



## Resultados del ejercicio 2025

**Puig logra un sólido crecimiento, alcanza ventas récord por encima de 5.000 M€, mejora significativamente su rentabilidad y continua superando al mercado global de belleza premium**

Crecimiento LFL del +7,8%, en la parte alta del rango previsto para 2025, y margen de EBITDA ajustado del 20,7%, por encima de las perspectivas financieras

- Sólido crecimiento de los ingresos netos, hasta los 5.042 M€ en 2025, +7,8% a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL), situándose en la parte alta del rango del 6-8% previsto para el ejercicio, y +5,3% en términos reportados.
- Todos los segmentos de negocio crecieron dentro o por encima del rango de previsión del 6-8%, al tiempo que todas las regiones lograron un crecimiento saludable.
- El EBITDA ajustado alcanzó los 1.045 M€, +7,8% respecto a 2024, y el margen de EBITDA ajustado pasó del 20,2% en 2024 al 20,7%, por encima de las perspectivas financieras para el ejercicio.
- El beneficio neto ajustado ascendió a 587 M€ en 2025, lo que representa un margen del 11,6%. El beneficio neto reportado fue de 594 M€, equivalente a un margen del 11,8%.
- Sólida generación de flujo de caja libre de 664 M€, con una conversión del 64% sobre el EBITDA ajustado, reflejando la mejora continuada del capital circulante neto.
- El ratio deuda neta / EBITDA ajustado se situó en 0,7x, cómodamente por debajo del umbral del 2.0x establecido por la compañía.
- Puig mantiene tres de los diez primeros puestos en el ranking mundial de marcas de fragancias con Rabanne, Carolina Herrera y Gaultier.



Marc Puig, Presidente Ejecutivo de Puig, ha declarado: “En 2025, Puig ha logrado un desempeño sólido y de calidad. En el conjunto del año, logramos un crecimiento en ingresos de un dígito alto, del +7,8% LFL; en la parte alta del rango previsto y manteniendo un comportamiento superior al del mercado. Esto refleja la fortaleza de nuestro portfolio, nuestra agilidad y nuestra capacidad para ejecutar de manera consistente en un entorno más exigente. Me enorgullece confirmar que hemos cumplido todos los compromisos asumidos hace un año.

En 2025, concluimos nuestro anterior plan estratégico quinquenal comunicado a comienzos de 2021, que fijaba nuestra ambición de duplicar los ingresos de 2020 en tres años y triplicarlos en cinco. Superamos esos objetivos, más que duplicando nuestros ingresos en 2022 y más que triplicándolos en 2025. Mirando al futuro, aunque esperamos que el crecimiento del mercado de fragancias continúe normalizándose, iniciamos el nuevo ejercicio con confianza. Dada la fortaleza de nuestro portfolio de marcas y nuestra capacidad de innovación constante, estamos bien posicionados para mantener un crecimiento saludable y seguir superando al mercado de belleza premium”.

## Sólido resultado en 2025, impulsado por los segmentos de Maquillaje y Cuidado de la Piel

Desglose de ventas en Q4 2025 y FY 2025 (M€)

	Q4 2024	Q4 2025	FY 2024	FY 2025
Ventas netas (en términos reportados)	1.361,6	1.445,8	4.789,8	5.042,0
Crecimiento reportado %	+14,3%	+6,2%	+11,3%	+5,3%
Crecimiento a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL) <sup>(1)</sup> %	+14,1%	+9,8%	+10,9%	+7,8%

**Puig** registró unos sólidos resultados financieros en 2025, alcanzando una cifra de ventas netas de 5.042 M€, lo que representa un crecimiento LFL del +7,8%<sup>(2)</sup> y un crecimiento reportado del +5,3% en comparación con 2024. Dicho crecimiento se situó por encima del mercado de belleza premium, a pesar de un entorno incierto, y en la parte alta de rango previsto para 2025.

<sup>1</sup> El crecimiento a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL) refleja el crecimiento orgánico ajustando las ventas netas por el impacto de (i) cambios de ámbito/ perímetro y (ii) las fluctuaciones de los tipos de cambio.

<sup>2</sup> El crecimiento LFL se vio afectado negativamente en un (0,4%) y un (1,4%) en FY 2025 y Q4 2025 respectivamente, debido al ajuste por hiperinflación del peso argentino, lo que supuso una comparación desfavorable frente a 2024, año en el que el impacto fue positivo.



Tal y como se anticipó, el crecimiento se moderó a lo largo del año, reflejando un comparable más exigente y la normalización del crecimiento de la categoría de fragancias, si bien se mantuvo en niveles saludables y por encima del mercado. Las variaciones en los tipos de cambio tuvieron un impacto del (2,6%) en el conjunto del año.

En el cuarto trimestre de 2025 (Q4), **Puig** registró un crecimiento LFL del +9,8%<sup>(2)</sup>, respaldado por resultados consistentes en todos los segmentos del negocio, con un desempeño especialmente destacado del segmento de maquillaje. Los movimientos en el tipo de cambio de divisas tuvieron un impacto del (3,6%) en el trimestre. **Puig** prevé que el tipo de cambio siga afectando negativamente a lo largo del año 2026, particularmente en el primer trimestre.

