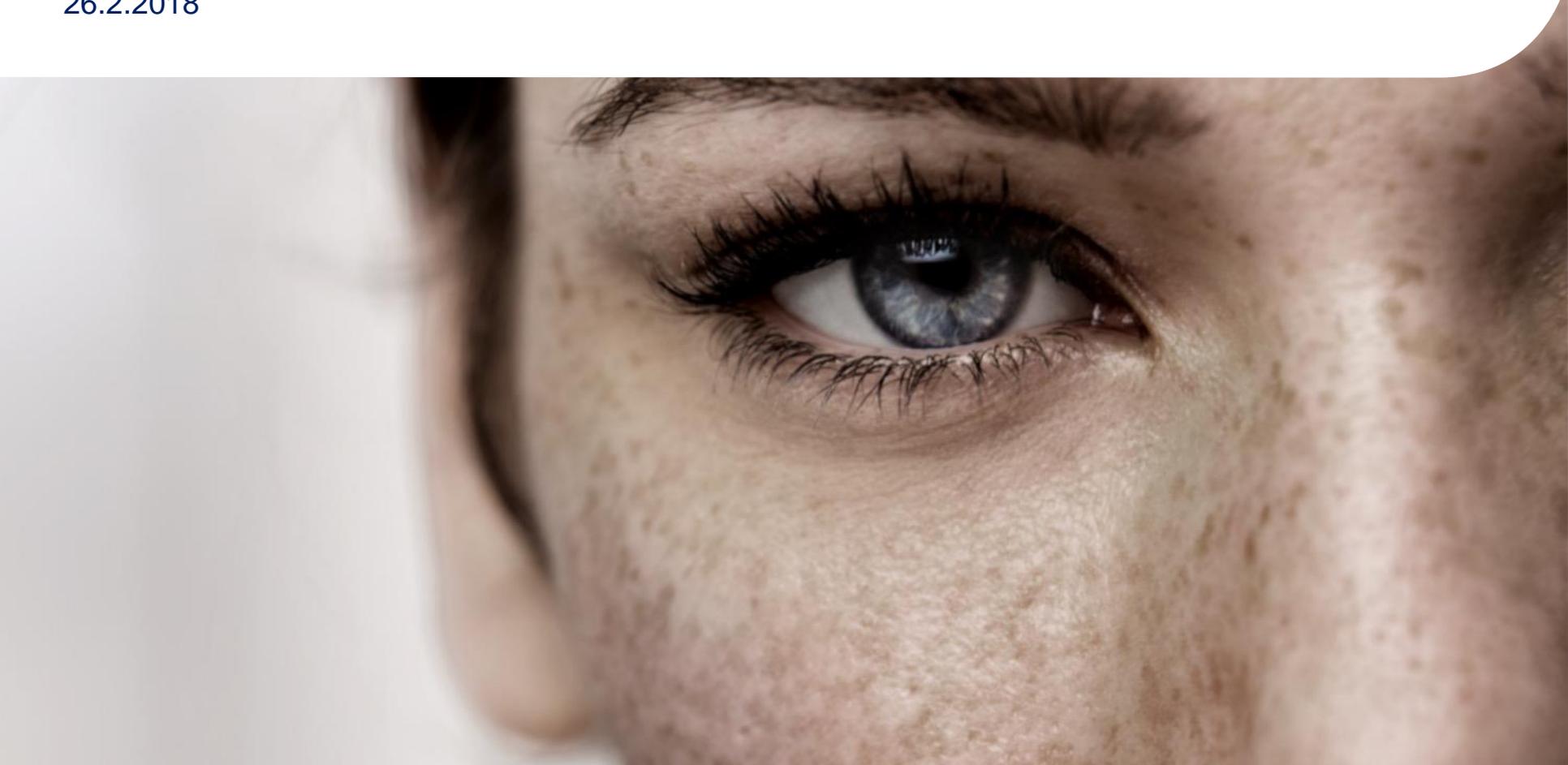


Resultados ejercicio 2017

Resultados del grupo y *Business Update*

26.2.2018



Exoneración de Responsabilidad

Este documento ha sido preparado por Almirall, S.A. (la “Compañía”) exclusivamente para su uso durante la presentación. Este documento incluye información resumida y no pretende ser exhaustivo. La divulgación, difusión o uso de este documento, en cualquier forma o por cualquier causa, sin la autorización previa, expresa y por escrito de la Compañía está prohibida. Cualquier información en este documento sobre el precio al cual han sido comprados o vendidos los valores emitidos por la Compañía en el pasado, o sobre el rendimiento de dichos valores, no puede tomarse como base para interpretar su comportamiento futuro.

Este documento contiene informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre la Compañía, basadas exclusivamente en estimaciones realizadas por la propia Compañía obtenidas a partir de asunciones que la Compañía considera razonables, así como en fuentes que la Compañía considera fiables. Estas informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, la Compañía no otorga garantía alguna sobre su precisión, plenitud o corrección y, en consecuencia, ninguna decisión o actuación debe depender de ellas.

Algunas declaraciones contenidas en este documento, que no son hechos históricos, son declaraciones sobre proyecciones de futuro. Estas declaraciones sobre proyecciones de futuro se basan en expectativas actuales de la Compañía y en proyecciones acerca de eventos o situaciones futuras que, como tales, están sometidos a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de predecir y están fuera del ámbito de control de la Compañía. Siendo ello así, la Compañía advierte de que los resultados reales pueden diferir significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones sobre proyecciones de futuro. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, la Compañía no asume obligación alguna de revisar o actualizar sus afirmaciones o información sobre proyecciones de futuro, o cualquier otra información o dato incluidos en este documento.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir valores, de conformidad con las disposiciones del texto refundido de la ley de Sociedades Anónimas aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, del 23 octubre. Además, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de compra, de venta o de canje de valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

