



RESULTADOS 2025





ÍNDICE



- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 2025**
 - 2.1 Arroz
 - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 2025**
 - 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

- En 2025 hemos experimentado un mercado de materias primas claramente bajista, con precios históricamente bajos del arroz largo tanto en Europa como en Estados Unidos. Esta situación ha permitido una mejora de los márgenes a corto plazo, si bien ha presionado el valor de los inventarios y los márgenes industriales futuros.
- En Europa se han registrado buenas cosechas, aunque con incidencias relevantes, como la plaga de pudenda en variedades japónicas por las restricciones en el uso de insecticidas. Los bajos precios posiblemente se traduzcan en una sensible reducción de la superficie en las próximas siembras tanto en Estados Unidos como en Sudamérica. En Europa, la falta de alternativas rentables hará que el área se mantenga estable.
- La fuerte presión de las importaciones procedentes de EBA y Mercosur ha reactivado la petición de cláusulas de salvaguardia por parte de los agricultores y del propio sector; una reivindicación que apoyamos desde el Grupo.
- Se ha observado un diferencial de precios significativo entre las variedades índica y japónica (de hasta +100 €/ton en japónica), lo que podría incentivar una mayor siembra de arroces redondos en 2026.
- Ha sido un ejercicio de elevada complejidad en la gestión de inventarios, marcado por la reducción de stocks adquiridos a precios altos y por el impacto de las distintas normativas sobre residuos de pesticidas entre la Unión Europea y el resto de países.
- En cuanto al trigo duro, el precio se ha mantenido estable, con tendencia a la baja; mientras que el precio del huevo ha experimentado incrementos relevantes, obligando a trasladar dichas subidas a los precios al consumidor.



2.1.1 Arroz 2025

- ❶ España ha mantenido estabilidad en volumen y margen, con un excelente desempeño de la marca Brillante, especialmente en vasitos y productos microondas.
- ❶ El negocio industrial se ha mantenido al alza, impulsado por las ventas a otros grupos y por el suministro de vasitos a Riviana debido a los ajustes de capacidad en Memphis, lo que ha aportado márgenes extraordinarios en Herba.
- ❶ En Estados Unidos, los precios mínimos históricos han permitido una mejora de márgenes y la aplicación de una política de coberturas a más largo plazo. Se mantiene la atención sobre las políticas arancelarias, el programa SNAP y el refuerzo de la MDD por parte de la distribución. Riviana muestra una sólida evolución del EBITDA, con mejoras de rentabilidad en el negocio de congelados y en la planta de RTH de Memphis, que empieza a mostrar avances.
- ❶ En Estados Unidos, la subida de los aranceles a los arroces Jazmine, del 1 % al 19 %, y del Basmati, al 50%, ha supuesto un impacto neto de 10 MUSD. Tras las nuevas negociaciones el arancel del basmati ha bajado al 25% y se está negociando su posible reducción al 18%.
- ❶ Canadá ha presentado un crecimiento sólido, liderado por Tilda (+18% acumulado), junto con la ampliación de la gama de productos.
- ❶ Francia se vio afectada por el cambio de códigos de barras tras la finalización de la distribución a través de Panzani, lo que ha provocado la pérdida de algunos puntos de distribución.
- ❶ Tilda Reino Unido ha evolucionado positivamente, con un buen mix de ventas, crecimiento en RTH y liderazgo frente a la competencia, a pesar de la elevada presión competitiva existente. Oriente Medio ha mostrado un fuerte crecimiento en ventas, cerrando el año con un EBITDA claramente superior al de 2024.



2.1.2 Arroz 2025

- La cifra de ventas de la División decrece hasta 2.326,0 MEUR, con un efecto por tipo de cambio de 45,6 MEUR.
- Mantenemos la inversión en publicidad para los nuevos lanzamientos en todas nuestras marcas.
- El EBITDA-A se eleva un 3,5%, hasta 337,5 MEUR; en TAMI 25/23 lo hace un 4,2%. El tipo de cambio tiene un efecto negativo de 6,8 MEUR.
- El Resultado Operativo sube un 4,0%, hasta 255,6 MEUR.

Miles de EUR	2023	2024	2025	25/24	TAMI 25/23
Ventas	2.443.719	2.454.016	2.326.028	-5,2%	-2,4%
Publicidad	56.890	61.491	59.643	-3,0%	2,4%
EBITDA-A	310.988	326.183	337.464	3,5%	4,2%
Margen EBITDA-A	12,7%	13,3%	14,5%		
EBIT-A	242.950	253.853	262.504	3,4%	3,9%
Rtdo. Operativo	232.995	245.873	255.604	4,0%	4,7%