#### Desglose de las ventas netas por segmentos de negocio

	Q4 2024 <sup>(3)</sup> M€	Q4 2025 M€	Crecimiento Q4 Reportado	Crecimiento Q4 LFL	FY 2024 <sup>(3)</sup> M€	FY 2025 M€	Crecimiento FY Reportado	Crecimiento FY LFL
Fragancias y Moda	999,4	1.029,0	+3,0%	+6,2%	3.513,3	3.646,1	+3,8%	+6,4%
Maquillaje	228,0	275,6	+20,9%	+26,5%	763,0	844,8	+10,7%	+13,7%
Cuidado de la piel	134,2	141,2	+5,2%	+7,9%	513,5	551,2	+7,3%	+8,9%

<sup>3</sup> 4.8 M€ y 24.7 M€ de eliminaciones se asignaron a Fragancias y Moda en Q4 2024 y FY 2024 respectivamente.

0.4 M€ y 2.6 M€ de eliminaciones se asignaron a Cuidado de la piel en Q4 2024 y FY 2024 respectivamente.

**Fragancias y Moda**, el mayor segmento por volumen de negocio al aportar un 72% de la facturación total de **Puig** en 2025, generó 3.646 M€ en ventas netas, un crecimiento LFL del +6,4% (+3,8% reportado) en el conjunto del año.

**Puig** alcanzó una cuota de mercado (Value Market Share, VMS)<sup>(4)</sup> del 11,1% a nivel global en FY 2025. Este VMS refleja la capacidad de **Puig** para defender su cuota de mercado en un entorno altamente competitivo y promocional, especialmente dentro de su portfolio Prestige.

<sup>4</sup> Value Market Share para fragancias selectivas, clasificación de marcas y franquicias según estimaciones de Puig; fuentes de la industria de la compañía, con los datos más recientes disponibles. Las clasificaciones de Charlotte Tilbury según Circana.



La ejecución en 2025 estuvo respaldada por los destacados resultados de Carolina Herrera, incluyendo el lanzamiento de La Bomba, y de Jean Paul Gaultier. Resultados complementados por el crecimiento de doble dígito de las marcas del portfolio de Niche, liderado por Byredo. El portfolio mantuvo su enfoque basado en lanzamiento de colecciones, entre ellos la gama Absolu y Night Veils de Byredo. Las marcas de **Puig** continúan ocupando tres<sup>(4)</sup> de las diez primeras posiciones de marcas de fragancias a nivel mundial, con Rabanne, Carolina Herrera y Jean Paul Gaultier.

El portfolio de moda de **Puig** registró hitos creativos significativos, entre ellos el debut de Duran Lantink en Jean Paul Gaultier, el desfile de Carolina Herrera en Madrid, y el exitoso debut de Julian Klausner en Dries Van Noten. DVN Fashion, en particular, obtuvo unos resultados excepcionales en 2025.

En Q4, el segmento Fragancias y Moda generó unas ventas netas de 1.029 M€, registrando un crecimiento LFL del +6,2% (+3,0% reportado). Este resultado supone una ligera aceleración respecto al trimestre anterior, impulsado por un sólido *sell-in* de la campaña navideña y pese a compararse con una base excepcionalmente alta de Q4 2024. El ajuste por hiperinflación del peso argentino tuvo un impacto del (1,9%) en el crecimiento LFL.

**Maquillaje**, un segmento que representó el 17% de las ventas netas de **Puig** en 2025, generó 845 M€ en ventas netas, reflejando un crecimiento LFL del +13,7% (+10,7% reportado).

El mayor contribuyente dentro del segmento de Maquillaje, Charlotte Tilbury, registró un desempeño excepcional en comparación con 2024. El crecimiento en 2025 estuvo respaldado por una destacada batería de innovaciones, complementada por avances en distribución a través de Amazon en Estados Unidos y la entrada en un nuevo mercado, México. Este sólido resultado se vio además reforzado por activaciones de marca estratégicas en la región de APAC.

Entre los lanzamientos de maquillaje de Charlotte Tilbury en 2025, destacan Airbrush Flawless Foundation y Setting Spray Matte, la colección Super nudes y la extensión de la exitosa franquicia Unreal. Charlotte Tilbury mantuvo su posición como marca de maquillaje selectivo n.º 1 en el Reino Unido y n.º 3 en Estados Unidos.<sup>(4)</sup>



En Q4, el segmento generó unas ventas netas de 276 M€, registrando un crecimiento LFL del +26,5% (+20,9% reportado). El rendimiento del año y de Q4 reflejó una sólida contribución de doble dígito continuada por parte de Charlotte Tilbury, sobre una base comparable más moderada de Q4 2024.

**Cuidado de la piel** generó 551 M€, representando el 11% de las ventas netas de Puig en el ejercicio 2025, lo que supone un crecimiento LFL del +8,9% (+7,3% reportado) en el conjunto del año, por encima de las expectativas del mercado.

