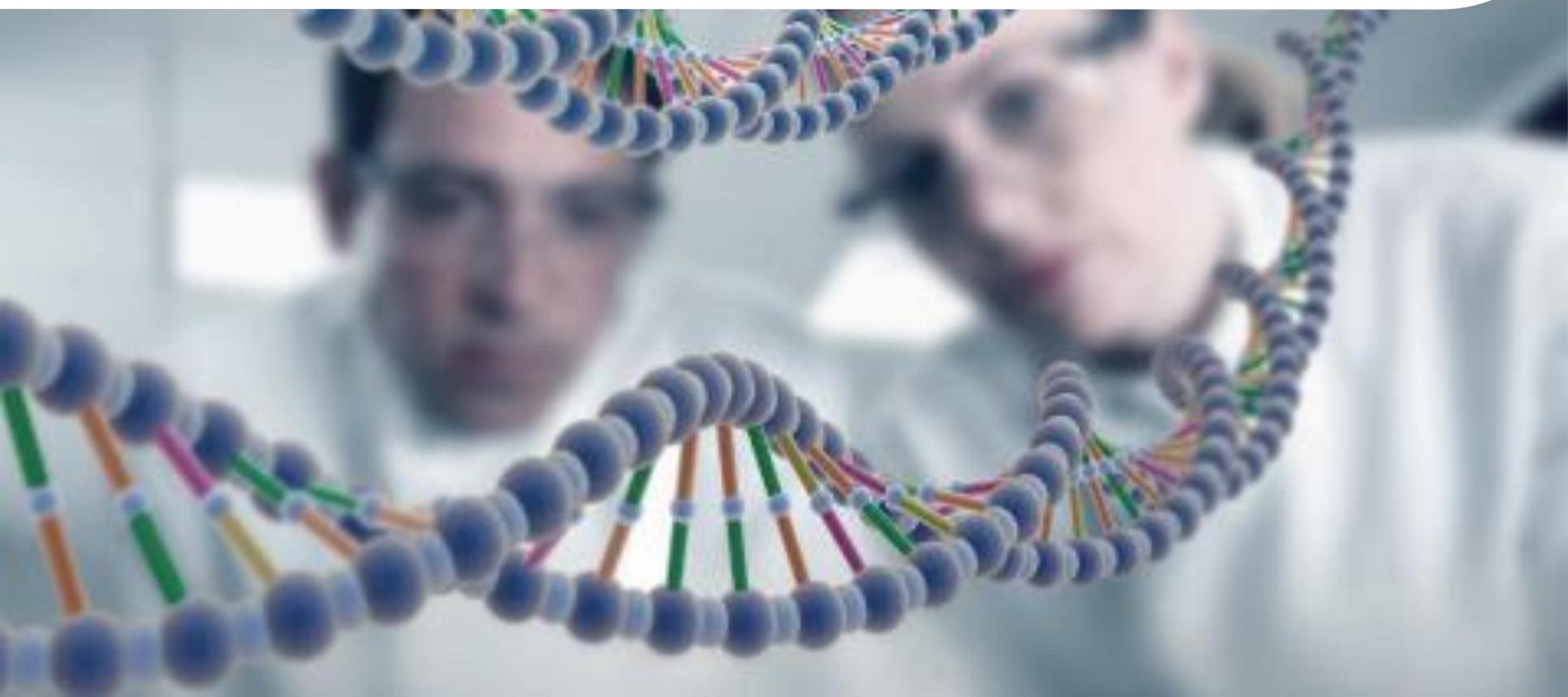




2019

Resultados Financieros & *Business Update*

24 de febrero de 2020



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. Destacados 2019 & motores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

2. Actualización I+D

Bhushan Hardas, CSO

3. Situación financiera & Estimaciones 2020

Mike McClellan, CFO

4. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

Apéndices financieros

Destacados 2019

2019 Destacados

Cumplimiento del *Guidance* mejorado del 2019. Excelente progreso del pipeline

1

Estimación mejorada cumplida:

- Crecimiento de Ingresos Totales a doble-dígito bajo y fuerte mejora del margen EBITDA
- Ingresos Totales +12%, Ventas Netas +13%, EBITDA +45% a 304 M€ (2019 vs 2018)