Agenda

1. 4T 2017 Destacados

Peter Guenter, CEO

2. Resultados del grupo 2017

David Nieto, CFO

3. Actualización I+D & Queratosis Actínica

Bhushan Hardas, CSO

4. Conclusiones y estimaciones 2018

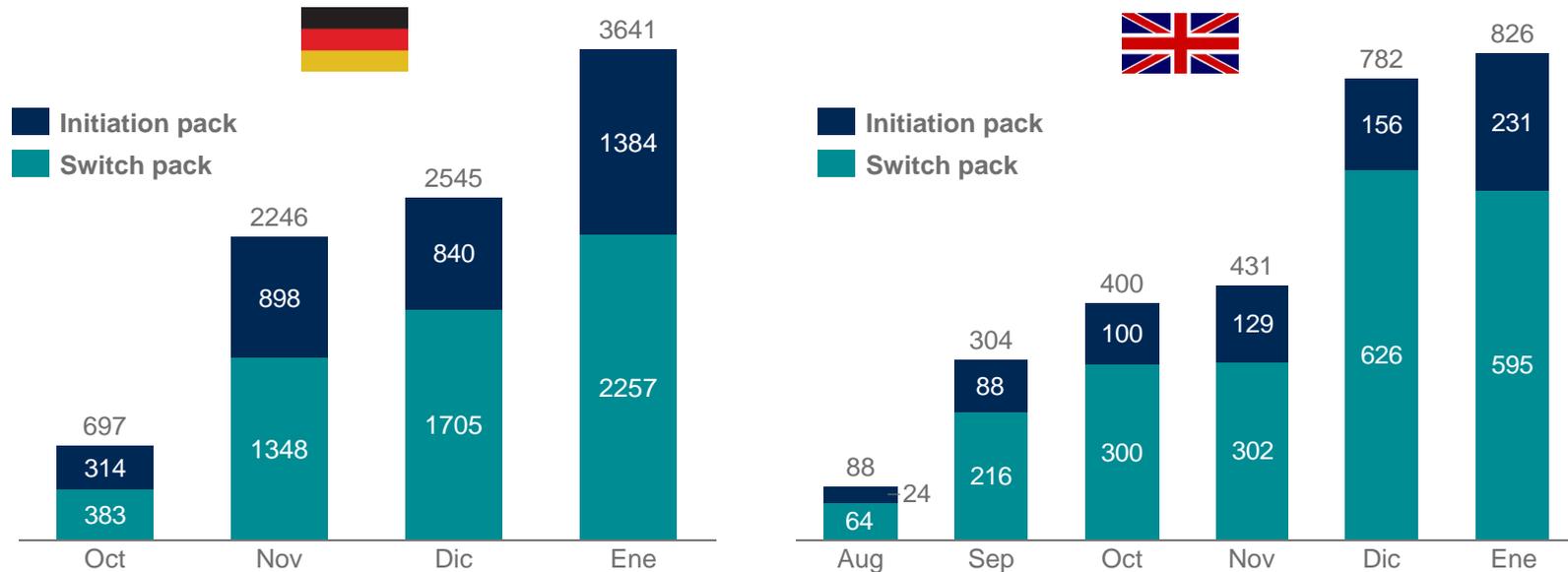
Peter Guenter, CEO

4T 2017 - Destacados

- **Estimaciones revisadas alcanzadas** tanto en Ingresos Totales como EBITDA
- **Lanzamiento exitoso de Skilarence[®]** en Alemania y Reino Unido
- **Aqua estabilizada en 4T 2017**
- Acuerdo AstraZeneca: **recibido hito de ventas de \$80 millones en 4T**
- **Fuerte control de costes** durante el segundo semestre de 2017 (*disminución de doble dígito*)
- R&D Pipeline: licencia de un **prometedor activo en fase avanzada para Queratosis Actínica, de Athenex (KX2-391 en Fase III)**

Lanzamiento exitoso de Skilarence® en Alemania y Reino Unido

Crecimiento mensual en unidades



- En Alemania, Skilarence® alcanzó un 40% del volumen de Fumaderm en enero y cerca de un 20% de la cuota de mercado de tratamientos convencionales*
- El crecimiento viene tanto de pacientes que han cambiado su tratamiento como nuevos pacientes, lo que indica un renovado interés en los fumaratos como tratamiento convencional
- Comenzando 2018 en un *run-rate* anual de ~€15 millones

*Fuente: IMS SMART Psoriasis Systemic & Biologics database MAT Q2 2017 EU15

Skilarence®: feedback positivo de los HCPs

Prof. Dr. med. Ulrich Mrowietz,
Kiel, Germany

- *“DMF es el tratamiento de referencia en Alemania desde hace muchos años y estamos encantados de que Almirall comercialice y apoye el producto en toda Europa”.*

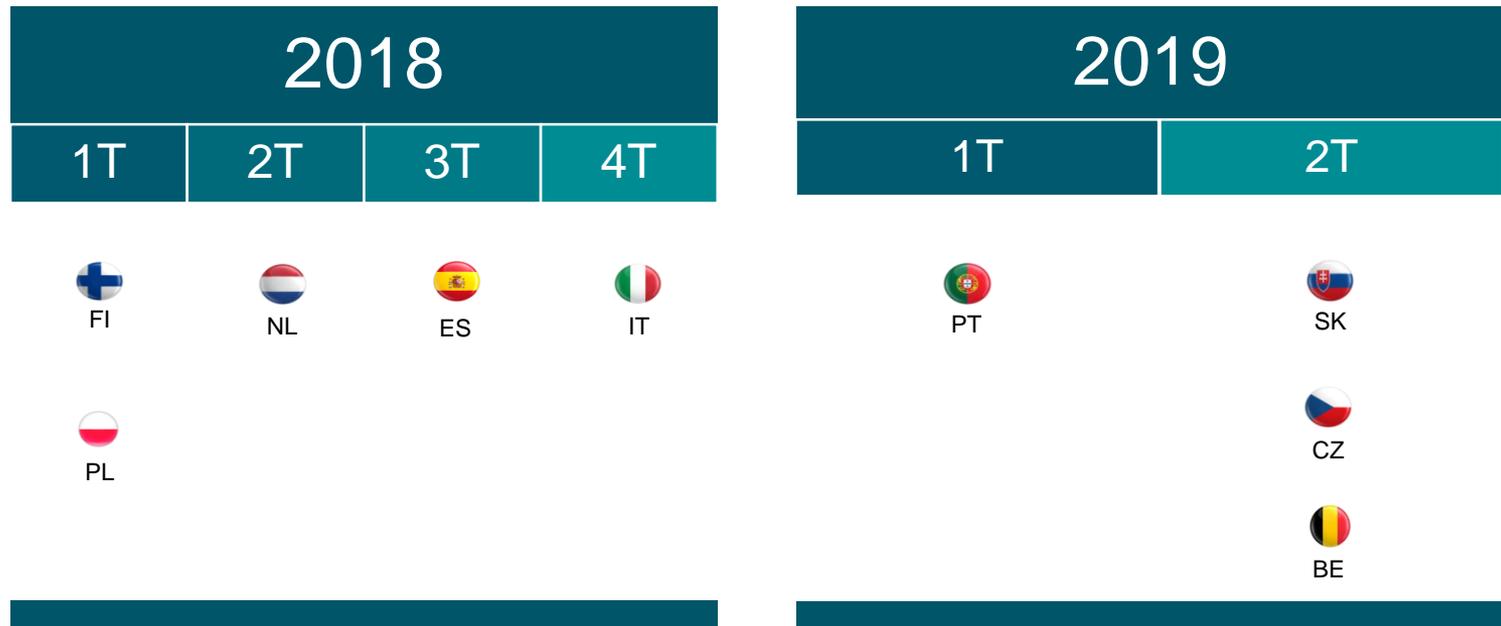
Prof. Richard Warren,
Salford UK

- *“Skilarence® ofrece a un grupo más amplio de médicos europeos el acceso a un fumarato con licencia para adultos con psoriasis en placa de moderada a severa”.*

Dr. Wolf-Henning Boehncke,
Geneva, Switzerland

- *“Es probable que a partir de este año la terapia con ésteres de ácido fumárico para la psoriasis sea más relevante, tanto a nivel nacional como europeo”.*

