



1T 2019

Resultados financieros & *Business Update*

13 de mayo de 2019



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. 1T 2019 Destacados & impulsores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

2. Situación financiera

David Nieto, CFO

3. Actualización pipeline I+D

Bhushan Hardas, CSO

4. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

Apéndices financieros

1T 2019

Destacados & impulsores de crecimiento

1T 2019 Destacados

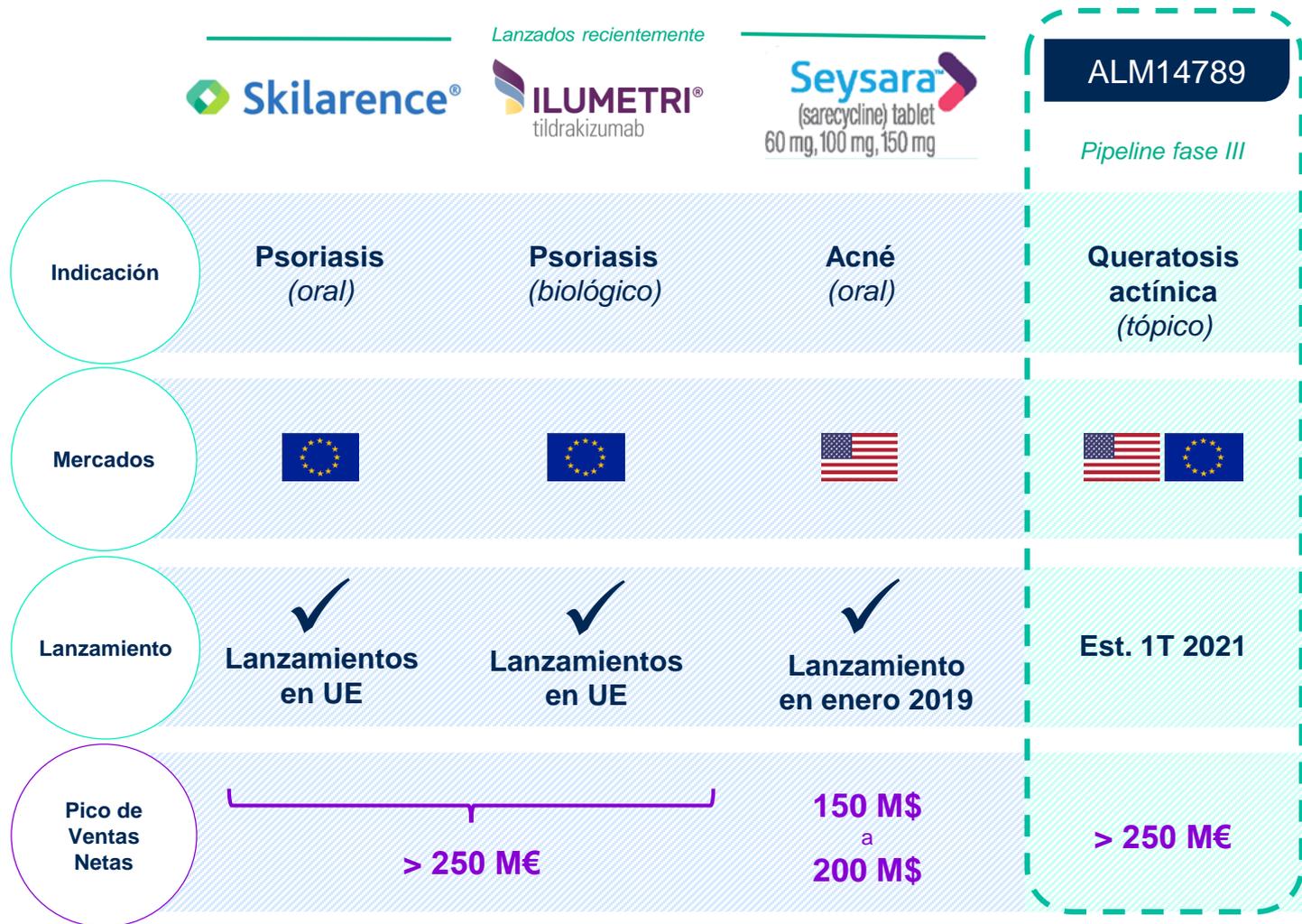


- **Fuerte desempeño del negocio con un crecimiento de doble dígito en Ventas Netas y en capacidad operativa.** Ingresos totales 232,2 M€ +13%, Ventas Netas 224,4 M€ +17% y EBITDA 80,2 M€ +34%*
- **La franquicia europea de psoriasis impulsa el negocio:** sólido crecimiento de Skilarence® y positivas cifras de las ventas iniciales de ILUMETRI® (tildrakizumab); la secuencia de ambos lanzamientos continúa en Europa
- **El lanzamiento de Seysara™ en los EE.UU. muestra señales muy prometedoras con un sólido incremento en TRx**
- **El pipeline en últimas fases de desarrollo progresa satisfactoriamente:** los resultados completos de fase III para **ALM14789** (queratosis actínica) se presentaron en la AAD; **el acuerdo firmado para la opción de lebrikizumab** (dermatitis atópica) refuerza el potencial de este pipeline de I+D
- **Estamos convencidos de alcanzar las estimaciones financieras de 2019** dado que el negocio progresa satisfactoriamente

* En tasas de cambio constante. ThermiGen es tratada como una operación discontinuada