2

Los motores de crecimiento continúan mostrando un momento positivo:

- En Europa, el crecimiento de nuestra franquicia de psoriasis continúa liderado por el buen rendimiento de **Ilumetri**[®] y **Skilarence**[®]
- En EE.UU., **Seysara**[™] (acné) alcanzó un 6% de cuota de mercado en 2019. Desde enero 2020, se ha implementado un nuevo programa de la tarjeta de copago para optimizar la rentabilidad del producto

3

Incremento de la innovación y progreso del pipeline:

- **Lebrikizumab** (dermatitis atópica) – inicio de la fase III; **Tirbanibulin** (queratosis actínica) la solicitud de registro estará completada en el 1T 2020; reciente acuerdo de opción para **BNZ-01*** (linfoma cutáneo de células-T refractario y alopecia areata). Adquisición de los derechos de sarecycline en China, inicio de la fase III en 2020

4

Atrayendo liderazgo clave para fortalecer nuestras aptitudes en áreas capaces de aportar valor al accionista a largo plazo

* Sujeto a ejercicio de la opción.

Cumplimiento del *Guidance* 2019* mejorado

Ingresos
Totales

Crecimiento de doble
dígito bajo



EBITDA**

Entre 300 - 310 M€



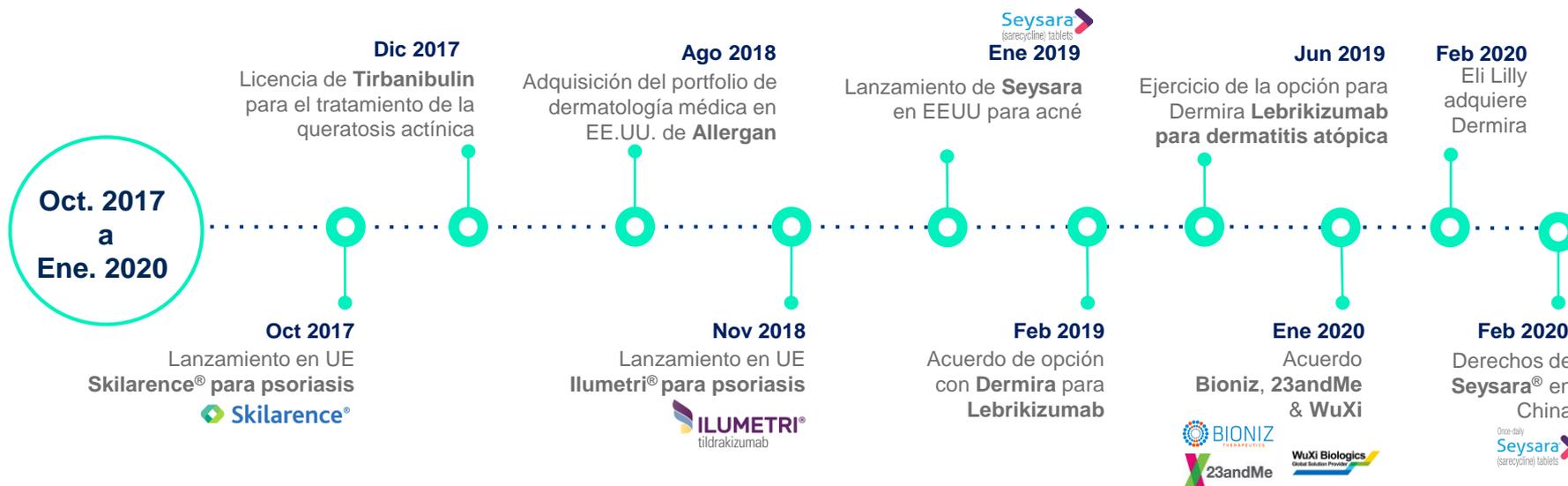
****Estimación mejorada de EBITDA (de €290-300M€ anteriormente)**



* Tipos de cambio constantes. La estimación de 2019 excluye ThermiGen e incluye cambios contables (tales como IFRS 16 y pagos a mayoristas en EE.UU.).