El desempeño del segmento en 2025 se benefició del crecimiento a doble dígito de Uriage, complementado por el cuidado de la piel de Charlotte Tilbury. El rendimiento de Uriage se vio impulsado por el crecimiento sostenido de sus emblemáticas líneas Xemose y Age Absolu, junto a lanzamientos de 2025, como Bariésun Invisible stick SPF 50+ y el sérum Roséliane.

En Q4, el segmento generó unas ventas netas de 141 M€, registrando un crecimiento LFL del +7,9% (+5,2% reportado).

## Crecimiento internacional generalizado, con una sólida demanda en todas las regiones

Desglose de las ventas netas por área geográfica

	Q4 2024 M€	Q4 2025 M€	Crecimiento Q4		FY 2024 M€	FY 2025 M€	Crecimiento FY	
			Reportado	LFL			Reportado	LFL
EMEA	790,4	853,9	+8,0%	+9,2%	2.620,0	2.752,0	+5,0%	+5,5%
Américas	424,0	428,9	+1,2%	+7,6%	1.714,6	1.759,6	+2,6%	+7,7%
Asia-Pacífico	147,2	162,9	+10,7%	+18,9%	455,1	530,5	+16,6%	+21,7%

**EMEA**, que representó el 55%<sup>(5)</sup> de las ventas netas de Puig en 2025, generó unas ventas de 2.752 M€, registrando un crecimiento LFL del +5,5% (+5,0% reportado).



En Q4, EMEA generó unas ventas netas de 854 M€, con un crecimiento LFL del +9,2% (+8,0% reportado). Este desempeño refleja una ejecución disciplinada en un mercado de fragancias que se ha moderado desde elevados niveles previos, respaldado por la fortaleza continuada de Charlotte Tilbury y Derma.

<sup>5</sup> Los totales no suman 100% debido al redondeo.

**Américas**, que representó el 35%<sup>(5)</sup> de las ventas netas de Puig en 2025, registró unas ventas netas de 1.760 M€, con un crecimiento LFL del +7,7% (+2,6% reportado). A lo largo del ejercicio 2025, la evolución del tipo de cambio afectó negativamente al desempeño de este segmento geográfico, principalmente debido al dólar estadounidense, pero también a las divisas de mercados emergentes de Latinoamérica. El ajuste por hiperinflación del peso argentino tuvo un impacto del (1,1%) en el crecimiento LFL.

En el ejercicio 2025 el crecimiento fue generalizado entre categorías y se vio además reforzado por el lanzamiento de Charlotte Tilbury en Amazon en Estados Unidos.

En Q4, la región generó unas ventas netas de 429 M€, con un crecimiento LFL del +7,6% (+1,2% reportado). La región mostró una mejora respecto a Q3, con un mejor desempeño en Latinoamérica. El ajuste por hiperinflación del peso argentino tuvo un impacto del (4,5%) en el crecimiento LFL.

**Asia-Pacífico**, que representó un 11%<sup>(5)</sup> de las ventas de **Puig** en 2025, generó unas ventas netas de 530 M€, registrando un crecimiento a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL) del +21,7% (+16,6% reportado) en el conjunto del año.

En Q4, la región generó una ventas netas de 163 M€, con un crecimiento LFL del +18,9% (+10,7% reportado).

El crecimiento en el cuarto trimestre y en el conjunto de 2025 se benefició del fuerte impulso de Charlotte Tilbury, Niche y Derma en la región. Esto se vio además reforzado por el extraordinario crecimiento de filiales recientemente integradas.



## Principales indicadores de la cuenta de resultados

En millones de euros

	FY 2024	FY 2025	Crecimiento FY 24/FY 25
Ventas netas	4.790	5.042	+5,3%
Margen bruto de explotación	3.588	3.787	+5,5%
Margen bruto (%)	74,9%	75,1%	
Beneficio neto atribuible a la sociedad dominante	531	594	+11,9%
Margen de beneficio bruto atribuible a la sociedad dominante	11,1%	11,8%	
EBITDA ajustado <sup>(6)</sup>	969	1.045	+7,8%
Margen de EBITDA Ajustado (%)	20,2%	20,7%	
Beneficio neto ajustado atribuible	551	587	+6,5%
Margen de beneficio neto ajustado atribuible	11,5%	11,6%	

<sup>6</sup> El EBITDA ajustado excluye los costes de reestructuración, costes de IPO y gastos relacionados con adquisiciones de transacciones materiales, ganancias y pérdidas por la venta de negocios o bienes raíces, así como otros elementos no operativos.

El **margen bruto** en 2025 fue del 75,1% frente al 74,9% en 2024, reflejando una eficiencia operativa continuada y una evolución favorable del mix gracias al crecimiento de Niche. Estos efectos se vieron parcialmente contrarrestados por el impacto de los tipos de cambio y por el efecto neto de los aranceles en Estados Unidos y las consiguientes subidas de precios en este mercado para compensarlos.

