cambio medio del año 2017 respecto del año 2016 del Euro/Dólares estadounidenses (USD) ya que, sin esta variación (+2,1%), el precio en Norteamérica habría aumentado un 1,4% y las ventas totales en Norteamérica habrían disminuido un 3,9%.

La revalorización del tipo de cambio Euro/Dólares estadounidenses (USD) durante el ejercicio 2017 también ha afectado al resultado de explotación conseguido en Norteamérica, ya que esta unidad de negocio ha tenido que comprar los productos terminados a Deoleo por 2 millones de Dólares estadounidenses (USD) más, aproximadamente, respecto al ejercicio anterior

La distribución de las ventas por mercados es la siguiente:

Unidad de Negocio	2017	2016	2015
Sur de Europa	48,4%	46,5%	50,7%
Norte de Europa	12,1%	14,6%	14,4%
Norteamérica	22,7%	23,6%	21,5%
Mercados Internacionales	16,9%	15,3%	13,4%

El peso de las ventas internacionales fuera de la Unión Europea sigue creciendo, alcanzando los 273,6 millones de euros, lo que representa el 39,6% de las ventas totales. El peso de las ventas internacionales ha aumentado 4,7 puntos porcentuales desde el año 2015 por la estrategia de concentrarse en mercados más rentables (menos maduros que los mercados español e italiano) y por la reducción experimentada en Italia derivada de la crisis de calidad ocurrida en los años 2015-2016.

Otros ingresos de explotación

La variación más importante se ha producido en el ejercicio 2017. Se debe, principalmente, a que en el mes de noviembre se procedió a la venta de las fábricas e instalaciones de la sociedad dependiente Deoleo Industrial México, S.A. de C.V. por importe de 7,5 millones de Dólares estadounidenses (USD) (6,6 millones de euros), registrándose un resultado positivo por importe de 5,1 millones de euros.

Por otro lado, hay una reversión de parte del deterioro de las inversiones inmobiliarias realizado en el ejercicio 2016, en concreto de 4,1 millones de euros de la planta de Inveruno, que se corresponde con el ajuste del valor del inmueble derivado de las amortizaciones realizadas, de los traspasos de maquinaria a la planta de Tavarnelle, y de las nuevas tasaciones llevadas a cabo en los inmuebles no afectos a dicho contrato de arrendamiento.

El resto de los ingresos, por importe de 3,2 millones de euros, corresponden a arrendamientos de instalaciones y maquinaria, y a prestación de servicios diversos (servicios de marketing y de almacén a distribuidores).

Consumo de materias primas y consumibles y variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación

El ratio de coste de ventas (consumo de materias primas y consumibles +/- variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación) sobre ventas totales se ha mantenido en un 77%, aproximadamente, a pesar de los incrementos de precios de la materia prima que se han experimentado en los dos últimos años, gracias a la concentración en ventas con mayor rentabilidad a las que se les ha podido trasladar en mayor o menor medida este incremento de precios.

Los precios medios de la materia prima en España han sido los siguientes:

	€/Tn				
	2017	Var. (%)	2016	Var. (%)	2015
Extra Virgen	3.643	4,0%	3.504	6,0%	3.305
Lampante	3.440	7,5%	3.199	7,3%	2.981

Fuente: Pool Red

Como se puede observar en la tabla anterior, así como en la que se incluye el desglose de la variación de ventas entre volumen y precio, se ha podido trasladar el incremento de precios de la materia prima a las ventas de producto terminado, aunque en algunos mercados este traslado se ha demorado dos o tres meses por los plazos de transporte y distribución.

Gastos de personal

En el ejercicio 2016 se produce un fuerte incremento por las indemnizaciones derivadas del proceso de reestructuración llevado a cabo en las fábricas de Antequera (Málaga) e Inveruno (Italia).

En el ejercicio 2017, se continúa con el proceso de reestructuración, básicamente en España y Estados Unidos, y, a pesar de las indemnizaciones registradas (6,3 millones de euros), se produce una disminución de los gastos de personal del 18,2%. Sin tener en cuenta los gastos por indemnizaciones en 2017 y 2016, los gastos de personal habrían disminuido un 22,1% (11,7 millones de euros), debido a los ahorros conseguidos por las reestructuraciones mencionadas.

No se esperan más gastos por indemnizaciones derivados de EREs en los próximos ejercicios. Los ahorros esperados para el ejercicio 2018, respecto al ejercicio 2017, ascienden a 2,5 millones de euros, aproximadamente.

Amortizaciones

La disminución del gasto por amortizaciones que se ha producido en estos años se debe, principalmente, a las salidas de activos del Grupo por las ventas de inmovilizado material e inversiones inmobiliarias.

Otros gastos de explotación

El detalle de este epígrafe es el siguiente:

	Millones de euros		
	2017	2016	2015
Pérdidas por deterioro de valor de activos no corrientes	10	154	35
Pérdidas por deterioro de valor de existencias y deudores	2	4	3
Pérdidas en venta de activos	-	4	-
Otros gastos de explotación	91	110	113
Total	103	272	151

La variación más importante se produce por las pérdidas por deterioro en relación con determinados activos no corrientes, para adecuar el valor contable de los mismos a sus importes recuperables, según el siguiente detalle:

	Millones de euros		
	2017	2016	2015
Marcas	-	89	29
Fondo de Comercio	-	29	5
Inmovilizado material	2	1	-
Inversiones inmobiliarias	-	35	-
Activos no corrientes mantenidos para la venta	8	-	1
Total	10	154	35

Estos deterioros ya han sido explicados en las variaciones del Balance.

El detalle de Otros gastos de explotación de los ejercicios 2017 y 2016 es el siguiente:

Otros gastos de explotación	Millones de Euros		Var. (%)
	2017	2016	
Arrendamientos y cánones	3,6	3,2	12,5%
Reparaciones y conservación	5,2	3,9	33,3%
Servicios profesionales independientes	14,6	16,8	-13,1%
Transportes de ventas	29,3	36,5	-19,7%
Primas de seguros	1,3	1,5	-13,3%
Servicios bancarios y similares	0,3	0,3	0,0%
Publicidad directa y otros conceptos	18,4	21,1	-12,8%
Suministros	2,9	5,2	-44,2%
Otros servicios	7,9	19,4	-59,3%
Tributos	1,2	1,3	-7,7%
Dotación provisión no corriente "Class Action"	6,2	-	
	90,9	109,2	-16,8%

Otros gastos de explotación disminuyen un 16,8% en el ejercicio 2017, pero sin tener en cuenta la dotación extraordinaria de la provisión por la "Class Action" que daría lugar a un reducción del 22,4% (24,5 millones de euros), principalmente como consecuencia de los planes de ajuste y eficiencia puestos en marcha con los procesos de reestructuración implantados en los ejercicios 2016 y 2017 y, básicamente, por los ahorros producidos por el arrendamiento a un tercero de la planta de Inveruno, las sinergias de centralizar el envasado en solo dos plantas, la externalización de algunas actividades productivas (refino de aceite y producción de salsas y vinagres) y la optimización de los costes logísticos (7,2 millones de euros).

La partida de "Reparaciones y conservación" recoge los gastos del mantenimiento en perfecto estado de las dos plantas envasadoras del Grupo, Alcolea y Tavarnelle. Por su parte, la partida relativa a "Servicios profesionales independientes", durante los ejercicios 2017 y 2016, recoge, como servicios extraordinarios no recurrentes, los gastos por asesoramiento en el rediseño integral del área de calidad y en el rediseño integral del modelo global de Grupo. En el ejercicio 2018 se producirá un ahorro del 30% (5 millones de euros), aproximadamente. Asimismo, la partida de "Otros servicios" incluye los gastos de viaje, comunicaciones, gastos de calidad y medioambiente y gastos varios. En el ejercicio 2016 se incluyeron, además, los gastos relacionados con la "crisis de calidad" en Italia, que ya no se repitieron en 2017.

Resultado financiero

El resultado financiero neto ha sido el siguiente:

	Millones de euros		
	2017	2016	2015
Gastos financieros netos	25	34	35

La principal variación del ejercicio 2017 es debida a que se ha producido una ganancia neta por transacciones en moneda extranjera de 5 millones de euros, frente a pérdidas netas de 1 millón de euros en el ejercicio 2016 y de 3 millones de euros en el ejercicio 2015. La causa principal de esta ganancia ha sido la depreciación del tipo de cambio de cierre del dólar estadounidense respecto del euro, que ha sido del 13,8%, y del dólar canadiense respecto de euro, que ha sido del 6%.

Los gastos financieros netos incluyen 3,1 millones de euros en cada ejercicio que corresponden a la amortización de los gastos de formalización de deuda.

Impuesto sobre sociedades

Las principales variaciones se han debido a los deterioros de activos no corrientes de los ejercicios 2015 y 2016, que no han sido gastos deducibles en las sociedades individuales en las que se han registrado.

Asimismo, en el ejercicio 2016, se han tenido que reconocer determinadas pérdidas fiscales derivadas de las modificaciones introducidas por el Real Decreto-Ley 3/2016, de 2 de diciembre, que ha afectado a las sociedades españolas del Grupo:

- (i) Modificación de la regulación fiscal de las pérdidas por deterioro de los valores representativos de la participación en los fondos propios de las participadas. Se ha aprobado la reversión lineal en un período de 5 años de los deterioros de valor de participaciones que resultaron fiscalmente deducibles en períodos impositivos previos a 2013. El impacto ha sido 4,1 millones de euros en 2016 y 2,7 millones de euros en 2017.
- (ii) Se ha limitado al 25% la compensación de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores y la limitación para la aplicación de deducciones por doble imposición al 50% de la cuota íntegra. En base a estas nuevas limitaciones, en el ejercicio 2016, la Sociedad ha realizado un test de recuperabilidad de los créditos fiscales por pérdidas a compensar y derechos por deducciones y bonificaciones, por el que ha registrado un gasto de 10,9 millones de euros por el deterioro de créditos fiscales por pérdidas a compensar y un ingreso de 3,9 millones de euros por la activación de derechos por deducciones y bonificaciones.

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

A continuación, se incluyen los estados de flujos de efectivo correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015.