Construyendo un líder en dermatología médica

Valor significativo a medio plazo



Pico de ventas esperado de la últimas fases del pipeline y recientes lanzamientos > 1 MM€*



* No incluye el BNZ01 ni Sareciclina en China. ** Sujeto al ejercicio de la opción.

Motores de crecimiento

Motores de crecimiento recientes lanzamientos

2019
Ventas
Netas

 Skilarence®



€33
millones

- La secuencia de lanzamientos en UE se completó, con una importante cuota de mercado capturada en Alemania y Países Bajos

 ILUMETRI®
tildrakizumab



€20
millones

- Alcanzada una buena cuota de pacientes en diciembre 2019 en el mercado de biológicos en Alemania
- Ganando impulso en fases de lanzamiento en otros mercados

Once-daily
Seysara®
(sarecycline) tablets



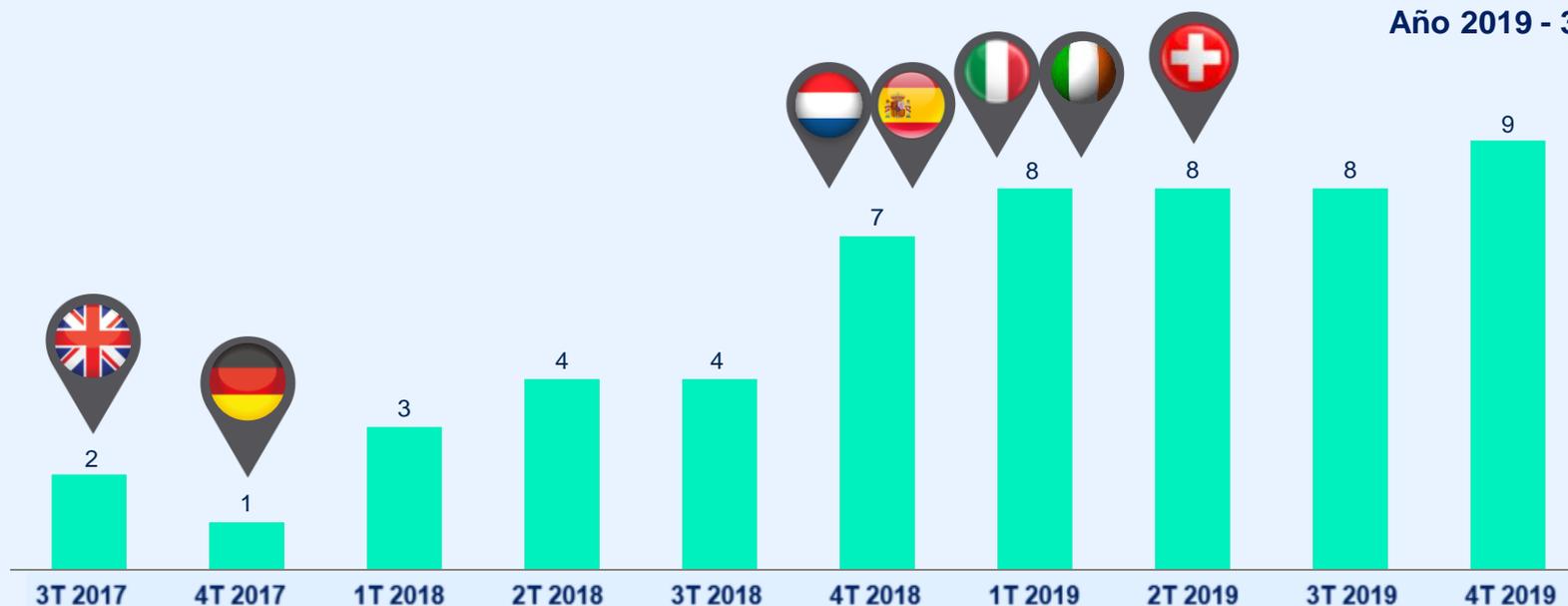
€23
millones

- 6.200 dermatólogos prescribieron Seysara en 2019
- 204.090 prescripciones totales en 2019