El **EBITDA ajustado** alcanzó los 1.045 M€ en 2025, lo que representó un crecimiento anual del +7,8%. El margen de EBITDA ajustado mejoró hasta el 20,7%, un aumento del 0,5 puntos porcentuales respecto a 2024 y significativamente por encima de las previsiones de Puig para 2025. Este desempeño estuvo impulsado por el crecimiento de los ingresos y por una disciplina de costes continuada. Contribuyeron a ello las mejoras en gastos generales y administrativos (SG&A) y un aumento de la amortización y depreciación (D&A) como porcentaje de las ventas netas, reflejo de la continua inversión en la presencia global de Puig y en su red de tiendas propias. Puig siguió invirtiendo en niveles de referencia en gastos de publicidad y promoción (32,7% de ventas netas) para apoyar un crecimiento sostenible a largo plazo.



El **beneficio neto ajustado** fue de 587 M€, un crecimiento del +6,5% y un margen del 11,6%, una mejora frente al 11,5% registrado en 2024. Este aumento refleja principalmente el crecimiento de los ingresos y el efecto derivado de una mayor eficiencia operativa y de una menor deuda con coste. Estos impactos positivos se vieron parcialmente contrarrestados por el efecto negativo del tipo de cambio en los resultados financieros y por una menor contribución de las inversiones en empresas asociadas y negocios conjuntos (JVs).

El **beneficio neto reportado** alcanzó los 594 M€, un crecimiento del 11,9%, lo que representa un margen del 11,8%, un aumento de 0,7 puntos porcentuales respecto a 2024. Esta mejora refleja principalmente la ausencia de partidas no recurrentes relacionadas con la Oferta Pública que afectaron negativamente al beneficio neto reportado de 2024.

Las ganancias ajustadas por acción en 2025 ascendieron a 1,04 € y 0,98€ en 2024.<sup>(7)</sup>

<sup>7</sup> En 2025, se han reexpresado las ganancias por acción de 2024 debido a la Oferta Pública Inicial y sus efectos sobre el número promedio de acciones durante el período, de acuerdo con la NIC 33.

#### Resultado operativo por segmento de negocio

En millones de euros, excepto %

	FY 2024	FY 2024 (% Margen)	FY 2025	FY 2025 (% Margen)
Fragancias y Moda	677,6	19,3%	683,1	18,7%
Maquillaje	44,1	5,8%	96,4	11,4%
Cuidado de la piel	37,1	7,2%	32,9	6,0%
Total	758,7	15,8%	812,4	16,1%

El **beneficio operativo de Fragancias y Moda** ascendió a 683 M€ en 2025, frente a los 678 M€ registrados en 2024, lo que implica un margen del 18,7%, una disminución de (0,6) puntos porcentuales respecto a 2024. Esta evolución refleja un ligero aumento de la inversión en publicidad y promoción (A&P) para respaldar el crecimiento en un mercado en proceso de normalización, así como la continua expansión de Niche.





El **beneficio operativo del segmento de Maquillaje** alcanzó los 96 M€, lo que implica un margen del 11,4% en 2025, una mejora de 5,6 puntos porcentuales respecto a 2024. Este resultado refleja el sólido desempeño de Charlotte Tilbury, impulsado en parte por la incorporación de la marca en Amazon en Estados Unidos. Las iniciativas de menor tamaño en Maquillaje continúan priorizando las inversiones con un mayor enfoque en la rentabilidad. La rentabilidad en 2024 de este segmento también se vio afectada negativamente por eventos no recurrentes, que redujeron el margen.

El **beneficio operativo del segmento de Cuidado de la piel** alcanzó los 33 M€ en 2025, lo que implica un margen del 6,0%, una disminución de (1,3) puntos porcentuales respecto a 2024. La rentabilidad se vio afectada por la inversión continuada y los costes de integración relacionados con Dr. Barbara Sturm y otras marcas de cuidado de la piel de menor escala.

#### Flujo de caja operativo y balance de situación En millones de euros

	FY 2024	FY 2025
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	531	594
Ajustes de flujo de caja	168	247
Partidas no recurrentes de flujo de caja	85	(20)
Cambios en el capital circulante	41	41
Flujo de caja operativo ajustado	825	862
Inversiones en activos (CapEx)	(191)	(198)
% Ventas netas	4%	4%
Flujo de caja libre operativo	634	664
% EBITDA Ajustado	65%	64%
Partidas no recurrentes de flujo de caja	(85)	20
Flujo de caja operacional	549	684

El **flujo de caja libre operativo** ascendió a 664 M€, reflejando el efecto del aumento de la rentabilidad y las mejoras en el capital circulante. Esto se traduce en una conversión de flujo de caja libre del 64% sobre el EBITDA Ajustado.



En línea con la estacionalidad habitual del flujo de caja de **Puig**, la segunda mitad del año suele ser un periodo de fuerte generación de flujo de caja positivo en comparación con la primera mitad.

El **flujo de caja operacional** alcanzó los 684 M€, frente a los 549 M€ de 2024, reflejando una mejora en la generación de caja subyacente y la ausencia de los desembolsos relacionados con la Oferta Pública y otras transacciones por valor de 85 M€ registrados el año anterior, junto con un ajuste positivo de caja derivado de una entrada no recurrente asociada al acuerdo de reubicación de una planta de producción en Francia.