	Miles de euros		
	Ejercicio 2017	Ejercicio 2016	Ejercicio 2015
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:	(22.738)	(10.339)	(30.316)
Beneficio/ (pérdida) del ejercicio antes de impuestos	(26.112)	(199.206)	(69.776)
Ajustes al resultado-	50.308	222.518	93.111
Amortización del inmovilizado e inversiones inmobiliarias	17.988	20.236	21.036
Correcciones valorativas por deterioro	5.261	154.869	34.858
Variación de provisiones de circulante	1.106	867	908
Variación de provisiones de riesgos y gastos	5.901	8.129	1.696
Resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado	(50)	3.736	(293)
Resultados por bajas y enajenaciones de activos no corrientes mantenidos para la venta	(5.032)	(1.018)	-
Ingresos financieros	(55)	644	(544)
Gastos financieros	30.983	39.029	37.485
Variación de valor razonable de instrumentos financieros	(609)	(5.199)	(5.560)
Diferencias de cambio	(5.185)	1.225	3.533
Subvenciones oficiales diferidas	-	-	(8)
Cambios en el capital corriente-	(16.483)	2.236	(8.090)
Existencias	(7.862)	36.816	(18.742)
Deudores y otras cuentas a cobrar	(26.068)	32.702	29.788
Otros activos corrientes	246	(1.042)	254
Activos no corrientes mantenidos para la venta	(255)	217	3.187
Acreedores y otras cuentas a pagar	21.627	(64.468)	(22.149)
Otros activos y pasivos	(3.510)	(1.899)	(390)
Pasivos vinculados a activos no corrientes mantenidos para la venta	(661)	(90)	(38)
Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación-	(30.451)	(35.887)	(45.561)
Pagos de intereses	(27.757)	(34.581)	(34.297)
Cobros por intereses	55	(644)	544
Pagos por Impuesto sobre Beneficios	(2.749)	(662)	(11.808)
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:	(1.789)	(1.617)	(6.915)
Pagos por inversiones-	(8.448)	(11.367)	(7.266)
Inmovilizado intangible	(666)	(2.121)	(548)
Inmovilizado material	(6.580)	(7.073)	(4.878)
Inversiones inmobiliarias	(25)	-	-
Activos financieros	(1.177)	(2.173)	(1.840)
Cobros por desinversiones-	6.659	9.750	351
Inmovilizaciones materiales	625	7.000	351
Inversiones inmobiliarias	267	-	-
Activos no corrientes mantenidos para la venta	5.767	2.750	-
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:	12.767	(6.678)	(582)
Cobros y pagos por instrumentos de pasivo financiero-	12.767	(6.678)	(582)
Emisión de deudas con entidades de crédito	22.658	4.873	919
Devolución de deudas con entidades de crédito	(8.768)	(11.484)	(4)
Devolución de otras deudas	(1.123)	(67)	(1.497)
EFFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO	5.185	-	-
AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	(6.575)	(18.634)	(37.813)
Efectivo o equivalentes al comienzo del ejercicio	23.406	42.040	79.853
Efectivo o equivalentes al final del ejercicio	16.831	23.406	42.040

VARIACIONES EN EL PATRIMONIO NETO DURANTE 2017 Y 2016

Los movimientos de patrimonio de los dos últimos ejercicios han sido:

	Miles de euros							
	Capital Social	Otras Reservas	Resultados Acumulados	Diferencias de Conversión	Ajustes por Cambios de Valor	Total	Intereses Minoritarios	Total Patrimonio Neto
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015	438.778	23.801	52.495	(8.908)	(331)	505.835	436	506.271
Resultado global consolidado del ejercicio 2016	-	-	(179.068)	2.113	-	(176.955)	(296)	(177.251)
Otras variaciones en el patrimonio neto: Otros movimientos	-	-	(199)	-	37	(162)	-	(162)
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2016	438.778	23.801	(126.772)	(6.795)	(294)	328.718	140	328.858
Resultado global consolidado del ejercicio 2017	-	-	(18.356)	(10.702)	-	(29.058)	-	(29.058)
Reducción de Capital	(323.310)	34.183	289.127	-	-	-	-	-
Otras variaciones en el patrimonio neto: Otros movimientos	-	-	(178)	-	349	171	(140)	31
SALDO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017	115.468	57.984	143.821	(17.497)	55	299.831	-	299.831

Políticas contables utilizadas

Las cuentas anuales consolidadas de la Sociedad correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015 han sido formuladas y auditadas de conformidad con las NIIF. Las políticas contables utilizadas y las notas explicativas de dichas cuentas anuales están disponibles en la página web corporativa de Deoleo (www.deoleo.com) y en su domicilio social, así como en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

20.2 Información financiera proforma

No procede.

20.3 Estados financieros

Deoleo prepara estados financieros individuales y consolidados y están disponibles según se indica en el apartado 24 del Documento de Registro.

Los estados financieros consolidados (balance de situación, cuenta de resultados, movimientos del patrimonio neto y estados de flujos de efectivo) se incluyen en el apartado 20.1 del presente Documento de Registro.

Por su parte, la información financiera histórica de la Sociedad correspondiente a los ejercicios 2017 y 2016 se incorporan por referencia al presente Documento de Registro en virtud de lo previsto en el Reglamento (CE) nº 809/2004 de la Comisión Europea, de 29 de abril de 2004. En concreto, se puede acceder a las cuentas anuales individuales e informe de gestión de la Sociedad correspondiente a los ejercicios 2017 y 2016, así como las cuentas anuales consolidadas e informe de gestión consolidado del Grupo correspondiente a los ejercicios 2017 y 2016, desde la página web del Grupo (www.deoleo.com) y desde la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

20.4 Auditoría de la información financiera histórica anual

20.4.1 Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica

Las cuentas anuales consolidadas de Deoleo correspondientes a los ejercicios 2017, 2016 y 2015 han sido formuladas de conformidad con las NIIF y han sido auditados por Deloitte.

EJERCICIO 2015

Las cuentas anuales consolidadas de Deoleo correspondientes al ejercicio 2015 han sido auditadas con una opinión favorable

EJERCICIO 2016

Las cuentas anuales consolidadas de Deoleo correspondientes al ejercicio 2016 han sido auditadas con una opinión favorable. No obstante, en el informe de auditoría se incluyó un párrafo de énfasis sobre la Nota 2.7 de la memoria, en la que se mencionaba que, como consecuencia de las pérdidas producidas en el ejercicio 2016 y ejercicios anteriores, el patrimonio neto de la Sociedad a 31 de diciembre de 2016 se había visto reducido por debajo de la mitad del capital social, lo que suponía una causa de disolución según el artículo 363 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital.

En la citada Nota, no obstante, se señaló que los administradores de la Sociedad acordaron, con fecha 28 de marzo de 2017, proponer a los accionistas de la Sociedad, la realización de una reducción de capital social, mediante la disminución del valor nominal de todas y cada una de las acciones que componen el capital social de la Sociedad. Dicha reducción de capital fue acordada y llevada a cabo en la Junta General Ordinaria que tuvo lugar en junio de 2017.

EJERCICIO 2017

Las cuentas anuales consolidadas de Deoleo correspondientes al ejercicio 2017 han sido auditadas con una opinión favorable.

20.4.2 Una indicación de otra información en el documento de registro que haya sido auditada por los auditores.

Al margen de la información histórica auditada correspondiente a los ejercicios 2015, 2016 y 2017, el presente Documento de Registro no incluye otra información que haya sido auditada por los auditores.

20.4.3 Cuando los datos financieros del documento de registro no se hayan extraído de los estados financieros auditados del emisor, éste debe declarar la fuente de los datos y declarar que los datos no han sido auditados.

Los datos financieros incluidos en el presente Documento de Registro han sido extraídos de las cuentas anuales consolidadas auditadas de los ejercicios 2015, 2016 y 2017, a excepción de los datos intermedios relativos a los trimestres terminados el 31 de marzo de 2017 y 2018, que han sido extraídos de las cuentas de gestión elaboradas internamente por el Departamento Financiero de la Sociedad, sin que los mismos hayan sido auditados u objeto de revisión limitada por parte del auditor de la Sociedad.

20.5 *Edad de la información financiera más reciente*

El último año de información financiera auditada no excede en más de 18 meses a la fecha del presente Documento de Registro.

20.6 *Información intermedia y demás información financiera*

A continuación, se incluyen el balance de situación y las principales magnitudes de la cuenta de resultados, todo ello consolidado y no auditado, a 31 de marzo de 2018, elaborado según las NIIF.

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

A continuación, se incluye el balance de situación consolidado a 31 de marzo de 2018 y a 31 de diciembre de 2017.

BALANCE CONSOLIDADO (Información según NIIF)	Miles de euros		
	31/03/2018 (*)	Var. (%)	31/12/2017
ACTIVO			
ACTIVO NO CORRIENTE:	900.309	-0,4%	903.940
Activos intangibles	701.821	-0,4%	704.549
Fondo de Comercio	64.781	0,0%	64.781
Inmovilizaciones materiales	59.368	-0,9%	59.929
Inversiones inmobiliarias	11.589	-0,2%	11.618
Participaciones en entidades asociadas	473	0,0%	473
Inversiones financieras no corrientes	6.592	0,4%	6.564
Activos por impuesto diferido	55.685	-0,6%	56.026
ACTIVO CORRIENTE:	234.180	0,1%	233.997
Existencias	115.856	5,5%	109.790
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	83.113	-7,5%	89.868
Activos por impuesto sobre ganancias corrientes	1.584	-29,1%	2.234
Otros activos financieros corrientes	7.761	-6,3%	8.281
Otros activos corrientes	1.676	4,1%	1.610
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	19.422	15,4%	16.831
Activos no corrientes mantenidos para la venta	4.768	-11,4%	5.383
TOTAL ACTIVO	1.134.489	-0,3%	1.137.937

(*) Información no auditada

BALANCE CONSOLIDADO (Información según NIIF)	Miles de euros		
	31/03/2018 (*)	Var. (%)	31/12/2017
PATRIMONIO NETO Y PASIVO			
PATRIMONIO NETO:	296.514	-1,1%	299.831
Capital suscrito	115.468	0,0%	115.468
Otras reservas	57.984	0,0%	57.984
Diferencias de conversión	(19.343)	10,6%	(17.497)
Ajustes por cambios de valor	55	0,0%	55
Resultados acumulados	142.350	-1,0%	143.821
Patrimonio neto atribuible a los accionistas de la Sociedad dominante	296.514	-1,1%	299.831
Intereses minoritarios	-		-
PASIVO NO CORRIENTE:	738.498	3,8%	711.248
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	42.453	0,0%	42.453
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	534.946	6,1%	504.161
Otros pasivos financieros	914	-24,8%	1.215
Subvenciones oficiales	3.921	0,0%	3.921
Pasivos por impuesto diferido	141.540	-1,6%	143.825
Provisiones	12.077	-6,8%	12.955
Otros pasivos no corrientes	2.647	-2,6%	2.718
PASIVO CORRIENTE:	99.477	-21,6%	126.858
Deudas a corto plazo con entidades de crédito	21.587	-29,7%	30.712
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	71.600	-19,9%	89.334
Pasivos por impuestos sobre ganancias corrientes	170	-68,6%	541
Provisiones	5.720	-2,6%	5.871
Pasivos vinculados a activos no corrientes mantenidos para la venta	400	0,0%	400
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.134.489	-0,3%	1.137.937

(*) Información no auditada.

Las principales variaciones ocurridas en el trimestre terminado el 31 de marzo de 2018 son las siguientes:

	Miles de euros			(%)
	31/03/2018	31/12/2017	variación	
Capital circulante	121.649	104.453	17.196	16,5%
Deuda financiera neta	580.478	561.710	18.768	3,3%

La deuda financiera neta ha aumentado un 3,3% (18,8 millones de euros) para financiar, principalmente, el capital circulante. Éste aumenta en 5 millones de euros, aproximadamente, por el aprovisionamiento de materia prima de calidad existente al inicio de campaña.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

A continuación, se incluye la cuenta de resultados consolidada a 31 de marzo de 2018 y su comparación respecto a la cuenta de resultados a 31 de marzo de 2017.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (Información según NIIF)	Miles de euros		
	31/03/2018 (*)	Var. (%)	31/03/2017 (*)
OPERACIONES CONTINUADAS:			
Importe neto de la cifra de negocios	161.506	-7,8%	175.135
Otros ingresos de explotación	1.742	115,1%	810
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(2.456)	-	13.256
Consumo de materias primas y consumibles	(123.997)	118,5%	(145.383)
Gastos de personal	(10.697)	-14,7%	(16.808)
Dotación a la amortización	(4.366)	-36,4%	(4.280)
Otros gastos de explotación	(17.331)	2,0%	(20.410)
RESULTADO DE LAS OPERACIONES	4.401	89,7%	2.320
Ingresos financieros	3.280	-	2.718
Gastos financieros	(9.511)	20,7%	(10.239)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	(1.830)	-7,1%	(5.201)
Impuesto sobre Sociedades	359	-	(2.366)
PÉRDIDAS DEL EJERCICIO	(1.471)	-64,8%	(7.567)
Atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad Dominante	(1.471)	-80,6%	(7.567)
Intereses minoritarios	-	-	-
RESULTADO BÁSICO POR ACCIÓN (euros):			
Pérdida de las actividades continuadas	(0,001)	-	(0,007)
Beneficio (Pérdida) de las actividades interrumpidas	-	-	-
RESULTADO BÁSICO POR ACCIÓN DILUIDAS (euros):			
Pérdida de las actividades continuadas	(0,001)	-	(0,007)
Beneficio (Pérdida) de las actividades interrumpidas	-	-	-

(*) Información no auditada

Aspectos relevantes del período

Las ventas han disminuido en un 7,8% debido a los siguientes factores: (i) la caída del volumen en un 5,8%, principalmente en los mercados de España, Italia y Norte de Europa, por los elevados precios de

los productos en los lineales. En Norte de Europa, además, se han retrasado las negociaciones anuales con algunos de los principales clientes, pero se estima recuperar el nivel de ventas en los siguientes trimestres; (ii) variación del tipo de cambio medio Dólar estadounidense (USD)/Euro, ya que el tipo de cambio medio del Euro/Dólar estadounidense (USD) del primer trimestre de 2018 se ha apreciado un 15,4% respecto al tipo de cambio medio del primer trimestre de 2017; y (iii) efecto del cambio de modelo de distribución que el Grupo está llevando a cabo en la India, dónde desde el mes de abril las ventas se realizarán de forma directa sin contar con intermediarios, y que ha llevado a una ralentización de las ventas en este primer trimestre de 2018 (alrededor de 4,2 millones de euros menos).

