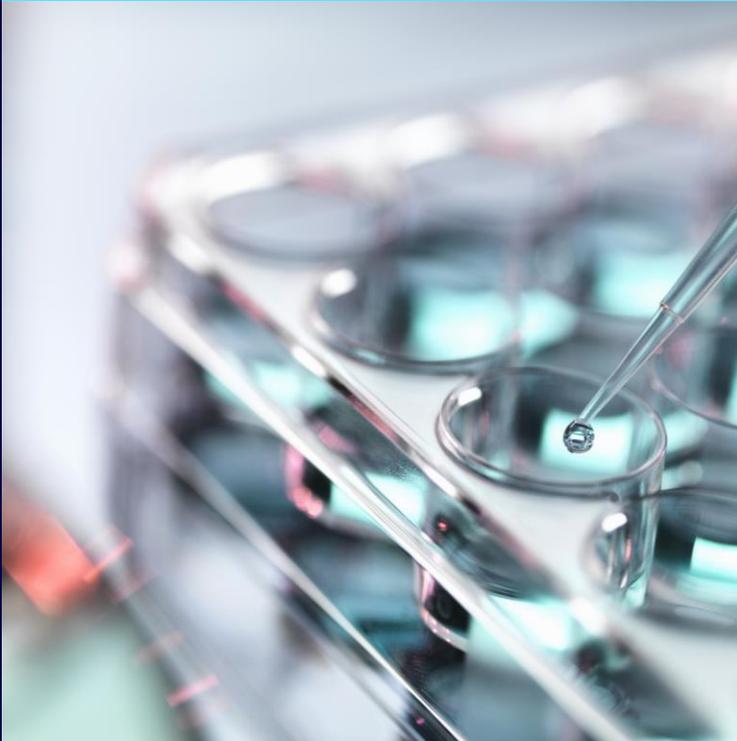


Cuidando el hoy y el mañana

Capital Markets Day
29 de marzo 2023



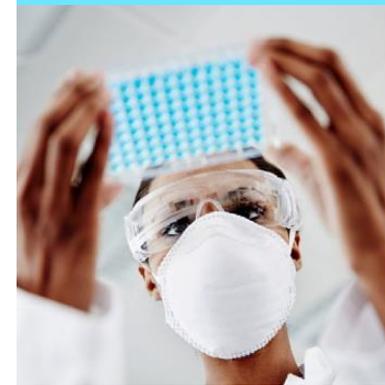
Índice

1//
Nuestros
pilares
estratégicos



2//
Nuestra
estrategia de
I+D+i

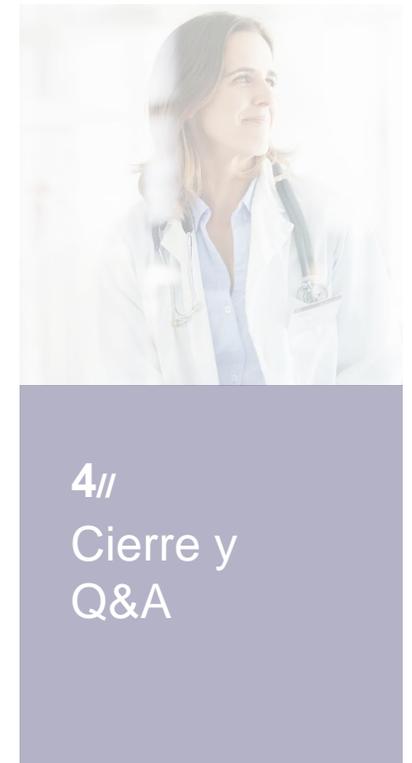
3//
Resultados
2022 y
compromisos
2023



4//
Cierre y
Q&A



1// Nuestros pilares estratégicos



Faes Farma hoy

Diversificación

~400M€

INGRESOS FARMA

~60M€

INGRESOS NySA

Rentabilidad

~120M€

EBITDA +6% vs.
2021

Huella geográfica

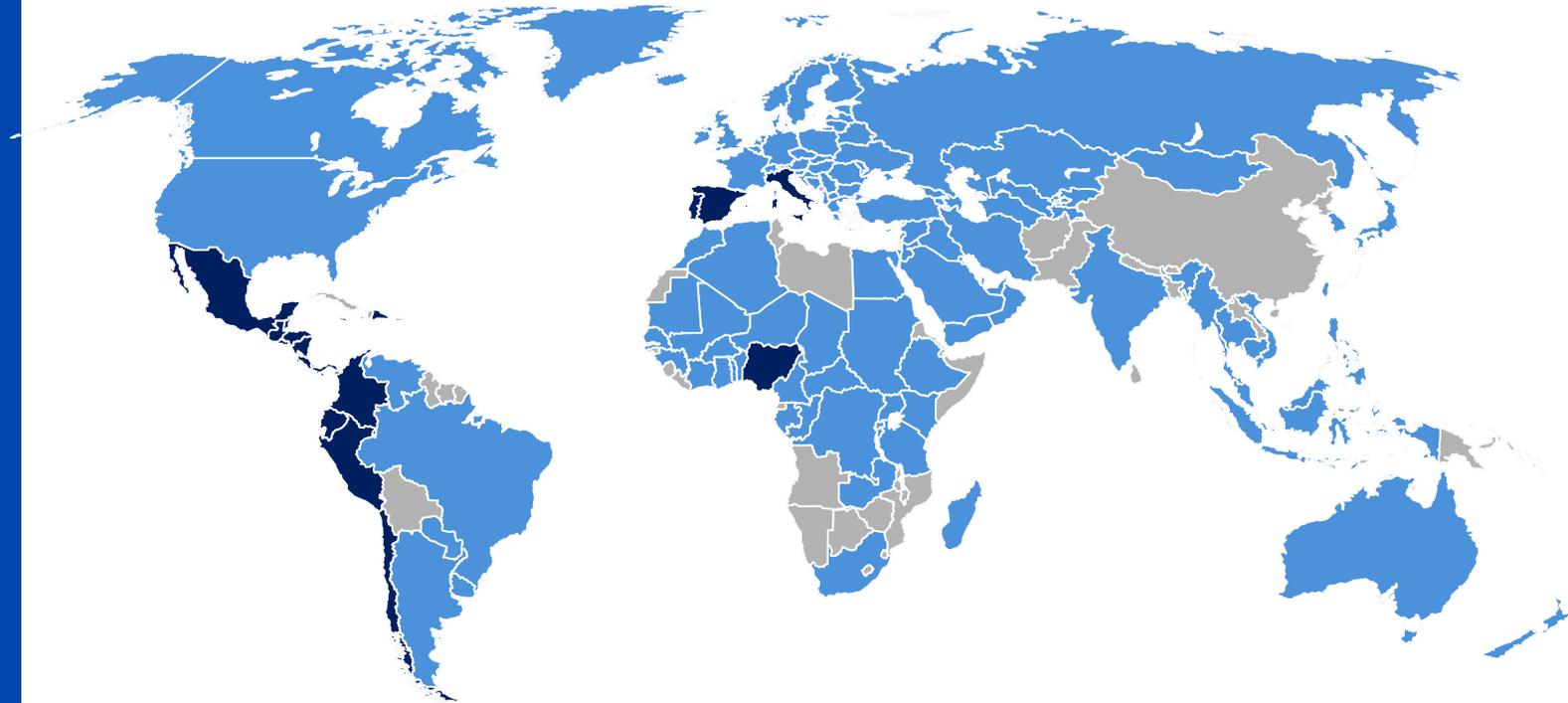
PRESENCIA EN

>130
PAÍSES

Empleo

~1.800
EMPLEADOS

- Presencia directa Iberia + filiales
- Presencia productos Faes vía partners y exportaciones



Notas: Datos cierre 2022; Ingresos: ingresos totales.

