



RESULTADOS 9M 2025





ÍNDICE



- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 9M25**
 - 2.1 Arroz
 - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 9M25**
 - 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

- Normalmente el tercer trimestre es el más flojo del año por coincidir con el periodo estival en el que se ralentiza el consumo de nuestros productos (agravado este año con las prolongadas olas de calor), así como con una reducción en la actividad de las plantas, por concentrar una parte significativa de las vacaciones de empleados y aprovechar así para realizar las paradas anuales de mantenimiento preventivo.
- Este año, la importante subida de los aranceles en EE.UU. (que provocó un sobrealmacenamiento de producto por los distribuidores en el primer semestre, antes de que se concretara la subida), ha reducido las ventas hacia este país en la primera mitad del trimestre.
- La implantación efectiva de estos nuevos aranceles en EE.UU. nos ha llevado a avanzar en negociaciones con la distribución para las subidas de tarifa en algunos de nuestros productos, si bien en otras categorías/clientes estas subidas no se abordarán hasta el próximo año.
- Ha continuado la complicada situación geopolítica con los conflictos bélicos, así como las persistentes tensiones en el Mar Rojo, que siguen afectando el tráfico marítimo, con más afección en cuanto a disponibilidad de contenedores (con los consiguientes retrasos y sobrecostes) que en cuanto a fletes, que han seguido normalizándose.
- En este periodo, aunque con volatilidad, el dólar ha continuado su tendencia, y su tipo de cambio ha continuado debilitándose (1,119\$/€ de media al cierre frente a 1,092\$/€ del primer semestre), lo que afecta tanto a la rentabilidad de las ventas de los productos europeos en EE.UU. como a la consolidación de aproximadamente 1/3 de nuestros resultados aportados por las filiales americanas.
- A pesar de este difícil contexto, la fortaleza de nuestras marcas y de nuestra *supply chain* nos ha permitido cerrar un tercer trimestre ligeramente mejor que el pasado año y bastante mejor que el de 2023.



2.1.1 Arroz 9M25

- Respecto a las materias primas, en España se esperan muy buenas cosechas de arroz largo, pero los bajos precios en Asia y Sudamérica, que están en niveles tan bajos como hace 40 años, han producido un parón en todos los mercados de arroz de grano largo. Como hemos venido advirtiendo, solo un incremento de aranceles por parte de la UE y la aplicación de cláusulas de salvaguardia para los países EBA podría proteger a los agricultores locales. Adicionalmente, este hecho acentuará el trasvase de algunos consumidores hacia granos largos. Del mismo modo, el mercado de la materia prima en EE.UU. continúa muy favorable, con precios entre 80 y 100 USD/Tm por debajo de la campaña anterior.
- Los aranceles impuestos por la administración estadounidense, que para la Unión Europea aumentan del 14,2% al 15%, tienen un impacto inmaterial en la venta de vasitos. Sin embargo, mayor impacto tendrá el arancel del 19% impuesto a las importaciones desde Tailandia (frente al 1% anterior), que afecta a la variedad de Jazmín y que, aunque impacta a todos los competidores, puede provocar desplazamientos de consumo a otros arroces. La situación más compleja se presenta con India, con un arancel del 25% más un 25% de sanción por la compra de petróleo ruso, aunque Riviana tiene una posición menos relevante en este mercado.
- Riviana ha incrementado al máximo sus stocks antes de la entrada en vigor de los aranceles, pero igualmente será necesario implementar una subida de precios durante 2026. Algunos de nuestros competidores ya han comenzado a realizar subidas, pero Riviana, al contar con stocks, tiene más margen tanto para negociar bien el importe de la subida como espacio para su implantación.
- En EE.UU. hemos comenzado este mes a realizar pruebas de producción en la nueva planta de *doys* de Memphis. Las ventas de microondas (vasos y *doys*) crecen de manera relevante, al contar con mayor capacidad disponible y por el éxito de los nuevos lanzamientos.
- El negocio en Francia sigue afectado por los problemas derivados del cambio de código de barras obligado tras la venta de Panzani, pero seguimos trabajando para recuperar la distribución anterior, mediante mayor esfuerzo promocional e incrementando la fuerza de ventas para conseguir los listados pendientes.
- Tilda sigue creciendo fuertemente en todos los países donde opera: Reino Unido, Canadá, Oriente Medio, Australia, España, etc., al igual que el segmento de microondas de forma global con fuertes crecimientos particularmente en EE.UU., Francia y España.



2.1.2 Arroz 9M25

- La cifra de ventas de la división decrece hasta 1.766,3 MEUR, debido al ajuste por la bajada de los precios de la materia prima. El tipo de cambio tiene un efecto de -21,2 MEUR.
- Seguimos reforzando la inversión en publicidad para los nuevos lanzamientos en todas nuestras marcas, manteniendo el nivel de inversión en 45,3 MEUR.
- El Ebitda-A se eleva un 3,3%, hasta 249,4 MEUR; en TAMI 25/23 lo hace un 3,6%. El tipo de cambio tiene un efecto de -3,1 MEUR en esta cifra.
- El Resultado Operativo sube un 3,0%, hasta 190,5 MEUR.