Focalización en Dermatología médica

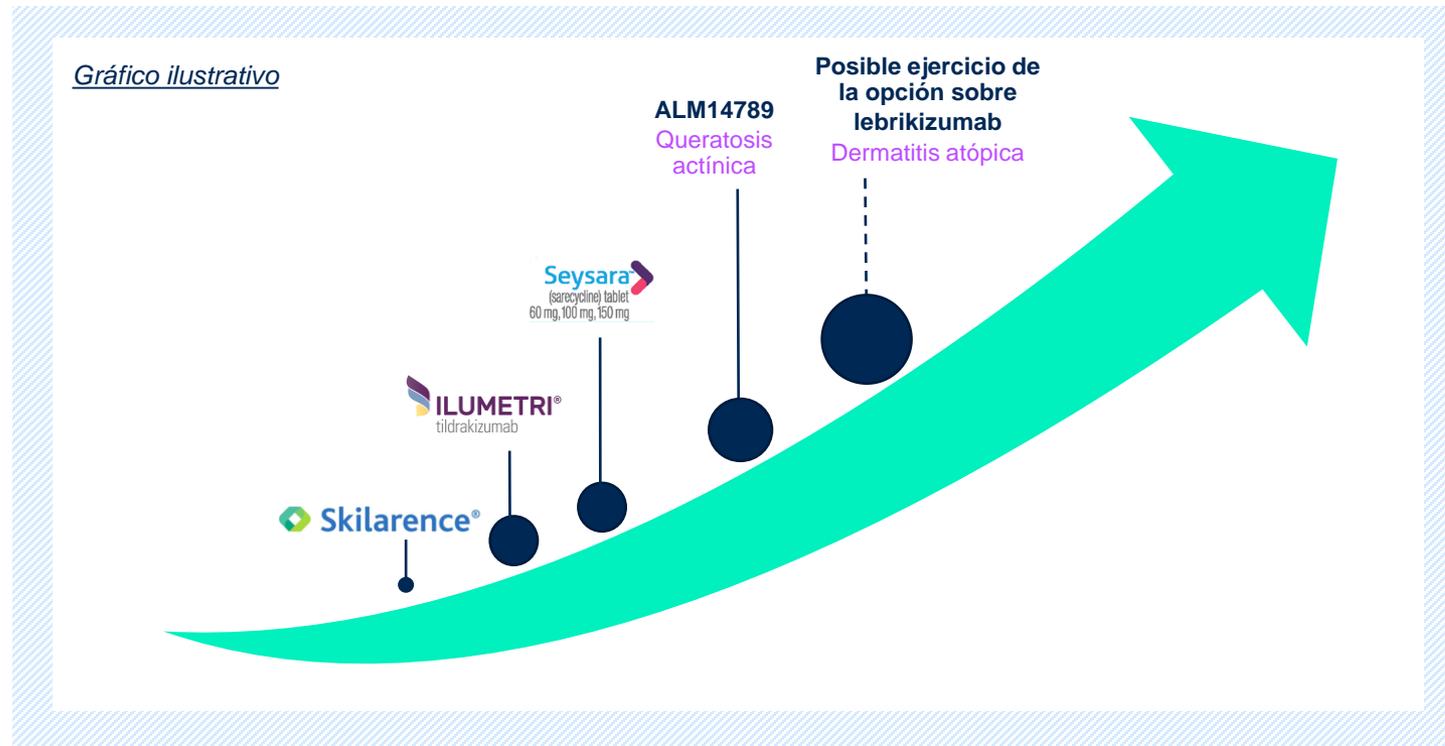
Portfolio de innovadores lanzamientos



Lanzamientos centrados en Dermatología médica



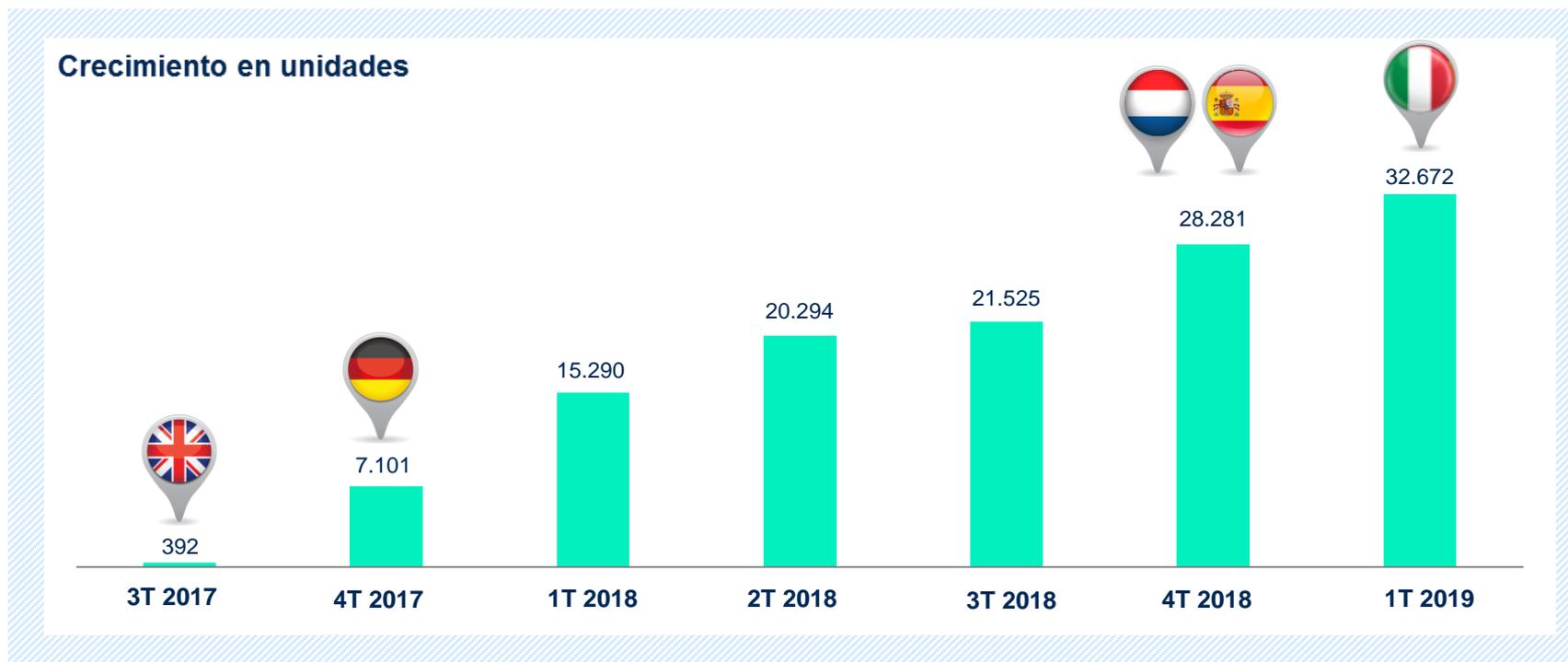
Mas lanzamientos de productos innovadores, con mayor potencial