Nuestros pilares estratégicos

1//

Crecimiento en torno a nuestras familias de **PRODUCTOS ESTRATÉGICOS**



2//

Puesta en valor de nuestras plataformas de **COMERCIALIZACIÓN DIRECTA**



3//

Foco en la **EXCELENCIA OPERATIVA**



Familias de productos estratégicos

Pilar I. Crecimiento en torno a nuestras familias de productos estratégicos a través de la internacionalización vía licencias



Bilastina

Antihistamínico líder a nivel global, con recorrido de crecimiento todavía pendiente en varios mercados

Calcifediol

Mayor eficacia en el tratamiento de la deficiencia de pro-hormona D

Mesalazina

Tratamiento para la colitis ulcerosa con múltiples lanzamientos previstos

Productos "tier2"

Otros productos que completan nuestro portafolio de prescripción y OTC

Internacionalización

...combinando la comercialización directa con una **estrategia de licencias** gracias a nuestra cuidada selección de **partners internacionales**

Desarrollo del portafolio

...para seguir **desarrollando nuestras gamas de productos estratégicos**

Ingresos totales
2022

110M€
+16% vs. 2021

45M€
+7% vs. 2021

15M€
+6% vs. 2021

~230M€
+6% vs. 2021



Ingresos totales en
2022

110M€
(+16% vs. 2021)

Dosis vendidas desde 2015

5.000M

Marca Líder

o #2 en varios de los principales
mercados del mundo

Cuota en el mercado global de
antihistamínicos

13,9%

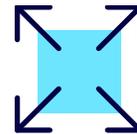
Familias de productos estratégicos

Bilastina. Un antihistamínico líder que seguirá
manteniendo su alto valor en los próximos años...



Crecimiento a doble dígito

en mercados relevantes en Asia Pacífico,
Canadá y LATAM, y a un dígito alto en Europa



**Lanzamiento en uno de los principales
mercados**

de antihistamínicos a corto plazo



**Desarrollo de la mayor gama de
productos**

alrededor de un antihistamínico
moderno

Bilastina. ...Con posición de liderazgo en los principales mercados globales y recorrido de crecimiento pendiente en mercados clave

Top mercados antihistamínicos Faes Farma y presencia de Bilastina [R6A, 2022, M€]





Ingresos totales en 2022

45M€

Mercado global de Vitamina D

>1.800M€

Crecimiento vs. mercado

+10pp

Calcifediol ha crecido a un 27% medio anual entre 2017 – 2022, frente a un 16% del mercado

Mayor rapidez de acción y resultados más predecibles

Familias de productos estratégicos

Calcifediol. Seguirá sosteniendo un fuerte crecimiento a futuro...

Calcifediol continuará creciendo en mercados actuales y de nuevo lanzamiento



Crecimiento en nuestros principales mercados

(España, Italia, Portugal)



Fuerte lanzamiento en países clave:

México, con nueva fuerza de ventas dedicada

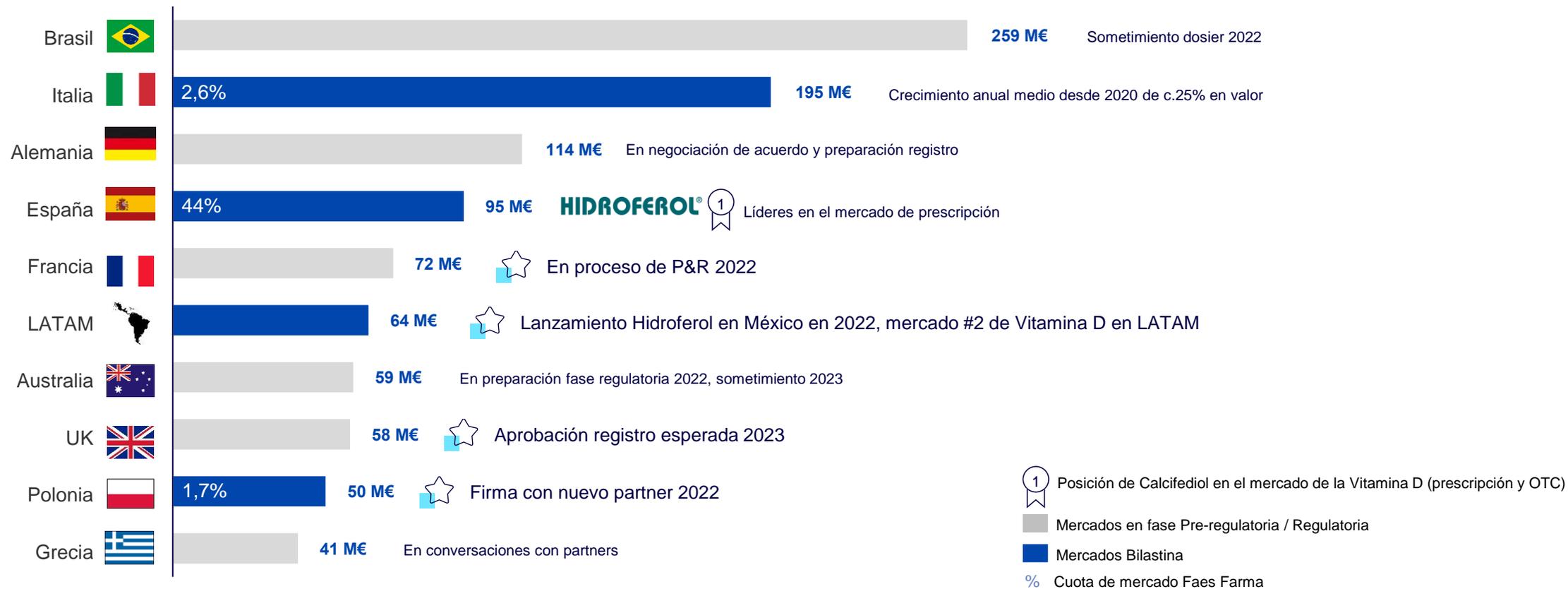


Desarrollo del portfolio

hacia formas de mayor eficacia y seguridad, y desarrollo de combinaciones

Calcifediol. ...Con amplias perspectivas de crecimiento en nuevos mercados a nivel global

Top mercados Faes Farma de Vitamina D y presencia de Calcifediol [2022, M€]





Ingresos totales en 2022

15M€

Mercado global de Mesalazina

920M€

Eje del tratamiento de la colitis ulcerosa

primera línea en todas las guías terapéuticas

Éxitos 2022

Polonia: 10% de cuota en año 2 desde lanzamiento

Portugal: crecimiento del 23%, frente al 8% del mercado

Familias de productos estratégicos

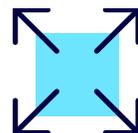
Mesalazina. Tratamiento de base para la colitis ulcerosa leve-moderada, con múltiples lanzamientos previstos

Mesalazina seguirá desarrollándose para tener la mayor gama de formulaciones alrededor de la molécula



Desarrollo del portfolio más completo de Mesalazina:

comprimido, comprimido altas dosis, gránulos varias dosis y formas tópicas



Lanzamientos en nuevos mercados europeos en 2022:

Reino Unido, y nuevo acuerdo de licencia en Grecia

Crecimiento pendiente. Nuestros productos estratégicos están todavía pendientes de lanzamiento en mercados con un valor superior a 1.600M€

	Bilastina	Calcifediol	Mesalazina	
Mercado actual Tamaño de mercado de comercialización actual Faes Farma	~2.870M€	~600M€	~370M€	~3.840M€
Nuevos mercados (5 años) Tamaño de mercado con productos ya licenciados y pendientes de lanzamiento	~740M€	~700M€	~170M€	~1.610M€ 
Otros mercados potenciales Tamaño de otros mercados potenciales a largo plazo		~450M€	~360M€	~810M€

Notas: Tamaño de mercado no equivale a ventas potenciales Faes Farma. Bilastina: IQVIA 2022 FY - Ventas totales del mercado R6A sólidos, ventas del mercado Rx R6A líquidos, Rx R1B y Rx S1G; Calcifediol: IQVIA 2022 FY - Ventas totales de todos los mercados mundiales de Calcifediol, Colecalcifediol y Ergocalciferol. No incluye Eidecalcitol (Japón); Mesalazina: IQVIA 2022 FY Ventas totales del mercado de prescripción de Mesalazina excluyendo los mercados de EEUU, China, Corea, Japón e India.