El coste de ventas (i.e. consumo de materias primas y consumibles, ajustado por la variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación) solo disminuye un 4,3%, por el mayor coste de la materia prima respecto al primer trimestre de 2017. La bajada de precios de la materia prima todavía no había afectado a las ventas del primer trimestre, ya que se está consumiendo aceite comprado a precios más altos. Se prevé que la bajada de precios tenga efectos en los siguientes trimestres.

La partida “Resultado de las Operaciones” mejora un 89,7% debido a las siguientes circunstancias: (i) reducción de los gastos de personal en un 36,4% derivada, principalmente, por la reducción de las indemnizaciones, que en el primer trimestre de 2017 ascendían a 4,6 millones de euros y, por otro lado, por el ahorro de 1,5 millones de euros (12,3%) logrado tras las reestructuraciones realizadas en 2017; y (ii) la variación de la partida “Otros Gastos de Explotación”, ya que disminuyen un 15,1% (3,1 millones de euros) respecto al primer trimestre de 2017, principalmente como consecuencia de los planes de ajuste y eficiencia puestos en marcha en los procesos de reestructuración implantados en los ejercicios 2016 y 2017: disminuyen, principalmente, “servicios profesionales independientes” en 1 millón de euros, “suministros” en 0,8 millones de euros y “otros servicios” en 0,7 millones de euros”. Se espera una reducción de 12 millones de euros en el ejercicio 2018, respecto al ejercicio 2017, principalmente, por la reducción de “servicios profesionales independientes” (en unos 5 millones de euros) y por la no dotación de la provisión de la “Class Action” de 2017 (por 6 millones de euros).

Para más información a 31 de marzo de 2018 ver apartado 12 – “Información sobre tendencias” – del presente Documento de Registro.

20.7 Política de dividendos

A la fecha del presente Documento de Registro, la Sociedad no dispone de una política de dividendos.

En los tres últimos ejercicios la Sociedad no ha repartido dividendos, y durante la vigencia de la financiación no se pueden repartir dividendos. Esta limitación se mantiene durante la vigencia del préstamo (i.e. hasta el año 2022), salvo que el ratio DFN/EBITDA “ajustado” sea menor de 5,25x, en cuyo caso, se desactiva la prohibición. Para más información véase el factor de riesgo titulado – “Riesgos de restricción en el pago de dividendos” – del presente Documento de Registro.

20.8 Procedimientos judiciales y de arbitraje

No existen procesos gubernamentales legales o de arbitraje que puedan afectar de forma significativa a la situación patrimonial de la Sociedad o del Grupo, más allá de los siguientes:

Reclamaciones judiciales a anteriores administradores

La Sociedad interpuso una querrela de fecha 8 de junio de 2009, por los supuestos delitos de apropiación indebida continuada y especialmente agravada por la cuantía de las cantidades defraudadas, de los artículos 242 en relación con el 250.1, 6º y delito societario del artículo 295, en relación con los fondos distraídos de la Sociedad, fraudulentamente dispuestos; por el supuesto delito societario del artículo 292 por imposición fraudulenta de un acuerdo en base a la información falseada

a los Consejeros que aprobaron el acuerdo del Consejo de Administración de 27 de febrero de 2009; por el supuesto delito relativo al Mercado y los Consumidores del artículo 284, por uso de información privilegiada; y por el supuesto delito continuado de estafa especialmente agravado por la cuantía de las cantidades defraudadas, en relación con documentos simulados otorgados en perjuicio de la Sociedad, del artículo 251.3º, todos ellos del Código Penal de 1995, frente a los anteriores Consejeros-Delegados Don Jesús Ignacio Salazar Bello y D. Raúl Jaime Salazar Bello, así como frente a otras personas y entidades, querrela cuyo conocimiento correspondió por turno de reparto al Juzgado Central de Instrucción nº 4 de la Audiencia Nacional, que dictó Auto de fecha 19 de junio de 2009 por el que se estableció la competencia de dicho órgano jurisdiccional, se admitió a trámite la querrela interpuesta y se incoaron diligencias previas para la investigación de los hechos y la determinación de las eventuales responsabilidades.

Con posterioridad a la presentación de dicha querrela se formularon distintas ampliaciones de querrela frente a los querrelados anteriormente indicados, asimismo frente a otras personas y entidades por supuestos delitos conexos con los que figuran en la querrela inicial, siendo admitidas dichas ampliaciones de querrela por el Juzgado Central de Instrucción nº 4 de la Audiencia Nacional.

El Juzgado Central de Instrucción nº 4 de la Audiencia Nacional acordó, por Auto de fecha 4 de junio de 2013, abrir una Pieza de Responsabilidad Civil y dirigir el procedimiento frente a las entidades HSH Nordbank AG y Landesbank Baden Wurtemberg, requiriendo la prestación de una fianza por importes respectivos de 42 millones de euros y 34 millones de euros para asegurar las eventuales responsabilidades civiles que frente a ellas pudieran derivarse de esta causa.

Por Auto de 22 de marzo de 2016 se acordó continuar la tramitación de las Diligencias Previas conforme a las normas previstas. Con este Auto se cierra el periodo de instrucción y pasa la causa al Ministerio Fiscal y a las acusaciones para que puedan solicitar la apertura de Juicio Oral y presenten escrito de acusación, tras lo cual el Juzgado resuelve sobre la apertura del Juicio Oral y remite, si lo acuerda, la causa al órgano de enjuiciamiento, en este caso la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional, para la celebración de la vista del Juicio Oral.

Con fecha 26 de septiembre de 2016, se dictó por el Juzgado Central de Instrucción nº 4 Auto de Apertura de Juicio Oral por el que se acuerda la apertura de Juicio Oral en dicha causa teniendo por formulada acusación frente a los anteriores Consejeros Delegados y otras personas físicas, como responsables civiles a las entidades encausadas, por los supuestos delitos de apropiación indebida continuado y muy calificado, delito continuado de estafa muy cualificado, delitos societarios, delito de administración desleal, delito de falsedad en documento mercantil, delito continuado de blanqueo de capitales, delito de alzamiento de bienes, delito relativo al mercado y los consumidores y delito de encubrimiento.

Dicho Auto, frente al que no cabe recurso, también determina la competencia de la Sala de lo Penal de la Audiencia Nacional para el enjuiciamiento de los hechos.

En la actualidad ya han presentado su escrito de defensa los acusados y se está completando la presentación de escrito de defensa por parte de algunas de las sociedades responsables civiles que, al no estar personadas en la causa, se ha dispuesto el nombramiento de abogado y procurador de oficio.

El enjuiciamiento de la causa ha correspondido a la Sección Tercera de la Audiencia Nacional, Rollo de Sala 5/2017, que está pendiente de señalar las sesiones de la celebración del Juicio Oral.

Todos los saldos (250,4 millones de euros) frente a las personas a las que se ha dirigido la querrela se encuentran íntegramente provisionados, si bien, el Grupo, no renuncia a la recuperación de los mismos a través de las acciones legales seguidas ante el Juzgado Central de Instrucción de la Audiencia Nacional.

Durante el ejercicio 2017 el proceso ha seguido su curso, no habiéndose producido cambios significativos hasta la actualidad.

Requerimientos de entidades financieras alemanas

Con fecha 2 de junio de 2009, la Sociedad tuvo conocimiento de dos requerimientos de pago formulados por las entidades financieras HSH Nordbank AG y Landesbank Baden Wurtemberg, por importe de 29.997 miles de euros y 21.554 miles de euros, respectivamente, cuyo fundamento resultaría de la supuesta condición de avalista de la Sociedad, en dos letras de cambio aceptadas por la sociedad vinculada a los anteriores administradores y accionista de la Sociedad, Unión de Capitales, S.A., librados a la orden por la sociedad Glanswood Limited y endosadas a favor de las referidas entidades financieras.

Ambas letras estarían firmadas por uno de los antiguos administradores en representación de Unión de Capitales, S.A. y en las mismas se habría hecho constar un supuesto aval prestado por dicho administrador en la pretendida representación de Deoleo, S.A.

La Sociedad consideró que la prestación de los supuestos avales por el antiguo administrador en representación de la Sociedad constituía un delito continuado de estafa tipificado en el artículo 251.3º del Código Penal, por otorgamiento de contrato simulado en perjuicio de un tercero.

Como consecuencia de ello, la Sociedad presentó, con fecha 8 de junio de 2009, una querrela criminal frente al antiguo administrador por delito de estafa. Con posterioridad a la fecha mencionada se han recibido requerimientos de pago adicionales por las entidades financieras, ascendiendo el total requerido por ambas entidades a 55.014.417 euros. Todos los requerimientos han sido rechazados por la Sociedad, señalando a las entidades financieras, la carencia de facultades del antiguo administrador, y que el procedimiento está siendo seguido ante la Audiencia Nacional.

Asimismo, se requirió a las entidades financieras tenedoras de los avales, para que acrediten el negocio causal y la documentación que hubiera sido entregada con ocasión de la libranza o descuento de letras, sin que las entidades accedieran a contestar al requerimiento.

La Sociedad se personó en el concurso voluntario de la entidad Unión de Capitales, S.A. (librada y aceptante de las letras), pudiendo comprobar que dicha concursada ni había reconocido ni había contabilizado crédito alguno con ninguna de las entidades financieras.

El informe de la Administración Concursal reconoce un crédito ordinario de HSH Nordbank AG frente a Unión de Capitales, S.A. por importe de 30.031 miles de euros, aproximadamente, del que 29.997 miles de euros, aproximadamente, corresponden al importe de las letras, siendo el resto del crédito reconocido gastos de protesto e intereses.

El informe de la Administración Concursal reconoció el crédito comunicado por Landesbank Baden-Wurtemberg frente a Unión de Capitales, S.A. por importe de 21.554 miles de euros, aproximadamente, salvo respecto de una sola de las letras, por importe de 3.497 miles de euros, en razón de la propia irregularidad de las cambiales que aparecen endosadas antes incluso de ser giradas, señalándose en el informe de la Administración Concursal que la fecha de endoso de las letras es anterior a su propia emisión, por lo que a la vista de la documentación aportada entiende dicha Administración Concursal que el crédito no está debidamente justificado.