La **deuda neta** se redujo en 352 M€ durante el ejercicio 2025 y se situó en 716 M€, un 0,7x Deuda Neta/EBITDA Ajustado a diciembre de 2025, reflejando una continua disciplina financiera, una sólida capacidad de generación de caja y una posición de balance robusta, muy por debajo del umbral establecido a medio plazo (por debajo del ratio de 2.0x Deuda Neta/EBITDA Ajustado).

Los **pasivos por combinaciones de negocios** se redujeron en 100 M€ durante 2025 y se situaron en 988 M€, reflejando su revisión periódica y las fluctuaciones de los tipos de cambio.

## Perspectivas financieras

**Puig** actualiza el marco de sus perspectivas financieras con el fin de alinearlos con la evolución del mercado de la belleza.

**Puig** mantiene su confianza en que la fortaleza y el atractivo de sus marcas seguirán permitiendo un crecimiento de los ingresos LFL superior al del mercado de belleza premium.

**Puig** sigue viendo un potencial de mejora al alza del margen de EBITDA Ajustado a medio plazo, lo que permitirá reinvertir de manera virtuosa en sus marcas. En 2025, **Puig** anticipó su mejora del margen, incrementando en 0,5 puntos porcentuales hasta el 20,7%, muy por encima de sus previsiones iniciales. Como consecuencia de lo anterior, **Puig** prevé que los márgenes en 2026 se mantengan estables en un entorno de costes más exigente.

La sólida gestión del balance sigue proporcionando flexibilidad estratégica y capacidad para financiar el crecimiento futuro, con un ratio de Deuda Neta/EBITDA Ajustado que no superará 2.0x.



**Puig** mantiene su intención de distribuir ~40% del beneficio neto reportado como dividendo, en línea con su trayectoria histórica. En 2026 se abonará un dividendo de 237 M€, equivalente a 0,42€ por acción, con cargo al ejercicio 2025, sujeto a la aprobación de la Junta General de Accionistas.

**Puig** sigue manteniendo un enfoque muy selectivo en materia de fusiones y adquisiciones (M&A).

## Capital Markets Day

**Puig** adelanta su Capital Markets Day al 14 de abril de 2026, en Madrid. El evento se podrá seguir por streaming y la información para seguir la retransmisión estará disponible días antes del evento en [www.puig.com](http://www.puig.com).



## Sobre Puig

**Puig** es un hogar de marcas altamente deseadas, dentro de una empresa familiar, que fomentan el bienestar, la confianza y la autoexpresión, además de dejar un mundo mejor. Desde 1914, nuestro espíritu emprendedor, nuestra creatividad y nuestra pasión por la innovación nos han posicionado como un líder global en la industria de la belleza premium. Nuestra casa de Love Brands, presente en los segmentos de negocio de Fragancias y Moda, Maquillaje y Cuidado de la piel, genera vínculo y compromiso a través de las magníficas historias que cuenta, que conectan con las emociones de las personas y se ve fortalecida por un potente ecosistema de fundadores. El portfolio de **Puig** incluye nuestras marcas Rabanne, Carolina Herrera, Charlotte Tilbury, Jean Paul Gaultier, Nina Ricci, Dries Van Noten, Byredo, Penhaligon's, L'Artisan Parfumeur, Uriage, Apivita, Dr. Barbara Sturm, Kama Ayurveda y Loto del Sur, así como las licencias Christian Louboutin, Banderas y Adolfo Dominguez, entre otras.

En **Puig** defendemos los valores y principios establecidos por tres generaciones de liderazgo familiar. Actualmente seguimos construyendo sobre este legado a través de un fuerte compromiso en nuestra Agenda ESG (medioambiental, social y de gobernanza), alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

En 2025, **Puig** registró unas ventas de 5.042 M€. **Puig** vende sus productos en más de 150 países, y tiene oficinas y filiales en 33 de ellos.

Síguenos en [Instagram](#) [LinkedIn](#)

Para más información:

### **Investor Relations**

[investor.relations@puig.com](mailto:investor.relations@puig.com)

### **Corporate Communications**

[corporate.communications@puig.com](mailto:corporate.communications@puig.com)



# Apéndices

## Apéndice 1: Cuenta de Resultados Consolidada

(Thousand euros)	Notes	2024	2025
Ingresos netos	5-6-7	4.789.779	5.042.026
Coste de ventas	8	(1.201.679)	(1.255.132)
Margen bruto de explotación		3.588.100	3.786.894
Gastos de distribución		(220.384)	(232.232)
Gastos de publicidad y promoción		(1.551.285)	(1.647.541)
Gastos de ventas, generales y administración		(1.057.717)	(1.094.681)
Resultado operativo		758.714	812.440
Otros ingresos y gastos operacionales	9	(146.626)	22.022
Resultado operacional		612.088	834.462
Resultado financiero	12	19.358	(59.413)
Resultado en empresas asociadas y negocios conjuntos y deterioros de activos financieros	18	61.060	44.755
Beneficio antes de impuestos		692.506	819.804
Impuesto sobre sociedades	13	(149.973)	(202.702)
Resultado del ejercicio		542.533	617.102
Resultado atribuible a accionistas minoritarios		(11.884)	(23.406)
Resultado atribuido a la Sociedad dominante		530.649	593.696
Ganancias por acción (euro)	23	0,94	1,05

Las notas 1 a 34 de la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante de la Cuenta de resultados consolidada al 31 de diciembre de 2025 y 2024.