Pilar II. Puesta en valor y desarrollo de nuestras plataformas de comercialización directa

Faes LATAM

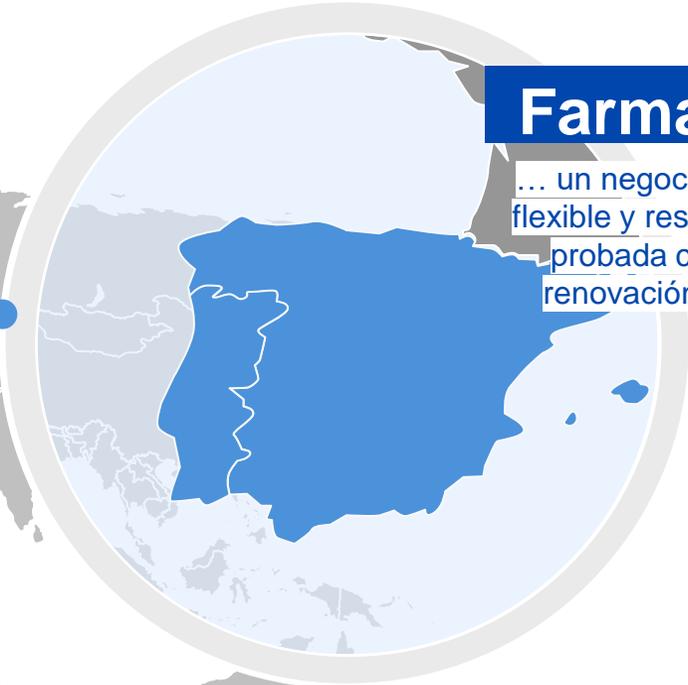
... replicando el modelo comercial de Faes Farma en España, con presencia en seis de los principales mercados de LATAM



- Presencia directa
- Presencia vía partners
- ▨ Mercados objetivo a medio plazo

Farma Iberia

... un negocio consolidado, flexible y resiliente, con una probada capacidad de renovación del portfolio



Faes OMA

... consolidando nuestra plataforma comercial en Oriente Medio y África, con perspectivas de impulsar su crecimiento a medio plazo



Nuestro negocio de Farma Iberia aporta cerca del 50% del volumen de negocio de la división de farmacia del Grupo...

Un negocio consolidado y de alta contribución al margen...

España



160M€ ingresos totales

Portugal



31M€ ingresos totales

Que, en conjunto, suponen c.47% de los ingresos totales de la división de farmacia de Faes Farma

~25% de margen EBITDA



Visita médica

con un portfolio de productos propios y licenciados de prescripción que son líderes en España y Portugal: Bilaxten, Hidroferol, línea Respiratorio GSK



Healthcare

dedicada a la comercialización de productos OTC en farmacias (Ingresos ▲6% en 2022)



Consumer

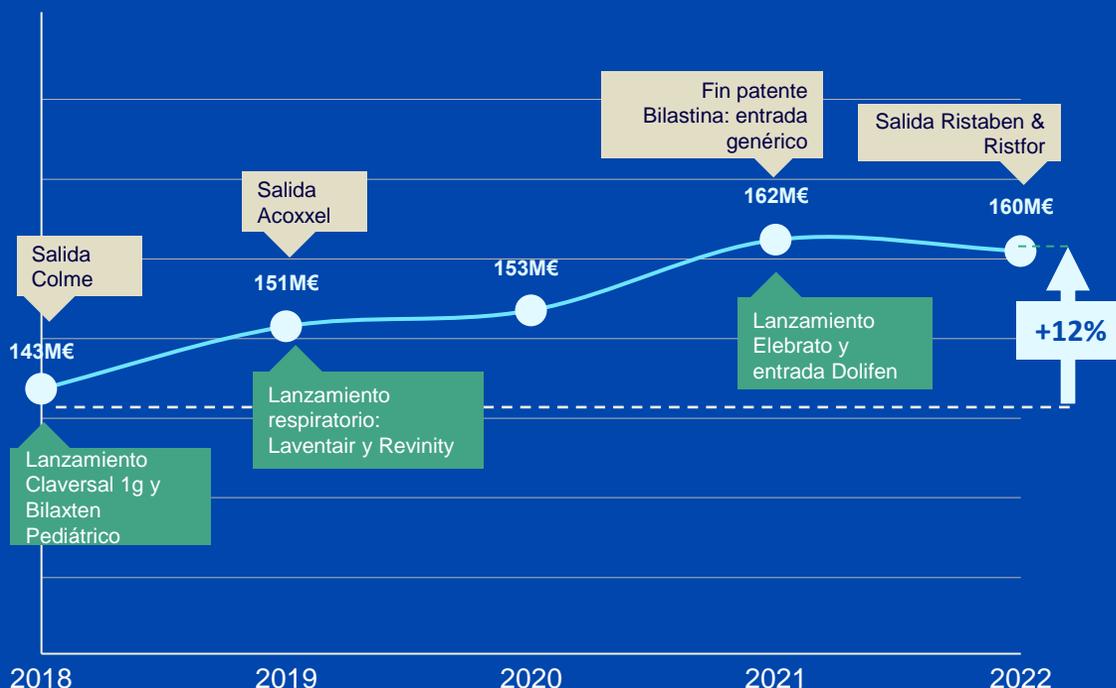
dedicada la comercialización de productos OTC en canales alternativos a la farmacia tradicional (Ingresos ▲15% en 2022)

...diversificado en tres negocios clave: Visita Médica, Healthcare y Consumer

...y ha demostrado su capacidad de renovar el portfolio y sobreponerse ante los retos que han marcado los últimos años

Resistencia y capacidad de renovación del portfolio demostrada

Ingresos totales Farma España [Visita Médica, Healthcare, Consumer, 2018 -2022]



Modelo comercial: Exitosa redefinición y reorganización del modelo comercial

Bilaxten: Crecimiento en volumen y mantenimiento de la cuota de mercado en volumen tras el fin de la patente en junio 2021 (16% 2022 vs. 17% 2020, +8% en uds. 2022 pese a contar con 12 marcas de genéricos)

Hidroferol: Consolidación de nuestro posicionamiento en el mercado de Vitamina D, donde Hidroferol es la marca líder (44%), con 11p.p. más de cuota que el siguiente competidor

Respiratorio: Fuertes crecimientos de la línea de Ellipta desde su lanzamiento en 2019 (+63% en 2022 hasta 18M€), con un ▲~20% previsto para 2023

Negocio Healthcare Consumer (farmacias y canales alternativos) en expansión, con 3-4 lanzamientos novedosos por año

Continuaremos creciendo en Faes LATAM, nuestra plataforma de comercialización directa en América Latina...

Presencia en seis de los principales mercados de América Latina

Presencia en Centro América, Colombia, Chile, México, Ecuador, Perú (mercados por valor de c.20.000M€)

Mercados dinámicos y en crecimiento, con menor presión regulatoria y de precios que nuestros mercados maduros

Un negocio con grandes sinergias con nuestro core: obteniendo sinergias de know-how, economías de escala y back office



x2 veces cifra de ingresos
en los últimos cinco años

x6 veces cifra de EBITDA
en los últimos dos años

Combinando el crecimiento orgánico de nuestras filiales con una estrategia de crecimiento inorgánico
(BCN Medical – 2019 y Global Farma – 2021)

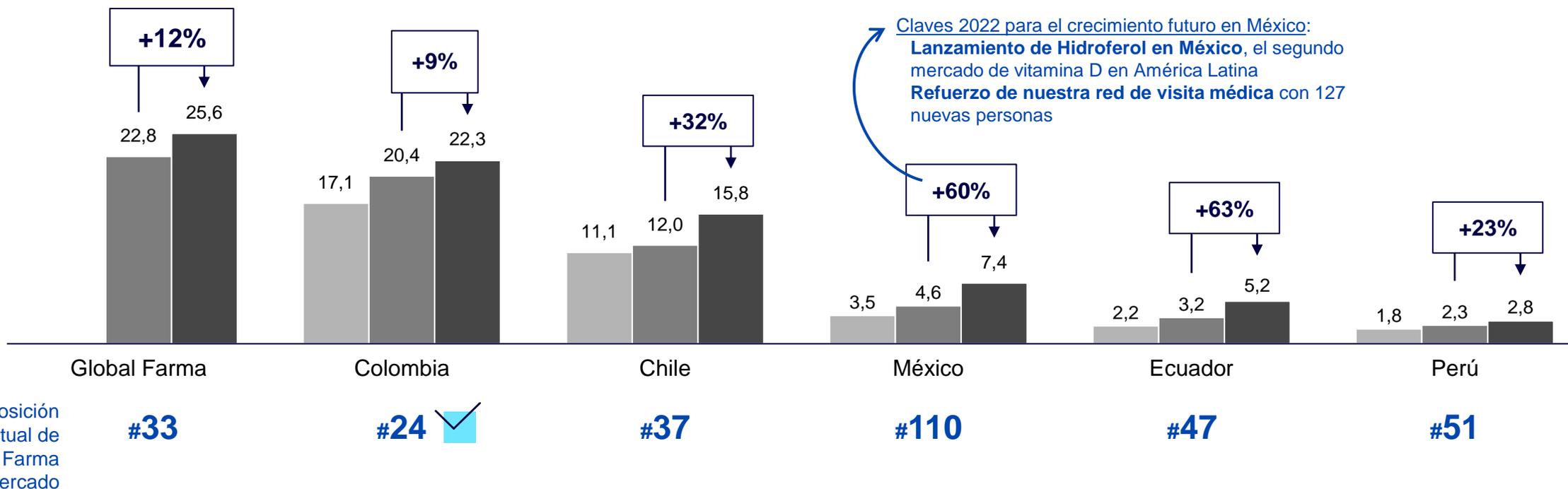
Fuerte trayectoria de crecimiento en los últimos años