Impulsores de crecimiento

Skilarence® Fuerte desempeño

Continúa el gran impulso del negocio en Europa



- **Crecimiento en unidades de aproximadamente el 115% año a año**
- **Producto líder** en el mercado de los dimetilfumaratos (DMF) en Alemania
- **Ganando cuota de mercado** en los países donde se ha lanzado: Holanda, España e Italia

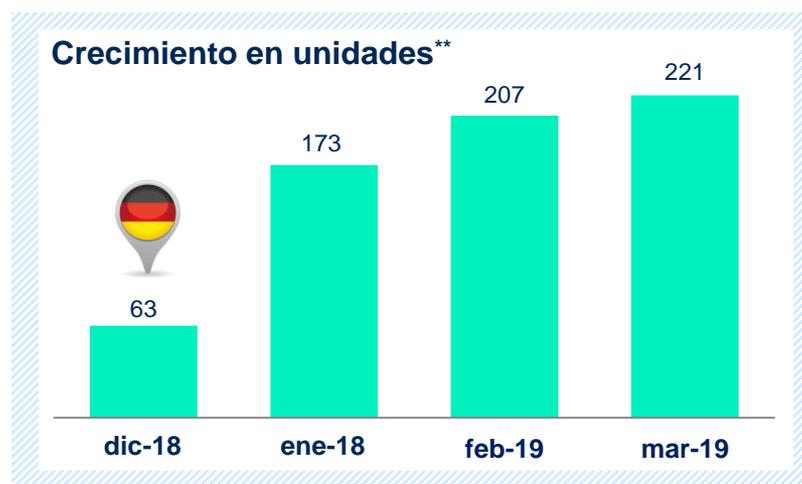
Fuente: Qlik IMS Ventas auditadas.

ILUMETRI® Buenos datos iniciales

Sólidos resultados en ventas

ILUMETRI®

- Indicado para el tratamiento de adultos con **psoriasis en placa de moderada a grave**, candidatos a una terapia sistémica
- ILUMETRI® es un inhibidor IL23p19 con **demostrada eficacia a largo plazo, seguridad y un conveniente régimen de dosificación** (tan solo 4 dosis/año en la terapia de mantenimiento). La eficacia de ILUMETRI® se mantiene durante 3 años en los pacientes que responden*
- **Sólidos resultados en las ventas por unidades** durante el 1T 2019, el primer trimestre completo desde su lanzamiento en Alemania
- **Los lanzamientos continúan en el 2T** con Noruega, Dinamarca, Suecia y Holanda. Recientemente ha recibido la aprobación del NICE en Reino Unido y del Swissmedica de Suiza



* Datos agrupados de pacientes que consiguieron al menos PASI75 en la semana 28 y continuaron en la fase de extensión. Análisis de caso observado. ILUMETRI® 100mg

** Datos internos

ILUMETRI® vs. competencia

Superando a los lanzamientos más recientes de IL17



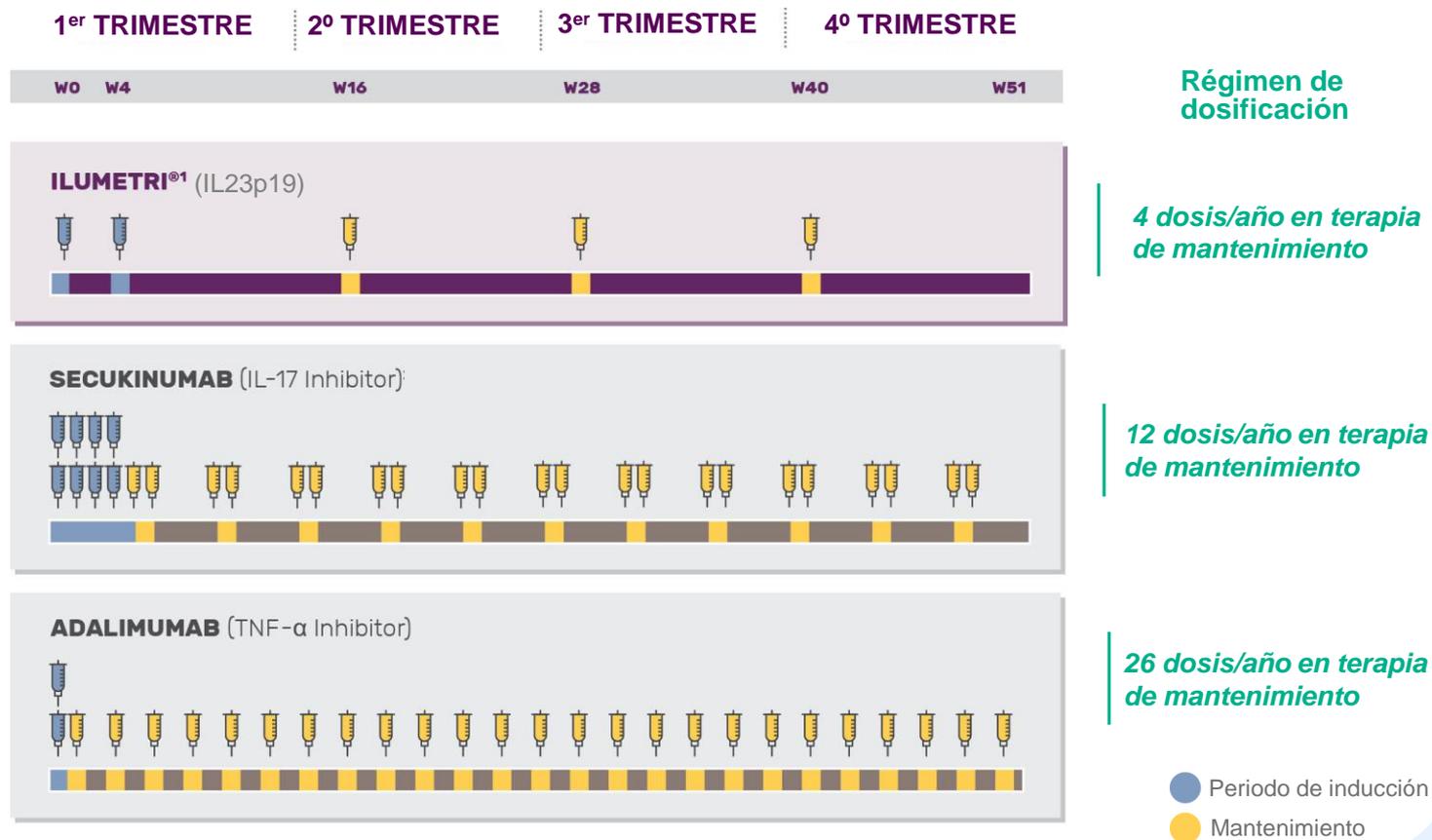
Número inicial de pacientes en el lanzamiento en Alemania*