## Apéndice 2: Estado de Resultados Global Consolidado

(Miles de euros)	Notes	2024	2025
Resultado del ejercicio		542.533	617.102
Pérdidas y ganancias netas procedentes de coberturas de flujos de efectivo		(32.059)	16.092
Efecto impositivo (Nota 13)		6.724	(3.086)
Diferencias de conversión		914	(86.180)
Resultados globales a reclasificar a la cuenta de resultados consolidada en ejercicios posteriores		(24.421)	(73.174)
Activos financieros a valor razonable con cambios en patrimonio neto		(15.671)	(480)
Efecto impositivo (Nota 13)		2.351	
Resultados globales registrados en patrimonio neto		(13.320)	(480)
Resultado global consolidado del periodo		504.792	543.448
Atribuido a:			
La Sociedad dominante		492.481	520.890
Accionistas minoritarios		12.311	22.558

Las notas 1 a 34 de la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del Estado del resultado global consolidado al 31 de diciembre de 2025 y 2024.



### Apéndice 3: Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidado

Atribuible a la Sociedad dominante (Nota 22)								
(Miles de euros)	Capital social	Reservas	Dividendo a cuenta	Acciones propias	Reservas por ganancias no realizados	Diferencias de conversión	Accionistas minoritarios	Total
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2023</b>	<b>144.000</b>	<b>1.087.933</b>	<b>(80.000)</b>	<b>(105.907)</b>	<b>10.935</b>	<b>(107.055)</b>	<b>9.303</b>	<b>959.209</b>
Resultado global del período	—	530.649	—	—	(38.655)	487	12.311	504.792
Operaciones con accionistas	(15.501)	1.718.018	—	25.626	—	—	(6.433)	1.721.710
Ampliación de capital	4.091	1.641.252	—	—	—	—	—	1.645.343
Reducción de capital	(19.592)	19.592	—	—	—	—	—	—
Dividendos	—	(186.086)	—	—	—	—	(6.433)	(192.519)
Acciones propias	—	243.260	—	25.626	—	—	—	268.886
Adquisición de minoritarios	—	181.604	—	—	—	—	—	181.604
Combinaciones de negocios	—	—	—	—	—	—	159.667	159.667
Otras variaciones de patrimonio	—	93.970	80.000	—	—	—	(163.268)	10.702
Opciones "put y call"	—	182.215	—	—	—	—	—	182.215
Reclasificación de accionistas minoritarios	—	3.601	—	—	—	—	(3.601)	—
Otras variaciones	—	(91.846)	80.000	—	—	—	(159.667)	(171.513)
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2024</b>	<b>128.499</b>	<b>3.612.174</b>	<b>—</b>	<b>(80.281)</b>	<b>(27.720)</b>	<b>(106.568)</b>	<b>11.580</b>	<b>3.537.684</b>
Resultado global del período	—	593.696	—	—	12.526	(85.332)	22.558	543.448
Operaciones con accionistas	—	(212.260)	—	—	—	—	(1.580)	(213.840)
Dividendos	—	(212.260)	—	—	—	—	(1.580)	(213.840)
Adquisición de minoritarios	—	—	—	—	—	1.126	—	1.126
Otras variaciones de patrimonio	—	64.447	—	—	—	(1.039)	(19.984)	43.424
Opciones "put y call"	—	33.035	—	—	—	—	—	33.035
Reclasificación de accionistas minoritarios	—	20.682	—	—	—	—	(20.682)	—
Pagos basados en instrumentos de patrimonio	—	12.377	—	—	—	—	—	12.377
Otras variaciones	—	(1.647)	—	—	—	(1.039)	698	(1.988)
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2025</b>	<b>128.499</b>	<b>4.058.057</b>	<b>—</b>	<b>(80.281)</b>	<b>(15.194)</b>	<b>(191.813)</b>	<b>12.574</b>	<b>3.911.842</b>

Las notas 1 a 34 de la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del Estado de cambios en el patrimonio neto consolidado al 31 de diciembre de 2025 y 2024.