...con la ambición de convertirnos en uno de los Top 25 laboratorios en los principales mercados

Objetivo 2025

Ser uno de los **Top 25 laboratorios** en la mayoría de nuestras geografías y continuar incrementando el **EBITDA relativo hasta el 20% en 2025**

Evolución ingresos totales filiales Faes LATAM [2020 – 2022, M€] ■ 2020 ■ 2021 ■ 2022



Posición actual de Faes Farma en el mercado

En paralelo, continuaremos desarrollando Faes OMA, incorporando nuevos mercados y creciendo en los mercados existentes

Más de 8 millones de unidades vendidas en la región de Oriente Medio y África



▲ 13% ingresos en 2022

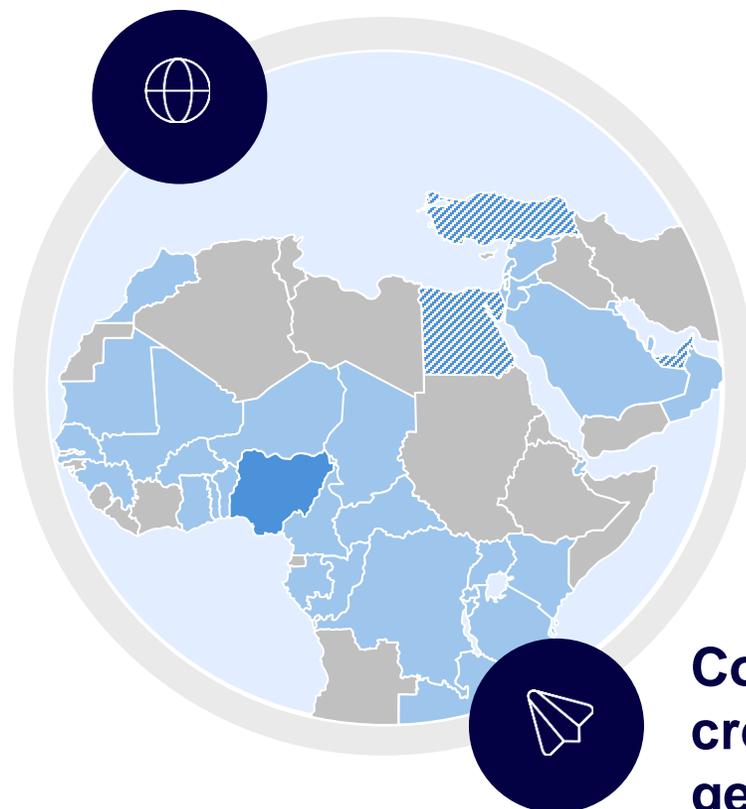
Continuamos desarrollando nuestro negocio en OMA:

+20% ventas Marruecos, +45% Golfo Árabe, +40% Nigeria

Presencia directa en Nigeria

a través de nuestra filial, explorando oportunidades de entrada en otros mercados clave

Mercados dinámicos y en crecimiento



- Presencia directa
- Presencia vía partners
- ▨ Mercados objetivo a medio plazo

Continuaremos creciendo en las geografías existentes, e incorporaremos nuevos mercados

Pilar III. En un contexto macroeconómico complejo, afianzamos nuestro foco en la excelencia operativa



El nuevo Plan Industrial es una palanca clave para el refuerzo y crecimiento de nuestras capacidades productivas

Contexto macro y sectorial

Relevancia de la industria farmacéutica como sector estratégico para España y la UE

Cadena de suministro: Incremento de las tensiones y riesgos

Exigencias y estándares regulatorios

Objetivos clave del Plan Industrial



Aumento de la capacidad industrial

- x3 capacidad industrial, hasta 100M unidades
- Área de producción farmacéutica: 20.000m²
- Laboratorios de calidad y microbiología: 3.000m²
- Almacén robotizado (12.800 posiciones) y convencional: 10.000m²



Búsqueda de eficiencias y optimización de la producción

- Capacidad de fabricación de nuevas presentaciones
- Optimización y centralización de la capacidad productiva y funciones logísticas
- Digitalización e incorporación de nuevas tecnologías



Mitigación de riesgos en nuestra cadena de suministro

- Alineamiento con las más altas exigencias internacionales en materia de calidad
- Incremento de la resiliencia y flexibilidad de los procesos productivos
- Reducción de la dependencia de terceros

Las obras de la nueva planta de Derio continúan en plazo con la planificación prevista



En paralelo, estamos desarrollando un plan centrado en la mejora de nuestra eficiencia operativa

Contexto macro y sectorial

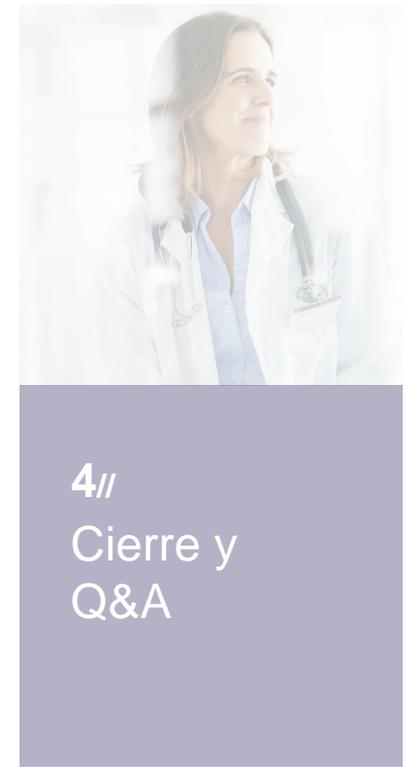
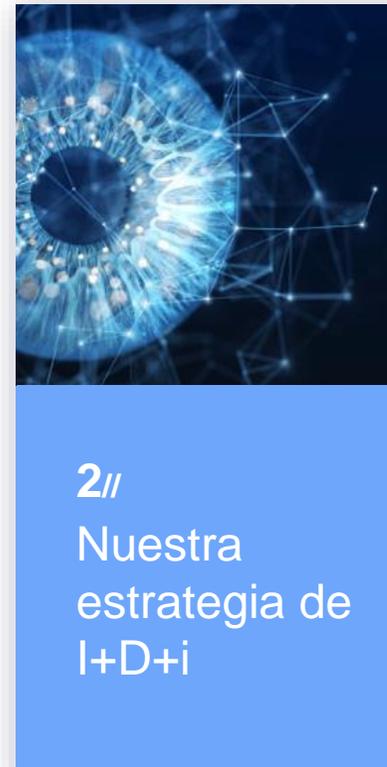
Presión sobre los márgenes en el sector farmacéutico, derivado del incremento de los precios de las *commodities* y el contexto de inflación generalizada

Incremento de los tipos de interés

Objetivos clave del Plan de Eficiencia operativa

-  Optimización de nuestras **redes comerciales**
-  Redefinición del modelo comercial del **negocio de Consumer**
-  Sinergias en **operaciones inorgánicas**
-  Centralización de **funciones corporativas**
-  **Plan Industrial**
-  Optimización del **working capital con foco en la gestión de stocks**

2// Nuestra estrategia de I+D+i



Refuerzo y optimización de I+D+i

Refuerzo y optimización de nuestra función de I+D+i: priorizando la generación de valor a futuro

x1,8 recursos dedicados vs. 2017

Incremento progresivo de la inversión en el desarrollo de proyectos e infraestructura:

- ✓ **x1,8 recursos** dedicados en 2022 vs. 2017 (5 años)
- ✓ **+25% recursos** dedicados en 2023E vs. 2022
- ✓ **Refuerzo científico** del área de Innovación Farmacéutica y el área de Investigación Clínica

Incorporaciones de referencia para reforzar el equipo de I+D+i

Incorporación de perfiles senior con experiencia internacional para el liderazgo de las áreas clave de I+D+i:



Ignacio Sancho, PhD
Dirección Investigación

20 años de experiencia en dirección de equipos de investigación, >15 años de experiencia en Drug Discovery



José Luis Velada, PhD
Dirección Innovación

25 años de experiencia liderando equipos de I+D en medical devices, farmacia y consumer healthcare



Inmaculada Gilaberte, MD, PhD
Dirección Investigación Clínica

>20 años de experiencia en dirección de investigación clínica en fases tempranas y tardías

Flexibilidad: eficiencia, agilidad y colaboración externa

Eficiencia en la dedicación de recursos y revisión permanente y ágil del pipeline de proyectos:

- ✓ **Cuadro de mando de seguimiento de proyectos** (KPIs y objetivos de monitorización regular vs. BP)
- ✓ **Planificación detallada de proyectos:** optimización de output
- ✓ **Múltiples hitos de toma de decisión GO / NO GO** durante el desarrollo de proyectos

Mayor apertura al talento externo:

- ✓ **Colaboraciones con >10 partners** industriales y académicos de primer nivel con alcance nacional e internacional

Manteniendo el foco en la optimización del ROI de nuestro área de I+D+i

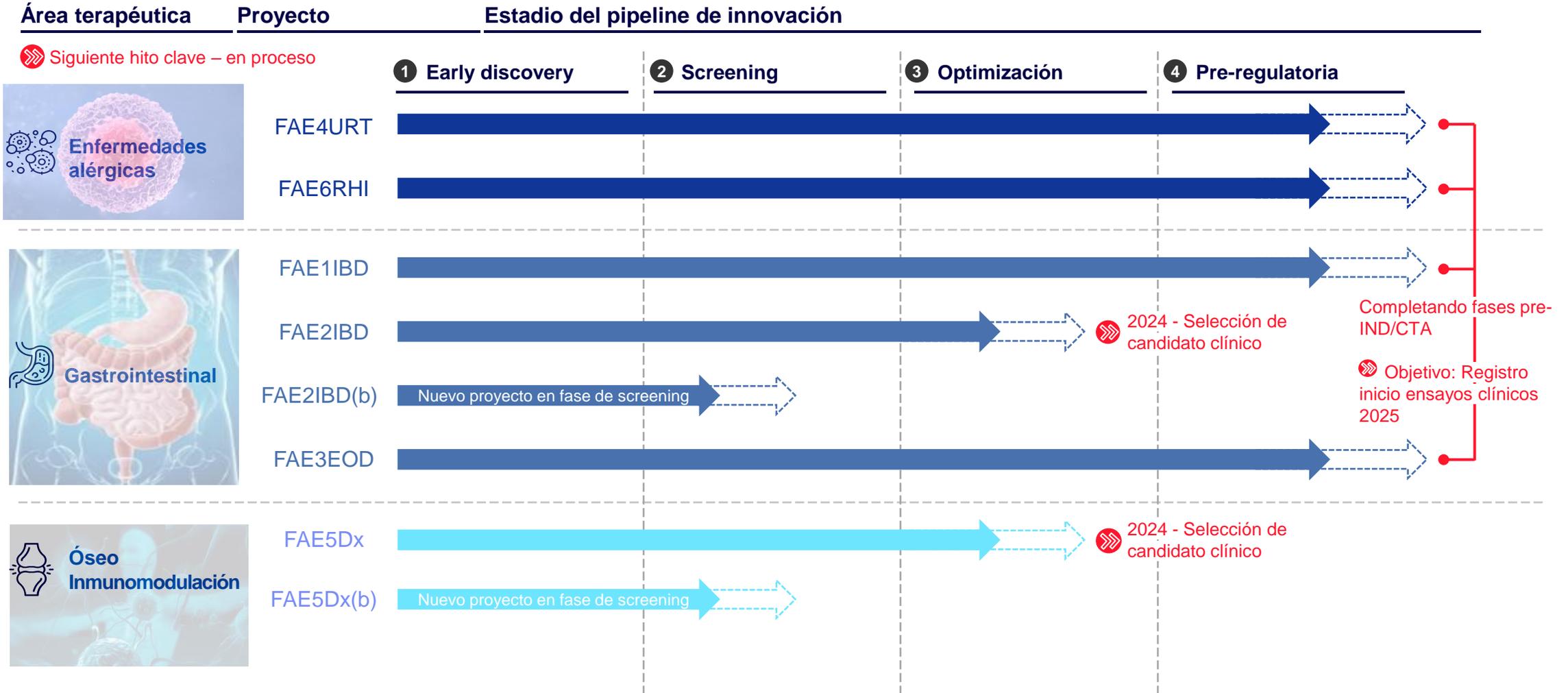
Áreas terapéuticas

I+D+i centrado en cuatro áreas terapéuticas con alto potencial de crecimiento

	 Enfermedades alérgicas	 Gastrointestinal	 Óseo Inmunomodulación	 Dolor
Indicaciones target para Faes Farma	<p>Rinitis alérgica Rinoconjuntivitis alérgica Rinosinusitis Urticaria crónica</p>	<p>Colitis ulcerosa Esofagitis eosinofílica</p>	<p>Deficiencia de vitamina D Osteoporosis Enfermedades autoinmunes</p>	<p>Espasmos musculares dolorosos Síntomas Hemorroides</p>
Tamaño de mercado global indicaciones target	<p>~ 16.000 M€ CAGR 22-27 c.+ 4%</p>	<p>~ 7.000 M€ CAGR 22-27 c.+ 7%</p>	<p>~ 134.000 M€ CAGR 22-27 c.+ 4%</p>	<p>~ 75.000 M€ CAGR 22-27 c.+ 4%</p>
Potencial	<p>Afectan al ~25 % de la población mundial, con prevalencia en aumento</p> <p>Existencia de necesidades no cubiertas con los tratamientos actuales</p>	<p>En la UE, la enfermedad inflamatoria gastrointestinal afecta a c.2,5M de personas de forma crónica, con prevalencia en aumento</p>	<p>>50% de la población española tiene carencia de vitamina D (c.80% en mayores de 65 años)</p> <p>Déficit de vitamina D asociado a osteoporosis, enf. autoinmunes, cardiovasculares, etc.</p>	<p>El dolor músculo-esquelético es responsable de más del 30% de las bajas laborales, afectando a entre un 13% y un 47% de la población</p>
	<p>Nuevas moléculas en fases preclínicas avanzadas, y nuevas combinaciones en fase tardía de desarrollo farmacéutico</p>	<p>Portfolio prometedor de nuevas moléculas y desarrollo de nuevos formatos innovadores</p>	<p>Investigación de nuevas moléculas y nuevos formatos en fases avanzadas de desarrollo farmacéutico</p>	<p>Ampliación del portfolio con combinación novedosa en estado avanzado de desarrollo farmacéutico</p>

