



## Puig alcanza ventas récord en el tercer trimestre de 2026 con un crecimiento del +5,6% LFL

- Las ventas netas de Puig alcanzaron 1.391 M€ en el tercer trimestre de 2026, con un crecimiento del +5,6% a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL) y del +7,2% en términos reportados.
- En los primeros nueve meses de 2026, las ventas netas llegaron a 3.745 M€, con un crecimiento del +4,8% LFL.
- Todas las categorías y regiones crecieron en términos comparables durante los primeros nueve meses.
- Puig reitera sus perspectivas financieras para el ejercicio 2026.
- Puig celebrará su primer Capital Markets Day el 28 de octubre.

Jose Manuel Albesa, CEO de Puig, ha declarado: “Estoy particularmente satisfecho por la solidez y fortaleza de los resultados de Puig durante los nueve primeros meses de 2026, con un crecimiento del +4,8%, y un desempeño récord en el tercer trimestre, en el que hemos crecido un +5,6%. El impulso ha sido generalizado en los distintos segmentos de negocio y regiones, con una evolución especialmente destacada de Asia-Pacífico, las Fragancias Niche, Dermocosmética y Maquillaje, que registraron crecimientos de doble dígito, junto con la evolución positiva y sostenida de Fragancias y Moda. Estos resultados reflejan nuestra capacidad de innovación y el carácter distintivo de nuestro portfolio, y están en línea con nuestras perspectivas para el conjunto del año. Esperamos compartir una actualización de nuestra estrategia en nuestro Capital Markets Day del próximo 28 de octubre, donde presentaremos las prioridades para la próxima fase de crecimiento de Puig”.



## Evolución de las ventas netas en el tercer trimestre y los nueve primeros meses de 2026

Desglose de ventas en ambos periodos

|                                                                          | Q3 2025 | Q3 2026 | Crecimiento Q3 | 9M 2025 | 9M 2026 | Crecimiento 9M |
|--------------------------------------------------------------------------|---------|---------|----------------|---------|---------|----------------|
|                                                                          | M€      | M€      |                | M€      | M€      |                |
| Ventas netas (En términos reportados)                                    | 1.296,9 | 1.390,8 | +7,2%          | 3.596,2 | 3.744,5 | +4,1%          |
| Crecimiento a perímetro y tipo de cambio constantes (LFL) <sup>(1)</sup> | +6,1%   | +5,6%   |                | +7,0%   | +4,8%   |                |

<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.

**Puig** registró un sólido desempeño durante los primeros nueve meses de 2026, con un crecimiento de las ventas netas del +4,8% LFL (+4,1% en términos reportados), hasta alcanzar los 3.745 M€. Todos los segmentos de negocio y regiones crecieron en términos comparables durante el periodo, con incrementos de doble dígito en Fragancias Niche, Maquillaje, Dermocosmética y Asia-Pacífico. También destacó la favorable evolución de Carolina Herrera, junto con una acogida inicial prometedora de los nuevos lanzamientos 1 Million Black de Rabanne y La Favorite de Jean Paul Gaultier.

La evolución de los tipos de cambio tuvo un impacto del (0,7%) en las ventas netas reportadas durante el periodo, principalmente impactado por el dólar estadounidense.

En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +5,6% LFL (+7,2% en términos reportados), hasta alcanzar los 1.391 M€, con crecimiento en todas las regiones, impulsado por los segmentos de Fragancias y Maquillaje. La evolución de los tipos de cambio tuvo un impacto positivo del +1,7% en las ventas netas reportadas durante el trimestre, principalmente debido a la fortaleza del dólar estadounidense, revirtiendo la tendencia de impacto negativo observada durante la primera mitad del año.