* Fuente: IQVIA. Productos en seguimiento: Guselkumab, Ixekizumab y Brodalumab. Comenzando todos en cero (primer mes completo de lanzamiento = mes 1) recientes lanzamientos

ILUMETRI® Ofrece un régimen de dosificación conveniente

Opciones de tratamiento biológico para pacientes con psoriasis en placa de moderada a grave*



* Plan de dosificación para el primer año (51 semanas)

Seysara™ Potente lanzamiento

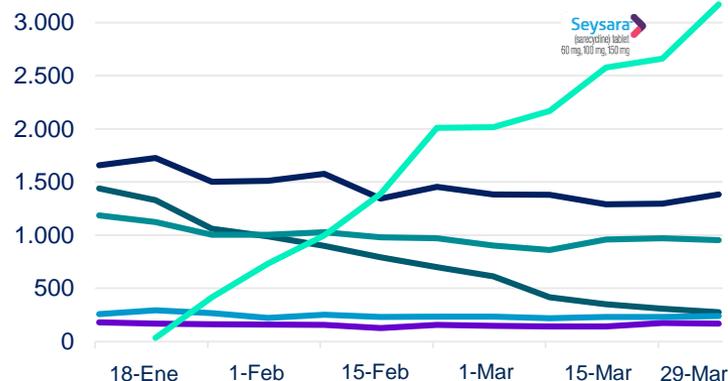


Buena cobertura y volumen inicial de ventas tras el lanzamiento

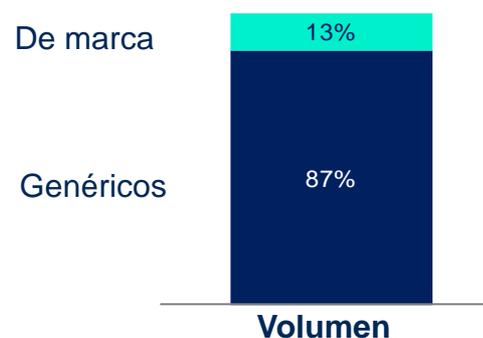
Seysara™

- Las ventas iniciales, tras el lanzamiento en enero, **están siendo muy prometedoras, con una cobertura del mercado actual del 50%**, teniendo en cuenta que el 35% no cuenta con restricciones
- Es ya el **producto de marca número 1 en el relevante mercado de medicamentos orales para el acné en los EE.UU.** (tamaño estimado: 14 millones de prescripciones por año)
- El mercado de productos sin marca **atraerá crecimiento adicional** debido a la falta de innovación en esta categoría
- **Excelentes valoraciones de KOL's** y pacientes desde pre-adolescentes a adultos
- **Seysara™ continúa creciendo semana a semana tras su lanzamiento**
- **Se estima un pico de ventas de entre 150 M\$ a 200M\$**

Seysara TRx vs marcas OAB TRx desde el lanzamiento*



Mercado de los antibióticos orales



* Fuente: IQVIA. Marcas en seguimiento: Doryx, Solodyn Tab, Targadox, Okebo, Ximino, Seysara

Situación financiera

Resultados financieros 1T 2019: fuerte comienzo de año

Destacados

- **Los Ingresos Totales y las Ventas Netas crecen +13% y +17% en CER*, respectivamente**, impulsados por las marcas clave y el portfolio adquirido en EE.UU.
- **El Margen Bruto alcanza el 73%** (+420bps vs 1T 2018) debido al positivo mix de producto
- **Los Gastos Generales & Administración llegan a 71 M€ +1%*** vs. 1T 2018 tras la importante inversión en lanzamientos y en la creación de nuevas capacidades
- **Fuerte apalancamiento operativo con el EBITDA creciendo a +34%*** (vs 1T 2018), tras la importante inversión en I+D y en lanzamientos
- **La desinversión de ThermiGen** resultó exitosa, permitiendo una eficiente reasignación de los recursos

