



RESULTADOS 1S 2026





ÍNDICE



- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S26**
 - 2.1 Arroz
 - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S26**
 - 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

- ❶ El Grupo continúa desarrollando su actividad en un entorno complejo, marcado por un mercado arrocero con precios históricamente bajos.
- ❶ El conflicto en Irán y las tensiones en el estrecho de Ormuz están generando numerosos problemas logísticos que afectan, principalmente, a los envíos desde Asia hacia Europa, Oriente Medio y Estados Unidos.
- ❶ El incremento de los costes energéticos sigue afectando al transporte, tanto marítimo como por carretera, así como al coste de materiales de envasado, fertilizantes y otros suministros.
- ❶ Continúan las incertidumbres arancelarias en Estados Unidos, lo que añade complejidades adicionales a la gestión ordinaria de los negocios.
- ❶ Se mantiene el crecimiento de la marca de la distribución en los principales mercados, en detrimento de las marcas de fabricante. Además, la concentración de distribuidores europeos en grandes centrales de compra incrementa la presión sobre los fabricantes
- ❶ En este contexto, la evolución de los negocios durante el primer semestre confirma la capacidad del Grupo para adaptarse a un entorno inestable y de gran incertidumbre, manteniendo el foco en la rentabilidad, la eficiencia operativa y el desarrollo de nuevas oportunidades de crecimiento.



2.1.1 Arroz 1S26

- ❶ El mercado mundial del arroz sigue en precios históricamente bajos como consecuencia de la venta de los stocks de intervención de India y de las elevadas cosechas en Asia. Esta situación está reduciendo la rentabilidad del cultivo, lo que ha supuesto una importante reducción (en torno al 20%) de la superficie sembrada en Estados Unidos y Sudamérica.
- ❶ En Europa, a pesar de las protestas del sector agrícola, la Unión Europea no ha aprobado un incremento de los aranceles ni la aplicación de cláusulas de salvaguardia a las importaciones. Esto seguirá generando un mercado muy presionado y probablemente dará lugar a protestas aún más intensas por parte de los agricultores. Ante esta situación, Ebro, que ha trasladado su apoyo a los agricultores, está rotando sus stocks para dar salida a los más caros y sustituirlos por producto adquirido a precios más bajos.
- ❶ En cualquier caso, el elevado coste del transporte desde Asia está mitigando en parte el efecto de los bajos precios del arroz asiático. Además, seguimos sufriendo aumentos de costes derivados del encarecimiento del petróleo y de los problemas logísticos ocasionados por el conflicto en Oriente Medio y las tensiones en el estrecho de Ormuz.
- ❶ En Europa, Herba consigue llevar las ventas de sus marcas ligeramente por encima de las del año pasado, y con mejores márgenes. Por el contrario, las ventas industriales y de Food Service siguen sufriendo por la mayor competencia de productos procedentes de fuera de la Unión Europea.
- ❶ Riviana consigue mantener sus ventas en un mercado que continúa decreciendo como consecuencia del impacto de la política migratoria de Estados Unidos en la comunidad hispana, que representa una parte muy importante del consumo en este mercado. Destaca el crecimiento de nuestros productos para microondas y de los arroces especiales de la marca RiceSelect. Además, Riviana prevé recuperar los 13 millones de dólares estadounidenses pagados por los aranceles anulados. En los próximos días conoceremos la nueva propuesta arancelaria.
- ❶ Tilda mantiene un excelente desempeño en Reino Unido, especialmente en la categoría de microondas, donde ya lideramos el mercado en volumen. En Oriente Medio hemos conseguido resolver los principales problemas logísticos derivados del conflicto en la zona y Tilda se consolida como la marca premium en Emiratos Árabes Unidos, mientras que Abu Bint sigue siendo la marca líder en el segmento del arroz vaporizado.



Ebro

2.1.2 Arroz 1S26

- La cifra de ventas de la división decrece un 4,5%, hasta 1.133,5 MEUR, por los ajustes de precios realizados al consumidor final como consecuencia de la bajada de precios de las materias primas.
- Crece la inversión en publicidad en un 6,0%, para seguir apoyando las marcas y los nuevos lanzamientos.
- El EBITDA-A decrece un 1,4%, hasta 167,6 MEUR. El tipo de cambio tiene un efecto material en el semestre de 5,4 MEUR. Si descontamos este efecto el EBITDA-A consolidado del área de arroz se situaría en 173,0 MEUR.
- El Resultado Operativo se sitúa en 128,1 MEUR.

