

**En el primer semestre de 2025, Ercros prevé obtener
un ebitda dentro del rango [0–3] millones de euros y
un resultado dentro del rango [(-26) – (-24)] millones de euros**

Ercros prevé obtener, en el primer semestre de 2025:

- Un ebitda ordinario dentro del rango [0–3]] millones de euros y un resultado dentro del rango [(-26) – (-24)] millones de euros. Estas cifras comparan con un ebitda de 21,4 millones de euros y un beneficio de 1,4 millones en mismo período del año anterior.
- Unas ventas de productos terminados dentro del rango [325–335] millones de euros y una contribución dentro del rango [105–110] millones de euros. Estas cifras comparan con unas ventas de 348,0 millones de euros y una contribución de 124,7 millones de euros en el mismo período del año anterior.

La estimación, elaborada bajo el supuesto de ausencia de deterioro de activos, se ha realizado sobre la base de los resultados cerrados a mayo y la visibilidad del mercado en junio.

El apagón del pasado 28 de abril incidió en los resultados del primer semestre, con efectos negativos sobre las producciones y ventas del período.

La previsión para el resto de 2025 se mantiene en los términos expresados en la nota de resultados del primer trimestre (13-05-2025):

- El consenso de las publicaciones especializadas retrasa, de nuevo, el inicio de la recuperación de la demanda del sector químico europeo, trasladándola a 2026, siempre y cuando haya una solución adecuada al conflicto arancelario iniciado por EE.UU. y se vayan materializando las medidas de apoyo a la industria propuestas por la UE.
- En este entorno de alta incertidumbre, debilidad de la demanda, altos costes energéticos y fuerte competencia internacional, no se puede descartar que el margen y el volumen de ventas se vuelvan a ver negativamente afectados.
- En todo caso, Ercros seguirá ejecutando el Plan 3D, mantendrá su presencia en los mercados en que opera y aprovechará las oportunidades que se le presenten para defender sus márgenes.

Barcelona, 25 de junio de 2025