## Desglose de las ventas netas por segmento de negocio

|                    | Q3 2025 | Q3 2026 | Crecimiento Q3 |        | 9M 2025 | 9M 2026 | Crecimiento 9M |        |
|--------------------|---------|---------|----------------|--------|---------|---------|----------------|--------|
|                    | M€      | M€      | Reportado      | LFL    | M€      | M€      | Reportado      | LFL    |
| Fragancias y Moda  | 932,4   | 985,8   | +5,7%          | +3,9%  | 2.617,0 | 2.702,0 | +3,2%          | +3,8%  |
| Maquillaje         | 230,0   | 269,7   | +17,2%         | +16,1% | 569,2   | 628,5   | +10,4%         | +12,0% |
| Cuidado de la piel | 134,5   | 135,3   | +0,6%          | (0,8%) | 410,0   | 414,1   | +1,0%          | +1,3%  |

**Fragancias y Moda** creció un +3,8% LFL (+3,2% en términos reportados) en los primeros nueve meses de 2026, generando unas ventas netas de 2.702 M€. El segmento representó el 72% de las ventas netas de **Puig** durante el periodo.

En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +3,9% LFL (+5,7% en términos reportados) hasta alcanzar los 986 M€. Las Fragancias Niche mantuvieron un crecimiento de doble dígito, junto con el sólido desempeño de Carolina Herrera. Entre los lanzamientos destacados del tercer trimestre se encuentran La Favorite, la primera fragancia femenina de Jean Paul Gaultier en diez años, y 1 Million Black de Rabanne, con prometedores resultados iniciales.

**Maquillaje** fue el segmento de negocio de **Puig** que más creció durante los primeros nueve meses de 2026, con un aumento de las ventas netas del +12,0% LFL (+10,4% en términos reportados) hasta alcanzar los 628 M€. El segmento representó el 17% de las ventas netas de **Puig** durante el periodo.

En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +16,1% LFL (+17,2% en términos reportados) hasta alcanzar los 270 M€. El sólido desempeño del *sell-out* estuvo respaldado por las continuas ganancias de cuota de mercado en las distintas regiones, impulsadas por la innovación y por incrementos moderados de distribución en determinados mercados. Entre los lanzamientos destacados del tercer trimestre se encuentran Airbrush Flawless Blur Loose Powder, junto con la reformulación de Blush Blur dentro de la misma franquicia de Charlotte Tilbury.

**Cuidado de la piel** creció un +1,3% LFL (+1,0% en términos reportados) en los primeros nueve meses de 2026, generando unas ventas netas de 414 M€. El segmento representó el 11% de las ventas netas de **Puig** durante el periodo.

La categoría de Dermocosmética, estratégica a largo plazo para **Puig** y liderada por Uriage, mantuvo un crecimiento de doble dígito en el tercer



trimestre, mientras que el cuidado de la piel premium continuó mostrando una evolución moderada, en línea con los últimos trimestres.

#### Desglose de las ventas netas por región geográfica

|               | Q3 2025 | Q3 2026 | Crecimiento Q3 |        | 9M 2025 | 9M 2026 | Crecimiento 9M |        |
|---------------|---------|---------|----------------|--------|---------|---------|----------------|--------|
|               | M€      | M€      | Reportado      | LFL    | M€      | M€      | Reportado      | LFL    |
| EMEA          | 699,3   | 727,5   | +4,0%          | +3,8%  | 1.898,0 | 1.948,7 | +2,7%          | +3,0%  |
| Américas      | 463,7   | 506,7   | +9,3%          | +6,2%  | 1.330,6 | 1.365,9 | +2,6%          | +3,8%  |
| Asia-Pacífico | 133,9   | 156,5   | +16,9%         | +12,9% | 367,6   | 430,0   | +17,0%         | +17,9% |

**EMEA** creció un +3,0% LFL (+2,7% en términos reportados) en los primeros nueve meses de 2026, generando unas ventas netas de 1.949 M€. La región representó el 52%<sup>2</sup> de las ventas netas de **Puig** durante el periodo. En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +3,8% LFL (+4,0% en términos reportados) hasta alcanzar los 728 M€. El crecimiento estuvo impulsado por el sólido desempeño de Fragancias Niche, Dermocosmética y Maquillaje, complementado por incrementos moderados de distribución en la región. Las disrupciones registradas en Oriente Medio durante el primer semestre de 2026 no tuvieron un impacto significativo en los resultados de la región durante el tercer trimestre.