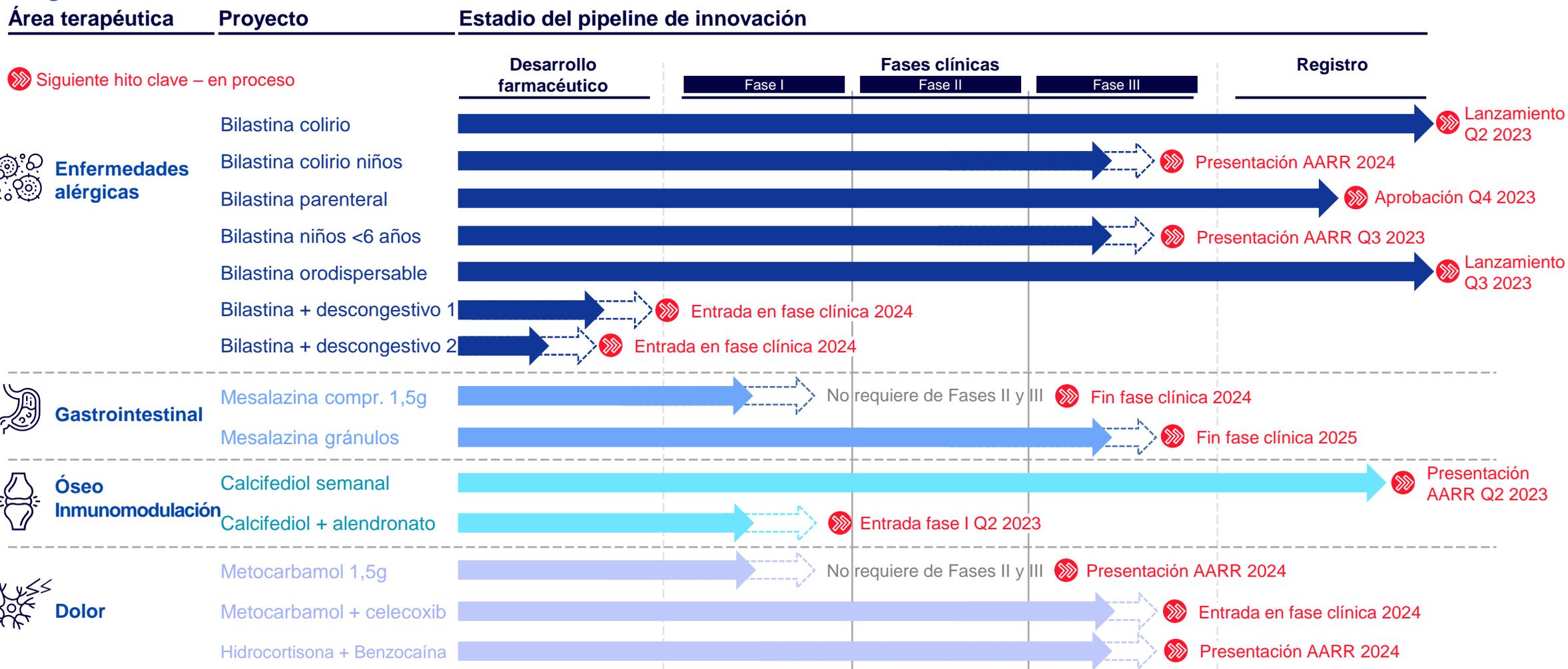
Pipeline de investigación

Pipeline prometedor en investigación: continuamos avanzando en nuestros proyectos clave e introduciendo proyectos early stage...



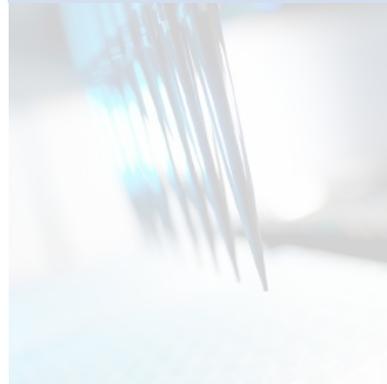
Pipeline de innovación

Sólido pipeline de innovación: seguimos desarrollando nuestras gamas de producto en nuestras indicaciones target



3// Resultados 2022 y compromisos 2023

1//
Nuestros
pilares
estratégicos



2//
Nuestra
estrategia de
I+D+i

3//
Resultados
2022 y
compromisos
2023



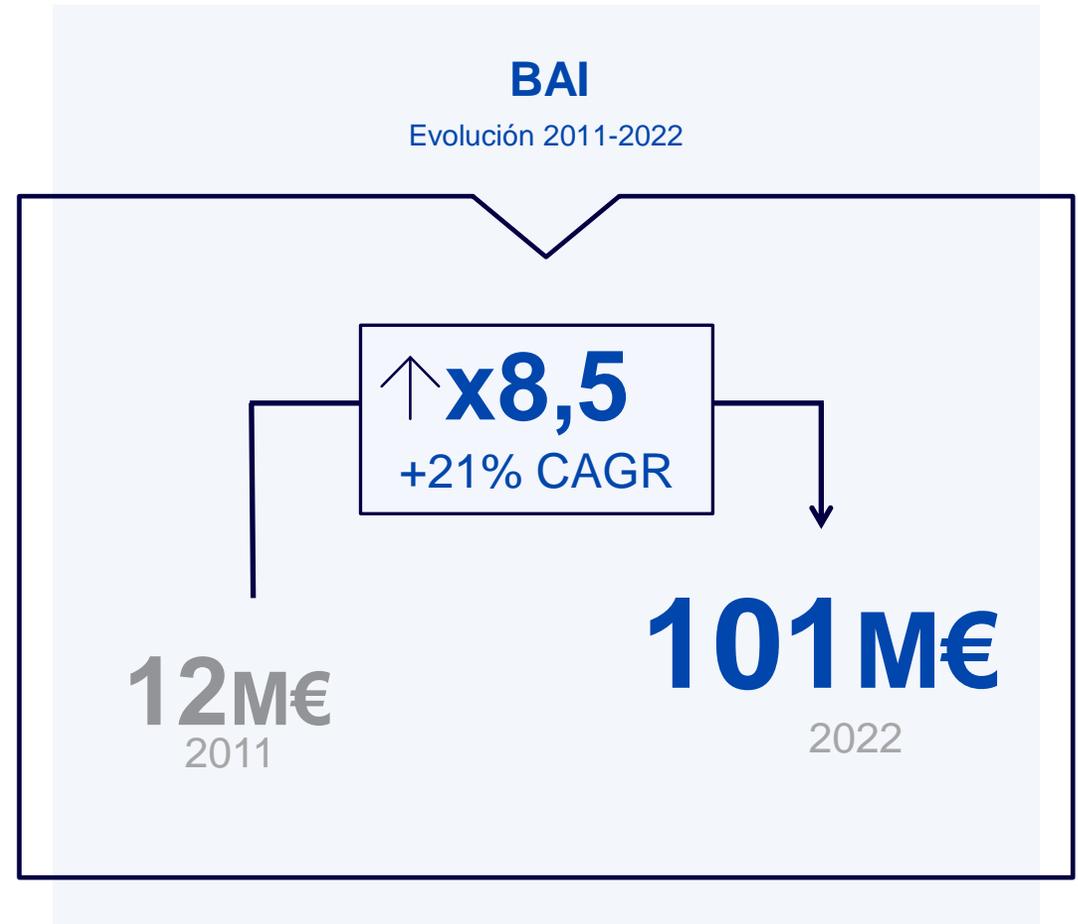
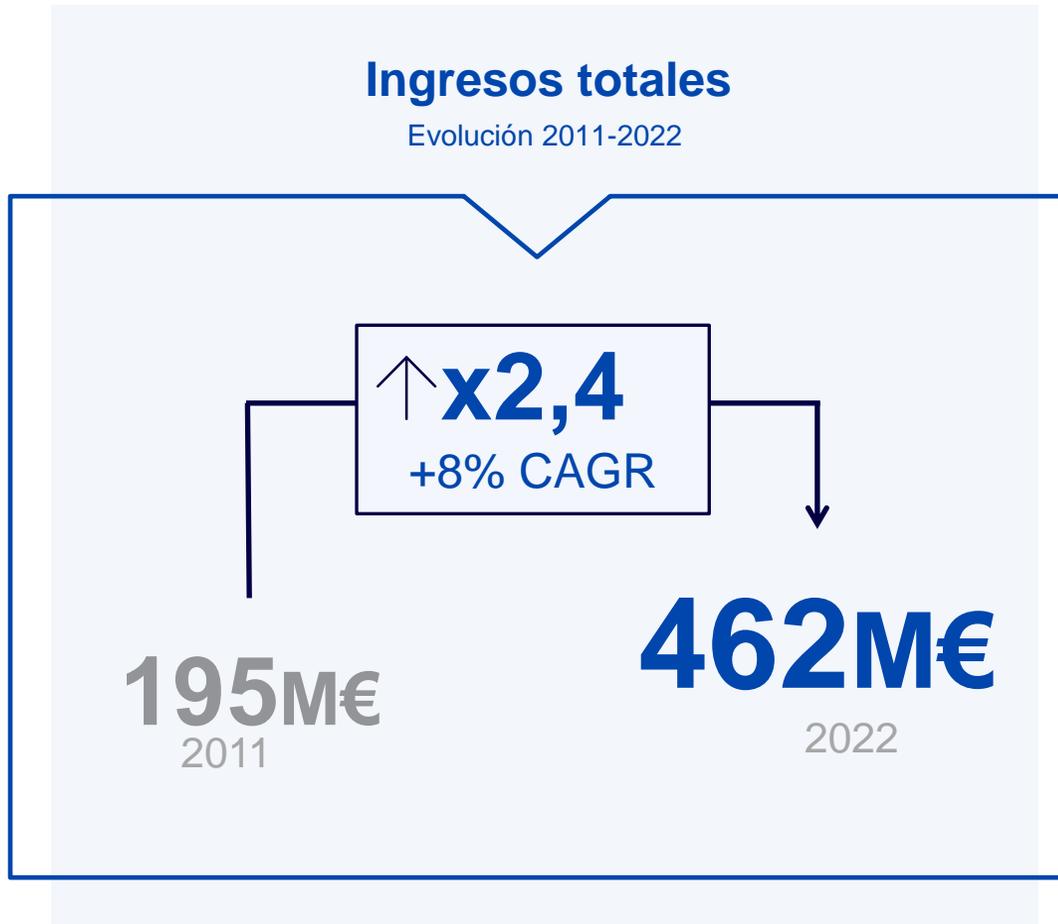
4//
Cierre y
Q&A