Líder en el Mercado de fumaratos en los países clave de la UE

Ventas Netas M€

Año 2019 - 33 M€



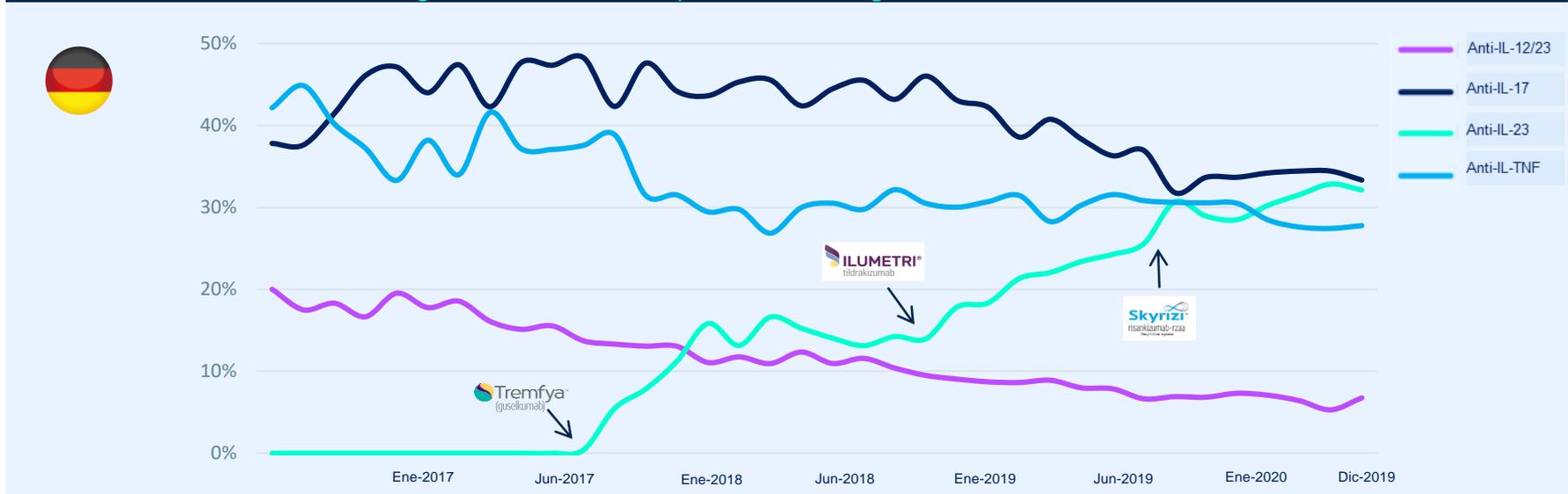
- Alta cuota de mercado alcanzada en Alemania y los Países Bajos
- Esperamos en el futuro un crecimiento más gradual

Anti-IL-23 emerge como la clase líder dentro de los productos biológicos para la psoriasis de moderada a severa

Situación actual del mercado de biológicos en Alemania



Evolución del mercado en el segmento dinámico de productos biológicos*



Principales características de la clase anti-IL-23

- Los clase anti-IL-23 se han convertido en la clase preferente en el tratamiento de psoriasis
- Datos de eficacia sostenida a largo plazo
- Muy buena tolerancia gracias al control del mantenimiento por parte de los pacientes
- Facilidad de uso

* Fuente: IQVIA LRx. Nuevos pacientes y los que cambian de tratamiento.



Tomando impulso en Europa

- En los últimos meses Ilumetri® acelera el ritmo de su número de pacientes
- Ilumetri® tiene los datos más extensos sobre eficacia
- Tiene muy buena tolerancia
- El modo de mantenimiento solo tiene una inyección por trimestre
- Ilumetri® es la mejor opción en relación coste-efectividad de los nuevos biológicos**

Ilumetri® número de pacientes en Alemania desde el lanzamiento*



* Fuente: IQVIA LRX. Ilumetri® es un biológico para pacientes con psoriasis de moderada a grave.