Retos

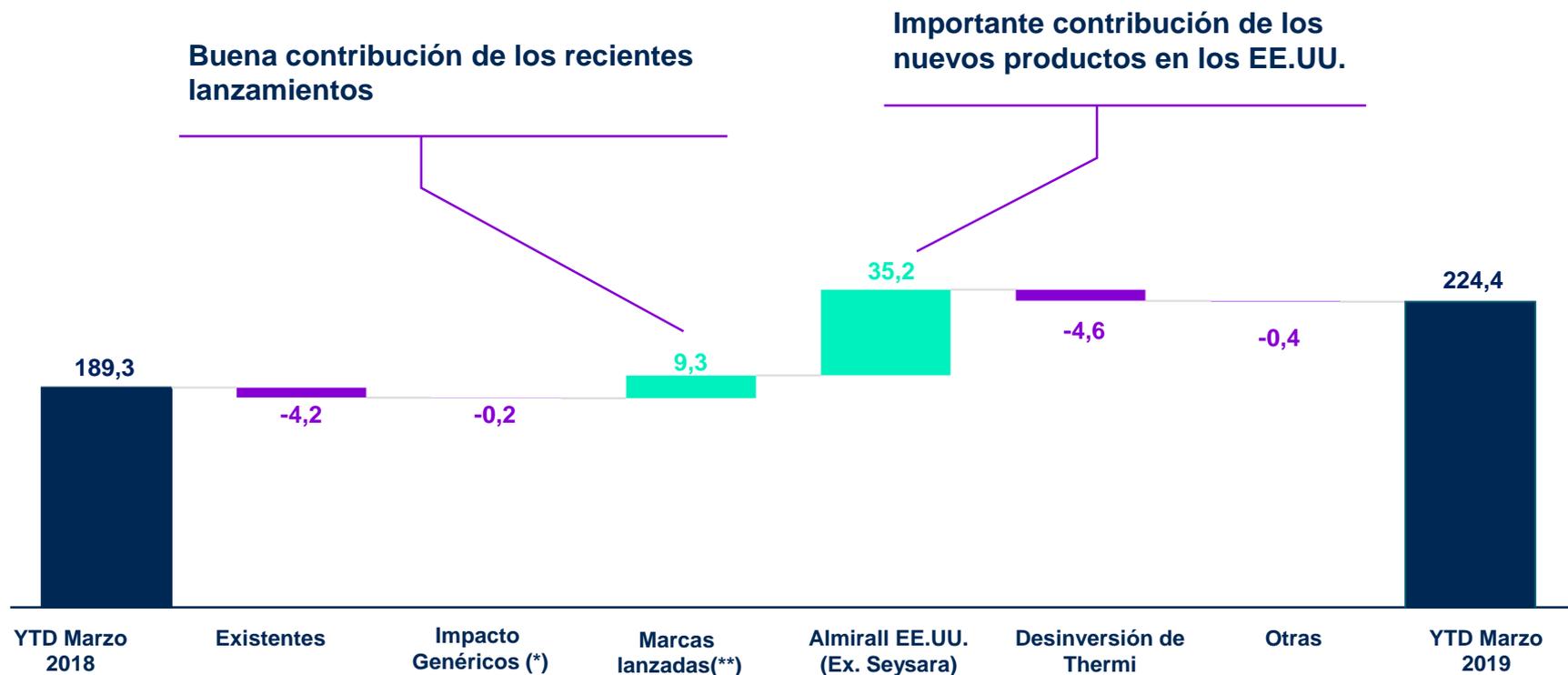
- **Las ventas en Mercados Emergentes disminuyen debido** al retraso en los envíos. Esperamos recuperar el crecimiento en los próximos trimestres
- **Flujo de Caja Operativo** más débil de lo esperado, alcanzando los **29 M€**, principalmente afectado por los deudores comerciales en EE.UU.

* CER (por sus siglas en inglés. Tipos de cambio constantes) y ThermiGen es tratada como una operación discontinuada

T1 2019 Evolución de las Ventas Netas

Crecimiento de los principales productos y nuevos lanzamientos

Millones de Euros



* Incluye todas las geografías, salvo dermatología en EE.UU.

** Incluye Skilarence, Ilumetri, Seysara

1T 2019 Desglose Pérdidas y Ganancias

Sólido crecimiento y favorable mix de producto

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018	% var LY	% var CER LY
Ingresos Totales	232,2	202,0	15,0%	13,2%
Ventas netas	224,4	189,3	18,5%	16,7%
Otros ingresos	7,8	12,7	(38,6%)	(39,4%)
Coste de Ventas	(60,2)	(58,6)	2,7%	3,2%
Margen Bruto	164,2	130,7	25,6%	22,7%
<i>% sobre ventas</i>	<i>73,2%</i>	<i>69,0%</i>		
I+D	(21,7)	(18,6)	16,7%	15,6%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(9,7%)</i>	<i>(9,8%)</i>		
Gastos Generales & de Administración	(99,6)	(84,9)	17,3%	15,0%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(44,4%)</i>	<i>(44,8%)</i>		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(71,0)	(69,3)	2,5%	0,9%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(31,6%)</i>	<i>(36,6%)</i>		
Depreciación y Amortización	(28,6)	(15,6)	83,3%	77,6%
Otros Gastos Operativos	(3,1)	(1,9)	63,2%	63,2%
EBITDA	80,2	58,0	38,3%	33,8%
<i>% sobre ventas</i>	<i>35,7%</i>	<i>30,6%</i>		

Ventas Netas crece vs 2018 impulsadas por el desempeño de nuevos productos

Se espera que el concepto Otros Ingresos se incremente a lo largo del año debido a los hitos anunciados

Fuerte incremento del **Margen Bruto** impulsado por los nuevos lanzamientos y por la mejora del mix de producto

La inversión en I+D alcanza niveles similares en términos porcentuales a 2018

Ofrece niveles similares que en 2018 tras la continua inversión en lanzamientos clave en Europa y EE.UU.

Sustancial capacidad operativa a nivel de EBITDA, a pesar de la importante inversión en I+D y Gastos Generales & de Administración en nuevos productos

1T 2019 EBITDA-Resultado Neto Normalizado

Continúa la disciplina en el manejo de *items* no operativos

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018	% var LY	% var CER LY
EBITDA	80,2	58,0	38,3%	33,8%
<i>% sobre ventas</i>	35,7%	30,6%		
Depreciación y Amortización	32,6	20,0	63,0%	58,5%
<i>% sobre ventas</i>	14,5%	10,6%		
EBIT	47,6	38,0	25,3%	20,8%
<i>% sobre ventas</i>	21,2%	20,1%		
Beneficio por venta de activos	0,7	(0,1)	n.m.	n.m.
Otros costes	0,1	(0,3)	(133,3%)	(166,7%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(6,0)	(0,6)	n.m.	n.m.
Beneficio antes de impuestos	42,4	37,1	14,4%	10,4%
Impuesto sobre sociedades	(9,3)	(6,2)	50,0%	37,1%
Cese operaciones (Thermi)	(3,2)	-	n.m.	n.m.
Resultado neto	29,9	30,9	(3,1%)	(4,4%)
Resultado neto normalizado	32,6	30,9	5,6%	3,3%
BPA	0,17	0,18		
BPA normalizado	0,19	0,18		

