



RESULTADOS 1S 2025





# ÍNDICE

**Ebro**

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S25**
  - 2.1 Arroz
  - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S25**
  - 3.1 Cuenta de resultados
  - 3.2 Evolución del endeudamiento
- 4. CONCLUSIÓN**
- 5. CALENDARIO CORPORATIVO 2025**
- 6. CÁLCULO MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO**
- 7. ADVERTENCIA LEGAL**



# 1. Introducción

---

- 0 El primer semestre ha estado influido por una complicada situación geopolítica - con conflictos en Irán, Ucrania, Gaza y persistentes tensiones en el Mar Rojo que continúan afectando al tráfico marítimo y elevando los costes logísticos desde Asia – a lo que se ha unido las tensiones arancelarias y cambios presupuestarios y fiscales en EE.UU. que han motivado una importante depreciación del dólar.
- 0 La nueva política arancelaria en EE.UU. ha propiciado, en muchos casos, la aceleración de las exportaciones hacia dicho país para tratar de evitar los mayores aranceles. En este sentido, en Ebro Foods hemos procurado aumentar los stocks de pasta y arroces de importación en EE.UU.
- 0 Por otro lado, el mercado de arroces experimenta una marcada tendencia bajista ante las abundantes cosechas de países asiáticos importadores, lo que disminuye sus necesidades de acudir al mercado.
- 0 Se mantienen los altos costes logísticos desde Asia por los diversos conflictos bélicos.
- 0 En general, nos enfrentamos a un mercado en el que el factor precio sigue siendo determinante.



## 2.1.1 Arroz 1S25

- Se confirma la buena perspectiva de siembra en España y, por primera vez en cuatro años, se ha cultivado el 100% del área.
- Nos enfrentamos a un segundo semestre de marcado tono bajista porque el mercado internacional registra precios muy bajos tanto en Asia como en Sudamérica. Los precios del arroz aromático han sido inferiores a los de la campaña anterior, lo que augura buenas posiciones para nuestras ventas de basmati.
- Se ha producido una sustancial bajada de precio de los arroces largos de Sudamérica, lo que unido al debilitamiento del dólar nos llevará a un mercado muy competitivo en el segundo semestre, en el que los arroces de la Unión Europea tendrán dificultades para competir.
- El grupo Ebro se encuentra en una situación muy adecuada de stocks para afrontar el segundo semestre, con buen stock de arroces aromáticos y arroces sudamericanos y pocos stocks europeos.
- En EEUU ya ha empezado la nueva cosecha y también allí prevemos comprar a niveles de precio inferiores al año pasado, lo que unido a un importante *Carry Over* aseguran un mercado estable. Por el contrario, esta situación aumenta la competencia en mercados clave para Ebro como son los de Oriente Medio.
- Ebro se ha unido a las asociaciones agrarias para solicitar a la U.E. un endurecimiento de su posición arancelaria para proteger a los agricultores europeos.
- En el capítulo comercial seguimos creciendo ligeramente en un entorno muy competitivo, y estamos consiguiendo mantener los márgenes.
- Prevemos un segundo semestre con lanzamientos de nuevos productos microondas y empezamos las ventas de productos refrigerados de base arroz.
- Nuestra importante implantación industrial en EEUU nos protege del riesgo arancelario en arroz.



**Ebro**

## 2.1.2 Arroz 1S25

- La cifra de ventas de la división decrece un 3,9%, hasta 1.187,2 MEUR, por los ajustes de precios realizados al consumidor final, como consecuencia de la bajada de precios de las materias primas.
- Mantenemos la inversión en publicidad para seguir dando soporte a los nuevos lanzamientos.
- El Ebitda-A se eleva un 3,3%, hasta 169,9 MEUR. El tipo de cambio no tiene un efecto material en el semestre.
- El Resultado Operativo sube un 3,3%, hasta 131,9 MEUR.