** Fuente: Technology appraisal guidance [TA575] Published date: 17 April 2019.

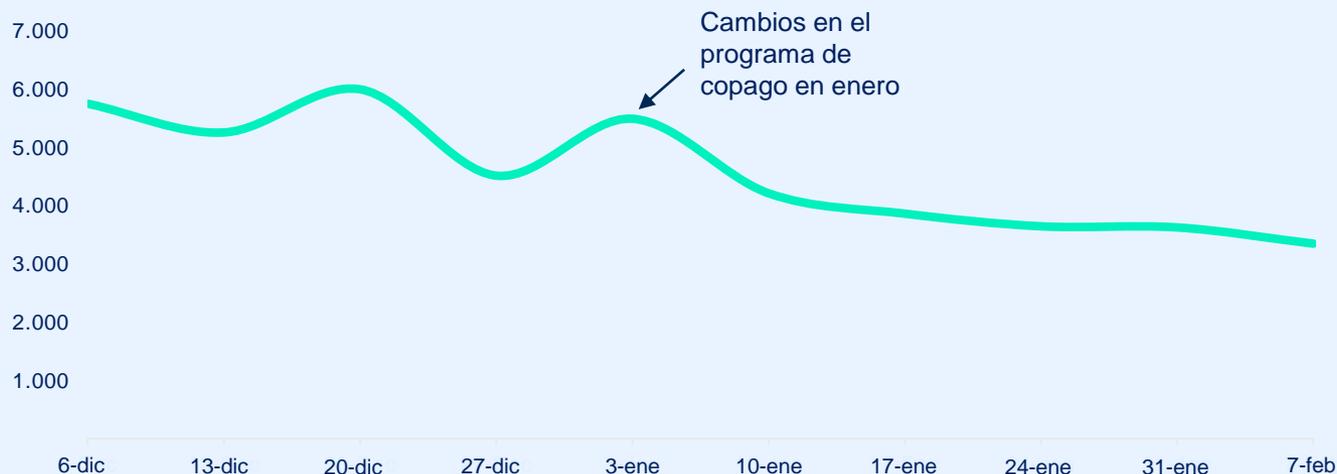
Seysara™ buen progreso ganando cuota de mercado en 2019



Nuevo programa de copago implementado para optimizar la rentabilidad a partir de enero 2020



Volumen de prescripciones de Seysara™ 2019 y 2020*



Disminución de las prescripciones en enero, en línea con lo esperado tras los cambios en el programa de copago

Rendimiento consistente mensual

Cuota de prescripciones 2019 c. 6%
6.200 prescriptores en 2019

Aproximadamente 285 nuevos prescriptores por mes en el 4T 2019
204.090 prescripciones totales en 2019

* Fuente: IQVIA. Seysara es un antibiótico oral usado para tratar el acné de moderado a grave.

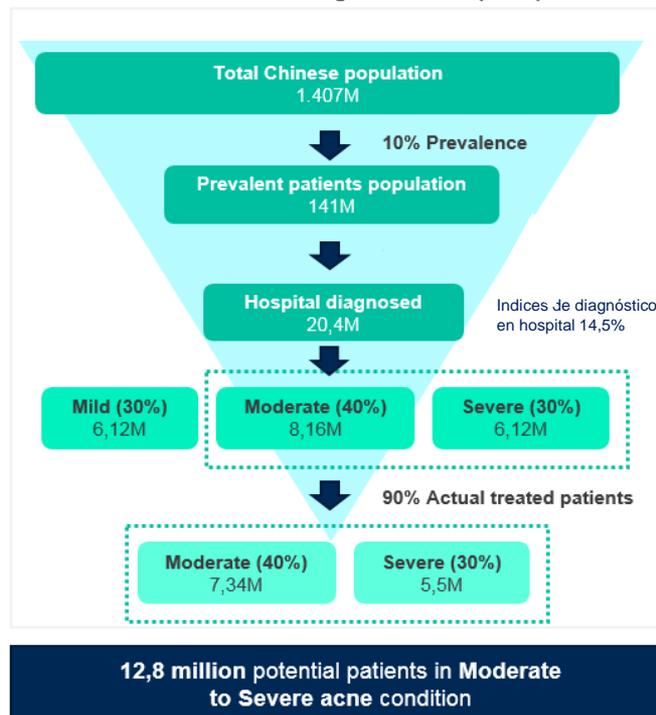
Seysara™ Solicitud de registro en China esperada en 2023