Incremento del EBITDA, principalmente impulsado por el desempeño de las Ventas Netas, la mejora del Margen Bruto y un estricto control de costes

Incremento de los gastos financieros netos debido a la nueva deuda y al efecto negativo de las diferencias de cambio

Thermi está tratado como cese de operación en el 1T 2019

1T 2019 Balance

€ Millones	Marzo 2019	Diciembre 2018	Var of BS	
Fondo de comercio	316,0	316,0	-	
Activos intangibles	1.168,4	1.121,2	47,2	Incrementado debido al pago por la opción sobre lebrizumab a Dermira
Inmovilizado material	116,7	115,2	1,5	
Activos financieros	131,4	142,3	(10,9)	Incluye el valor de los hitos y de los royalties que se cobrarán de AstraZeneca
Otros activos no corrientes	280,5	280,4	0,1	
Total Activos No Corrientes	2.013,0	1.975,1	37,9	
Existencias	97,8	92,3	5,5	Recibe el impacto principalmente de los deudores de los EE.UU.
Deudores comerciales	250,4	192,8	57,6	
Caja y equivalentes al efectivo	43,7	86,3	(42,6)	
Otros activos corrientes	60,2	43,0	17,2	
Total Activos Corrientes	452,1	414,4	37,7	
Total Activos	2.465,1	2.389,5	75,6	
Patrimonio neto	1.227,6	1.191,7	35,9	Disminución debido a la cancelación parcial de la línea de crédito revolving
Deuda financiera	529,7	548,7	(19,0)	
Pasivos no corrientes	376,5	407,6	(31,1)	
Pasivos corrientes	331,3	241,5	89,8	
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.465,1	2.389,5	75,6	

Posición Neta de Deuda	Marzo 2019	Diciembre 2018	Var.
Caja y equivalentes:	(43,7)	(86,3)	42,6
Deuda financiera:	529,7	548,7	(19,0)
Planes de pensiones:	70,3	70,6	(0,3)
Deuda Neta / (Efectivo)	556,3	533,0	(23,3)

1T 2019 Flujo de Caja

Flujo de Caja Operativo afectado por los deudores comerciales en EE.UU.

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018
Beneficio antes de impuestos	39,2	37,1
Depreciaciones y amortizaciones	32,6	20,0
Variaciones de capital circulante	(33,5)	(13,8)
Otros ajustes	(6,3)	(20,5)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(3,5)	11,1
Flujo de caja de actividades operativas (I)	28,5	33,9
Capex recurrente	(3,6)	(1,8)
Inversiones	(34,3)	(75,7)
Desinversiones	1,2	0,6
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(36,7)	(76,9)
Pago de intereses	(1,0)	(0,3)
Otros	(3,4)	-
Incremento/(disminución) deuda	(30,0)	(100,0)
Flujo de caja de actividades de financiación	(34,4)	(100,3)
Flujo de caja generado durante el periodo	(42,6)	(143,3)
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	(8,2)	(43,0)

Incremento en las cuentas a cobrar de los EE.UU. debido al momento de cobro en el 1T

El Flujo de Caja por impuestos sobre beneficios vuelve a la normalidad después de los cobros puntuales de 2018 (como el reembolso en España)