Hemos cumplido nuestros objetivos para el ejercicio 2022...

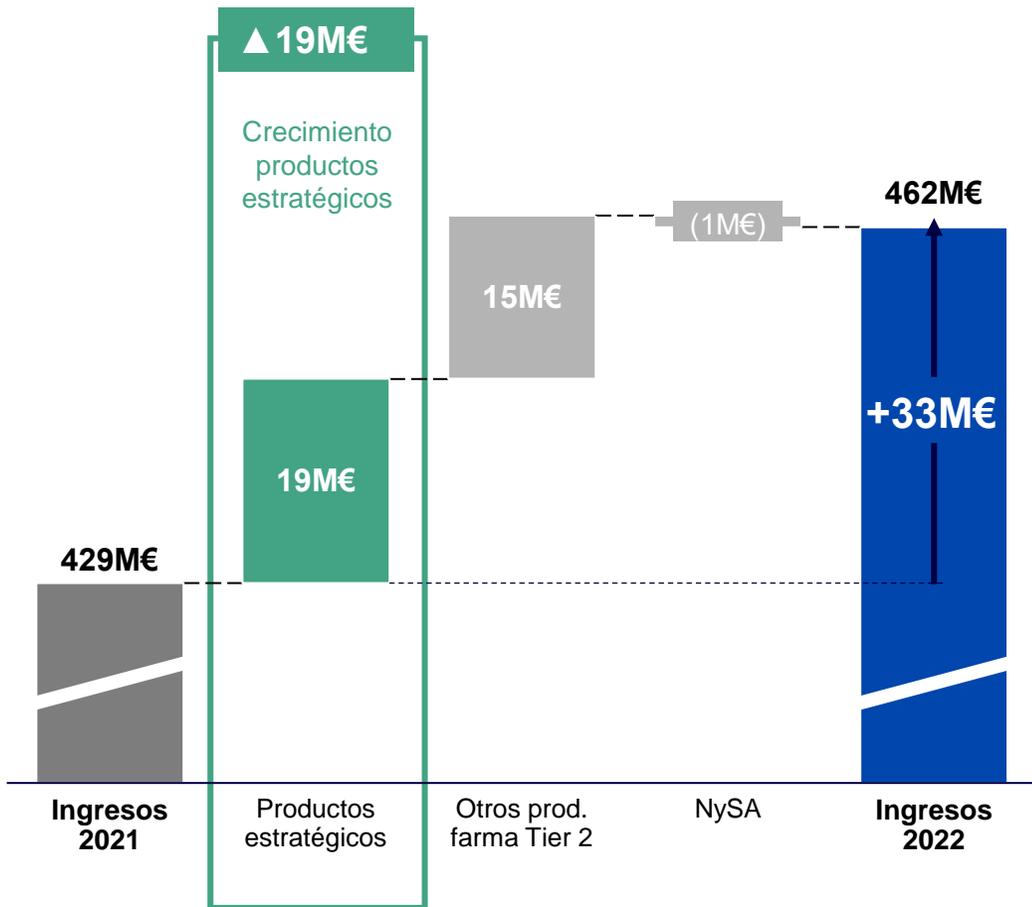
	Guidance 2022	Cierre 2022	
Cifra de negocio	2022E: 422M€ - 437M€ Crecimiento del ~8% vs. 2021 (399M€)	439M€ +10,1%	
BAI Beneficio antes de impuestos	2022E: 100M€ - 104M€ Crecimiento del ~10% vs. 2021 (94M€)	101M€ +9,1%	
BN Beneficio neto	2022E: 89M€ - 93M€ Crecimiento del ~11% vs. 2021 (83M€)	89,5M€ +8,6%	

...marcando **once años en una senda de crecimiento rentable** de nuestro negocio

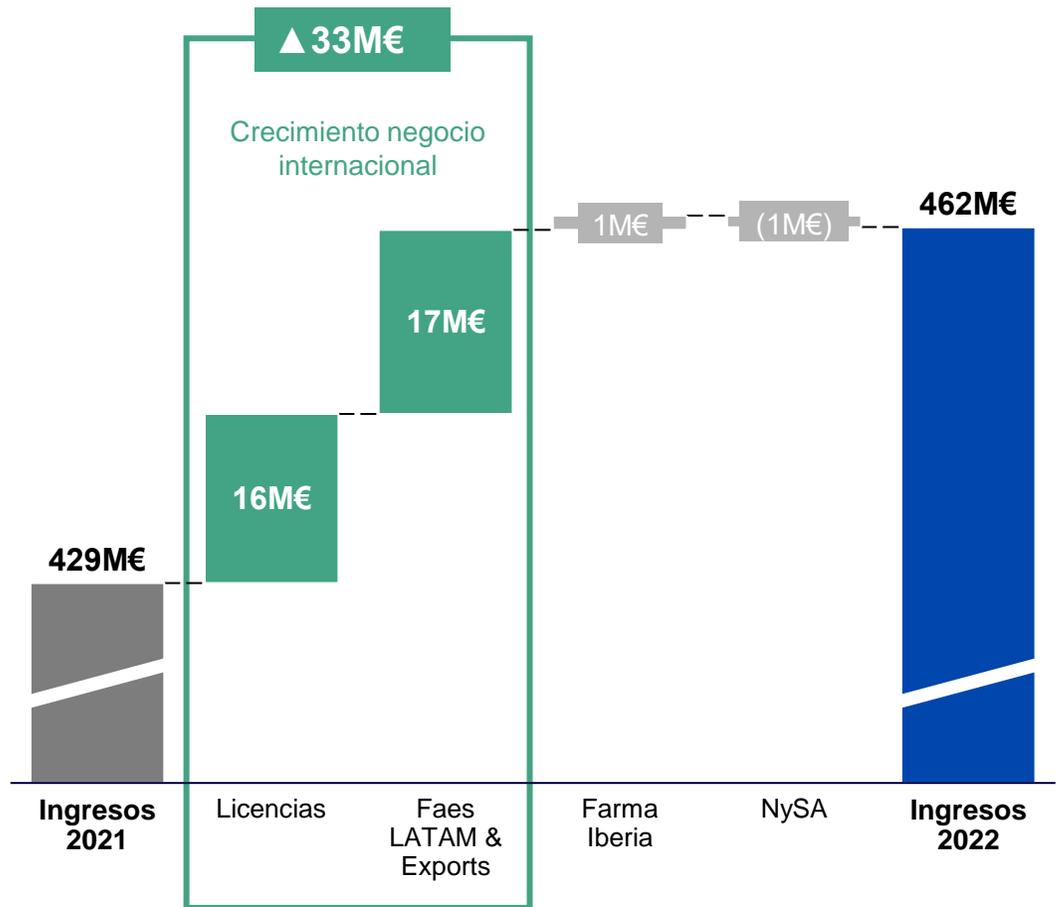


En 2022, hemos crecido impulsados por nuestros motores clave de crecimiento: **nuestros productos estratégicos y el negocio internacional**

Evolución de los ingresos: perspectiva producto



Evolución de los ingresos: perspectiva negocio



Nota: Faes LATAM & Exports incluye la filial del Grupo en Nigeria, así como el negocio de Colpharma; Farma Iberia incluye el negocio de Farma en España y Portugal.