#### Apéndice 4: Estado de Flujos de Efectivo Consolidado

(Miles de euros)	Notes	2024	2025
<b>Flujos de efectivo de actividades de explotación</b>			
Resultado atribuido a la Sociedad dominante		530.649	593.696
Resultado atribuible a accionistas minoritarios		11.884	23.406
Ajustes al resultado			
Amortizaciones y deterioros	11	210.495	235.703
Impuestos diferidos	13	(20.283)	(2.046)
Gastos financieros de arrendamientos	12	8.868	10.652
Resultado financiero de operaciones de inversión y financiación		40.189	28.846
Conceptos no monetarios y otros*		(1.906)	(4.741)
Resultado en empresas asociadas y negocios conjuntos y deterioros de activos financieros	17	(61.060)	(44.755)
Flujo de efectivo de otros activos y pasivos no corrientes		(20.375)	(22.997)
<b>Flujo de efectivo bruto procedente de actividades operativas</b>		<b>817.764</b>	<b>698.461</b>
Cambios en el capital circulante	30	41.231	41.284
<b>Flujo de efectivo neto procedente de actividades operativas (I)</b>		<b>739.692</b>	<b>859.048</b>
<b>Flujo de efectivo procedente de actividades de inversión</b>			
Adquisición de inmovilizado material y activo intangible	14 - 15	(190.919)	(198.488)
Venta de inmovilizado material y activo intangible		139	23.180
Dividendos recibidos	17	14.722	23.977
Ingresos financieros	12	18.028	19.577
Combinaciones de negocios (neto de caja)	4	(265.288)	—
Adquisición de accionistas minoritarios		(811.476)	(13.485)
Préstamos emitidos a partes relacionadas (neto)	18	(5.759)	99.158
<b>Flujo de efectivo neto procedente de actividades de inversión (II)</b>		<b>(1.240.553)</b>	<b>(46.081)</b>
<b>Flujos de efectivo de actividades de financiación</b>			
Incrementos de capital	22	1.377.091	—
Acciones propias	22	(357)	—
Dividendos pagados	22	(192.519)	(213.840)
Emisión de préstamos bancarios	24	658.572	266.090
Devolución de préstamos bancarios e intereses	24	(1.224.867)	(614.465)
Devolución de deudas por arrendamientos	16	(79.571)	(91.326)
<b>Flujo de efectivo neto procedente de actividades de financiación (III)</b>		<b>538.349</b>	<b>(653.541)</b>
<b>Efecto de la variación por los tipos de cambio en tesorería (IV)</b>		<b>(7.743)</b>	<b>(5.680)</b>
<b>Incremento neto / (disminución) en tesorería y equivalentes (I + II + III + IV)</b>		<b>29.745</b>	<b>153.746</b>
<b>Total tesorería y equivalentes al inicio del periodo</b>		<b>852.901</b>	<b>882.646</b>
<b>Total tesorería y equivalentes al final del periodo</b>		<b>882.646</b>	<b>1.036.392</b>

\* Incluye principalmente ajustes en Earn-outs, prestaciones para empleados, devengos y pagos del impuesto de beneficios y otros.

Las notas 1 a 34 de la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del Estado de flujos de efectivo consolidado al 31 de diciembre de 2025 y 2024.





## Apéndice 5: Balance de Situación Consolidado

(Miles de euros)	Notas	2024	2025
<b>Activo</b>			
Inmovilizado material	14	380.356	400.038
Activo intangible	15	4.705.720	4.598.653
Activos por derecho de uso	16	365.076	373.505
Participaciones en empresas asociadas y negocios conjuntos	17	395.190	414.760
Inversiones financieras a largo plazo	18	689	209
Otros activos no corrientes	18	130.865	35.245
Activos por impuestos diferidos	13	171.826	192.374
<b>Total activo no corriente</b>		<b>6.149.722</b>	<b>6.014.784</b>
Existencias	19	720.312	693.605
Clientes y deudores	18	567.529	578.466
Otros activos corrientes	20	282.991	224.367
Tesorería y equivalentes	21	882.646	1.036.392
<b>Total activo corriente</b>		<b>2.453.478</b>	<b>2.532.830</b>
<b>Total activo</b>		<b>8.603.200</b>	<b>8.547.614</b>
<b>Pasivo</b>			
Capital social	22	128.499	128.499
Reservas y ganancias acumuladas		3.612.174	4.058.057
Acciones propias	22	(80.281)	(80.281)
Diferencias de conversión	22	(106.568)	(191.813)
Patrimonio neto de la Sociedad dominante		3.526.104	3.899.268
Accionistas minoritarios	22	11.580	12.574
<b>Total patrimonio neto</b>		<b>3.537.684</b>	<b>3.911.842</b>
Deudas con entidades de crédito	24	1.129.931	718.327
Pasivos por impuestos diferidos	13	619.128	622.130
Provisiones y otros pasivos	26	1.513.147	1.041.736
<b>Total pasivo no corriente</b>		<b>3.262.206</b>	<b>2.382.193</b>
Deudas con entidades de crédito	24	527.173	634.189
Proveedores y acreedores		229.492	245.164
Otras cuentas a pagar a corto plazo	29	999.020	1.337.065
Impuesto sobre sociedades a pagar	13	47.625	37.161
<b>Total pasivo corriente</b>		<b>1.803.310</b>	<b>2.253.579</b>
<b>Total pasivo</b>		<b>8.603.200</b>	<b>8.547.614</b>

Las notas 1 a 34 de la Memoria consolidada adjunta forman parte integrante del Balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2025 y 2024.



## Aviso Legal

Este documento ha sido preparado por Puig Brands, S.A. (la “Sociedad” y junto a sus filiales, el “Grupo”) para el único propósito expresado en el mismo y, ni el documento ni la información contenida en el mismo, podrán ser utilizados, divulgados o publicados por terceros para otros fines sin el consentimiento previo y por escrito de la Sociedad.