Skilarence® secuencia de lanzamiento



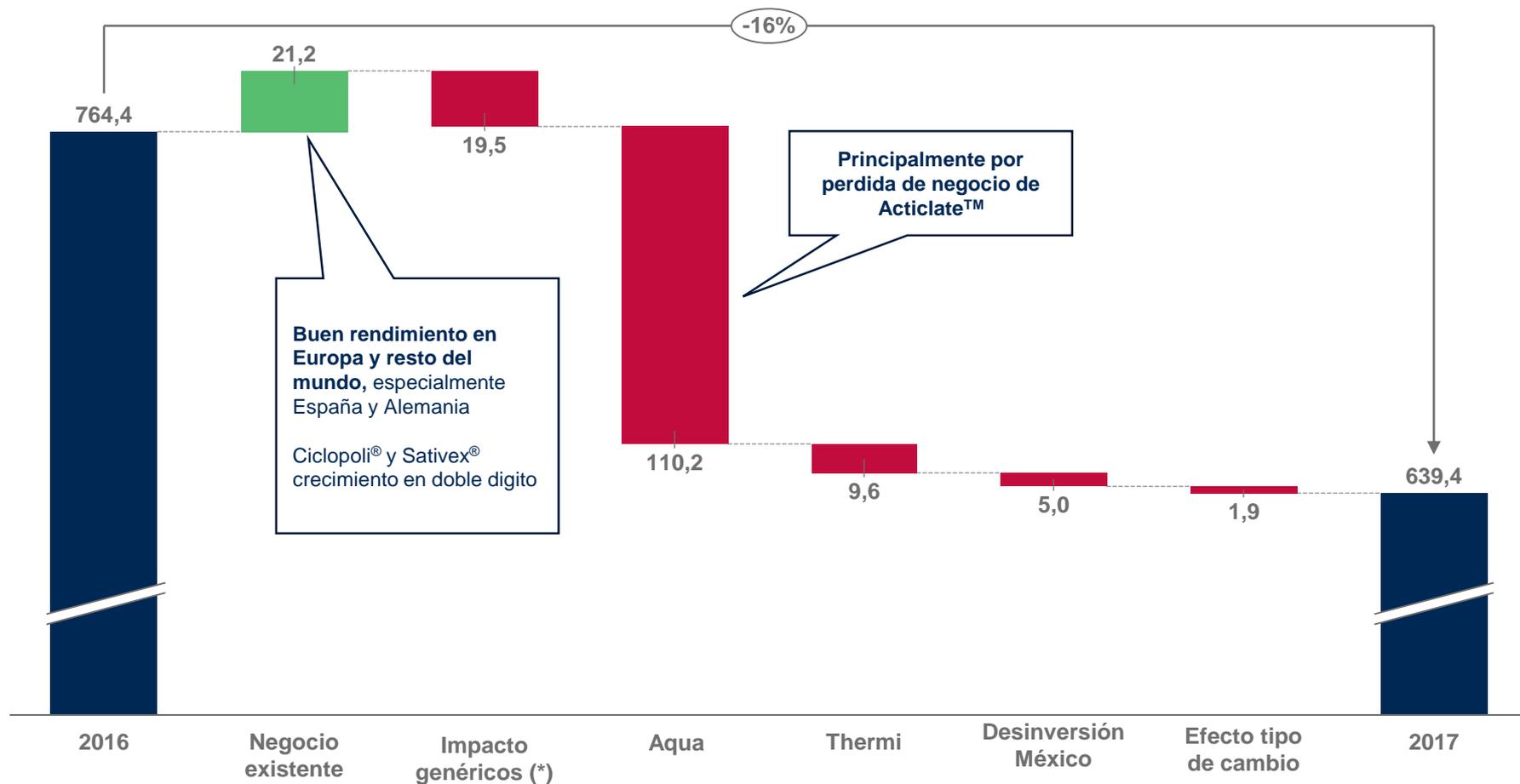
En curso para superar el pico de ventas de €50 millones

2017 Resultados del grupo

FY 2017 – Destacados Financieros

- **Los Ingresos Totales de 756 €M disminuyen un 12%**, por la disminución de las Ventas Netas (-16%) mientras que Otros Ingresos aumentaron en un +23% (Acuerdo AstraZeneca)
- La gestión del portfolio (I+D) y eficiencia operativa (Gastos Generales y de Administración) han supuesto **ahorros importantes en los costes** para reinvertir en los lanzamientos de nuevos productos
- **EBITDA de 142 €M** (o 22% de margen) disminuye un 37% debido al negocio en EEUU
- **Sólido balance** al final del año
- **Propuesta de dividendo de €0,19 por acción** (igual que en el 2017) y **propuesta de autocartera** para su aprobación en la Junta General de Accionistas del 10 de Mayo de 2018

2017 – Principales drivers Ventas Netas (€M)

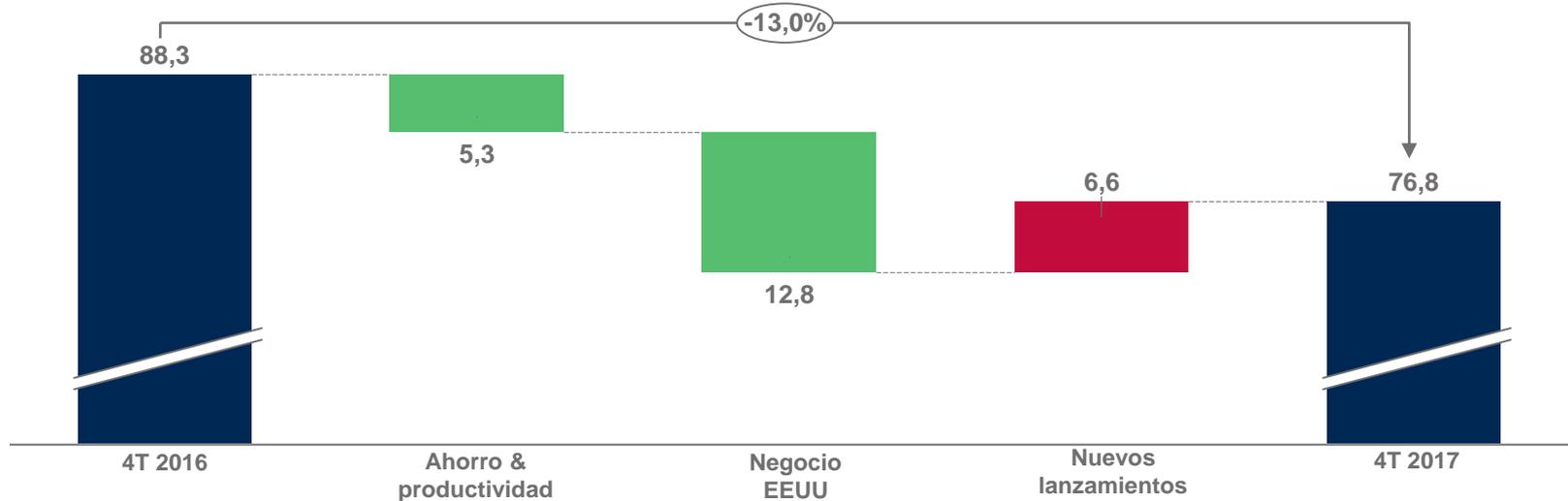
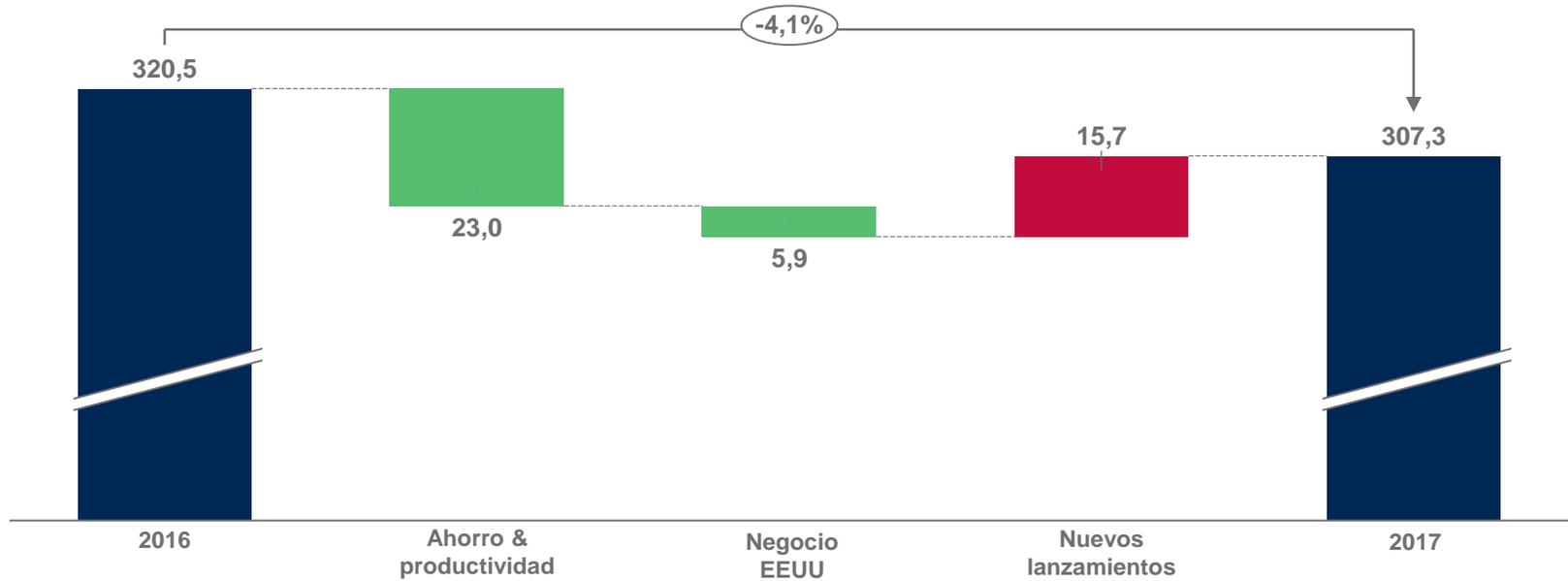