Con fecha 11 de diciembre de 2009 la Sociedad interpuso un incidente concursal en demanda de que se excluyan de la lista de acreedores los créditos reconocidos a las mencionadas entidades financieras en razón a que tampoco existiría, ni siquiera frente a Unión de Capitales, S.A., un crédito legítimo, al carecer las letras de cambio de una causa legal válida, por lo que se genera un crédito indebido en la masa pasiva del concurso, en perjuicio del resto de los acreedores, entre ellos Deoleo, S.A., que tiene

un crédito contingente frente a Unión de Capitales, S.A., en razón del procedimiento penal en el que dicha mercantil es eventual responsable civil subsidiaria.

Con fecha 15 de diciembre de 2009 Landesbank Baden-Wurtemberg interpuso demanda incidental de impugnación de la lista de acreedores establecida en el Informe de la Administración Concursal interesando la modificación de dicha lista a fin de que se le reconozca el crédito de 21.554 miles de euros que comunicó y le fue excluido por la Administración Concursal, con la calificación de crédito ordinario.

Tales créditos se encuentran pendientes de su declaración definitiva por la Audiencia Provincial de Madrid, Sección 28, que habrá de pronunciarse al respecto al resolver el recurso de apelación interpuesto frente a la sentencia del Juzgado de lo Mercantil que desestimó la impugnación de Deoleo, S.A. y estimó la de Landesbank Baden-Wurtemberg.

La Sección 28 de la Audiencia Provincial de Madrid al estimar parcialmente el recurso de la Sociedad, ha ordenado librar Comisión Rogatoria que como medio de prueba fue indebidamente denegada por el Juzgado de lo Mercantil, tras de cuya práctica se resolverá el recurso de apelación formulado frente a la sentencia.

Por auto de fecha 7 de abril de 2016, se ha acordado la suspensión del curso de estos autos por prejudicialidad penal, resolución frente a la que la Sociedad ha presentado escrito de oposición y ha incorporado como documentos en que basar su derecho, entre otros, el Auto de la Audiencia Provincial confirmatorio de la suspensión del procedimiento, así como los extremos procesales sobrevenidos como el propio Auto de Apertura de Juicio Oral del que resulta la condición de acusado de la entidad HSH Nordbank AG, por la eventual responsabilidad civil en que puede haber incurrido en la causa seguida ante la Audiencia Nacional, este recurso está, a la fecha de formulación de estas cuentas anuales, pendiente de ser resuelto por la Audiencia Provincial de Madrid.

Con fecha 20 de diciembre 2017 se presentó escrito por la representación procesal del Landesbank Baden Württemberg ofreciendo, para cubrir la responsabilidad civil que le es exigida por el Juzgado, que se declararan embargados a las resultas del presente procedimiento los eventuales derechos de crédito que pudiera tener en relación con la Letras de Cambio objeto del Juicio Cambiario seguido ante el Juzgado de Primera Instancia de Arganda del Rey.

La Sociedad dominante mantiene su criterio de que las letras carecen de validez frente a la misma y entiende que la prestación de la garantía que se simula en las mismas es constitutiva de un delito que es objeto de instrucción por el Juzgado Central de Instrucción nº 4 de la Audiencia Nacional y, consecuentemente, no constituyen deudas exigibles frente a la Sociedad, ello con independencia de la decisión judicial que finalmente se dicte en el marco del concurso de Unión de Capitales, S.A., en cuanto al eventual crédito que puedan suponer exclusivamente frente a dicha concursada.

En relación con este procedimiento no es posible determinar el resultado del litigio, ni determinar ninguna estimación sobre cualquier cuantía que pudiera derivarse del mismo al estar condicionada su solución a la decisión que se adopte tanto en este proceso como en el procedimiento penal relacionado con el punto anterior (*Reclamaciones judiciales a anteriores administradores*) por la autoridad judicial, resultando por tanto independiente de la voluntad de la Sociedad. En consecuencia, el Grupo no ha dotado ninguna provisión por este concepto.

Class Action en Estados Unidos

En 2014 un consumidor final interpuso una demanda ante las autoridades judiciales competentes del estado de California (Estados Unidos) contra Deoleo USA, Inc. (“**Deoleo USA**”), sociedad dependiente del Grupo, esgrimiendo supuestas acusaciones relacionadas con determinados productos comercializados en el estado de California. En concreto, el demandante argumentaba que el etiquetado

de determinadas referencia comercializadas bajo la marca Bertolli, podrían inducir a error acerca del origen y/o características del producto.

En agosto de 2017, el juzgado competente emitió una sentencia judicial resolviendo que dicha reclamación debía ser tramitada por el cauce de la denominada “*Class Action*”. Deoleo USA se opuso a dicha solicitud por entender que la misma carece de fundamento y negando la existencia de culpabilidad alguna por los hechos por los que se le reclaman. En este sentido, Deoleo USA presentó ante el juez competente los términos y condiciones de un acuerdo extrajudicial cuyo importe asciende a 7 millones de dólares estadounidenses (5,8 de millones de euros, aproximadamente) y cuya resolución finalizaría de manera definitiva el proceso, así como cualquier reclamación futura relacionada con el mismo. Tras la recepción y análisis del mencionado acuerdo extrajudicial presentado por Deoleo USA, el juez procedió a aprobar de forma provisional el mencionado acuerdo extrajudicial, que fue comunicado a los potenciales consumidores reclamantes quienes, a su vez, podrán aceptar o no las condiciones del mismo. Deoleo prevé que, durante el mes de agosto de 2018, el juez competente emita la resolución definitiva en relación con el acuerdo extrajudicial propuesto, una vez finalizado el plazo que, los consumidores reclamantes, tienen para valorar las condiciones del acuerdo extrajudicial propuesto por Deoleo USA.

En este sentido, los estados financieros consolidados del Grupo a 31 de diciembre de 2017 incluyen una provisión por importe de 5,8 millones de euros, equivalente a la cuantía del potencial acuerdo extrajudicial mencionado.

Inspecciones fiscales

Durante los ejercicios 2011 y 2012, se recibieron liquidaciones provisionales de las autoridades fiscales italianas por diversos conceptos, por importe de 9.146 miles de euros y 6.912 miles de euros, respectivamente. El Grupo presentó los correspondientes recursos habiendo obtenido sentencias favorables en primera y segunda instancia en el primer caso, y en primera instancia en el segundo. Durante el ejercicio 2017 no se han producido hechos significativos en relación con este asunto. Los Administradores de la Sociedad consideran que el Grupo dispone de argumentos válidos para defender el tratamiento fiscal aplicado de forma que no tengan impacto patrimonial alguno para el Grupo, por lo que no se ha provisionado importe alguno.

En el ejercicio 2014, las Oficinas de Aduanas de Milano 2 y Pavía notificaron a la sociedad dependiente Carapelli Firenze, S.p.A. la apertura de acta de notificación relativa al Régimen de Perfeccionamiento Activo (RPA) por la que se invalidaban todas las autorizaciones y las operaciones de RPA emitidas del 2010 al 2012, y se reclamaba un importe de 62,3 millones de euros que incluye derechos de aduanas, IVA, intereses financieros y sanción. De este importe, el Grupo pagó en ejercicios anteriores 4.999 miles de euros, consiguiendo la suspensión del pago del resto del importe.

A 31 de diciembre de 2016, se habían recibido diversas resoluciones por la totalidad de los importes reclamados en las que se aceptaban los recursos interpuestos por el Grupo y se desestimaban las actas abiertas, no obstante, las mismas han sido recurridas. Durante el ejercicio 2017 no se han producido hechos significativos en relación con este asunto. La comisión Tributaria Regional de Milán el día 21 de junio de 2018 rechazó los recursos que las Oficinas de Aduanas de Milano 2 presentados contra las sentencias favorables a Carapelli respecto a la recuperación de las sanciones y a la anulación de las operaciones de Perfeccionamiento Activo RPA. En la misma audiencia también fue rechazado el recurso presentado ante las Oficinas de Aduanas de Milano 2 en relación con la suspensión de pago que ha sido concedida a la sociedad italiana del Grupo Carapelli Firenze, S.p.A. A las Autoridades Aduaneras italianas todavía les queda abierta la vía del recurso de casación. Los Administradores de la Sociedad consideran que el Grupo dispone de argumentos válidos para defender el tratamiento fiscal aplicado de forma que no tengan impacto patrimonial alguno para el Grupo, por lo que no se ha provisionado importe alguno.

Adicionalmente, en el ejercicio 2014 la Oficina de Aduanas de Milano 2 notificó a la sociedad dependiente Carapelli Firenze, S.p.A. la apertura de 2 actas de notificación relativas al RPA en la que se reclamaba el pago de 3.303 miles de euros. El Grupo procedió a la provisión de dicho importe en años anteriores al recibir sentencias desfavorables en primera instancia, que han sido recurridas. En el ejercicio 2016 se abonaron 464 miles de euros que fueron aplicados contra la provisión, y se concedió la suspensión del pago ante la presentación de garantías. A 31 de diciembre de 2017, el importe provisionado por esta reclamación asciende a 2.839 miles de euros. La audiencia por la discusión sobre el acta relativa a los mencionados 464 miles de euros fue fijada para el día 31 de mayo de 2018 ante la “*Commissione*” Tributaria regionales. Los Administradores de la Sociedad teniendo en cuenta la opinión de los asesores encargados de los procesos estiman que hay argumentos válidos y suficientes para no reconocer las pretensiones de las Autoridades Aduaneras y estiman una resolución favorable para el Grupo y por tanto la no necesidad de registrar una provisión adicional por dichas reclamaciones.

20.9 Cambio significativo en la posición financiera o comercial del emisor

Desde el 31 de diciembre de 2017, fecha de los últimos estados financieros auditados, no se ha producido ningún cambio significativo en la posición financiera o comercial de Deoleo, a excepción de lo que se recoge en el apartado 20.6 anterior, y de la modificación de la línea de crédito “Revolving” explicada en el apartado 10.1 “*Información relativa a los recursos financieros a corto y largo plazo*”.

21 INFORMACIÓN ADICIONAL

21.1 Capital social

21.1.1 Importe del capital emitido

A la fecha del presente Documento de Registro, el capital social de Deoleo es de 115.467.794,90 euros, dividido en 1.154.677.949 acciones ordinarias representadas mediante anotaciones en cuenta de una única serie y de un valor nominal de 0,10 euros cada una de ellas, totalmente suscritas y desembolsadas. Las acciones de Deoleo están admitidas a negociación en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

a) Número de acciones autorizadas

La Junta General de Accionistas de Deoleo, celebrada el 5 de junio de 2017, aprobó la delegación al Consejo de la facultad de aumentar el capital social hasta la mitad de la cifra del capital social, en una o varias veces, en cualquier momento y en un plazo máximo de cinco años, al amparo del artículo 297.1.b) de la Ley de Sociedades de Capital, así como la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente.

b) Número de acciones emitidas e íntegramente pagadas y las emitidas, pero no pagadas íntegramente.

A la fecha del presente Documento de Registro, todas las acciones emitidas de Deoleo están íntegramente desembolsadas.

c) Valor nominal por acción, o que las acciones no tienen ningún valor nominal.

El valor nominal unitario por acción es de 0,10 euros.

d) Número de acciones de Deoleo en circulación al inicio y al final del ejercicio 2017.

Al comienzo del ejercicio 2017, el número de acciones de Deoleo en circulación era de 1.154.677.949 acciones. A la finalización del ejercicio 2017, el número de acciones de Deoleo en circulación era de 1.154.677.949 acciones.

21.1.2 Si hay acciones que no representan capital, se declarará el número y las principales características de esas acciones.

No existen acciones que no representen el capital.

21.1.3 Número, valor contable y valor nominal de las acciones del emisor en poder o en nombre del propio emisor o de sus filiales.