Miles de EUR	1S24	1S25	1S26	26/25	TAMI 26/24
Ventas	1.235.276	1.187.173	1.133.489	-4,5%	-4,2%
Publicidad	29.598	29.508	31.266	6,0%	2,8%
Ebitda-a	164.432	169.895	167.587	-1,4%	1,0%
Margen Ebitda-a	13,3%	14,3%	14,8%		
Ebit-a	129.969	132.712	130.601	-1,6%	0,2%
Rtdo. Operativo	127.708	131.883	128.097	-2,9%	0,2%



2.2.1 Pasta 1S26

- Durante este semestre hemos tenido diversas dificultades que han repercutido en la evolución de las ventas, especialmente en Italia y Estados Unidos. Entre ellas destacan (i) los problemas de producción derivados de la implantación de SAP HANA en Garofalo; (ii) la evolución del tipo de cambio del dólar estadounidense, que ha pasado de 1,08 a 1,17 respecto al mismo semestre del año anterior; y (iii) el incremento de los costes del transporte en contenedores hacia Estados Unidos.
- Garofalo ha conseguido reducir los aranceles antidumping al 7%, aunque seguimos recurriendo esta decisión al considerar que no ha existido dumping. Mientras no haya una resolución definitiva, continuaremos abonando dichos aranceles y la Administración Trump tampoco devolverá el importe de los aranceles convencionales indebidamente pagados.
- En pasta fresca, Lustucru ha tenido un excelente semestre, con una evolución muy positiva de las ventas, especialmente en la categoría de gnocchi. La introducción del gnocchi bajo la marca Brillante en España está teniendo una acogida muy favorable.
- Bertagni continúa creciendo en Europa y en Estados Unidos, aunque en este último país con menor margen debido al aumento de los costes de transporte y a la depreciación del dólar estadounidense. El 1 de julio completamos la compra de una planta de producción en Saint Charles (Missouri), donde Bertagni implantará sus primeras instalaciones de pasta fresca rellena en Estados Unidos. La inversión inicial será de 40 millones de euros, si bien la planta dispone de capacidad para triplicar su producción, lo que la convierte en una importante apuesta de futuro y abre la puerta a la producción local de nuevas referencias y productos.



2.2.2 Pasta 1S26

- La facturación en la división se mantiene estable frente al 2025.
- La publicidad decrece un 13,8%, hasta 16,2 MEUR.
- El EBITDA-A de la división decrece un 15,6%, hasta 43,7 MEUR, afectado por problemas de producción en Garofalo, mayores costes de transporte y menor margen por dólar y tarifas. Así, el tipo de cambio hace que la rentabilidad de las ventas de pasta en Estados Unidos baje en 4 millones.
- El Resultado Operativo decrece un 24,3%, hasta 25,3 MEUR.

Miles de EUR	1S24	1S25	1S26	26/25	TAMI 26/24
Ventas	347.296	347.101	346.292	-0,2%	-0,1%
Publicidad	18.445	18.823	16.224	-13,8%	-6,2%
Ebitda-a	54.556	51.810	43.729	-15,6%	-10,5%
<i>Margen Ebitda-a</i>	<i>15,7%</i>	<i>14,9%</i>	<i>12,6%</i>		
Ebit-a	37.463	34.516	25.089	-27,3%	-18,2%
Rtdo. Operativo	35.285	33.410	25.295	-24,3%	-15,3%



3.1 Cuenta de Resultados 1S26

- La cifra de ventas consolidada decrece un 3,7%, hasta 1.476,3 MEUR, con un efecto en consolidación del tipo de cambio de 34,7 MEUR.
- El EBITDA-A decrece un 4,7%, hasta 202,9 MEUR. La divisa ha tenido un efecto material en este resultado de 5,5 MEUR y las ventas de las filiales italianas de pasta en USA también impactan en 4 millones menos de margen.
- El Beneficio Neto* crece un 7,1%, hasta 103,9 MEUR, debido a la mejora de los resultados financieros en 6,5 MEUR, a la reducción del gasto por Impuesto sobre Sociedades (IS) en 3,8 MEUR y al menor resultado atribuido a intereses minoritarios, de 2,0 MEUR, como consecuencia de la adquisición del 30% de Bertagni.
- El ROCE-A es de 13,1%.