* No incluye impacto de genéricos en EEUU

2017 – Destacados. Pérdidas y Ganancias

€ Millones	2017	2016	% var LY
Ingresos Totales	755,8	859,3	(12,0%)
Ventas Netas	639,4	764,4	(16,4%)
Otros Ingresos	116,4	94,9	22,7%
Coste de ventas	(228,1)	(227,5)	0,3%
Margen Bruto	411,3	536,9	(23,4%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>64,3%</i>	<i>70,2%</i>	
I+D	(87,9)	(98,3)	(10,6%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(13,7%)</i>	<i>(12,9%)</i>	
Gastos Generales y de Administración	(393,1)	(404,8)	(2,9%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(61,5%)</i>	<i>(53,0%)</i>	
Gastos Generales (ex. Depreciación)	(307,3)	(320,5)	(4,1%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(48,1%)</i>	<i>(41,9%)</i>	
Depreciación	(85,8)	(84,3)	1,8%
Otros gastos operativos	(8,2)	(1,4)	n.m.
EBITDA	142,2	227,6	(37,5%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>22,2%</i>	<i>29,8%</i>	

Gastos generales y de administración. Desglose(€M)



2017 – EBITDA - Resultado neto normalizado

€ Millones	2017	2016	% var LY
EBITDA	142,2	227,6	(37,5%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>22,2%</i>	<i>29,8%</i>	
Depreciación	(103,7)	(100,3)	3,4%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(16,2%)</i>	<i>(13,1%)</i>	
EBIT	38,5	127,3	(69,8%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>6,0%</i>	<i>16,7%</i>	
Beneficios por venta de activos	(2,2)	30,1	(107,3%)
Otros costes	(10,5)	(4,2)	150,0%
Costes de restructuración	(12,2)	(26,6)	(54,1%)
Pérdidas por deterioro	(323,6)	(15,0)	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	(25,3)	(20,0)	26,5%
Tipo de cambio	14,2	1,0	n.m.
Beneficios antes de impuestos / (pérdidas)	(321,1)	92,6	n.m.
Impuesto sobre sociedades	17,1	(17,1)	(200,0%)
Resultado Neto	(304,0)	75,5	n.m.
Resultado Neto Normalizado	27,1	83,0	(67,4%)

Incremento relacionado con la integración de Poligroup y otros elementos excepcionales

Elementos sin impacto en caja. Deterioro de Aqua (246 €M), I+D de Poli por 53 €M (P3073, P3058) y otros intangibles

Impuesto sobre sociedades positivo en el 2017 debido a la reversión de los impuestos diferidos principalmente vinculado con los deterioros

2017 – Balance

€ Millones	Dic 2017	% de BS	Dic 2016
Fondo de comercio	341,8	15,7%	432,8
Activos intangibles	730,3	33,6%	993,0
Inmovilizado material	128,3	5,9%	132,3
Activos financieros	192,0	8,8%	194,4
Otros activos no corrientes	268,7	12,3%	327,5
Total Activos No corrientes	1.661,1	76,3%	2.080,0
Existencias	83,7	3,8%	91,0
Deudores comerciales	90,5	4,2%	130,6
Caja y equivalentes	280,2	12,9%	466,7
Otros activos corrientes	61,0	2,8%	50,2
Total Activos corrientes	515,4	23,7%	738,5
Total Activos	2.176,5		2.818,5
Patrimonio Neto	1.133,7	52,1%	1.520,3
Deuda financiera	250,1	11,5%	321,0
Pasivos no corrientes	444,4	20,4%	609,5
Pasivos corrientes	348,3	16,0%	367,7
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.176,5		2.818,5

Disminución del fondo de comercio y activos intangibles debido principalmente al deterioro de Aqua y pipeline de Poli

Incluye el valor razonable de hitos y *royalties* del acuerdo con AstraZeneca

Disminución debido a la cancelación de las obligaciones senior en abril y pago de hitos

Los pasivos no corrientes disminuyen debido a los impuestos diferidos

Posición neta de caja:

- + Caja y equivalentes: 280,2 Millones
- Deuda Financiera : 250 Millones
- Planes de pensiones: 71,1 Millones

Propuesta de autocartera & dividendo*

Dividendo

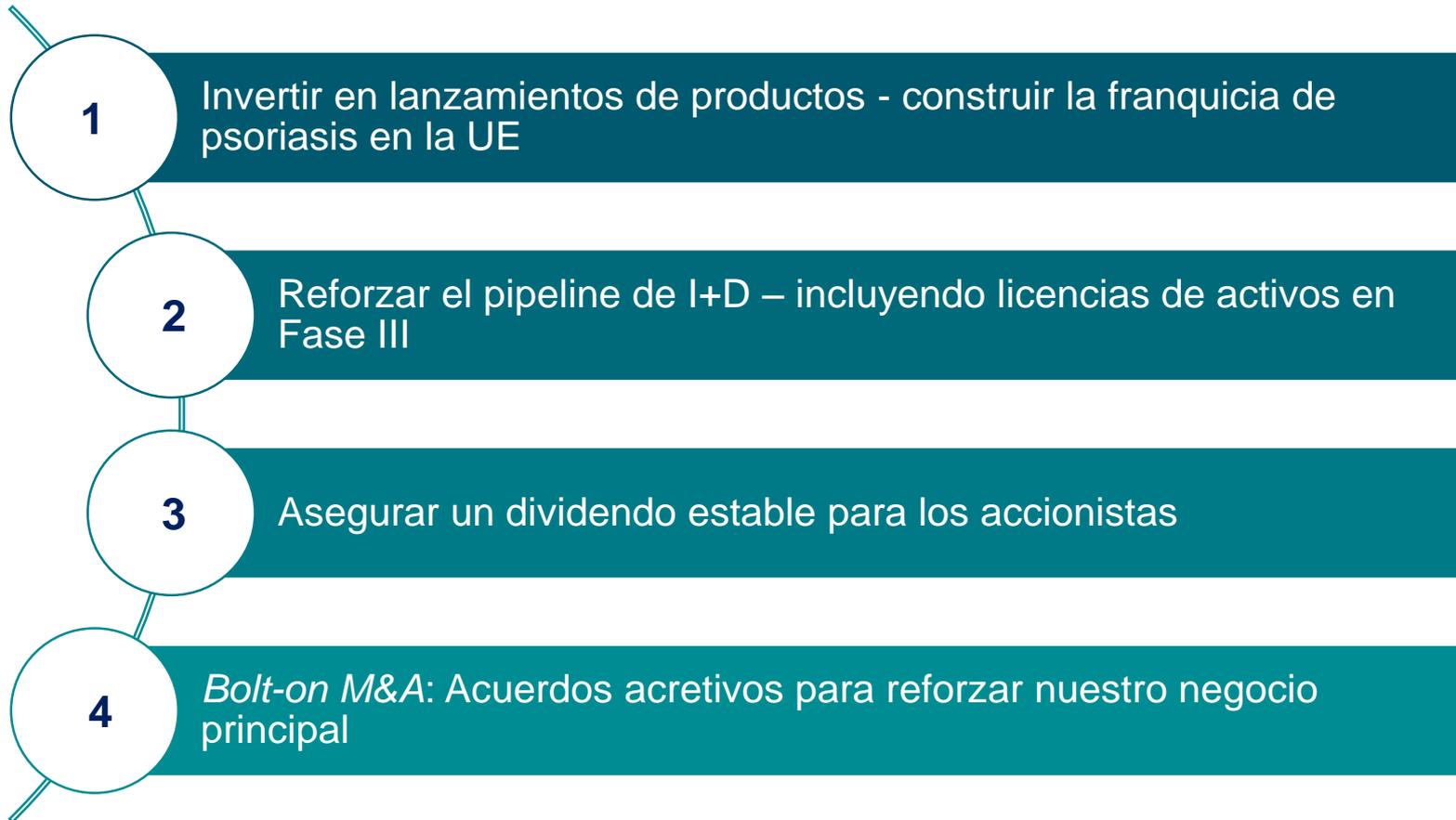
- Dividendo de 0,19 euro por acción, igual que en el 2017, representando un 2% de rentabilidad
- Dividendo flexible (acciones o efectivo a discreción del accionista)
- Última fecha de derecho 30 de mayo. Fecha de pago 1 de Junio