Ni la Sociedad, ni otras compañías del Grupo, asumirán responsabilidad alguna, ya sea por negligencia u otras circunstancias, por cualquier daño o pérdida que surja por el uso de este documento o de la información contenida en el mismo. En particular, no se debe adoptar ninguna decisión de inversión sobre acciones o valores de la Sociedad o instrumentos financieros vinculados a los mismos sobre la base del presente documento y la información en el mismo.

Este documento y la información expresada en el mismo no deben ser interpretados como una oferta o invitación para adquirir, suscribir, comprar, vender o canjear acciones o valores de la Sociedad o instrumentos financieros referenciados o que tengan como subyacente acciones o valores de la Sociedad. Tampoco se deberá considerar como una solicitud de oferta para tales actividades, ni una recomendación o asesoramiento en relación con valores emitidos por la Sociedad o instrumentos financieros referenciados o que tengan como subyacente acciones o valores de la Sociedad.

Las acciones de la Sociedad no han sido registradas bajo la Securities Act of 1933 de los Estados Unidos, y no pueden ser ni serán ofrecidas o vendidas en los Estados Unidos, salvo que se realice conforme a una declaración de registro efectiva o bajo una exención válida de los requisitos de registro. De igual manera, estas acciones no pueden ser ofrecidas o vendidas en otras jurisdicciones excepto conforme a las leyes y regulaciones aplicables en dichas jurisdicciones.

### Afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro

La información en este documento puede incluir declaraciones con proyecciones de futuro basadas en expectativas, estimaciones y suposiciones sobre eventos futuros. Estas declaraciones con proyecciones de futuro no constituyen hechos históricos. Las expresiones "creer", "esperar", "anticipar", "intentar", "estimar", "prever", "proyectar", "planear", "hará", "puede", "debería", "objetivo", y expresiones similares identifican declaraciones con proyecciones de futuro. Estas declaraciones prospectivas, así como las incluidas en cualquier otra información discutida en este documento, están sujetas a riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y suposiciones sobre el Grupo y sus operaciones, incluyendo, entre otras cosas, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento y objetivos, tendencias en su industria, tendencias económicas y demográficas, y los futuros gastos de capital y adquisiciones del Grupo. A la vista de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, que pueden estar fuera del control del Grupo, los eventos en las declaraciones con proyecciones de futuro pueden no ocurrir y los resultados reales, el rendimiento o los logros pueden diferir significativamente de cualquier resultado futuro, rendimiento o logro que pueda ser incluido de forma expresa o implícita en este documento. No se ofrece ninguna garantía de que cualquier declaración prospectiva vaya a ocurrir. Las declaraciones con proyección de futuro se realizan a la fecha de este documento y la Sociedad no se compromete a actualizar o revisar públicamente ninguna de esas declaraciones prospectivas, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros o de otra forma. Tales declaraciones con proyección de futuro no pretenden ser exhaustivas, ni han sido verificadas o auditadas por terceros. Ni la Sociedad ni las sociedades de su Grupo, sus respectivos directores, consejeros, empleados, asesores o agentes, acepta ninguna responsabilidad u obligación de ninguna clase ni ofrecen ninguna garantía, expresa o implícita, en cuanto a la veracidad, imparcialidad, exactitud, integridad o verificación de dicha información. En consecuencia, no se debe depositar una confianza indebida en ninguna declaración prospectiva contenida en este documento. La Sociedad no se compromete a actualizar públicamente las declaraciones con proyecciones de futuro para reflejar eventos o circunstancias que ocurran después de la fecha de este documento.

### El rendimiento pasado no es indicativo de los resultados futuros

Las declaraciones respecto al rendimiento histórico o, en su caso, las tasas de crecimiento no pretenden dar a entender que el rendimiento futuro, la cotización de la acción o los resultados futuros de un periodo dado vayan a coincidir o superar necesariamente los de un ejercicio anterior.

### Medidas alternativas de rendimiento y no-NIIF

Este documento incluye información financiera elaborada por la Sociedad conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (“NIIF”) adoptadas por la Unión Europea, así como ciertas medidas financieras consolidadas no-NIIF derivadas de (o basadas en) sus registros contables, y que se consideran como medidas alternativas de rendimiento (“MARs”) a los efectos de lo dispuesto en el Reglamento Delegado (UE) 2019/979 de la Comisión, de 14 de marzo de 2019, y según se definen en las Directrices sobre Medidas Alternativas del Rendimiento emitidas por la European Securities and Markets Authority (“ESMA”) el 5 de octubre de 2015. Otras compañías pueden calcular dicha información financiera de manera diferente o pueden utilizar dichas medidas con objetivos distintos a los de la Sociedad, lo que podría limitar la utilidad de dichas medidas como medidas comparativas. Estas medidas no deben considerarse como alternativas a las medidas acordes a las NIIF, tienen un uso limitado como herramientas analíticas, no deben considerarse de manera aislada y pueden no ser indicativas de los resultados operativos de la Sociedad. Los destinatarios no deben depositar una confianza indebida en esta información.