Las siguientes tablas muestran las distintas variaciones de la autocartera del Grupo en los ejercicios 2015, 2016 y 2017:

Saldo a 31-12-2014		Adquisiciones		Enajenaciones			Saldo 31-12-2015	
Acciones	Importe	Acciones	Importe	Acciones	Importe	Resultado	Acciones	Importe
0	0	215.925 (*)	93,4	215.925 (*)	91,5 (**)	(1,9) (**)	0	0

(*) El movimiento de autocartera que se llevó a cabo durante 2015 obedece al ejercicio del plan de retribución en acciones para empleados y directivos.

(**) En miles de euros.

Saldo a 31-12-2015		Adquisiciones		Enajenaciones			Saldo 31-12-2016	
Acciones	Importe	Acciones	Importe	Acciones	Importe	Resultado	Acciones	Importe
0	0	0	0	0	0	0	0	0

Saldo a 31-12-2016		Adquisiciones		Enajenaciones			Saldo 31-12-2017	
Acciones	Importe	Acciones	Importe	Acciones	Importe	Resultado	Acciones	Importe
0	0	0	0	0	0	0	0	0

Con fecha 5 de junio de 2017 la Junta General de Accionistas de la Sociedad aprobó la autorización expresa al Consejo de Administración de la Sociedad para adquirir, directa o indirectamente, acciones propias de la Sociedad de conformidad con lo establecido en los artículos 144 y siguientes y en el artículo 509 de la Ley de Sociedades de Capital y en las siguientes condiciones:

1. Las adquisiciones podrán realizarse por Deoleo, S.A. directamente o indirectamente a través de sus sociedades dependientes en los mismos términos de este acuerdo.
2. Las adquisiciones se realizarán mediante operaciones de compraventa, permuta o cualesquiera otras permitidas por la Ley.
3. Las adquisiciones podrán realizarse, en cada momento, hasta la cifra máxima permitida por la Ley.
4. Precios máximo y mínimo:
 - (i) Precio máximo: no superior al mayor de los siguientes:
 - a) Precio de la última transacción realizada en el mercado por sujetos independientes.
 - b) Precio más alto contenido en el carnet de órdenes.

- (ii) Precio mínimo: no podrá ser inferior en un 15% al precio de la acción al cierre de la sesión anterior al día de la transacción, salvo que concurran circunstancias de mercado que permitan una variación sobre dicho porcentaje de acuerdo con la normativa vigente.
- 5. Duración de la autorización: cinco años desde el 5 de junio de 2017.
- 6. En caso de adquisición de acciones en ejercicio de la presente autorización serán de aplicación las reglas establecidas en el artículo 148 de la Ley de Sociedades de Capital.
- 7. El Consejo de Administración queda expresamente facultado para disponer libremente de las acciones adquiridas al amparo de esta autorización al objeto de dar, en su caso, cumplimiento a los compromisos contraídos en los sistemas retributivos con entrega de opciones sobre acciones o referenciados al valor de cotización de la acción cuya implantación en Deoleo hubiera sido objeto de las preceptivas aprobaciones, así como para satisfacer, en su caso, mediante la entrega de acciones las retribuciones que resulten de los planes y/o sistemas retributivos vigentes en la Sociedad.
- 8. Esta autorización revoca y deja sin efecto, en la cuantía no utilizada, la concedida mediante acuerdo adoptado por la Junta General celebrada el 28 de junio de 2016.

A fecha del presente Documento de Registro, la Sociedad no es titular de acciones propias. Asimismo, ninguna sociedad perteneciente a Deoleo es titular de acciones de la Sociedad.

21.1.4 Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con garantías, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción.

A la fecha del presente Documento de Registro, la Sociedad no ha emitido ni existen valores canjeables ni convertibles en acciones o *warrants*.

Aunque las participaciones preferentes fueron canjeadas por acciones en dos ocasiones antes del ejercicio 2015, no existen cláusulas de convertibilidad, sino que fueron acuerdos *ad hoc*.

21.1.5 Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado, pero no emitido, o sobre la decisión de aumentar el capital.

Al margen de lo dispuesto en el apartado 21.1.1 a), a la fecha del presente Documento de Registro no existen derechos de adquisición y/o obligaciones con respecto al capital autorizado, pero no emitido.

21.1.6 Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del Grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones.

A la fecha del presente Documento de Registro, Deoleo no ha otorgado ninguna opción de compra o suscripción, que esté vigente sobre las acciones de ninguna de las sociedades que conforman el Grupo.

21.1.7 Historial del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el periodo cubierto por la información financiera histórica.

A continuación, se recogen los detalles de las modificaciones (en euros) del capital social de la Sociedad producidas entre el 1 de enero de 2015 y el 31 de diciembre de 2017:

Fecha	Descripción	Capital social inicial (euros)	Nº inicial acciones	Valor nominal inicial (euros)	Importe de la reducción	Valor nominal final (euros)	Nº final acciones	Capital social final (euros)
Junio 2017	Reducción de capital ⁽¹⁾	438.777.620,62	1.154.677.949	0,38	323.309.825,72	0,10	1.154.677.949	115.467.794,90

⁽¹⁾ Con fecha 5 de junio de 2017, la Junta General de Accionistas de la Sociedad aprobó la reducción del capital social en la suma de 323.309.825,72 euros mediante la reducción del valor nominal de las acciones en 0,28 euros por acción con la finalidad de (i) restablecer el equilibrio entre el capital y el patrimonio neto de la Sociedad, disminuido por consecuencia de pérdidas; y (ii) dotar reservas voluntarias indisponibles, previa aplicación de la totalidad de las reservas de la Sociedad (salvo la reserva legal) a la compensación de las pérdidas acumuladas. De esta manera, se evitó la causal legal de disolución en la que se encontraba incurso la Sociedad.

A 31 de diciembre de 2017 el capital social de la Sociedad estaba representado por 1.154.677.949 acciones de 0,10 euros de valor nominal cada una, totalmente suscritas y desembolsadas y representadas por anotaciones en cuenta. Todas las acciones gozan de los mismos derechos políticos y económicos.

Consistentemente con otros grupos en el sector, el Grupo controla la estructura de capital en base al ratio de apalancamiento. Este ratio se calcula como el endeudamiento neto dividido entre el capital total. El endeudamiento neto se determina por la suma de las deudas financieras, menos efectivo y otros medios líquidos equivalentes. El total del capital se calcula por la suma del patrimonio neto más el endeudamiento neto.

	Miles de Euros	
	2017	2016
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	504.161	501.019
Deuda a corto plazo con entidades de crédito	30.712	16.785
Pasivos financieros por emisión de valores negociables	42.453	42.453
Otros pasivos financieros a largo plazo	1.215	2.338
Total endeudamiento financiero	578.541	562.595
Menos - Efectivo y otros medios equivalentes	(16.831)	(23.046)
Deuda neta ⁽¹⁾	561.710	539.549
Patrimonio neto	299.831	328.858
Total capital	861.541	868.047
Ratio de endeudamiento	65,2%	62,2%

⁽¹⁾ La deuda neta no incluye las imposiciones a plazo fijo superior a tres meses e inferior a 12 meses, recogidas en el epígrafe "Otros activos financieros corrientes" que a 31 de diciembre de 2017 y 2016 ascendían a 6.553 y 6.163 miles de euros.

El ratio de endeudamiento ha empeorado ligeramente como resultado, principalmente, de las pérdidas del ejercicio 2017 por importe neto de 18,4 millones de euros y el pago neto de las actividades de inversión que ha ascendido a 1,8 millones de euros.

El objetivo del Grupo es mejorar de forma progresiva el ratio de apalancamiento de acuerdo con su capacidad de generación de efectivo.

21.2 Estatutos y escritura de constitución

21.2.1 Descripción de los objetivos y fines del emisor y dónde pueden encontrarse los estatutos y escritura de constitución.

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 de los estatutos sociales:

“La sociedad tiene por objeto:

a) La compraventa, importación, exportación, transformación, elaboración y comercialización de arroz y sus derivados, toda clase de galletas, obleas, barquillos, caramelos y productos similares.

b) La fabricación, industrialización, compra, venta, importación y exportación de toda clase de aceites, margarinas, grasas, sus derivados, salsas, condimentos de mesa y conservas, así como de cualesquiera otros productos alimenticios y agrícolas.

c) El transporte terrestre de mercancías.

d) La adquisición, explotación y enajenación de toda clase de bienes inmuebles, así como su urbanización, parcelación y construcción.

e) La adquisición, administración y enajenación por cuenta propia de toda clase de títulos, derechos y valores mobiliarios, con la exclusión de aquellas actividades para cuya realización se exija por la normativa vigente el cumplimiento de requisitos especiales que esta Sociedad no reúna.

Dichas actividades podrá desarrollarlas la Sociedad, total o parcialmente, de modo indirecto, mediante su participación en otras sociedades de idéntico o análogo objeto social.”

Sin perjuicio de su obtención o consulta en el Registro Mercantil de Córdoba, cualquier persona interesada puede consultar los estatutos sociales de Deoleo en el domicilio social de la misma, sito en Ctra. N-IV KM 388, 14610 Alcolea (Córdoba), así como en su página web (www.deoleo.com).

21.2.2 Cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor relativo a los miembros de los órganos administrativo, de gestión y de supervisión.

Las cláusulas relativas a los miembros de los órganos administrativos, de gestión y de supervisión, se recogen en los estatutos sociales, en el reglamento de consejo de administración y en el reglamento interno de conducta de la Sociedad. Al amparo de lo establecido en el artículo Quinto de la Orden EHA/3537/2005, se incorpora por referencia al presente Documento de Registro dichos documentos, que pueden consultarse en la página web de la Sociedad (www.deoleo.com). Asimismo, el reglamento del Consejo de Administración de Deoleo puede consultarse en la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

21.2.3 Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de las acciones existentes.

Todas las acciones en que se divide el capital social de Deoleo son ordinarias, de una única serie, y otorgan los mismos derechos y obligaciones para los accionistas.

Las acciones de Deoleo no llevan aparejada prestación accesoria alguna. De igual modo, los estatutos sociales de la Sociedad no contienen ninguna previsión sobre privilegios, facultades o deberes especiales dimanantes de la titularidad de las acciones.

En particular, las acciones de Deoleo conferirán a sus titulares los siguientes derechos:

A) Derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y derecho a dividendo

(i) *Derecho a participar en las ganancias y derecho al dividendo*

Las acciones otorgan a sus titulares el derecho a participar en cualquier reparto de las ganancias sociales que se pague con posterioridad a la fecha de su inscripción en los registros contables de IBERCLEAR.

El derecho del accionista a participar en las ganancias sociales es un derecho abstracto que no se concreta hasta que la Sociedad acuerde el reparto del dividendo. Por tanto, el derecho al dividendo del accionista sólo nace cuando es aprobado por la Sociedad. Las acciones de la Sociedad, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no otorgan el derecho a percibir un dividendo mínimo, por ser todas ellas ordinarias.

De acuerdo con el artículo 37 de los estatutos sociales de Deoleo, si existiese beneficios con arreglo a lo establecido en la Ley, se deducirá lo pertinente para la constitución de la reserva legal, si procediere, quedando el resto a disposición de la Junta General que podrá destinarlo íntegramente a dividendos o a la constitución o nutrición de Fondos de Reserva Voluntarios, que crea conveniente, sin perjuicio en su caso, de la retribución de los administradores.

A la fecha de registro del Presente Documento de Registro no hay ningún dividendo cuyo reparto haya sido acordado que esté pendiente de distribución.

(ii) *Fecha o fechas fijas en las que surge el derecho al dividendo*

Como se ha indicado, el derecho al dividendo únicamente surge en el momento en el que la Sociedad aprueba su reparto. Consecuentemente, no existen fechas preestablecidas en las que surge este derecho.

