



RESULTADOS 1T2026





**Ebro**

## ÍNDICE

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1T 2026**
  - 2.1 Arroz
  - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1T 2026**
  - 3.1 Cuenta de resultados
  - 3.2 Evolución del endeudamiento
- 4. CONCLUSIÓN**
- 5. CALENDARIO CORPORATIVO 2026**
- 6. CÁLCULO MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO**
- 7. ADVERTENCIA LEGAL**



# 1. Introducción

---

- El primer trimestre 2026 ha estado marcado por un aumento de la competencia asociado a la bajada de precios del arroz en el mercado y al hecho de que muchos industriales están deshaciendo posiciones caras de materia prima. Estos dos factores están generando una presión en márgenes que se ira diluyendo a lo largo del año, a medida que se consuman las posiciones más caras.
- Durante el primer trimestre hemos seguido sufriendo la incertidumbre arancelaria en Estados Unidos, pero, aunque no es un proceso inmediato y todavía persiste cierta falta de claridad en la estructura futura de los aranceles, la decisión del Tribunal Supremo del pasado 20 de febrero reduce los costes de importación en arroces aromáticos y pastas frente a la situación anterior (aunque por encima del punto de partida) y abre la puerta a la devolución en el futuro de aranceles pagados (en el entorno de los 18 MM USD).
- Adicionalmente hemos experimentado una debilitación del dólar frente al primer trimestre del 2025, que afecta tanto a la consolidación del resultado de nuestras filiales norteamericanas como a los márgenes de nuestras exportaciones a EEUU.
- Durante la segunda parte del trimestre hemos estado afectados por el impacto de la guerra en Irán, no tanto por la dificultad de las exportaciones a Oriente Medio como por la subida de la energía (muy amortiguada por nuestras coberturas) y, muy especialmente, por el incremento del coste del transporte tanto marítimo como por carretera y las primeras afecciones en materias auxiliares.



## 2.1.1 Arroz 1Q 2026

---

- En el primer trimestre de 2026 los resultados reflejan un entorno exigente, con presión por la debilidad de la materia prima, la competencia y la liquidación de inventarios caros. Adicionalmente, la guerra en Irán ha provocado disrupciones logísticas, colapso de puertos en India y crecimiento global de los costes logísticos, tanto marítimos como en el transporte por carretera. Nuestras coberturas energéticas han permitido que el impacto no haya sido todavía mayor.
- Se acentúa el malestar de los agricultores españoles (y europeos) con las importaciones de los países EBA, que demandan la imposición de aranceles y el establecimiento de cláusulas de salvaguarda. Ebro apoya estas reclamaciones de los agricultores.
- Se aprecian primeros signos de cambio de tendencia en los precios del arroz tanto por las dificultades en el Sudeste Asiático para el suministro de fertilizantes como por las previsiones meteorológicas, que apuntan a escasez de agua en importantes zonas productoras de arroz (como Australia y California) e incluso a un monzón débil, que podría afectar al Sudeste Asiático. También en EEUU se espera una reducción de superficie cultivada por los bajos precios y la subida de los insumos. Dependerá de la severidad de las reducciones de superficie el que acabe afectando en mayor o menor medida a los precios, por los altos stocks existentes en la actualidad.
- En España, la actividad se ha visto condicionada por una menor demanda industrial. Sin embargo, destaca una evolución positiva en *retail* (+4,6%) y se anticipa una recuperación gradual de márgenes a medida que se optimiza el *mix* de inventarios. En microondas seguimos creciendo significativamente (+ 8%). Hemos iniciado nuestro proyecto de entrada en el lineal de fresco con resultados iniciales positivos.
- En Norteamérica ha habido ganancias importantes de distribución, apoyadas en nuestro extraordinario nivel de servicio, que se reflejará en las ventas del segundo semestre. Tanto en EEUU como en Canadá la debilidad de la materia prima y la agresividad de la competencia han conllevado un fuerte aumento de la inversión promocional. Las ventas en microondas crecen a doble dígito (12% en EEUU; 10 % en Canadá).



## 2.1.1 Arroz 1Q 2026

---

- En Francia ya hemos superado el impacto en distribución provocado por el cambio de los códigos de barras tras la desvinculación total de Panzani y nos hemos convertido en el segundo actor en el mercado de microondas, tras doblar las ventas el último año y alcanzar una cuota del 21%.
- En Tilda, el desempeño ha sido positivo, destacando las ventas de microondas en Reino Unido y el crecimiento en Oriente Medio, a pesar de las dificultades logísticas ya comentadas.



## 2.1.2 Arroz 1Q 2026

- La cifra de ventas de la División decrece un 5,8%; el efecto tipo de cambio es de 28,1 MEUR.
- Seguimos reforzando la inversión en publicidad, que crece un 4,5% respecto al 2025, hasta los 17,5 MEUR, para apoyar los nuevos lanzamientos en todas nuestras marcas.
- El EBITDA-A decrece un 9,2%, hasta 79,3 MEUR. El tipo de cambio tiene un efecto de 4,2 MEUR en esta cifra.
- El Resultado Operativo cae un 9,9%, hasta 61,6 MEUR.