El negocio de NySA se ha sostenido a pesar del complejo contexto sectorial, con perspectivas de crecimiento en 2023

En 2022, nuestro negocio de NySA se ha enfrentado a una coyuntura macro y sectorial compleja...



Conflictos geopolíticos, que han derivado en una subida del precio de las materias primas, afectando con mucha intensidad a toda la cadena de valor del sector primario

Patologías emergentes con impacto en el sector porcino, que han derivado en una reducción temporal de la cabaña porcina

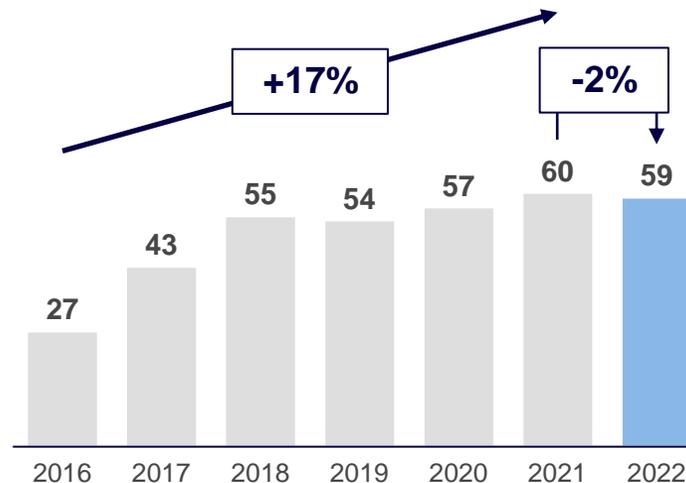


Inflación e incremento generalizado de los costes

- ✓ Las perspectivas 2023 apuntan a una recuperación del sector derivada, en gran parte, de la estabilización del mercado de materias primas

...a pesar de este contexto, Farm Faes ha logrado sostener su volumen de negocio...

Evolución ingresos NySA [2016 – 2022, M€]



- ✓ **Objetivo 2022:** Sostenimiento del volumen de negocio, cartera de clientes y cuota de mercado → Hemos logrado mantener nuestra cifra de ingresos, con una ligera bajada de 1M€, con un impacto en EBITDA <4M€

...con perspectivas de volver al crecimiento en 2023

- ✓ **Recuperación de los niveles de negocio y rentabilidad** previos a la coyuntura de 2022
- ✓ **ISF:** Nueva planta de fabricación de alimentos especiales de primeras edades en construcción (Puesta en marcha 2024)
- ✓ **Análisis de alternativas de diversificación** en los sectores de pets y salud humana
- ✓ **Continuación del proceso de optimización** de nuestro modelo comercial a nivel internacional

Perspectivas 2023. En 2023, nuestro negocio seguirá creciendo, pero nos enfrentamos a impactos relevantes en nuestra P&L

Impactos negocio 2023



Crecimiento Faes LATAM: ▲ ~20% en ingresos y EBITDA
Estabilización del negocio de Nutrición y Salud Animal
Crecimiento de la franquicia de respiratorio (Ellipta) y el negocio de Healthcare y Consumer en España



Incremento del esfuerzo inversor en I+D+i para el impulso de proyectos clave
Refuerzo de estructura comercial en las geografías claves para apoyar el plan de crecimiento
Contexto generalizado de inflación de costes

Ingresos Totales	Crecimiento del ~5,5% vs. 2022
	2022: 462M€ 2023E: 485M€ - 490M€
EBITDA antes de I+D+i	Crecimiento del ~4,0% vs. 2022
	2022: 135M€ 2023E: 138M€ - 142M€
EBITDA	MANTENIMIENTO vs. 2022
	2022: 121M€

Continuamos afianzando nuestro compromiso con la integración de los factores ESG en nuestra operativa

Principales magnitudes e hitos ESG: 2022

1// Medio Ambiente

▼ **10%**
consumo de agua en 2022

▼ **48%**
alcance 2 de la huella de carbono en 2022

Ecoeficiencia y sostenibilidad en la construcción de nuestra nueva planta de producción farmacéutica en Derio: certificado LEED



2// Social

54%
de mujeres en la plantilla

33,5%
de mujeres en cargos de dirección

▼ **1%**
de brecha salarial en la categoría profesional de directivos



3// Gobierno corporativo

Consejo de administración

Proceso de separación de cargos del Presidente del Consejo de Administración y Primer ejecutivo

50%
de consejeros independientes

40%
de consejeras



Otros hitos transversales

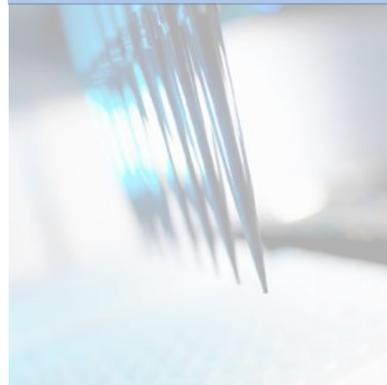
Aprobación de un Plan Estratégico en materia de ESG
Nombramiento de una responsable de ESG a nivel corporativo

Foco de dedicación de recursos equilibrado entre el crecimiento y el retorno al accionista



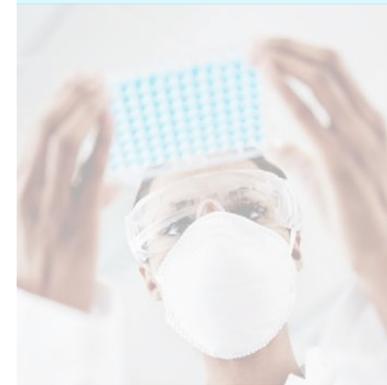
4//
Cierre y Q&A

1//
Nuestros
pilares
estratégicos



2//
Nuestra
estrategia de
I+D+i

3//
Resultados
2022 y
compromisos
2023



4//
Cierre y
Q&A



FAES FARMA

Cuidando el hoy y el mañana

Advertencia legal

Esta presentación ha sido preparada y publicada por el Grupo Faes Farma y se presenta exclusivamente para propósitos de información. Esta presentación no es un folleto ni supone una oferta o recomendación para realizar una inversión. Esta presentación no constituye un compromiso de suscripción, ni una oferta de financiación, ni una oferta para vender o para comprar valores de Faes Farma.

La información incluida en esta presentación no ha sido verificada por fuentes independientes y parte de la información se presenta en formato resumido. Ninguna declaración ni garantía, explícitas o implícitas, son expresadas por el Grupo Faes Farma, ni por sus directores, responsables, empleados ni representantes con respecto a la equidad, precisión, exhaustividad o exactitud de la información u opiniones expresadas en el presente documento, y estas no deben servir de apoyo fiable. Ningún miembro del Grupo Faes Farma, ni sus correspondientes directores, responsables, empleados ni representantes asumirán responsabilidad alguna (por negligencia u otro motivo) debido a cualquier pérdida, daños, costes o prejuicios, directos o resultantes, que se produzcan a raíz del uso de esta presentación o su contenido o que se produzcan de otro modo con relación a la presentación, salvo con respecto a cualquier responsabilidad por fraude, y renuncian a toda responsabilidad, ya sea directa o indirecta, explícita o implícita, contractual, delictiva, reglamentaria o de otra índole, con relación a la precisión o exhaustividad de la información con relación a las opiniones incluidas en el presente documento o cualquier error, omisión o inexactitud incluidos en esta presentación.

Faes Farma no garantiza la exactitud de la información contenida en esta presentación, ni que la misma sea completa. La información aquí contenida se ha obtenido de fuentes consideradas fidedignas por Faes Farma, pero Faes Farma no manifiesta ni garantiza que sea completa ni exacta, en particular respecto a los datos suministrados por terceros.

Esta presentación contiene información y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre Faes Farma, S.A. Tales declaraciones incluyen proyecciones y estimaciones financieras con sus presunciones subyacentes que no constituyen hechos históricos. En este sentido si bien Faes Farma S.A. considera que las expectativas recibidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte de que la información y las afirmaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, conocidos o no, que podrían hacer que la evolución del negocio del grupo sea diferente de lo expresado o inferido y condicionar su materialización.