(iii) *Plazo en el que caduca el derecho al dividendo*

De acuerdo con el artículo 947 del Código de Comercio, el plazo de prescripción de los dividendos acordados es de 5 años, siendo beneficiario de la prescripción Deoleo que los aplicará a reservas en el ejercicio en que prescriban.

(iv) *Restricciones y procedimientos de dividendos para los tenedores no residentes*

Dado que las acciones estarán representadas por anotaciones en cuenta, los derechos de cobro de los dividendos, igual que cualquier otro derecho de contenido económico al que den lugar dichas acciones, se ejercitarán a través de IBERCLEAR y sus entidades participantes.

Los estatutos sociales de Deoleo no prevén ningún tipo de restricción ni procedimiento especial para el pago de dividendos a los accionistas no residentes.

B) Derecho de voto en las juntas generales

Todas las acciones son acciones ordinarias con derecho de voto. Todos los titulares gozan del mismo derecho de asistir y votar en las Juntas Generales de accionistas de Deoleo y de impugnar los acuerdos sociales en las mismas, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades de Capital y con sujeción a los estatutos sociales de Deoleo.

En lo que respecta al derecho de asistencia a las Juntas Generales de accionistas, el artículo 18 de los estatutos sociales de Deoleo establece la restricción que se transcribe a continuación:

“ARTÍCULO 18.- DERECHO DE ASISTENCIA A LAS JUNTAS GENERALES. DELEGACIÓN, REPRESENTACIÓN Y VOTO A DISTANCIA.

Podrán asistir a las Juntas Generales, por sí o representados, los titulares de, al menos, doscientas cincuenta acciones, siempre que las tengan inscritas a su nombre en el correspondiente Registro de anotaciones en cuenta con cinco días de antelación a aquél en que haya de celebrarse la Junta. (...).”

Cada acción da derecho a un voto, salvo que se trate de acciones sin voto, y no existen limitaciones estatutarias al número máximo de votos que pueda emitir un mismo accionista o sociedades pertenecientes a un mismo grupo.

Todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta General de Accionistas por medio de otra persona, aunque no sea accionista. La representación, salvo disposición legal en contra, deberá ser aceptada por el representante y deberá conferirse con carácter especial para cada Junta, bien mediante la fórmula de delegación impresa en la tarjeta de asistencia o bien en cualquier otra forma admitida por la Ley.

Podrá también conferirse la representación a través de medios de comunicación electrónica o telemática a distancia que garanticen debidamente la representación atribuida y la identidad del representado. Será admitida la representación otorgada por estos medios cuando el documento electrónico en cuya virtud se confiere incorpore la firma electrónica reconocida empleada por el representado, u otra clase de firma que reúne adecuadas garantías de autenticidad y de identificación del accionista que confiere su representación y cumpla con las demás exigencias establecidas en las disposiciones legales vigentes en dicho momento.

C) Derecho de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones

De conformidad con lo dispuesto en la Ley de Sociedades de Capital, todas las acciones representativas del capital social de la Sociedad gozan del derecho de suscripción preferente en las ampliaciones de capital con emisión de nuevas acciones, ordinarias o privilegiadas, así como en la emisión de obligaciones convertibles en acciones. Todo ello, sin perjuicio de la posibilidad de exclusión, total o parcial, del citado derecho por virtud de acuerdo de la Junta General de Accionistas de la Sociedad o por los administradores en los términos previstos en los artículos 308, 417, 505, 506 y 511 de la Ley de Sociedades de Capital.

Igualmente, gozan del derecho de asignación gratuita reconocido por la Ley de Sociedades de Capital para el supuesto de realización de ampliaciones de capital con cargo a reservas.

D) Derecho a participar en el patrimonio resultante de la liquidación

Desde la fecha de su inscripción en los registros contable de IBERCLEAR, las acciones otorgan el derecho a participar en el patrimonio resultante de la liquidación.

Dado que las acciones están representadas por anotaciones en cuenta, los derechos de contenido económico, tal como el derecho a participar en el patrimonio resultante de la liquidación, se ejercita a través de IBERCLEAR y sus entidades participantes.

E) Derecho de información

Las acciones confieren el derecho de información recogido con carácter general en el artículo 93.d) de la Ley de Sociedades de Capital y, con carácter particular, en el artículo 197 del mismo texto legal. Gozan, asimismo, de aquellas especialidades que en materia de derecho de información se recogen en el articulado de la Ley de Sociedades de Capital de forma pormenorizada al tratar de la modificación de estatutos, ampliación y reducción del capital social, aprobación de las cuentas anuales, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, transformación, fusión y escisión, disolución y liquidación de la sociedad, y otros actos u operaciones societarias.

Este derecho se encuentra regulado en el artículo 17 de los Estatutos Sociales de la Sociedad.

21.2.4 Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de las acciones, indicando si las condiciones son más significativas que las que requiere la ley.

Para cambiar los derechos de los tenedores de las acciones de Deoleo sería necesario proceder a la modificación de los estatutos sociales de la Sociedad.

Los estatutos sociales de Deoleo no establecen condiciones distintas para su modificación de las

contenidas en la Ley de Sociedades de Capital.

21.2.5 Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión.

Convocatoria de las juntas generales

Tal y como establecen los artículos 14 y siguientes de los estatutos sociales y los artículos 7 y siguientes del reglamento de la Junta General de Accionistas de Deoleo, la Junta General de Accionistas habrá de ser formalmente convocada por el Consejo de Administración de la Sociedad. También podrá hacerlo el Consejero Delegado que tenga la delegación expresa de dicha facultad o de todas, excepto las indelegables.

El Consejo de Administración o, en su caso, el Consejero Delegado que tenga la delegación expresa de dicha facultad o de todas, excepto las indelegables, podrá convocar la Junta General de Accionistas siempre que lo considere conveniente para los intereses sociales, estando obligado, en todo caso, a convocar la Junta General Ordinaria dentro de los seis primeros meses de cada Ejercicio, y a convocar la Junta General Extraordinaria cuando lo soliciten por escrito accionistas titulares de, al menos, el cinco por ciento del capital social, expresando en la solicitud los asuntos que deban tratarse. En este último supuesto, la convocatoria de la Junta General de Accionistas se llevará a cabo para su celebración dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se hubiere recibido el requerimiento notarial de la convocatoria, incluyéndose necesariamente en el orden del día, al menos, los asuntos que hubieran sido objeto de la solicitud

La Junta General de Accionistas deberá ser convocada mediante anuncio publicado en (i) el “Boletín Oficial del Registro Mercantil” o uno de los diarios de mayor circulación en España, (ii) la página web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la página web de la Sociedad, por lo menos, un mes antes de la fecha fijada para su celebración, sin perjuicio de la antelación y los requisitos de publicación que para supuestos especiales establezca la Ley.

En todo caso, cuando la Sociedad ofrezca a los accionistas la posibilidad efectiva de votar por medios electrónicos accesibles a todos ellos, las juntas generales extraordinarias podrán ser convocadas con una antelación mínima de quince días, previo cumplimiento de los requisitos legales al efecto.

La convocatoria de la Junta General se comunicará, asimismo, a la Comisión Nacional del Mercado de Valores y a los demás Organismos Rectores de Mercados que proceda.

Los anuncios de la convocatoria deberán contener todas las menciones exigidas por la Ley y, en cualquier caso, expresarán el lugar, día y hora de la reunión en primera y, en su caso, segunda convocatoria, el cargo de la persona o personas que realicen la convocatoria y el orden del día de la reunión, en el que se descubrirán, con claridad y precisión, todos los asuntos que hayan de tratarse en la Junta, así como la fecha en que el accionista deberá tener registradas a su nombre las acciones para poder participar y votar en la Junta General, el lugar y la forma en que puede obtenerse el texto completo de los documentos y propuestas de acuerdos, y la dirección de la página web de la sociedad en que estará disponible la información.

Acceso y suministro de información

Los accionistas tienen derecho a disponer de amplia y precisa información sobre los asuntos que hayan de ser objeto de debate y decisión en la Junta General. El Consejo de Administración promoverá la participación informada de los accionistas en las Juntas Generales.

Desde la fecha de publicación del anuncio de convocatoria de la Junta General, la Sociedad pondrá a disposición de sus accionistas los documentos e informaciones que deban facilitarse a los mismos por

imperativo legal o estatutario en relación con los distintos puntos incluidos en el orden de día, incorporándose dichos documentos e informaciones a la página web de la Sociedad desde la mencionada fecha. Sin perjuicio de ello, los accionistas podrán obtener, de forma inmediata y gratuita, en el domicilio social de la Sociedad, así como solicitar a ésta la entrega o envío gratuito de estos documentos e informaciones, en los casos y términos establecidos legalmente.

Asimismo, desde la fecha de publicación del anuncio de convocatoria de la Junta General y hasta la celebración de la Junta General, y en orden a facilitar la asistencia de los accionistas a la Junta General y su participación en ella, la Sociedad incorporará a su página web, además de los documentos e informaciones que se exijan legalmente, todo aquello que la Sociedad considere conveniente a los fines referidos y en particular, a título meramente indicativo, lo siguiente: (i) el anuncio de la convocatoria, (ii) el número total de acciones y derechos de voto en la fecha de la convocatoria, desglosados por clases de acciones, si existieran; (iii) los documentos que se presentarán a la Junta General y, en particular, los informes de administradores, auditores de cuentas y expertos independientes; (iv) los textos completos de las propuestas de acuerdo o, en el caso de no existir, un informe de los órganos competentes, comentando cada uno de los puntos del orden del día. A medida que se reciban, se incluirán también las propuestas de acuerdo presentadas por los accionistas, (v) los formularios que deberán utilizarse para el voto por representación y a distancia. En el caso de que no puedan publicarse en la página web por causas técnicas, la Sociedad indicará en la página web cómo obtener los formularios en papel, que enviará a todo accionista que lo solicite, (vi) información sobre el lugar donde vaya a celebrarse la Junta General, describiendo, en su caso, la forma de acceso a la sala, (vii) procedimiento para la obtención de tarjetas de asistencia o certificado expedido por las entidades autorizadas legalmente para ello, (viii) medios y procedimientos para conferir la representación en la Junta General, (ix) caso de estar establecidos, medios y procedimientos para el ejercicio del voto a distancia y/o para la asistencia por medios electrónicos, (x) en su caso, el perfil profesional de los Consejeros cuya ratificación o nombramiento se someta a la consideración de la Junta General de Accionistas, con indicación del carácter de los mismos al tiempo de la convocatoria y (xi) cualesquiera otros aspectos de interés para el seguimiento de la reunión, tales como la existencia de medios de traducción simultánea, la previsible difusión audiovisual de la Junta General o las informaciones en otros idiomas.

Conforme a lo previsto en la legislación vigente, con ocasión de la convocatoria de la Junta General de Accionistas se habilitará en la página web de la Sociedad un Foro Electrónico de Accionistas. El uso del Foro Electrónico de Accionistas se ajustará a su finalidad legal y a las garantías y reglas de funcionamiento establecidas por la Sociedad, sin que puedan acceder a él accionistas o agrupaciones de accionistas que no se hallen debidamente legitimados.

Solicitud de información

Desde el momento en que tenga lugar la publicación del anuncio de la convocatoria de la Junta General de Accionistas y hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la misma en primera convocatoria, cualquier accionista podrá solicitar por escrito, u otros medios de comunicación electrónica o telemática a distancia, de los administradores, las informaciones o aclaraciones que estimen precisas, o formular las preguntas que estimen pertinentes, acerca de (i) los asuntos comprendidos en el orden del día; (ii) la información accesible al público que la Sociedad hubiera facilitado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores desde la celebración de la última Junta General, y (iii) acerca del informe del auditor. Los administradores deberán facilitar la información por escrito hasta el día de la celebración de la Junta General.