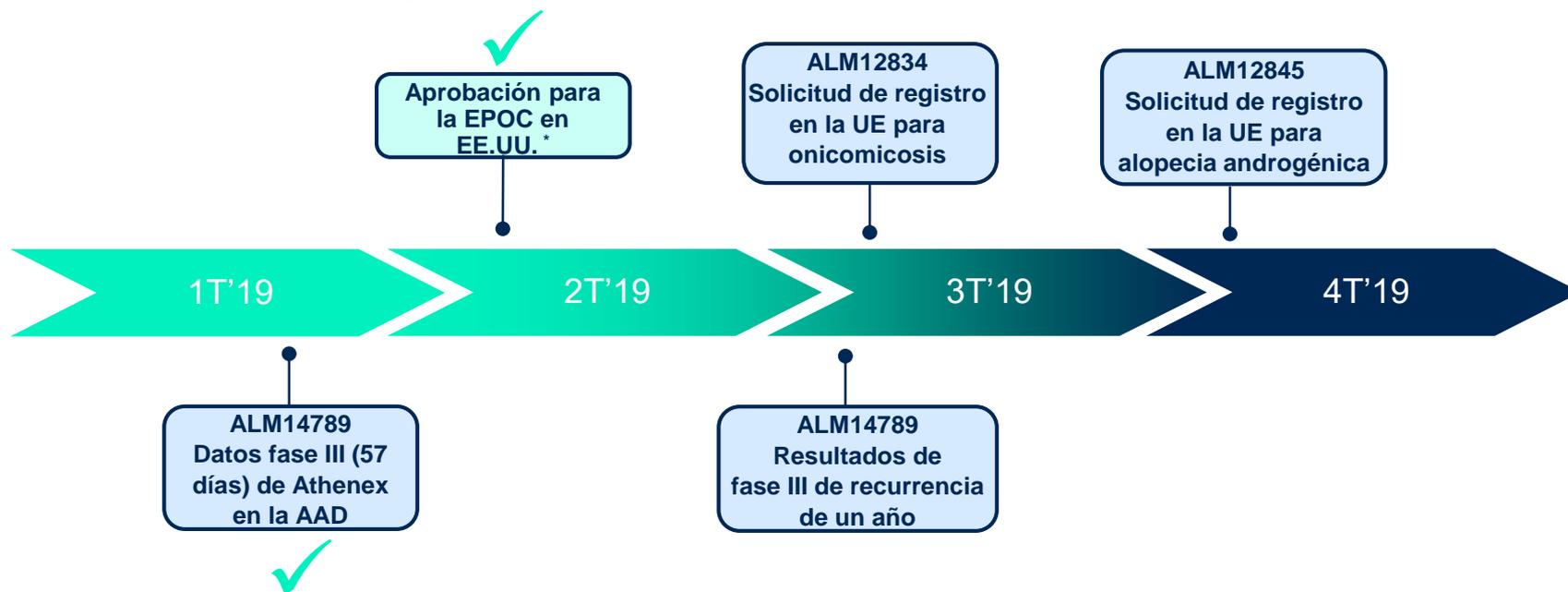
Actualización pipeline I+D

Actualización del pipeline



Indicación	Nuevo código <small>(antiguo)</small>	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro	Área geográfica
Queratosis actínica	ALM14789 (KX2-391)					
Alopecia androgénica	ALM12845 (P3074)					
Onicomiosis	ALM12834 (P3058)					
Psoriasis	ALM12734 (ADP12734)					

Acontecimientos del pipeline de I+D



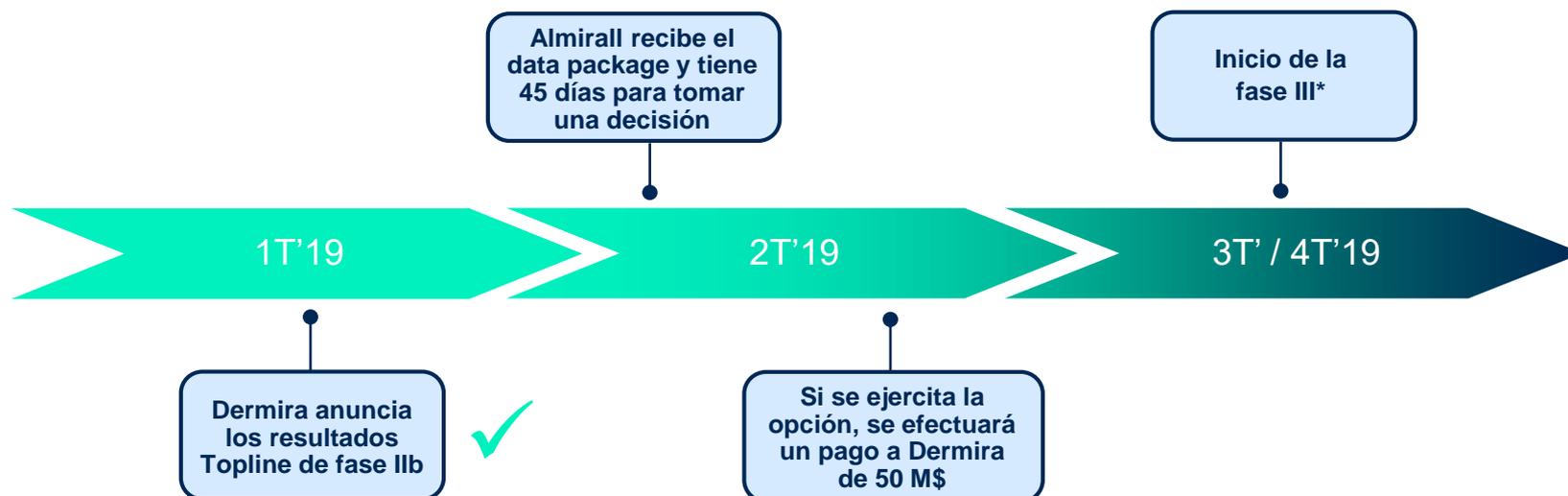
* Aprobación de la FDA para Duaklir® (1 de abril de 2019), un nuevo fármaco para tratar la enfermedad obstructiva crónica pulmonar (EPOC)



Fase IIb: Resultados Topline positivos

- La inhibición selectiva de la IL-13 con lebrikizumab podría ser una mejor forma de abordar la dermatitis atópica
- Las tres dosis de lebrikizumab alcanzaron el criterio de valoración primario con diferencia estadísticamente significativa
- Quedó demostrada su eficacia dependiendo de las diferentes medidas de las dosis, mostrando una buena tolerabilidad y con un perfil de seguridad compatible con estudios anteriores

Calendario para lebrikizumab



* Sujeto al ejercicio de la opción de Almirall

Conclusiones

Estimaciones financieras 2019 Reiteradas*

Ingresos Totales	Crecimiento de un doble dígito bajo
EBITDA	Entre 290 - 300 M€

Se espera un crecimiento en los Ingresos Totales de un doble dígito bajo con:

- Crecimiento de las Ventas Netas en doble dígito bajo
- Otros Ingresos creciendo cerca de +20%

* A tipo de cambio constante. Guidance 2019 excluye ThermiGen e incluye cambios contables (como NIIF 16 y el tratamiento en Estados Unidos de las comisiones de mayorista)

Conclusiones



- **Convencimiento de que se alcanzarán las estimaciones financieras de 2019:** sólido impulso del negocio encabezado por marcas clave en Europa y EE.UU.

-
- **Los lanzamientos y su secuencia de comercialización resultan prometedores:**
 - **La franquicia de psoriasis europea cobra impulso,** fuerte crecimiento de Skilarence[®], positivas ventas iniciales de ILUMETRI[®] (tildrakizumab)
 - **Potente lanzamiento de Seysara[™] en los EE.UU.,** con buena cobertura y volumen de ventas

-
- **El pipeline en últimas fases de desarrollo continúa progresando, sirviendo de base para nuestro futuro crecimiento:**
 - **Los resultados completos de fase III de ALM14789** (queratosis actínica) han resultado positivos, demostrando buena eficacia y seguridad
 - **El pipeline queda reforzado gracias** al acuerdo para ejercitar la opción sobre lebrikizumab (dermatitis atópica)

-
- **El equipo directivo continúa firmemente decidido en buscar oportunidades externas adicionales** que generen valor sostenido para los accionistas