Autocartera

- El Consejo de Administración solicitará autorización para adquirir un máximo de 5% de la compañía que se mantendrá como autocartera
- Proporcionará flexibilidad y opciones para propósitos corporativos generales

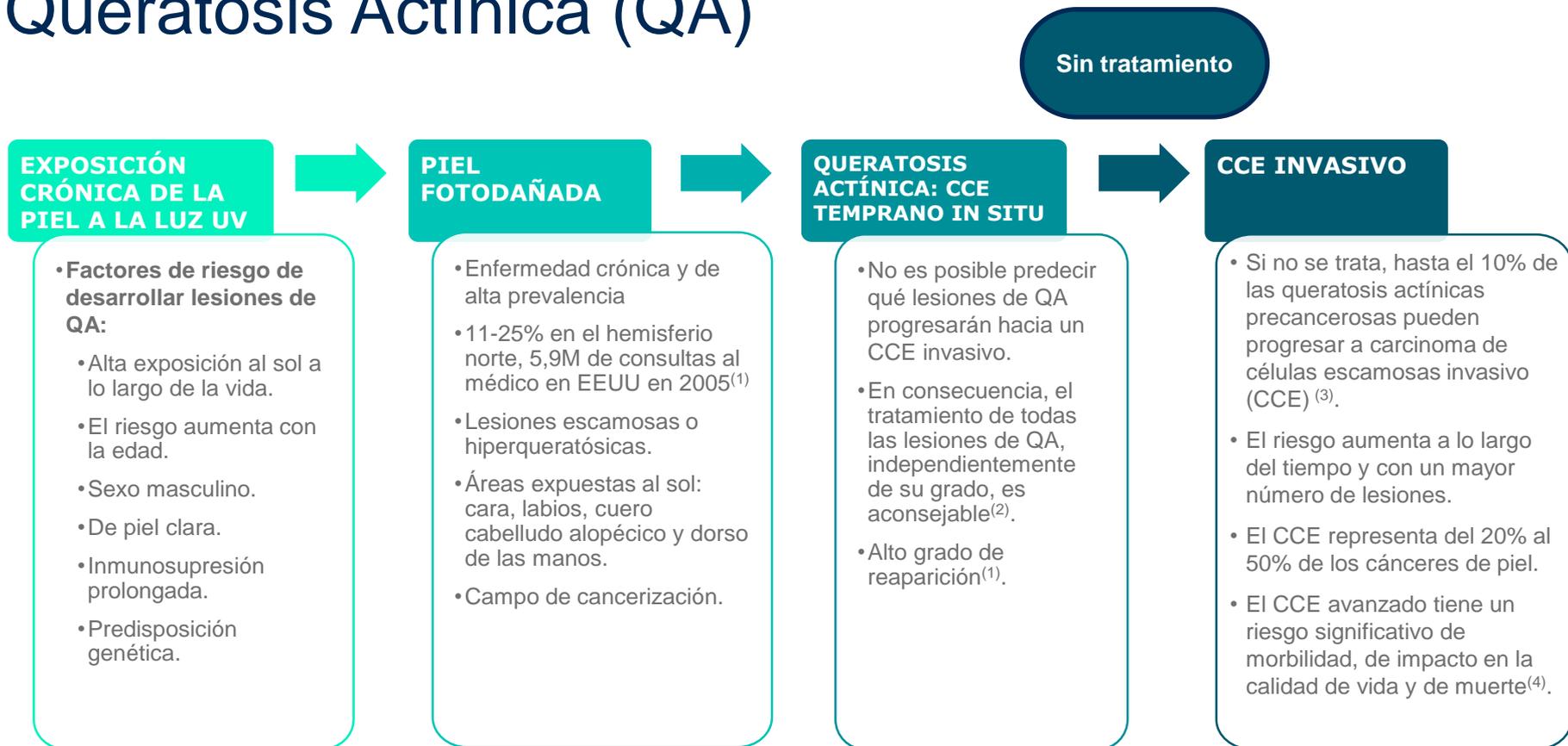
* Propuestas del Consejo a la Junta General de Accionistas el 10 de mayo 2018

Almirall – Asignación de capital



I+D / Queratosis Actínica

Queratosis Actínica (QA)



Queratosis actínica hipertrófica



Campo de cancerización

(1) Fuente: J. A. Siegel et al. Current Perspective on actinic keratosis: a review. Br J Dermatol 2017; 177: 350-358

(2) Schmitz L, Kahl P, Majores M, et al. Actinic keratosis: correlation between clinical and histological classification systems. J Eur Acad Dermatol Venereol. 2016;30(8):1303-7.

(3) Glogau RG. The risk of progression to invasive disease. J Am Acad Dermatol 2000; 42: 23–24.

(4) Guidelines of care for the management of cutaneous squamous cell carcinoma. Work Group; Invited Reviewers. J Am Acad Dermatol. 2018 Jan 3. Epub ahead of print

Queratosis actínica: algoritmo de gestión

LESIONES ÚNICAS (1-3)



- Cryotherapy
- Curretage for thick AK
- 0.5% 5-Fluorouracil + 10% salicylic acid
- 5-fluorouracil cream

CAMPO PEQUEÑO < 25CM²



- ALA or MAL-PDT
- 0.5% 5-Fluorouracil + 10% salicylic acid
- 5-fluorouracil cream
- Imiquimod 5% cream
- Ingenol mebutate gel

CAMPO GRANDE 25-200CM²



- ALA or MAL-PDT
- 3% Diclofenac in 2.5% hyaluron gel
- 5-fluorouracil cream
- Imiquimod 3.75% cream

PDT: Photodynamic therapy

Fuente: Gupta G, Madan V, Lear JT. Squamous Cell Carcinoma and its Precursors. Rook's Textbook of Dermatology 2016.

Queratosis actínica: grandes necesidades no cubiertas

Las opciones actuales de tratamiento están limitadas por:

Reacciones cutáneas severas,
desde necrosis a inflamación



Efectos secundarios severos que
afectan en el cumplimiento del
tratamiento

Tratamiento prolongado: la mayoría
de productos actuales necesitan
más de 4 semanas



Falta de adherencia o
discontinuación del tratamiento

***Se necesitan opciones de tratamiento eficaces con
menos irritación y de duración mas corta***

***KX2-391 ampliará significativamente el
mercado de la QA***

KX2-391 es una nueva entidad química que interfiere con el mecanismo de proliferación celular

Src quinasa

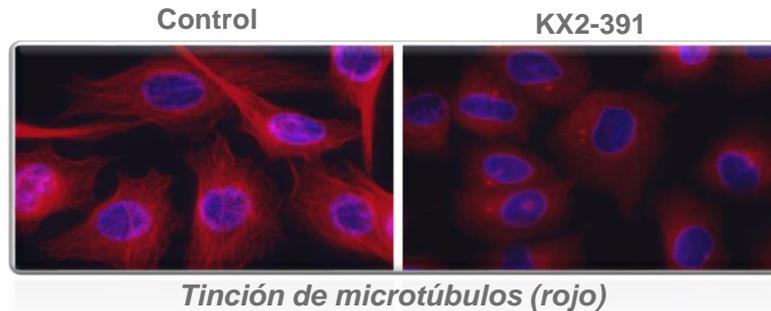
La tirosina quinasa **Src** juega un papel clave en la proliferación, migración y supervivencia de las células

KX2-391 es un inhibidor de Src no competitivo con el ATP que inhibe la fosforilación de Src y la de sus sustratos