Las respuestas a las preguntas y a las solicitudes de información formuladas se cursarán a través del Secretario del Consejo de Administración, por cualquiera de los miembros de éste o por cualquier persona expresamente facultada por el Consejo de Administración a tal efecto.

Los accionistas podrán solicitar verbalmente del Presidente durante el acto de la Junta General, antes del examen y deliberación sobre los puntos contenidos en el orden del día, las informaciones o

aclaraciones que consideren convenientes acerca de los asuntos referidos en los apartados (i), (ii) y (iii) anteriores. Las informaciones o aclaraciones así planteadas serán facilitadas, también verbalmente, por cualquiera de los administradores presentes, a indicación del Presidente. Si las informaciones o aclaraciones solicitadas se refirieran a materias de la competencia del Comité de Auditoría serán proporcionadas por cualquiera de los miembros o asesores de este Comité presentes en la reunión. Si a juicio del Presidente no fuera posible satisfacer el derecho del accionista en el propio acto de la Junta la información pendiente de facilitar será proporcionada por escrito al accionista solicitante dentro de los siete días naturales siguientes a aquél en que hubiere finalizado la Junta General.

Los Administradores estarán obligados a proporcionar la información solicitada al amparo de lo previsto anteriormente salvo (i) cuando se refieran a asuntos distintos de los comprendidos en los mismos; (ii) cuando, a juicio del Presidente, la publicidad de la información solicitada perjudique el interés social, si bien no procederá la denegación de información cuando la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, el veinticinco por ciento del capital social; o (iii) cuando, con anterioridad a su formulación, la información solicitada esté clara y directamente disponible para todos los accionistas en la página web de la Sociedad bajo el formato pregunta-respuesta.

Sin perjuicio del derecho de los accionistas, en los casos y términos previstos legalmente, a solicitar la inclusión de determinadas materias en el orden del día de la Junta cuya convocatoria soliciten, los accionistas podrán, en todo momento y previa acreditación de su identidad como tales, realizar sugerencias que guarden relación con la organización, funcionamiento y competencias de la Junta General.

Derecho de asistencia

Podrán asistir a la Junta General los accionistas que sean titulares de, al menos, 250 acciones, inscritas a su nombre en el correspondiente registro de anotaciones en cuenta con cinco días de antelación a la fecha de celebración de la misma, siempre que lo acrediten mediante la oportuna tarjeta de asistencia o certificado nominativos expedidos por alguna de las entidades participantes en el organismo que gestiona dicho registro contable o directamente por la propia Sociedad, o en cualquier otra forma admitida por la Legislación vigente. Dicha tarjeta o certificado podrán ser utilizados por los accionistas como documento para el otorgamiento de la representación para la Junta de que se trate.

Los accionistas que no sean titulares del número mínimo de acciones exigido para asistir podrán, en todo momento, delegar la representación de las mismas, conforme se indica en el artículo siguiente, en otra persona con derecho a asistir a la junta, de conformidad con lo previsto en la legislación vigente, así como agruparse con otros accionistas que se encuentren en la misma situación, hasta reunir las acciones necesarias, debiendo conferir su representación a una persona con derecho a asistir a la junta. La agrupación deberá llevarse a cabo con carácter especial para cada Junta, y constar por cualquier medio escrito.

Representación o delegación del voto

Todo accionista que tenga derecho de asistencia a la Junta General podrá hacerse representar en ésta por otra persona de conformidad con lo previsto en la legislación vigente. La representación deberá ser aceptada por el representante y deberá conferirse con carácter especial para cada Junta, bien mediante la fórmula de delegación impresa en la tarjeta de asistencia o bien en cualquier otra forma admitida por la Ley.

Todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la Junta por otro accionista o por un miembro del Consejo de Administración. La representación deberá conferirse por escrito y con carácter especial para cada Junta, en los términos y con el alcance establecido en la LSC.

La representación es siempre revocable. La asistencia del representado a la Junta tendrá el valor de revocación.

21.2.6 Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control del emisor.

No existen disposiciones en los estatutos sociales ni en los reglamentos internos de la Sociedad que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control de Deoleo.

21.2.7 Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno, en su caso, que rijan el umbral de propiedad por encima del cual deba revelarse la propiedad del accionista.

Sin perjuicio de las exigencias establecidas por la normativa vigente aplicable, no existen disposiciones en los estatutos sociales ni en los reglamentos internos de la Sociedad por las que se obligue a los accionistas con una participación significativa a revelar esta circunstancia.

21.2.8 Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que las que requiere la ley.

Los estatutos sociales y los reglamentos internos de la Sociedad no contemplan condiciones más rigurosas que las establecidas en la LSC en relación con las modificaciones del capital social.

22. CONTRATOS IMPORTANTES

Adicionalmente a los tres contratos detallados en el apartado 6.4 “*Información sucinta relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación*”, el Grupo no ha celebrado contratos relevantes ajenos al ejercicio ordinario de su actividad, distintos de los siguientes acuerdos estratégicos:

- Deoleo suscribió con fecha 7 de noviembre de 2017 un acuerdo con la Unión de Pequeños Agricultores y Ganaderos (UPA), en el que contempla que los distintos operadores de la cadena de producción intercambien información sobre los métodos de producción, transformación y comercialización del aceite de oliva de España con el fin de alcanzar mejoras en todos los procesos. La finalidad última de este acuerdo estratégico consiste en reforzar la calidad y la trazabilidad del aceite de oliva mediante la cooperación y el trabajo conjunto de ambas partes. No es un acuerdo mercantil, sino de colaboración con los agricultores para conseguir la disponibilidad en el futuro de aceites de calidad.
- El 2 de abril de 2018, Deoleo formalizó un acuerdo con la cooperativa de segundo grado extremeña Viñaoliva por el que ambas organizaciones se comprometen trabajar conjuntamente para diseñar un modelo de producción integrada sostenible, orientado a la calidad y la trazabilidad. El acuerdo prevé la creación de una marca de aceites sostenibles de Extremadura enfocada en un aceite de oliva virgen extra de producción integrada y ecológica. Con este acuerdo estratégico, el Grupo se asegura una materia prima de calidad para seguir desarrollando su estrategia de revalorización del aceite de oliva. Por su parte, Viñaoliva logra así comercializar sus aceites de calidad, a través de las marcas líderes del Grupo, garantizando a sus socios un modelo de precios justos.

Este acuerdo no representa un porcentaje significativo en nuestro consumo total, pero es relevante para determinados *blends*. El acuerdo no establece una fecha de vencimiento fija y regula la variación de las cantidades y precios en función de las campañas agrícolas. Se trata de un acuerdo estratégico para el Grupo puesto que supone dar un primer paso para el

aseguramiento de aceites de alta calidad en el marco del objetivo consistente en asegurar la calidad y la cantidad del aceite de oliva desde el origen de la cadena de valor, es decir, desde los agricultores.

El modelo de producción integrada se trata de un sistema agrícola de obtención de vegetales cuya finalidad es el aprovechamiento de los recursos y de los mecanismos de producción naturales, asegurando una agricultura sostenible a largo plazo. Para ello, se introducen en ella métodos biológicos y químicos de control y otras técnicas compatibles con las exigencias de la sociedad, la protección del medio ambiente y la productividad agrícola.

23. INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERÉS.

23.1 Declaraciones o informes atribuidos a expertos

El presente Documento de Registro no incluye declaraciones o informes atribuidos a expertos.

23.2 Veracidad y exactitud de los informes emitidos por los expertos

No procede.

24. DOCUMENTOS PARA CONSULTA

Durante el periodo de validez del presente Documento de Registro se podrán consultar los siguientes documentos:

Documento	Domicilio social Deoleo	Página web Deoleo ⁽¹⁾	Página web CNMV ⁽²⁾	Registro Mercantil de Córdoba
Escritura de constitución	Sí	No	No	Sí
Estatutos sociales	Sí	Sí	No	Sí
Reglamento de la Junta General de Accionistas	Sí	Sí	Sí	Si
Reglamento del Consejo de Administración	Sí	Sí	Sí	Sí
Reglamento Interno de Conducta en el Mercado de Valores	Sí	Sí	Sí	No
Informe Anual de Gobierno Corporativo 2017, 2016 y 2015	Sí	Sí	Sí	Sí
Cuentas anuales individuales e informe de gestión correspondiente a los ejercicios 2017, 2016 y 2015	Sí	Sí	Sí	Sí
Cuentas anuales consolidadas e informe de gestión consolidado correspondiente a los ejercicios 2017, 2016 y 2015	Sí	Sí	Sí	Sí

(1): www.deoleo.com

(2): www.cnmv.es

25. **INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES**

El apartado 7.2 incluye denominación, localidad, y porcentaje de participación de Deoleo en las sociedades del Grupo. Asimismo, la información financiera sobre su posición financiera, pérdidas o beneficios se recoge, con carácter general, dentro de las cuentas anuales consolidadas del Grupo.

El cuadro siguiente incluye los detalles sobre las 2 sociedades que no consolidan en Deoleo:

Sociedad	Localidad	Participación (%)	Valor en libros
Calidalia, S.L.	Madrid	5%	200 miles de euros
Arroz Unión, S.A.	Barcelona	21%	-

No se han registrado resultados ni dividendos de estas sociedades en los ejercicios 2017, 2016 y 2015.

26. GLOSARIO DE MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO (APM)

Se presenta a continuación la información relativa a medidas alternativas de rendimiento a los efectos de dar cumplimiento a las directrices del *European Securities and Markets Authority* ESMA sobre APMs (*Guidelines on Alternative Performance Measures*) y, en especial, en cuanto a justificación de uso y conciliación con los datos auditados.

El Grupo presenta sus resultados de acuerdo con la normativa contable generalmente aceptada (NIIF), no obstante, la dirección considera que ciertos APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La dirección utiliza adicionalmente los APMs detallados a continuación en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo.

Debe advertirse que los importes de los APMs no han sido objeto de ningún tipo de auditoría o revisión por parte de los auditores de la Sociedad.