Miles de EUR	9M23	9M24	9M25	25/24	TAMI 25/23
Ventas	1.828.907	1.837.455	1.766.326	-3,9%	-1,7%
Publicidad	40.587	45.213	45.268	0,1%	5,6%
Ebitda-A	232.303	241.487	249.382	3,3%	3,6%
Margen Ebitda-A	12,7%	13,1%	14,1%	-	-
Ebit-A	182.380	188.738	193.515	2,5%	3,0%
Rtdo. Operativo	175.794	185.064	190.534	3,0%	4,1%



2.2.1 Pasta 9M25

- Nuestro negocio global de pasta fresca sigue sufriendo la subida de precios de algunas materias primas, como los huevos y productos lácteos, que no se compensan del todo con la bajada de la sémola. Por ello, en Canadá, Olivieri ha realizado una subida de tarifas para compensar este aumento.
- Nuestro mercado en EE.UU. enfrenta una situación compleja tras confirmarse los aranceles del 15% (frente al 6,4% en el fresco y algo menos del 1% en pasta seca). Estos aranceles, junto con la debilidad del USD, han afectado a la rentabilidad del trimestre, a medida que se están materializando las subidas negociadas y rematándose otras negociaciones. A esto se une la amenaza actual de imponer un 91,74% de arancel adicional a la pasta seca italiana.
- En Francia, continúa el buen comportamiento de las ventas de nuestros *gnocchi* a la sartén.
- En España, estamos actualmente empezando a lanzar los *gnocchi* en el canal de fresco bajo la marca Brillante. Igualmente hemos comenzado las ventas de éstos en Costco USA bajo la marca Garofalo. La penetración en estos mercados está siendo posible tras las ampliaciones recientes de capacidad en nuestras plantas de Francia y Canadá.
- Garofalo mantiene el crecimiento en Italia sin revisar sus precios a pesar de la agresividad de la competencia, y en España seguimos creciendo a doble dígito, al igual que en EE.UU. Continúan las acciones de lanzamiento de la pasta Garofalo de alta proteína "Strapasta", con una campaña de comunicación iniciada en octubre.



2.2.2 Pasta 9M25

- La facturación decrece un 0,3%, hasta 511,0 MEUR. El tipo de cambio tiene un efecto de -2,5 MEUR.
- La publicidad se mantiene un 27,2 MEUR, y continuamos con el apoyo al lanzamiento de nuevos productos.
- El Ebitda-A de la división decrece un 5,4%, hasta 75,1 MEUR. El tipo de cambio apenas tiene efecto en este resultado.
- El Resultado Operativo decrece un 12,6%, hasta 58,9 MEUR.

Miles de EUR	9M23	9M24	9M25	25/24	TAMI 25/23
Ventas	482.448	512.465	510.976	-0,3%	2,9%
Publicidad	24.656	27.604	27.223	-1,4%	5,1%
Ebitda-A	62.427	79.379	75.085	-5,4%	9,7%
Margen Ebitda-A	12,9%	15,5%	14,7%	-	-
Ebit-A	38.057	53.864	48.640	-9,7%	13,1%
Rtdo. Operativo	34.867	67.354	58.894	-12,6%	



3.1 Cuenta de Resultados 9M25

- La cifra de ventas consolidada decrece un 3,0%, hasta 2.275,9 MEUR, por el ajuste de precios al consumidor y la devaluación del dólar.
- El Ebitda-A crece un 1,1%, hasta 311,5 MEUR. El margen Ebitda-A crece hasta 13,7%. La divisa ha tenido un efecto de -3,2 MEUR en este resultado.
- El Beneficio Neto* decrece un 8,8%, hasta 154,3 MEUR.
- El ROCE-A sería de 13,3 en estos resultados.

Miles de EUR	9M23	9M24	9M25	25/24	TAMI 25/23
Ventas	2.306.797	2.346.818	2.275.976	-3,0%	-0,7%
Publicidad	64.728	72.671	72.323	-0,5%	5,7%
Ebitda-A	284.366	308.023	311.463	1,1%	4,7%
Margen Ebitda-A	12,3%	13,1%	13,7%	-	-
Ebit-A	208.835	228.552	228.098	-0,2%	4,5%
Rtdo. Operativo	204.076	239.831	235.085	-2,0%	7,3%
Rtdo. Antes Impuestos	202.213	246.071	234.620	-4,7%	7,7%
Beneficio Neto	140.136	169.222	154.302	-8,8%	4,9%
ROCE-A %	11,9	14,1	13,3	-	-

*Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



3.2 Evolución del Endeudamiento

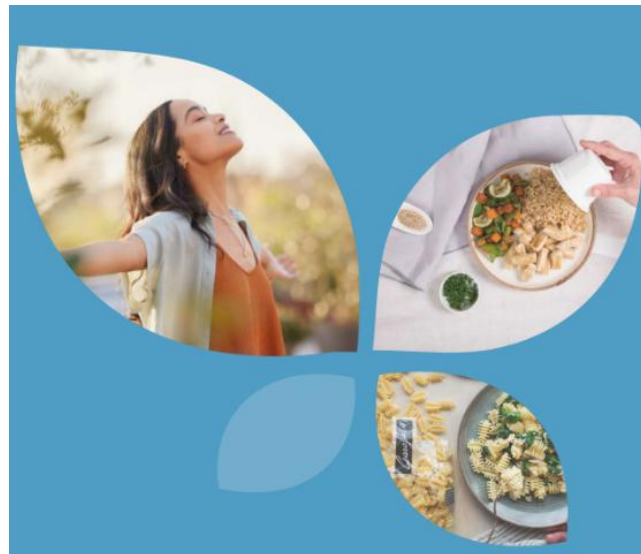
- Acabamos los primeros nueve meses del año con una Deuda Neta de 578,5 MEUR, una reducción por tanto de 14,6 MEUR respecto a diciembre del 2024. Esta cifra recoge los pagos efectuados del dividendo anual por importe de 111,6 MEUR.
- El Circulante disminuye 11,5 MEUR sobre el cierre del ejercicio anterior, debido a la reducción de los precios de inventarios.
- Resaltar que la contabilización de los puts que tenemos con los minoritarios de algunos negocios asciende a 339 MEUR y la deuda contabilizada en relación a la NIIF 16 asciende a 52 MEUR.
- El impuesto de sociedades en los primeros nueve meses de 2025 es de 59,6 MEUR.
- Las inversiones en Capex durante estos nueve meses suman un total de 94,8 MEUR.

Miles de EUR	30 Sep 23	31 Dic 23	30 Sep 24	31 Dic 24	30 Sep 25	25/24	TAMI 25/23
Deuda Neta	588.217	570.404	511.380	593.174	578.499	13,1%	-0,8%
Deuda neta media	707.358	657.683	530.755	529.868	602.425	13,5%	-7,7%
Fondos Propios	2.229.075	2.185.159	2.220.105	2.329.616	2.216.593	-0,2%	-0,3%
Apalancamiento DN	26,4%	26,1%	23,0%	25,5%	26,1%	13,3%	-0,6%
Apalancamiento DNM	31,7%	38,1%	23,9%	22,7%	27,2%	13,7%	-7,5%
x Ebitda-A (DN)		1,47		1,44			
x Ebitda-A (DNM)		2,15		1,28			



4. Conclusión

- Concluimos los nueve primeros meses del ejercicio 2025 con un Ebitda-A de 311,6 MEUR lo que supone un crecimiento del 1,1% frente al año anterior. Se consolida así una base muy sólida en nuestro negocio.
- Para el cierre del ejercicio se prevé que obtendremos un Ebitda-A de entre 412-418 MEUR, lo que supondría un nuevo resultado récord para el Grupo, a pesar de un impacto previsto por el tipo de cambio de -5 MEUR a fin de año, y en un contexto muy competitivo donde el mercado internacional registra precios históricamente bajos tanto en Asia como en Sudamérica.
- Continuamos con el lanzamiento de nuevos productos y manteniendo las fuertes inversiones en marketing y publicidad para reforzar nuestras marcas, así como con relevantes inversiones en capex para seguir impulsando el crecimiento orgánico en las categorías con mayor crecimiento.
- Estamos muy satisfechos con el sólido desempeño de nuestras marcas que, de manera generalizada, siguen creciendo en sus respectivos mercados, particularmente en los segmentos de mayor valor añadido.



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>9M 2023</u>	<u>9M 2024</u>	<u>9M 2025</u>
EBITDA(A)	284.366	308.023	311.463
Dotaciones para amortizaciones	(75.531)	(79.471)	(83.365)
EBIT(A)	208.835	228.552	228.098
Ingresos no recurrentes	2.631	17.781	14.202
Gastos no recurrentes	(7.390)	(6.502)	(7.215)
RESULTADO OPERATIVO	204.076	239.831	235.085

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

	<u>30/09/2023</u>	<u>30/09/2024</u>	<u>30/09/2025</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	539.380	164.257	196.243
(+) Otros pasivos financieros corrientes	405.137	823.855	669.446
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(676)	(85)	(39)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(354.296)	(474.221)	(286.946)
(-) Derivados – activo	(1.486)	(2.046)	(2.103)
(+) Derivados – pasivo	1.280	742	3.020
TOTAL DEUDA NETA	588.217	511.380	578.499

- 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 13 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 13 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. 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.