Miles de EUR	1S24	1S25	1S26	26/25	TAMI 26/24
Ventas	1.580.134	1.533.401	1.476.254	-3,7%	-3,3%
Publicidad	47.902	48.168	47.145	-2,1%	-0,8%
Ebitda-a	210.530	212.865	202.919	-4,7%	-1,8%
<i>Margen Ebitda-a</i>	<i>13,3%</i>	<i>13,9%</i>	<i>13,7%</i>		
Ebit-a	158.174	157.673	146.342	-7,2%	-3,8%
Rtdo. Operativo	154.949	156.409	144.166	-7,8%	-3,5%
Rtdo. Antes Impuestos	159.716	151.738	145.811	-3,9%	-4,5%
Beneficio Neto	108.898	96.990	103.877	7,1%	-2,3%
<i>ROCE- A %</i>	<i>13,6%</i>	<i>13,4%</i>	<i>13,1%</i>		

*Resultado neto atribuido a la sociedad dominante



3.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el semestre con una posición de Deuda Neta de 472,4 MEUR, que desciende en 57 millones en este semestre.
- El Circulante desciende en 39,2 MEUR.
- Recordamos que la contabilización de los Puts que tenemos con los minoritarios de algunos negocios asciende a 166 MEUR. La deuda contabilizada en relación a la NIIF 16 asciende a 44,0 MEUR, que se reduce tras la cancelación del arrendamiento de una de las plantas.
- El impuesto de sociedades en el 1S26 es de 32,3 MEUR.
- Las inversiones en CAPEX suponen un total de 61,1 MEUR durante el semestre, destacando las inversiones de ampliación de capacidad en nuestra planta de Garofalo y de Ebrofrost en Alemania.

Miles de EUR	30 Jun 24	31 Dic 24	30 Jun 25	31 Dic 25	30 Jun 26	26/25	TAMI 26/24
Deuda Neta	572.537	593.174	675.824	529.393	472.402	-30,1%	-9,2%
Deuda neta media	567.195	529.868	573.880	600.621	525.188	-8,5%	-3,8%
Fondos Propios	2.228.770	2.329.616	2.165.352	2.304.765	2.357.677	8,9%	2,9%
Apalancamiento DN	25,7%	25,5%	31,2%	23,0%	20,0%	-35,8%	-11,7%
Apalancamiento DNM	25,4%	22,7%	26,5%	26,1%	22,3%	-15,9%	-6,4%
x Ebitda-a (DN)		1,4		1,3			
x Ebitda-a (DNM)		1,3		1,4			



4. Conclusión

- Finalizamos con éxito un semestre muy exigente, marcado por las dificultades y retos comentados anteriormente.
- Seguiremos invirtiendo en CAPEX para aumentar la capacidad productiva de Garofalo, Bertagni y de productos congelados (Ebrofrost).
- Continuaremos apostando por las categorías de *convenience* y productos frescos, con el lanzamiento de nuevas referencias.
- Nuestra cadena de suministro nos permitirá adaptarnos a la evolución de los precios en el mercado mundial del arroz y mantener nuestra competitividad.
- Seguiremos trabajando para impulsar el crecimiento inorgánico y aprovechar las oportunidades que puedan surgir.



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) ✓ |
| ➤ 30 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>1S 2024</u>	<u>1S 2025</u>	<u>1S 2026</u>
EBITDA-A	210.530	212.865	202.919
Dotaciones para amortizaciones	(52.356)	(55.192)	(56.577)
EBIT-A	158.174	157.673	146.342
Ingresos no recurrentes	1.298	1.651	4.567
Gastos no recurrentes	(4.523)	(2.915)	(6.743)
RESULTADO OPERATIVO	154.949	156.409	144.166
	<u>30/06/2024</u>	<u>30/06/2025</u>	<u>30/06/2026</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	161.421	209.184	291.428
(+) Otros pasivos financieros corrientes	788.792	729.175	484.687
(-) Préstamos a empresas asociadas	(1.122)	(1.122)	(1.122)
(-) Suma de fianzas a pagar	(500)	(39)	(38)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(376.137)	(264.741)	(303.470)
(-) Derivados – activo	(639)	(3.094)	(824)
(+) Derivados – pasivo	722	6.461	1.741
TOTAL DEUDA NETA	572.537	675.824	472.402

- 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. 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 estadounidense, y a variaciones de los tipos de interés.