Dianas
moleculares

α -tubulina

Los microtúbulos son estructuras esenciales para la división celular



KX2-391 se une a la tubulina e inhibe la polimerización de los microtúbulos

KX2-391

- Inhibe la proliferación de una diversidad de células cancerosas
- Detiene la proliferación al bloquear la mitosis
- Induce muerte celular por apoptosis dependiente de caspasas
- Inhibe la migración de células cancerosas
- Inhibe la progresión tumoral en especies preclínicas

Eficacia de KX2-391 - Tratamiento de QA

- Variable principal: 100% desaparición de todas las lesiones tratadas de QA el día 57
- Área de tratamiento: campo pequeño 25cm²
- Posología: una aplicación al día
- Comparación indirecta con competidor principal (datos procedentes de distintos estudios)

Área	KX2-391 5 Días* Fase II
Cara	23/44 (52%)
Cuero cabelludo	13/40 (33%)

*ePoster sesión AAD San Diego, febrero 16-20, 2018

Área	Principal competidor Estudio 1 3 Días ** Fase III	Principal competidor Estudio 2 3 Días ** Fase III
Cara	46/109 (42%)	58/111 (52%)
Cuero cabelludo	4/26 (15%)	9/31 (29%)

** Información de prescripción de competidor principal. Jul. 2017.

Tolerabilidad de KX2-391 - Tratamiento de QA

- Reacciones locales de la piel (LSR) calificadas desde 0 (menor severidad) a 4 (peor severidad)
- Comparación indirecta con competidor principal (datos procedentes de distintos estudios)

% de sujetos con reacciones locales de la piel severas (Grado 4)

Destacar la ausencia completa de reacciones **Grado 4** en estas categorías para los pacientes tratados con KX2-391

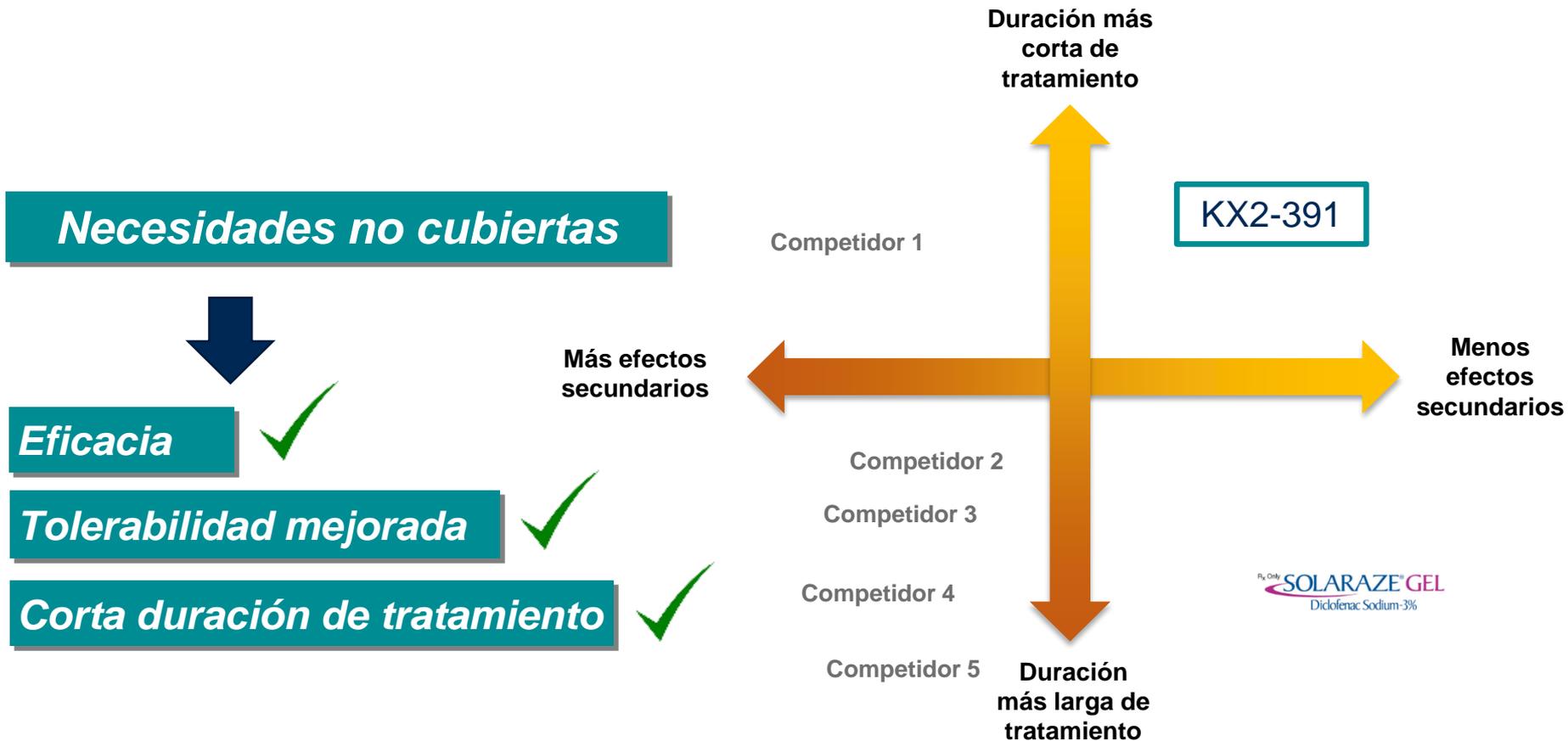
LSR	KX2-391* 5 días
Eritema	1%
Descamación	1%
Costras	0%
Inflamación	0%
Vesiculación / pustulación	0%
Erosión / ulceración	0%

**ePoster sesión AAD San Diego, febrero 16-20, 2018

LSR	Principal competidor**
Eritema	24%
Descamación	9%
Costras	6%
Inflamación	5%
Vesiculación/pustulación	5%
Erosión / ulceración	1%