2.2.1 Pasta 2025

- En 2025, la División de Pasta se ha visto afectada por el tipo de cambio del USD, con un impacto muy relevante en los resultados. Ajustada por divisa, la evolución del negocio habría sido mucho más estable.
- La subida de los aranceles en Estados Unidos para la pasta seca, del 1% al 15%, ha tenido un impacto negativo de 2,5 MEUR en Garofalo, y en el caso de la pasta fresca, el incremento del 6,6% al 15% ha supuesto un impacto neto de 1,6 MEUR para Bertagni.
- Lustucru Premium Groupe en Francia ha mostrado un buen comportamiento, con crecimiento apoyado en el gnocchi, un alto nivel de servicio a la distribución (prácticamente del 100%) y una muy buena ejecución promocional. El gnocchi ha sido la principal palanca de crecimiento, tanto en Francia como en Canadá.
- Bertagni mantiene buenas ventas en Europa, pero continúa muy penalizada por los aranceles en Estados Unidos y la devaluación del USD.
- Garofalo en Francia evoluciona positivamente gracias al posicionamiento de "premium accesible" y al nuevo packaging. En Italia mantiene crecimiento de volúmenes en un entorno de fuerte presión promocional liderada por la competencia, defendiendo su posicionamiento premium. En España registra crecimientos del 13%, mientras que en Estados Unidos se ve afectada por aranceles, tipo de cambio y concesiones comerciales. En Estados Unidos se está considerando un incremento de tarifas y posibles sinergias comerciales con Bertagni. La pasta de alta proteína (Stratpasta) presenta muy buenas perspectivas, con listados relevantes en Norteamérica, y se perfila como un nuevo vector de crecimiento.
- Olivieri opera en un mercado deflacionista y muy promocional, con fuerte presión de la MDD; pese a ello, mantiene la actividad y mejora la gestión industrial.



2.2.2 Pasta 2025

- La facturación decrece un 0,2%, hasta 690,3 MEUR, con un efecto negativo de tipo de cambio de 3,9 MEUR. Sin este efecto el crecimiento sería del 0,3%.
- La publicidad se mantiene en 34,8 MEUR, por el apoyo al lanzamiento de nuevos productos.
- El Ebitda-A de la división decrece un 5,0%, hasta 99,3 MEUR. El tipo de cambio no tiene efecto en este resultado.
- El Resultado Operativo decrece un 13,2%, hasta 69,8 MEUR.

Miles de EUR	2023	2024	2025	25/24	TAMI 25/23
Ventas	652.220	691.775	690.256	-0,2%	2,9%
Publicidad	31.521	34.908	34.837	-0,2%	5,1%
EBITDA-A	90.435	104.501	99.318	-5,0%	4,8%
Margen EBITDA-A	13,9%	15,1%	14,4%	-4,8%	1,9%
EBIT-A	57.261	70.107	62.577	-10,7%	4,5%
Rtdo. Operativo	53.557	80.365	69.788	-13,2%	14,2%



3.1 Cuenta de Resultados 2025

- La cifra de ventas consolidada decrece un 4,0% hasta 3.013,6 MEUR, con un impacto negativo tipo de cambio de 49,4 MEUR.
- El EBITDA-A crece un 1,8%, hasta 420,6 MEUR. El margen EBITDA-A crece hasta el 14,0%, con una importante mejora de márgenes EBITDA-A en la división de arroz. La divisa ha tenido un efecto negativo en resultados de 7,1 MEUR. A divisa constante el EBITDA-A habría sido de 427,8 MEUR. Geográficamente, por origen, el EBITDA-A se desglosa como sigue: España 2,9%, Norteamérica 35,1%, Resto de Europa 55,9%, Asia 4,9% y Otros 1,1%.
- El Beneficio Neto* crece un 3,4%, hasta 214,9 MEUR.
- El ROCE-A sería de 13,4%.

Miles de EUR	2023	2024	2025	25/24	TAMI 25/23
Ventas	3.084.457	3.140.493	3.013.559	-4,0%	-1,2%
Publicidad	86.314	94.692	92.335	-2,5%	3,4%
EBITDA-A	387.171	413.122	420.651	1,8%	4,2%
Margen EBITDA-A	12,6%	13,2%	14,0%		
EBIT-A	284.297	304.768	307.235	0,8%	4,0%
Rtdo. Operativo	276.251	309.308	307.890	-0,5%	5,6%
Beneficio Neto	186.964	207.867	214.879	3,4%	7,2%
ROCE-A	12,6	14,0	13,4		

*Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



3.2 Evolución del Endeudamiento

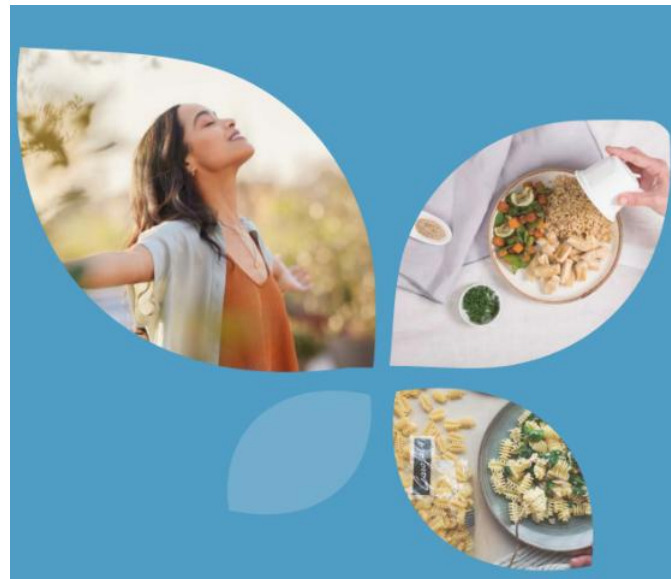
- El ejercicio 2025 cierra con una Deuda Neta de 529,4 MEUR, 63,8 MEUR menos que en diciembre del 2024.
- De esta deuda cabe recordar que: (i) la contabilización de los Puts que tenemos con los minoritarios de algunos negocios asciende a 299 MEUR, y (ii) la deuda contabilizada en relación a la NIIF 16 asciende a 52 MEUR. Una vez descontados estos dos capítulos, la deuda bancaria neta se sitúa en 178,4 MEUR.
- El capital circulante ha aumentado en 34,4 MEUR respecto al cierre del ejercicio anterior.
- El pago por el impuesto de sociedades en 2025 es de 78,3 EUR.
- Las inversiones en Capex durante el ejercicio suman un total 134,9 MEUR.

Miles de EUR	31 Dic 23	31 Dic 24	31 Dic 25	25/24	TAMI 25/23
Deuda Neta	570.404	593.174	529.393	-10,8%	-3,7%
Deuda Neta Media	657.683	529.868	600.621	13,4%	-4,4%
Fondos Propios	2.185.159	2.329.616	2.304.765	-1,1%	2,7%
Apalancamiento DN	26,1%	25,5%	23,0%		
Apalancamiento DNM	30,1%	22,7%	26,1%		
x EBITDA-A (DN)	1,5	1,4	1,3		
x EBITDA-A (DNM)	1,7	1,3	1,4		



4. Conclusión

- En 2025 nos hemos encontrado un mercado de materias primas principales claramente bajista, con precios históricamente bajos, lo que ha generado una enorme presión en los precios de los lineales. A pesar de ello, Ebro vuelve a cerrar un buen año.
- Estamos superando el fuerte impacto de los aranceles sobre el arroz jazmín y las pastas, así como los efectos de la fluctuación del tipo de cambio en nuestras exportaciones a Estados Unidos.
- El EBITDA alcanzado de 420,6 MEUR marca otro récord histórico para el Grupo, mayor que el que conseguimos previo a la venta de los negocios de Pasta Seca y, al mismo tiempo, representa un desafío para el futuro, donde seguiremos innovando y optimizando nuestra gestión.
- Hemos logrado reducir la deuda bancaria y mantenemos el dividendo a nuestros accionistas.
- En 2026 hemos adquirido el 30% restante de la empresa italiana Bertagni 1882 SpA. Esta adquisición refuerza la posición del Grupo Ebro como el segundo mayor productor de pasta fresca del mundo.



5. Calendario Corporativo

En el año 2026 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

- | | |
|-----------------|--|
| ➤ 25 de febrero | Presentación resultados cierre 2025 ✓ |
| ➤ 1 de abril | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc) |
| ➤ 29 de abril | Presentación resultados 1er trimestre 2026 |
| ➤ 30 de junio | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc) |
| ➤ 29 de julio | Presentación de resultados del 1er semestre 2026 |
| ➤ 1 de octubre | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,23 EUR/acc) |
| ➤ 28 de octubre | Presentación resultados 9M26 |

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>2023</u>	<u>2024</u>	<u>2025</u>	<u>2025 - 2024</u>
EBITDA(A)	387.171	413.122	420.651	7.529
Dotaciones para amortizaciones	(102.874)	(108.354)	(113.416)	(5.062)
EBIT(A)	284.297	304.768	307.235	2.467
Ingresos no recurrentes	3.848	18.203	15.585	(2.618)
Gastos no recurrentes	(11.894)	(13.663)	(14.930)	(1.267)
RESULTADO OPERATIVO	276.251	309.308	307.890	(1.418)

- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.

- Deuda Neta:

	<u>31/12/2023</u>	<u>31/12/2024</u>	<u>31/12/2025</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	175.108	203.465	288.347
(+) Otros pasivos financieros corrientes	728.359	636.994	536.928
(+) Pasivos financieros disponibles para la venta	0	0	0
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(501)	(43)	(335)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(329.988)	(249.885)	(294.763)
(-) Derivados – activo	(2.225)	(428)	(926)
(+) Derivados – pasivo	773	4.193	1.264
TOTAL DEUDA NETA	570.404	593.174	529.393

- Deuda Neta (media): La deuda neta media se corresponde con la media móvil de un período de 13 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

- ❶ 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.
- ❷ 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.
- ❸ 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.