<sup>2</sup> Los totales pueden no coincidir debido al redondeo.

**Américas** creció un +3,8% LFL (+2,6% en términos reportados) en los primeros nueve meses de 2026, generando unas ventas netas de 1.366 M€. La región representó el 36% de las ventas netas de **Puig** durante el periodo. En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +6,2% LFL (+9,3% en términos reportados) hasta alcanzar los 507 M€. El crecimiento estuvo impulsado por la fortaleza de los segmentos de Fragancias y Maquillaje, que permitió compensar con creces una sólida base comparable del mismo periodo del año anterior. El efecto de los tipos de cambio tuvo un impacto positivo en el tercer trimestre tanto en Norteamérica como en Latinoamérica.

**Asia-Pacífico** fue la región de **Puig** que más creció durante los primeros nueve meses de 2026, con un aumento de las ventas netas del +17,9% LFL (+17,0% en términos reportados) hasta alcanzar los 430 M€. La región representó el 11%<sup>2</sup> de las ventas netas de **Puig** durante el periodo. En el tercer trimestre, las ventas netas crecieron un +12,9% LFL (+16,9% en términos reportados) hasta alcanzar los 157 M€. El crecimiento fue generalizado entre las distintas



categorías, con una evolución especialmente destacada de Niche y Maquillaje, apoyada por el buen comportamiento de los canales digitales.

## Perspectivas financieras para 2026

**Puig** reafirma sus perspectivas para el conjunto del ejercicio 2026, con la expectativa de superar el crecimiento del mercado de belleza premium en términos comparables (LFL) y mantener estable el margen de EBITDA ajustado, en línea con el ejercicio 2025.

## Otros hechos significativos

### ISDIN

El 14 de septiembre de 2026, **Puig** anunció la firma de un acuerdo por el que adquirirá la participación del 50% de Corporación Químico-Farmacéutica Esteve (CQFE) en ISDIN. Tras el cierre de la operación, **Puig** será propietario del 100% de ISDIN. Está previsto que la operación se cierre a finales del primer trimestre de 2027, sujeta a la obtención de las autorizaciones regulatorias correspondientes.

Según los términos del acuerdo, **Puig** pagará 900 M€ en efectivo en la fecha de cierre de la operación. Además, realizará un pago diferido fijo de 300 M€, sin devengo de intereses, a abonar en el primer trimestre de 2029.

### Capital Markets Day

**Puig** celebrará su Capital Markets Day el 28 de octubre en Madrid, a partir de las 13:00 CET. El evento podrá seguirse a través de webcast, previo registro que está disponible en el siguiente enlace: [puigcmd2026.com](https://puigcmd2026.com)

### Home of Creativity

En septiembre, Carolina Herrera celebró su 45.º aniversario durante la Semana de la Moda de Nueva York, con la aclamada presentación de la colección Primavera/Verano 2027 de Wes Gordon, inspirada en iconos de la ciudad. Karlie Kloss cerró el desfile, que también conmemoraba el 10.º aniversario de la fragancia Good Girl.

Dries Van Noten siguió ganando impulso bajo la dirección creativa de Julian Klausner, con la presentación en París en septiembre de su colección Primavera/Verano 2027. El desfile fue reconocido entre los 10 mejores de la temporada por medios de moda de referencia.



## Sobre Puig

**Puig** es una *Home of Creativity* que reúne un portfolio cuidadosamente seleccionado de *Love Brands* dentro de una empresa familiar que promueve 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 han convertido a **Puig** en un líder global de la industria de la belleza premium.

Nuestro hogar de *Love Brands*, presente en los segmentos de Fragancias y Moda, Maquillaje y Cuidado de la piel, genera vínculo y compromiso a través de historias inspiradoras que conectan con las emociones de las personas y se ve fortalecido 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 Domínguez, 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 *Nurture Positive Impact*, nuestra estrategia de sostenibilidad con objetivo 2032. Esta refleja nuestra convicción de que la creatividad y la responsabilidad van de la mano y constituyen conjuntamente un motor de cambio positivo para las personas y el planeta.

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)

### Global Communications

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



## 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.