Miles de EUR	1S23	1S24	1S25	25/24	TAMI 25/23
<b>Ventas</b>	1.230.848	1.235.276	1.187.173	-3,9%	-1,8%
<b>Publicidad</b>	25.844	29.598	29.508	-0,3%	6,9%
<b>Ebitda-a</b>	160.418	164.432	169.895	3,3%	2,9%
<b>Margen Ebitda-a</b>	13,0%	13,3%	14,3%		
<b>Ebit-a</b>	127.418	129.969	132.712	2,1%	2,1%
<b>Rtdo. Operativo</b>	124.974	127.708	131.883	3,3%	2,7%



## 2.2.1 Pasta 1S25

---

- Después de un año de disminución de costes, nuevamente nos enfrentamos a un repunte inflacionista. Efectivamente, el precio de los huevos por la gripe Aviar y de los productos lácteos afecta al coste de nuestra pasta fresca.
- Por lo contrario, se prevé una buena cosecha de trigo duro, que ya está provocando la bajada del precio de la sémola.
- Nuestro mercado de EEUU, tan importante para Garofalo y Bertagni, está enfrentándose a los incrementos arancelarios y sufre también el debilitamiento del dólar frente al euro. Ello nos obliga a empezar negociaciones con la distribución para la subida de tarifas que, por el momento, se están aceptando.
- Siempre las altas temperaturas (canícula) afectan negativamente a las ventas de pasta fresca, y este año no ha sido una excepción.
- Continua la buena marcha de las ventas de gnochis, y Garofalo experimenta un crecimiento de ventas del 11%. No obstante, una vez se aclare la situación arancelaria en EEUU, prevemos una cierta ralentización.



## 2.2.2 Pasta 1S25

- La facturación en la división se mantiene estable frente al 2024.
- La publicidad crece un 2,0%, hasta 18,8 MEUR, con el objetivo de seguir apoyando los nuevos lanzamientos.
- El Ebitda-A de la división decrece un 5,0%, hasta 51,8 MEUR, por la menor contribución de la pasta fresca. El tipo de cambio no tiene efecto en este resultado.
- El Resultado Operativo decrece un 5,3%, hasta 33,4 MEUR.

Miles de EUR	1S23	1S24	1S25	25/24	TAMI 25/23
<b>Ventas</b>	331.303	347.296	347.101	-0,1%	2,4%
<b>Publicidad</b>	16.120	18.445	18.823	2,0%	8,1%
<b>Ebitda-a</b>	40.987	54.556	51.810	-5,0%	12,4%
<b>Margen Ebitda-a</b>	12,4%	15,7%	14,9%		
<b>Ebit-a</b>	25.296	37.463	34.516	-7,9%	16,8%
<b>Rtdo. Operativo</b>	22.621	35.285	33.410	-5,3%	21,5%



## 3.1 Cuenta de Resultados 1S25

- La cifra de ventas consolidada decrece un 3,0%, hasta 1.533,4 MEUR.
- El Ebitda-A crece un 1,1%, hasta 212,9 MEUR. El margen Ebitda-A crece 30 p.b., hasta 13,9%. La divisa no ha tenido un efecto material en este resultado.
- El Beneficio Neto\* decrece un 10,9%, hasta 97,0 MEUR, debido a las diferencias negativas de cambio, los intereses de la deuda y el incremento impositivo derivado de una liquidación societaria.
- El ROCE-A es de 13,4%.