Apéndices financieros

1T 2019 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD Marzo CER 2019	YTD Marzo 2019 Actual	var.	YTD Marzo 2018	% var. CER	% var Actual
Ingresos Totales	228,6	232,2	3,6	202,0	13,2%	15,0%
Ventas Netas	220,9	224,4	3,5	189,3	16,7%	18,5%
Otros Ingresos	7,7	7,8	0,1	12,7	(39,4%)	(38,6%)
Coste de ventas	(60,5)	(60,2)	0,3	(58,6)	3,2%	2,7%
Margen Bruto	160,4	164,2	3,8	130,7	22,7%	25,6%
% de ventas	72,6%	73,2%		69,0%		
I+D	(21,5)	(21,7)	(0,2)	(18,6)	15,6%	16,7%
% de ventas	(9,7%)	(9,7%)		(9,8%)		
Gastos Generales y de Administración	(97,6)	(99,6)	(2,0)	(84,9)	15,0%	17,3%
%de ventas	(44,2%)	(44,4%)		(44,8%)		
Gastos Grales. y de Administración sin Depreciación y Amortización	(69,9)	(71,0)	(1,1)	(69,3)	0,9%	2,5%
% de ventas	(31,6%)	(31,6%)		(36,6%)		
Depreciación y Amortización	(27,7)	(28,6)	(0,9)	(15,6)	77,6%	83,3%
Otros Gastos Operativos	(3,1)	(3,1)	-	(1,9)	63,2%	63,2%
EBIT	45,9	47,6	1,7	38,0	20,8%	25,3%
% de ventas	20,8%	21,2%		20,1%		
Depreciación y Amortización	31,7	32,6	0,9	20,0	58,5%	63,0%
% de ventas	14,4%	14,5%		10,6%		
EBITDA	77,6	80,2	2,6	58,0	33,8%	38,3%
% de ventas	35,1%	35,7%		30,6%		
Beneficios por venta de activos	0,7	0,7	-	(0,1)	n.m.	n.m.
Otros costes	0,2	0,1	(0,1)	(0,3)	(166,7%)	(133,3%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(5,9)	(6,0)	(0,1)	(0,6)	n.m.	n.m.
Beneficio antes de impuestos	40,9	42,4	1,5	37,1	10,4%	14,4%
Impuesto sobre sociedades	(8,5)	(9,3)	(0,8)	(6,2)	37,1%	50,0%
Cese de operaciones	(2,9)	(3,2)	(0,3)	-	n.m.	n.m.
Resultado Neto	29,5	29,9	0,7	30,9	(4,4%)	(3,1%)
Resultado Neto Normalizado	31,9	32,6	0,7	30,9	3,3%	5,6%

EURO	CER 2019	Marzo 2019
USD	1,23	1,14
CHF	1,16	1,13
GBP	0,88	0,86
PLN	1,23	4,30
DKK	7,45	7,46

1T 2019 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018	% var vs LY
Europa	54	46	19,1%
Franquicia Ciclopoli	12	10	20,2%
Skilarence	8	4	117,1%
Solaraze	7	8	(1,9%)
Franquicia Decoderm	7	6	4,8%
Ilumetri	3	-	n.m.
Otros	17	18	(5,5%)
EE.UU.	49	9	n.m.
Resto del mundo	2	3	(35,5%)
Total Derma Rx	105	57	84,2%
ThermiGen	-	5	n.m.
Total Almirall Derma	105	62	70,5%

1T 2019 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018	% var vs LY
Europa	148	140	5,7%
EE.UU.	50	14	<i>n.m.</i>
Mercados Emergentes	26	35	(25,6%)
Total	224	189	18,6%

1T 2019 Productos más vendidos

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018	% var vs LY
Franquicia Ebastel	21	19	11,4%
Aczone	20	-	<i>n.m.</i>
Efficib/Tesavel	13	12	4,3%
Franquicia Ciclopoli	12	11	8,3%
Crestor	9	10	(16,2%)
Skilarence	8	4	117,1%
Almax	8	7	5,8%
Solaraze	7	8	(1,9%)
Tazorac	7	-	<i>n.m.</i>
Sativex	7	7	2,1%
Resto de productos	112	111	1,1%
Ventas Netas	224	189	18,6%

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto & EBITDA

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018
Importe neto cifra de negocios (INCN) (1)	226,7	189,3
Ventas ThermiGen (3)	(2,3)	-
Ventas Netas	224,4	189,3
- Aprovisionamientos (1)	(46,1)	(44,7)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)	1,6	-
- Otros costes fabricación (2)		
Gastos de personal	(8,1)	(7,4)
Amortizaciones	(2,5)	(2,5)
Otros gastos de explotación	(5,1)	(4,0)
Margen Bruto	164,2	130,7
% de Ingresos	73,2%	69,0%

€ Millones	YTD Marzo 2019	YTD Marzo 2018
Beneficio de explotación	45,1	37,7
- Subtotales directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	32,6	20,0
Resultados netos por enajenación de activos	(0,7)	-
- Otros importes no trazables directamente con CCAACC		
Importe Neto de la cifra de negocios (3)	(2,3)	-
Aprovisionamientos (3)	1,6	-
Gastos de personal (3)	2,0	-
Otros gastos de explotación (3)	1,9	0,3
EBITDA	80,2	58,0

(1) Según Terminología de las Cuentas Anuales

(2) Datos incluidos en el epígrafe correspondiente a la cuenta de pérdidas y ganancias

(3) Obedecen principalmente a la aportación de ThermiGen en 2019 en los respectivos epígrafes de las Cuentas Anuales

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados - EBIT e Ingresos financieros netos / (gastos)

€ Millones	1T 2019	1T 2018
EBITDA	80,2	58,0
- Amortizaciones & depreciaciones	(32,6)	(20,0)
EBIT	47,6	38,0

€ Millones	1T 2019	1T 2018
Derivados financieros	(0,8)	-
Gastos financieros	(2,3)	(1,2)
Diferencias de cambio	(2,9)	0,6
Ingresos financieros netos / (gastos)	(6,0)	(0,6)



Para más información, por favor contacte con:

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

O visite nuestra web:

www.almirall.es