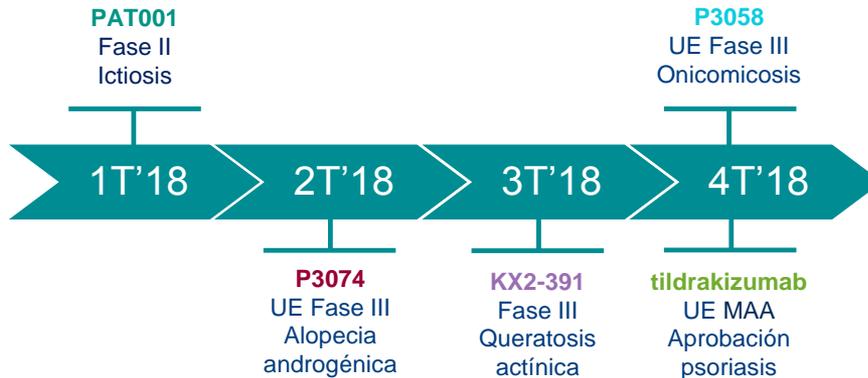
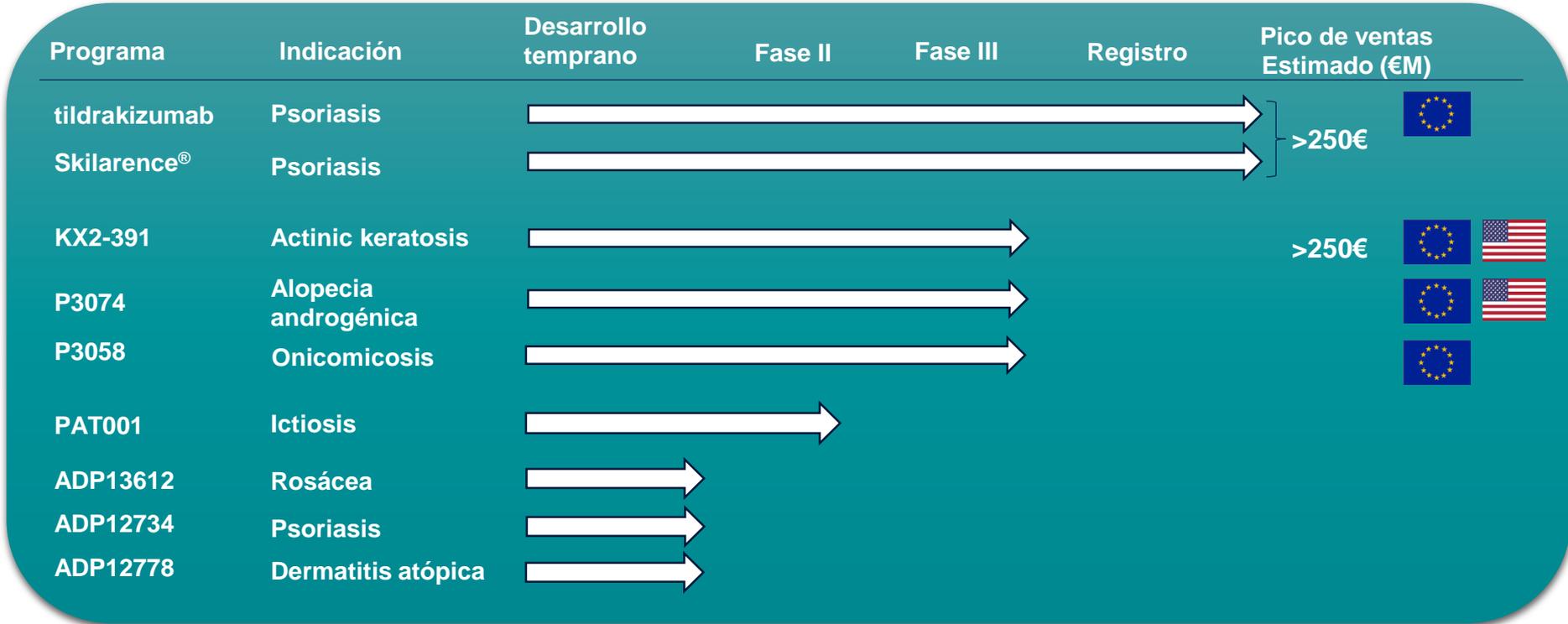
** Información de prescripción de competidor principal. Jul. 2017.

Posicionamiento potencial KX2-391



**Ganar cuota de mercado significativa en la categoría
Ampliar la categoría debido al perfil del producto**

Pipeline I+D



Flujo de acontecimientos del pipeline de I+D en 2018

Conclusiones y estimaciones 2018

Conclusiones

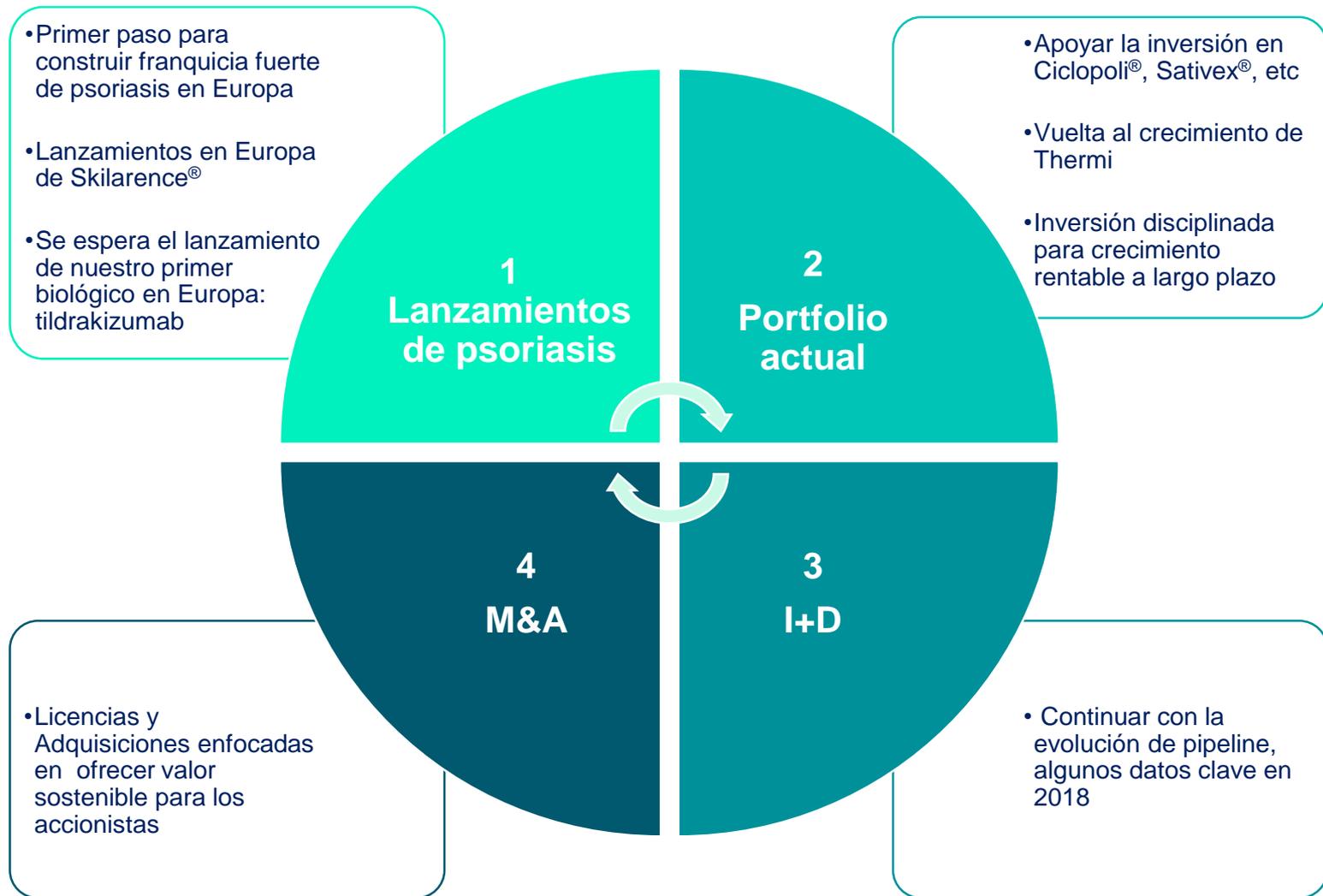
Valoración positiva de Skilarence® y plan de lanzamientos en Europa en 2018

Pipeline de I+D cada vez sólido, enfocado en la salud de la piel

Sigue siendo una prioridad, las licencias de productos en fase avanzada y adquisiciones

Propuesta de autocartera y de dividendo a la Junta General de Accionistas: dividendo estable de 0,19 euros por acción

Prioridades y enfoque 2018



Estimaciones 2018⁽¹⁾

Ingresos Totales

Crecimiento porcentual de un dígito medio (vs. 2017)

EBITDA

c. 20% crecimiento (vs. 2017)

Se espera un crecimiento de Ingresos Totales de un dígito medio con:

- Crecimiento de las Ventas Netas de un dígito medio-alto
- Disminución de Otros Ingresos en un doble dígito

EBITDA impulsado por el negocio principal

Salvo acontecimientos imprevistos

(1) Tipo de cambio constante. Ver apéndice para Ventas Netas reiteradas y Otros ingresos basado en los cambios de IFRS 15

Apéndices financieros

FY 2017 – Flujo de caja

€ Millones	2017	2016
Beneficio antes de impuestos	(321,1)	92,6
Amortizaciones	103,7	100,3
Pérdidas por deterioro	331,8	16,4
Variaciones del capital circulante	0,4	36,9
Pagos por reestructuración	(12,7)	(23,7)
Otros ajustes	(87,2)	(98,7)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(8,8)	(18,7)
Flujo de caja de actividades de explotación (I)	6,1	105,1
Cobro de intereses	1,6	1,2
Capex recurrente	(25,8)	(33,6)
Inversiones	(35,8)	(50,0)
Desinversiones	0,3	13,4
Pagos por combinaciones de negocio	(7,5)	(388,3)
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(67,2)	(457,3)
Pago de intereses	(18,9)	(15,2)
Pago de dividendo	(33,0)	(33,0)
Incremento / (disminución) Deuda	(73,5)	(0,9)
Flujo de caja de actividades de financiación (III)	(125,4)	(49,1)
Flujo de caja generado durante el periodo	(186,5)	(401,3)
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	(61,1)	(352,2)