Miles de EUR	1S23	1S24	1S25	25/24	TAMI 25/23
<b>Ventas</b>	1.557.889	1.580.134	1.533.401	-3,0%	-0,8%
<b>Publicidad</b>	41.764	47.902	48.168	0,6%	7,4%
<b>Ebitda-a</b>	194.788	210.530	212.865	1,1%	4,5%
<b>Margen Ebitda-a</b>	12,5%	13,3%	13,9%		
<b>Ebit-a</b>	145.272	158.174	157.673	-0,3%	4,2%
<b>Rtdo. Operativo</b>	140.780	154.949	156.409	0,9%	5,4%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	136.220	159.716	151.738	-5,0%	5,5%
<b>Beneficio Neto</b>	93.132	108.898	96.990	-10,9%	2,1%
<b>ROCE- A %</b>	11,2%	13,6%	13,4%		

\*Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



## 3.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el semestre con una posición de Deuda Neta de 675,8 MEUR. Esta cifra recoge los pagos efectuados de dividendo de abril y junio y el devengo del pago del dividendo de octubre, que suponen un total de 110,1 MEUR
- El Circulante se incrementa 31,6 MEUR a tipo de cambio constante.
- Cabe recordar que la contabilización de los Puts que tenemos con los minoritarios de algunos negocios asciende a 342,6 MEUR. La deuda contabilizada en relación a la NIIF 16 asciende a 56,4 MEUR.
- El impuesto de sociedades en el 1S25 es de 38,2 MEUR.
- Las inversiones en Capex suponen un total de 66,3 MEUR durante el semestre.

Miles de EUR	30 Jun 23	31 Dic 23	30 Jun 24	31 Dic 24	30 Jun 25	25/24	TAMI 25/23
<b>Deuda Neta</b>	778.464	570.404	572.537	593.174	675.824	18,0%	-6,8%
<b>Deuda neta media</b>	724.049	657.683	567.195	529.868	573.880	1,2%	-11,0%
<b>Fondos Propios</b>	2.157.565	2.185.159	2.228.770	2.329.616	2.165.352	-2,8%	0,2%
<b>Apalancamiento DN</b>	36,1%	26,1%	25,7%	25,5%	31,2%	21,5%	-7,0%
<b>Apalancamiento DNM</b>	33,6%	30,1%	25,4%	22,7%	26,5%	4,1%	-11,1%
<b>x Ebitda-a (DN)</b>		1,5		1,4			
<b>x Ebitda-a (DNM)</b>		1,7		1,3			



## 4. Conclusión

---

- Seguimos con el buen desempeño de nuestras divisiones en el 1S25 y mejoramos los excelentes resultados del 1S24.
- Nos enfrentamos a un segundo semestre muy competitivo porque el mercado internacional registra precios históricamente bajos tanto en Asia como en Sudamérica.
- Continuamos con el lanzamiento de nuevos productos que viene acompañado de fuertes inversiones en marketing y publicidad para reforzar nuestras marcas.
- Estamos muy satisfechos con el sólido desempeño de nuestras marcas que, de manera generalizada, siguen creciendo en sus respectivos mercados.



## 5. Calendario Corporativo

---

En el año 2025 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

- |                 |  |
|-----------------|--|
| ➤ 25 de febrero | Presentación resultados cierre 2024 ✓                      |
| ➤ 1 de abril    | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc) ✓ |
| ➤ 30 de abril   | Presentación resultados 1er trimestre 2025 ✓               |
| ➤ 30 de junio   | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc)   |
| ➤ 29 de julio   | Presentación de resultados del 1er semestre 2025           |
| ➤ 1 de octubre  | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc)   |
| ➤ 29 de octubre | Presentación resultados 9M25                               |

Caring  
for You &  
the Planet



## 6. Cálculo Medidas Alternativas de Rendimiento

De acuerdo con las directrices de la Autoridad Europea sobre Valores y Mercados (ESMA en sus siglas inglesas) a continuación incluimos la descripción de los principales indicadores utilizados en este Informe. Estos indicadores se utilizan recurrentemente y de forma consistente por el Grupo para explicar la evolución de su actividad y no se ha modificado su definición:

- EBITDA-A. Resultado antes de impuesto, amortización e intereses descontados los resultados considerados extraordinarios o no recurrentes (básicamente los derivados de transacciones relacionados con activos fijos del Grupo, costes de reestructuración industrial, resultados o provisiones de contenciosos, etc). El EBITDA-A está calculado de forma consistente con el EBITDA-A de años anteriores.
- EBIT-A. El EBIT-A se calcula detrayendo del EBITDA-A la amortización del ejercicio. El EBIT-A está calculado de forma consistente con el EBIT-A de años anteriores.