Miles de EUR	1T24	1T25	1T26	26/25	TAMI 24/26
<b>Ventas</b>	629.691	611.497	576.092	-5,8%	-4,4%
<b>Publicidad</b>	15.809	16.712	17.465	4,5%	5,1%
<b>EBITDA-A</b>	82.928	87.304	79.256	-9,2%	-2,2%
<b>Margen EBITDA-A</b>	13,2%	14,3%	13,8%		
<b>Ebit-A</b>	65.922	68.596	60.905	-11,2%	-3,9%
<b>Rtdo. Operativo</b>	64.848	68.330	61.592	-9,9%	-2,5%



## 2.2.1 Pasta 1Q 2026

---

- En el área de pasta, el inicio de 2026 ha reflejado un entorno exigente, especialmente en la negociación con la distribución.
- En Francia, pese a la presión del entorno, el negocio muestra solidez, apoyado en la fortaleza del gnocchi que continúa con un fuerte crecimiento. Además, los lanzamientos en curso de pasta a la sartén permiten reforzar las perspectivas de crecimiento. Destacar el inicio prometedor de las ventas en España del gnocchi a la sartén, con unas rotaciones significativas.
- En Canadá, en un mercado muy promocional, la compañía mantiene una sólida posición en distribución, como demuestra la implementación de subidas de precio. Las ventas de gnocchi en EEUU continúan progresando.
- En Garofalo, aunque el entorno es muy competitivo en Italia, destacan palancas de crecimiento como la fuerte evolución en España, la buena acogida de la nueva gama de alta proteína y el buen desempeño en salsas.
- Este trimestre, los aranceles de EEUU y el tipo de cambio EUR/USD perjudican los márgenes de las ventas tanto de Garofalo como de Bertagni en este país y suponen 4,4 Millones EUR (3,1 MEUR tipo de cambio y 1,3 MEUR arancelas) en el comparativo con el mismo trimestre del pasado año.



## 2.2.2 Pasta 1Q 2026

- La facturación se mantiene en 180,6 MEUR; el tipo de cambio no tiene apenas impacto.
- La publicidad decrece en 9,9%. No obstante, seguimos apoyando en el lanzamiento de nuevos productos.
- El EBITDA-A de la División se sitúa por debajo del año anterior, situándose en 25,0 MEUR, motivado por los aranceles de EEUU y el tipo de cambio EUR/USD, que nos perjudican en 4,4 MEUR.
- El Resultado Operativo decrece un 13,6%, hasta 17,9 MEUR.

Miles de EUR	1T24	1T25	1T26	26/25	TAMI 24/26
<b>Ventas</b>	178.273	181.285	180.614	-0,4%	0,7%
<b>Publicidad</b>	9.582	9.583	8.634	-9,9%	-5,1%
<b>EBITDA-A</b>	31.080	29.574	25.019	-15,4%	-10,3%
<b>Margen EBITDA-A</b>	17,4%	16,3%	13,9%	-	-
<b>Ebit-A</b>	22.474	21.335	16.078	-24,6%	-15,4%
<b>Rtdo. Operativo</b>	21.556	20.681	17.866	-13,6%	-9,0%



## 3.1 Cuenta de Resultados 1Q 2026

- La cifra de ventas consolidada decrece en 4,6%, hasta 755,5 MEUR. El descenso se debe principalmente al efecto tipo de cambio, al consolidar las cifras en USD de Riviana (que supone un impacto de 29,0 MEUR), y a la reducción del precio del arroz.
- El EBITDA-A decrece un 10,8%, hasta 100,0 MEUR. La divisa ha tenido un impacto en el resultado de 4,2 MEUR.
- El Beneficio Neto crece un 5,4%, hasta 52,9 MEUR, por la mejora de los financieros y la toma de control del 100% de Bertagni.
- El ROCE-A es del 13,0%.

Miles de EUR	1T24	1T25	1T26	25/26	TAMI 24/26
<b>Ventas</b>	806.598	791.961	755.482	-4,6%	-3,2%
<b>Publicidad</b>	25.365	26.243	26.072	-0,7%	1,4%
<b>EBITDA-A</b>	109.654	112.110	100.038	-10,8%	-4,5%
<b>Margen EBITDA-A</b>	13,6%	14,2%	13,2%	-	-
<b>Ebit-A</b>	83.652	84.787	72.279	-14,8%	-7,0%
<b>Rtdo. Operativo</b>	81.679	83.970	74.717	-11,0%	-4,4%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	80.696	77.663	75.240	-3,1%	-3,4%
<b>Beneficio Neto</b>	53.732	50.301	52.945	5,3%	-0,7%
<b>ROCE-A</b>	13,4%	13,7%	13,0%		

\*Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



## 3.2 Evolución del Endeudamiento

- Este primer trimestre 2026 tenemos una reducción muy significativa de la Deuda en 140 MEUR frente al año anterior, hasta los 459,9 MEUR, con una bajada de Capital Circulante de 54 MEUR.
- El Impuesto de Sociedades pagado en el primer trimestre 2026 es de 10,7 MEUR.
- Las inversiones en CAPEX del primer trimestre ascienden a 28,0 MEUR.