EBITDA “ajustado”																																
Definición	Resultado de las operaciones antes de dotación a la amortización, deterioros y resultados para bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenidos para la venta así como otros ingresos y gastos no recurrentes.																															
Justificación de uso	El EBITDA proporciona un análisis del resultado de las operaciones antes de dotación a la amortización, deterioros y resultados por bajas y enajenaciones de inmovilizado y activos no corrientes mantenido para la venta e impactos correspondientes así como otros ingresos y gastos no recurrentes, al ser todas ellas variables que pueden variar sustancialmente de compañía a compañía dependiendo de las políticas contables y del valor contable de los activos.																															
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015																											
	Resultado de explotación	4,4	(1)	(165)	(35)																											
	Dotación a la amortización	4,4	18	20	21																											
	Deterioro de activos intangibles e inmovilizado material	-	2	119	34																											
	Deterioro y resultados por enajenaciones de inmovilizados y activos no corrientes mantenidos para la venta e inversiones inmobiliarias	(0,4)	(2)	38	1																											
	Gastos no recurrentes ⁽¹⁾	0,2	14	34	15																											
	EBITDA “ajustado”	8,6	31	46	36																											
Coherencia	El criterio utilizado para calcular el EBITDA es el mismo que el año anterior.																															
	⁽¹⁾ A continuación se incluye el detalle de los gastos no recurrentes registrados en cada epígrafe de la cuenta de resultados consolidada de los ejercicios 2017, 2016 y 2015: <table border="1" style="margin-left: 40px;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Gastos no recurrentes</th> <th colspan="3">Millones de Euros</th> </tr> <tr> <th>2017</th> <th>2016</th> <th>2015</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Importe neto de la cifra de negocios</td> <td>-</td> <td>4,1</td> <td>1,6</td> </tr> <tr> <td>Consumo de materias primas y consumibles</td> <td>-</td> <td>6,9</td> <td>0,4</td> </tr> <tr> <td>Gastos de personal</td> <td>6,3</td> <td>5,2</td> <td>1,2</td> </tr> <tr> <td>Otros gastos de explotación ⁽²⁾</td> <td>7,6</td> <td>17,4</td> <td>12,2</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>13,9</td> <td>33,6</td> <td>15,4</td> </tr> </tbody> </table>					Gastos no recurrentes	Millones de Euros			2017	2016	2015	Importe neto de la cifra de negocios	-	4,1	1,6	Consumo de materias primas y consumibles	-	6,9	0,4	Gastos de personal	6,3	5,2	1,2	Otros gastos de explotación ⁽²⁾	7,6	17,4	12,2	Total	13,9	33,6	15,4
Gastos no recurrentes	Millones de Euros																															
	2017	2016	2015																													
Importe neto de la cifra de negocios	-	4,1	1,6																													
Consumo de materias primas y consumibles	-	6,9	0,4																													
Gastos de personal	6,3	5,2	1,2																													
Otros gastos de explotación ⁽²⁾	7,6	17,4	12,2																													
Total	13,9	33,6	15,4																													

	(2) El detalle de los principales conceptos recogidos en el epígrafe “Otros gastos de explotación” es el siguiente:				
	Otros gastos de explotación		Millones de Euros		
			2017	2016	2015
	Servicios profesionales independientes	-	5,9	8,6	
	Provisiones por litigios (calidad, <i>Class Action</i> y otros)	6,2	6,5	3,5	
	Gastos logísticos	-	2,7	-	
	Otros gastos	1,4	2,3	0,1	
	Total	7,6	17,4	12,2	
EBITDA “ajustado” / Importe neto de la cifra de negocios					
Definición	Es el ratio calculado a través de la división de EBITDA entre el importe neto de la cifra de negocios.				
Justificación de uso	Es un indicador financiero que refleja la rentabilidad generada en las actividades operativas de la empresa respecto al total de ingresos. Este cociente se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada cifra de negocio.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	EBITDA	8,6	31,3	46,1	35,6
	Importe neto de la cifra de negocios	161,5	692,3	695,2	817,3
	EBITDA/Importe neto de la cifra de negocios (%)	5,3%	4,5%	6,6%	4,4%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Beneficio neto/Importe neto de la cifra de negocios					
Definición	Es el ratio calculado a través de la división del beneficio neto entre el importe neto de la cifra de negocios.				
Justificación de uso	Indica la rentabilidad total obtenida por cada unidad de cifra de negocio.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Beneficio neto	(1,5)	(18,4)	(179,4)	(61,3)
	Importe neto de la cifra de negocios	161,5	692,3	695,2	817,3
	Beneficio neto/Importe neto de la cifra de negocios (%)	-0,9%	-2,7%	-25,8%	-7,5%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Beneficio neto/Fondos propios (ROE)					
Definición	Es un ratio que determina el rendimiento de capital, es decir, mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus recursos propios y se calcula dividiendo el beneficio neto entre los recursos propios.				
Justificación de uso	Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas del capital social invertido en la sociedad.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Beneficio neto	(1,5)	(18,4)	(179,4)	(61,3)
	Fondos propios	315,8	317,3	335,8	515,1
	Beneficio neto/Fondos propios (%)	-0,5%	-5,8%	-53,4%	-11,9%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Beneficio neto/Activo total (ROA)					
Definición	Es un ratio que determina la relación entre el beneficio logrado en un determinado período y los activos totales de una empresa.				
Justificación de uso	Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de la misma independientemente de las fuentes de financiación utilizadas y de la carga fiscal del país en el que la empresa desarrolla su actividad principal.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Beneficio neto	(1,5)	(18,4)	(179,4)	(61,3)
	Activo total	1.134,5	1.137,9	1.137,8	1.413,8
	Beneficio neto/Activo total	-0,1%	-1,6%	-15,8%	-4,3%

	(%)				
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Fondo de maniobra de explotación					
Definición	Se corresponde a la parte del activo circulante que es financiado con recursos de carácter permanente. Es la diferencia entre el activo corriente no financiero y el pasivo corriente no financiero				
Justificación de uso	Refleja qué cantidad del activo a corto plazo se financia con pasivos a largo plazo. Es una medida, por tanto, que refleja la capacidad del Grupo para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo, sin necesidad de recurrir a endeudamiento a corto plazo.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Existencias	115,9	109,8	102,8	140,1
	Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	83,1	89,9	75,7	108,1
	Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	(71,6)	(89,3)	(67,7)	(133,9)
	Provisiones corrientes	(5,7)	(5,9)	(0,3)	(0,3)
	Fondo de maniobra de explotación	121,6	104,5	110,4	113,9
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Deuda financiera neta (DFN)					
Definición	Deuda financiera bruta menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes.				
Justificación de uso	Es un indicador financiero ampliamente utilizado para medir el apalancamiento de las empresas.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	42,5	42,5	42,5	42,1
	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	534,9	504,2	501,0	497,9
	Otros pasivos financieros	0,9	1,2	2,3	3,4
	Deudas a corto plazo con entidades de crédito	21,6	30,7	16,8	28,1
	Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	(19,4)	(16,8)	(23,4)	(42,0)
	Deuda financiera neta	580,5	561,7	539,2	529,5
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio entre los años seleccionados.				
Deuda financiera neta (DFN)/Fondos propios (Apalancamiento)					
Definición	El apalancamiento financiero se obtiene a partir de la Deuda Financiera Neta dividida por los Fondos Propios a cierre del periodo.				
Justificación de uso	Indica el grado de apalancamiento de la Sociedad, mediante financiación ajena. Este ratio describe la estructura financiera y el nivel de endeudamiento relativo sobre el capital aportado por los accionistas.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Deuda financiera neta (DFN)	580,5	561,7	539,2	529,5
	Fondos propios	315,8	317,3	335,8	515,1
	DFN/Fondos Propios (%)	183,8%	177,0%	160,6%	102,8%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Deudas con coste/Deudas totales					
Definición	Ratio que nos indica el peso de la deuda con coste sobre el total pasivo de una empresa.				
Justificación de uso	Indica el nivel de apalancamiento de deuda con coste que tiene la sociedad.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Deuda financiera bruta	599,9	578,6	562,6	571,5
	Pasivo no corriente + Pasivo corriente	838,0	838,1	808,9	907,5
	Deudas con costes/Deudas	71,6%	69,0%	69,5%	63,0%

		totales			
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Ratio de liquidez					
Definición	El ratio de liquidez se obtiene a partir del Activo corriente dividido por el Pasivo corriente.				
Justificación de uso	Mide la capacidad de la empresa para hacer frente a sus compromisos de pago a corto plazo.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Activo corriente	234,2	234,0	223,0	317,0
	Pasivo corriente	99,5	126,9	86,0	165,1
	Ratio de liquidez	2,4	1,8	2,6	1,9
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Coste de ventas					
Definición	Ratio que relaciona el consumo de materiales incurridos en el proceso de fabricación con las ventas del período considerado.				
Justificación de uso	Se corresponden a los gastos necesarios para la fabricación del producto terminado durante el período considerado y que incluyen, entre otros, el precio de compra y todos los gastos imputables a la fabricación del producto terminado.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Consumo de materias primas y consumibles +/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	126,5	539,3	518,8	634,5
	Importe neto de la cifra de negocios	161,5	692,3	695,2	817,3
	Coste de ventas	78,3%	77,9%	74,6%	77,6%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Margen de coste de ventas					
Definición	Es margen obtenido en la venta de producto terminado restando su coste de ventas.				
Justificación de uso	Indica el margen obtenido en la venta respecto al coste de ventas.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Importe neto de la cifra de negocios (I)	161,5	692,3	695,3	817,3
	Consumo de materias primas y consumibles +/- Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación (II)	126,5	539,3	518,8	634,5
	Margen (I-II)=(III)	35,0	153,0	176,5	182,8
	Margen de coste de ventas (III)/(I)(%)	21,7%	22,1%	25,4%	22,4%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Gastos operativos					
Definición	Son aquellos gastos incurridos para el funcionamiento general de la compañía, y que no son coste de ventas ni gastos financieros. Porcentaje del resto de gastos para llegar al EBITDA "ajustado".				
Justificación de uso	Este ratio relaciona los gastos operativos en relación a las ventas del período.				
Conciliación	(%)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Margen de coste de ventas	21,7%	22,1%	25,4%	22,4%
	EBITDA "ajustado" /Importe neto de la cifra de negocios	5,3%	4,5%	6,6%	4,4%
	Gastos operativos ⁽³⁾	16,4%	17,6%	18,7%	18,0%
<small>(3) Total (%): Resultado resta entre ambos ratios: Margen de coste de ventas – EBITDA "ajustado" /Importe neto de la cifra de negocios.</small>					
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Cobertura de intereses (EBITDA "ajustado" / Gastos financieros)					
Definición	Este ratio mide las veces que el EBITDA "ajustado" supera a los gastos financieros con entidades de crédito.				

Justificación de uso	Mide la capacidad del Grupo para generar resultados suficientes para respaldar sus obligaciones de carácter financiero.				
Conciliación		31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	EBITDA “ajustado”	8,6	31,3	46,1	35,6
	Gastos financieros ⁽⁴⁾	6,6	26,5	26,5	26,9
	Cobertura de intereses	1,31	1,18	1,74	1,32
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
Coste medio de la Deuda (Gastos financieros / Deuda financiera bruta)					
Definición	Es la tasa efectiva que se paga por los fondos prestados por entidades de crédito y otros pasivos financieros.				
Justificación de uso	Mide la tasa efectiva que paga el Grupo por su endeudamiento bruto.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Gastos financieros ⁽⁴⁾	6,6	26,5	26,5	26,9
	Deuda financiera bruta	599,9	578,6	562,6	571,5
	Coste medio de la Deuda (%)	4,4%	4,6%	4,7%	4,7%
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				
	⁽⁴⁾ A efectos aclaratorios, se incluye a continuación el detalle histórico de las otras partidas (además de los gastos financieros por deudas con entidades de crédito) incluidas bajo el epígrafe “Gastos financieros”:				
		Miles de euros			
	Gastos financieros	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Gastos de formalización de préstamo sindicado	785	3.142	3.142	3.142
	Por deudas con entidades de crédito	6.553	26.493	26.546	26.926
	Liquidación de IRS y de instrumentos derivados	252	406	6.078	5.688
	Pérdidas por transacciones en moneda extranjera	1.631	8.214	7.819	14.356
	Pérdidas en valores y liquidación de sociedades	0	202	0	13
	Otros gastos financieros	290	942	3.263	1.729
		9.511	39.399	46.848	51.854
Deuda financiera neta / EBITDA “ajustado”					
Definición	Mide el tiempo, en cantidad de años, que se necesita para pagar la deuda con el EBITDA generado.				
Justificación de uso	Mide la capacidad que tiene el Grupo para pagar su deuda.				
Conciliación	(millones de euros)	31/03/2018	31/12/2017	31/12/2016	31/12/2015
	Deuda financiera neta	580,5	561,7	539,2	529,5
	EBITDA “ajustado”	8,6	31,3	46,1	35,6
	Deuda financiera neta / EBITDA “ajustado”	20,7	17,9	11,7	14,9
Coherencia	No se ha producido ningún cambio de criterio respecto al empleado en el ejercicio anterior.				

Este Documento de Registro está visado en todas sus páginas y firmado a 11 de julio de 2018.

Firmado en representación de Deoleo, S.A.

D. Pierluigi Tosato
Consejero Delegado