	<u>1S 23</u>	<u>1S 24</u>	<u>1S 25</u>
<b>EBITDA-A</b>	<b>194.788</b>	<b>210.530</b>	<b>212.865</b>
Dotaciones para amortizaciones	(49.516)	(52.356)	(55.192)
<b>EBIT-A</b>	<b>145.272</b>	<b>158.174</b>	<b>157.673</b>
Ingresos no recurrentes	748	1.298	1.651
Gastos no recurrentes	(5.240)	(4.523)	(2.915)
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	<b>140.780</b>	<b>154.949</b>	<b>156.409</b>

- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.
- Deuda Neta:

	<u>30/06/2023</u>	<u>30/06/2024</u>	<u>30/06/2025</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	541.096	161.421	209.184
(+) Otros pasivos financieros corrientes	475.755	788.792	729.175
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(676)	(500)	(39)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(237.690)	(376.137)	(264.741)
(-) Derivados – activo	(548)	(639)	(3.094)
(+) Derivados – pasivo	1.649	722	6.461
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>778.464</b>	<b>572.537</b>	<b>675.824</b>

- Deuda Neta (media): La deuda neta media se corresponde con la media móvil de un período de 12 meses del cálculo de deuda neta anterior.
- Capital Circulante (medio). Media móvil de un período de 12 meses de la suma de existencias, clientes por ventas y prestaciones de servicios, otras partidas deudoras menos acreedores comerciales y otras deudas corrientes.
- Capital Empleado (medio). Media móvil de un período de 12 meses de la suma de intangibles, propiedades, planta y equipo y capital circulante.
- ROCE-A: Cociente entre el resultado medio después de amortizaciones y antes de impuestos del último período de doce meses (sin extraordinarios o no recurrentes) dividido entre el capital empleado medio definido anteriormente. El ROCE-A está calculado de forma consistente con el ROCE de años anteriores.

## 7. Advertencia Legal

---

- Esta presentación contiene nuestro leal entender a la fecha de la misma en cuanto a las estimaciones sobre el crecimiento futuro en las diferentes líneas de negocio y el negocio global, cuota de mercado, resultados financieros y otros aspectos de la actividad y situación concernientes a la Compañía. Todos los datos que contiene este informe están elaborados según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's). El contenido de esta presentación no es garantía de nuestra actuación futura e implica riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden ser materialmente distintos de los indicados en nuestras estimaciones como resultado de varios factores.
- Analistas e inversores no deben depender de estas estimaciones que hablan sólo a la fecha de esta presentación. Ebro Foods no asume la obligación de informar públicamente de los resultados de cualquier revisión de estas estimaciones que pueden estar hechas para reflejar sucesos y circunstancias posteriores de la fecha de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en los negocios de Ebro Foods o estrategia de adquisiciones o para reflejar acontecimientos de sucesos imprevistos. Animamos a analistas e inversores a consultar el Informe Anual de la Compañía, así como los documentos presentados a las Autoridades, y en particular a la CNMV.
- Los principales riesgos e incertidumbres que afectan a las actividades del Grupo son los mismos que se detallan en las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2024 y que se encuentra disponible en la web [www.ebrofoods.es](http://www.ebrofoods.es). Estimamos que durante el presente ejercicio no se han producido cambios significativos. El Grupo mantiene cierta exposición a los mercados de materias primas y al traslado de modificaciones en el precio a sus clientes. Asimismo, existe una exposición a fluctuaciones en los tipos de cambio, especialmente del dólar, y a variaciones de los tipos de interés.