4T 2017 vs 4T 2016 – Pérdidas y Ganancias

€ Millones	4T 2017	4T 2016	% Var.
Ingresos Totales	194,2	223,9	(13,3%)
Ventas Netas	157,1	188,2	(16,5%)
Otros Ingresos	37,1	35,7	3,9%
Coste de ventas	(56,4)	(57,7)	(2,3%)
Margen Bruto	100,7	130,5	(22,8%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>64,1%</i>	<i>69,3%</i>	
I+D	(20,7)	(36,5)	(43,3%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(13,2%)</i>	<i>(19,4%)</i>	
Gastos Generales y de Administración	(97,5)	(110,4)	(11,7%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(62,1%)</i>	<i>(58,7%)</i>	
Gastos Generales (ex. Depreciación)	(76,8)	(88,3)	(13,0%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(48,9%)</i>	<i>(46,9%)</i>	
Depreciación	(20,7)	(22,1)	(6,3%)
Otros gastos operativos	(2,7)	(1,8)	50,0%
EBITDA	42,1	43,8	(3,9%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>26,8%</i>	<i>23,3%</i>	
Depreciación	(25,2)	(26,3)	(4,2%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(16,0%)</i>	<i>(14,0%)</i>	
EBIT	16,9	17,5	(3,4%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>10,8%</i>	<i>9,3%</i>	
Beneficios por venta de activos	(2,2)	(0,7)	n.m.
Otros costes	(4,3)	(2,1)	104,8%
Costes de reestructuración	(6,4)	(26,6)	(75,9%)
Pérdidas por deterioro	(194,6)	(15,0)	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	(0,5)	(9,7)	(94,8%)
Tipo de cambio	0,1	2,0	(95,0%)
Beneficios antes de impuestos / (pérdidas)	(191,0)	(34,6)	n.m.
Impuesto sobre sociedades	(13,3)	6,6	n.m.
Resultado Neto	(204,3)	(28,0)	n.m.
Resultado Neto Normalizado	4,5	3,2	41,6%

2017 - Reexpresado según IFRS 15

€ Millones	Total 2017	2017 reexpresado IFRS 15	1T 2017	1T 2017 reexpresado IFRS 15	2T 2017	2T 2017 reexpresado IFRS 15	3T 2017	3T 2017 reexpresado IFRS 15	4T 2017	4T 2017 reexpresado IFRS 15
Ingresos Totales	755.8	755.8	210.7	210.7	168.2	168.2	182.7	182.7	194.2	194.2
Ventas Netas	639.4	683.9	176.1	188.7	152.4	161.0	153.8	164.3	157.1	169.9
Ventas Netas	639.4	639.4	176.1	176.1	152.4	152.4	153.8	153.8	157.1	157.1
Otros Ingresos reclas	-	44.5	-	12.6	-	8.6	-	10.5	-	12.8
Otros Ingresos	116.4	71.9	34.6	22.0	15.8	7.2	28.9	18.4	37.1	24.3
Otros Ingresos	116.4	116.4	34.6	34.6	15.8	15.8	28.9	28.9	37.1	37.1
Otros Ingresos reclas	-	(44.5)	-	(12.6)	-	(8.6)	-	(10.5)	-	(12.8)
Coste de ventas	(228.1)	(228.1)	(61.3)	(61.3)	(55.0)	(55.0)	(55.4)	(55.4)	(56.4)	(56.4)
Margen Bruto	411.3	455.8	114.8	127.4	97.4	106.0	98.4	108.9	100.7	113.5
% sobre ventas	64.3%	66.6%	65.2%	67.5%	63.9%	65.8%	64.0%	66.3%	64.1%	66.8%
I+D	(87.9)	(87.9)	(24.2)	(24.2)	(24.0)	(24.0)	(19.0)	(19.0)	(20.7)	(20.7)
% sobre ventas	(13.7%)	(12.9%)	(13.7%)	(12.8%)	(15.7%)	(14.9%)	(12.4%)	(11.6%)	(13.2%)	(12.2%)
Gastos Generales y de Administración	(393.1)	(393.1)	(97.2)	(97.2)	(109.6)	(109.6)	(88.8)	(88.8)	(97.5)	(97.5)
% sobre ventas	(61.5%)	(57.5%)	(55.2%)	(51.5%)	(71.9%)	(68.1%)	(57.7%)	(54.1%)	(62.1%)	(57.4%)
Gastos generales (ex depreciación)	(307.3)	(307.3)	(75.0)	(75.0)	(87.1)	(87.1)	(68.4)	(68.4)	(76.8)	(76.8)
% sobre ventas	(48.1%)	(44.9%)	(42.6%)	(39.7%)	(57.2%)	(54.1%)	(44.5%)	(41.6%)	(48.9%)	(45.2%)
Depreciación	(85.8)	(85.8)	(22.2)	(22.2)	(22.5)	(22.5)	(20.4)	(20.4)	(20.7)	(20.7)
Otros gastos operativos	(8.2)	(8.2)	0.3	0.3	(2.9)	(2.9)	(2.9)	(2.9)	(2.7)	(2.7)
% sobre ventas	0.0%	(1.2%)	0.0%	0.2%	0.0%	(1.8%)	0.0%	(1.8%)	0.0%	(1.6%)
EBITDA	142.2	142.2	55.0	55.0	3.6	3.6	41.5	41.5	42.1	42.1

Desglose de ventas en dermatología

€ Miles	2017	2016	% var vs LY
Europa	176.750	177.354	(0,3%)
Franquicia Ciclopoli	38.811	33.584	15,6%
Solaraze	34.834	36.822	(5,4%)
Franquicia Decoderm	24.827	24.187	2,6%
Otros	78.277	82.761	(5,4%)
EEUU	54.124	165.434	(67,3%)
Franquicia acné oral	6.592	94.103	(93,0%)
Franquicia esteroides	14.543	32.814	(55,7%)
Otros EEUU	32.989	38.517	(14,4%)
Resto del mundo	9.574	8.660	10,5%
Total Derma Rx	240.447	351.448	(31,6%)
ThermiGen	29.012	38.467	(24,6%)
Total Almirall Derma	269.459	389.916	(30,9%)

Desglose ventas por región (Ventas totales)

€ Miles	2017	2016	% var vs LY
Europa	477.838	475.067	0,6%
EEUU	81.899	209.979	(61,0%)
Mercados emergentes	79.644	79.318	0,4%
Total	639.381	764.364	(16,4%)

Los productos más vendidos (ventas netas)

€ Miles	2017	2016	% var vs LY
Ebastel y otros (ebastine)	53.199	56.328	(5,6%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	48.480	47.274	2,6%
Ciclopoli (ciclopirox)	44.182	38.333	15,3%
Solaraze (diclofenac sodium)	35.124	36.974	(5,0%)
Almax (almagate)	25.771	25.584	0,7%
Decoderm y otros (flupredniden)	24.974	24.378	2,4%
Sativex (tetrahydrocannabinol)	23.901	18.844	26,8%
Airtal y otros (aceclofenac)	20.564	22.061	(6,8%)
Imunorix (pidotimod)	18.104	13.388	35,2%
Veltin (clindamycin & tretinoin)	18.072	15.083	19,8%
Oral acne franchise (doxycycline)	6.592	94.103	(93,0%)
Other	320.418	372.013	(13,9%)
Total Ventas Netas	639.381	764.364	(16,4%)

Para más información, por favor contacte con:

Pablo Divasson del Fraile
Corporate Comms. & Investor Relations
Tel. +34 93 291 3087
pablo.divasson@almirall.com

O visite nuestra web: www.almirall.com