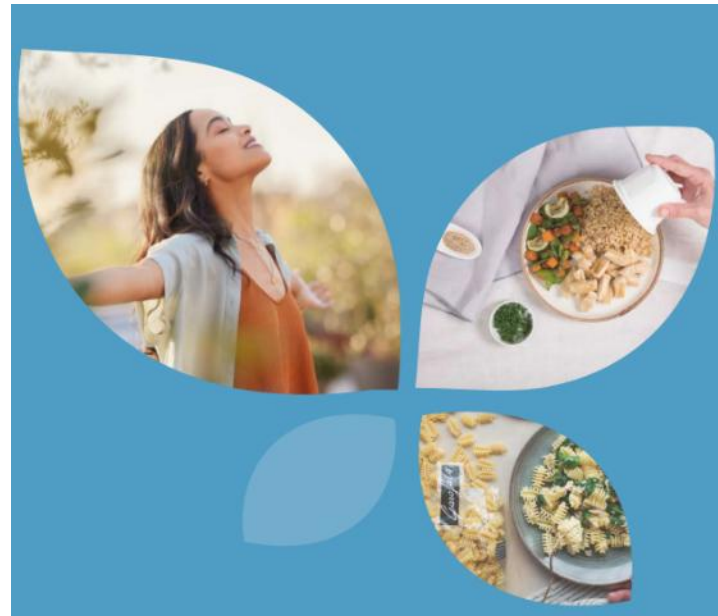
Miles de EUR	31 Mar 24	31 Dic 24	31 Mar 25	31 Dic 25	31 Mar 26	25/26	TAMI 24/26
<b>Deuda Neta</b>	507.015	593.174	599.303	529.393	459.871	-23,3%	-4,8%
<b>Deuda neta media</b>	621.717	529.868	544.431	600.621	570.982	4,9%	-4,2%
<b>Fondos Propios</b>	2.268.969	2.329.616	2.329.998	2.304.765	2.379.159	2,1%	2,4%
<b>Apalancamiento DN</b>	22,3%	25,5%	25,7%	23,0%	19,3%		
<b>Apalancamiento DNM</b>	27,4%	22,7%	23,4%	26,1%	24,0%		
<b>x EBITDA-A (DN)</b>		1,4		1,3			
<b>x EBITDA-A (DNM)</b>		1,3		1,4			



## 4. Conclusión

---

- En síntesis, un buen trimestre en el *top line*, donde nuestra rentabilidad se ve afectada por el entorno de la materia prima, la guerra en Irán y la debilidad del USD, pero con unos fundamentales que van a permitir ir mejorando la tendencia a lo largo del año.
- A nivel global, los cambios en política arancelaria afectan negativamente a nuestras importaciones en EEUU, si bien estamos en proceso de recuperar los importes indebidamente pagados en el pasado año (18 millones USD).
- Estamos trabajando con ahínco para minimizar los impactos provocados por la situación de Oriente Medio, las interrupciones logísticas y el encarecimiento de transporte, la energía, las materias auxiliares y, potencialmente, de las materias primas.



## 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>1T 2024</u>	<u>1T 2025</u>	<u>1T 2026</u>	<u>2026 - 2025</u>
<b>EBITDA(A)</b>	<b>109.654</b>	<b>112.110</b>	<b>100.038</b>	<b>(12.072)</b>
Dotaciones para amortizaciones	(26.002)	(27.323)	(27.759)	(436)
<b>EBIT(A)</b>	<b>83.652</b>	<b>84.787</b>	<b>72.279</b>	<b>(12.508)</b>
Ingresos no recurrentes	155	430	3.827	3.397
Gastos no recurrentes	(2.128)	(1.247)	(1.389)	(142)
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	<b>81.679</b>	<b>83.970</b>	<b>74.717</b>	<b>(9.253)</b>

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

	<u>31/03/2024</u>	<u>31/03/2025</u>	<u>31/03/2026</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	175.320	199.192	295.089
(+) Otros pasivos financieros corrientes	742.014	685.094	471.529
(+) Pasivos financieros disponibles para la venta	0	0	0
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(500)	(43)	(39)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(408.496)	(286.929)	(305.462)
(-) Derivados – activo	(592)	(896)	(1.172)
(+) Derivados – pasivo	391	4.007	1.048
<b>TOTAL DEUDA NETA</b>	<b>507.015</b>	<b>599.303</b>	<b>459.871</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 2025 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 USD, y a variaciones de los tipos de interés.