China: gran oportunidad para Seysara™

- Acné es una patología con altas necesidades no cubiertas en China que cuenta con gran número de pacientes con acné de moderado a grave
- Este es un desarrollo sin riesgo dada la aprobación de la FDA y a su amplio uso en EE.UU.
- Nuestra investigación de mercado sobre los precios muestra un gran interés en pagarlo como producto *out of pocket* en ciudades nivel 1 y 2

Patient breakdown Acne vulgaris Market (2028)



Progreso significativo en la fase avanzada del pipeline

Foco en innovación y Ciencia para impulsar el potencial a medio plazo

Indicación	Nombre comercial/ Molécula	Fase I	Fase II	Fase III	En registro	Geografía
Queratosis actínica	Tirbanibulin ALM14789					
Dermatitis atópica	Lebrikizumab					
Acné	Sareciclina					
Linfoma cutáneo de células-T refractario	BNZ01*					
LEGACY PIPELINE						
Alopecia androgenética	Finasteride ALM12845					
Onicomiosis	Terbinafine ALM12834					

Pico de ventas esperado en fases avanzadas de pipeline y los recientes lanzamientos > 1 MME**

* Sujeto al ejercicio de la opción.

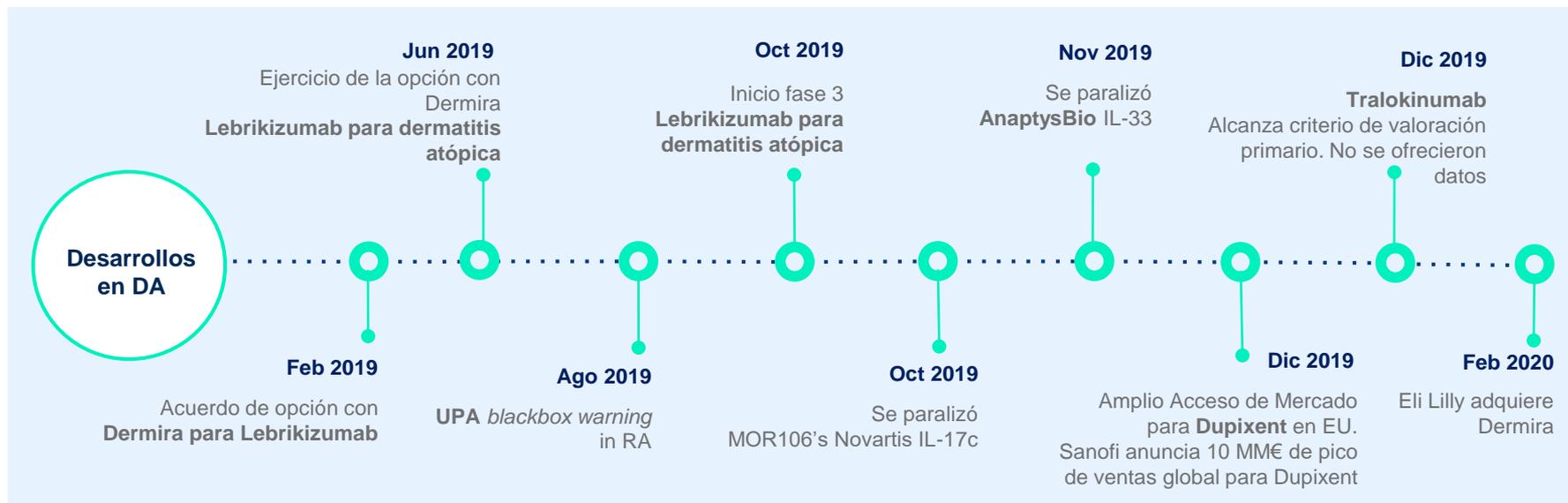
** No incluye BNZ01 ni Sareciclina en China.

Lebrikizumab



Potencial de ser la mejor terapia para dermatitis atópica

Recientes desarrollos en el mercado de DA



Potencial de ser la mejor terapia para dermatitis atópica

- El reciente acuerdo entre Eli Lilly y Dermira confirma el potencial de Lebri en un Mercado en crecimiento
- Lebri tiene el potencial de ser el tercer biológico en el mercado
- Amplio acceso al mercado en Europa logrado por Dupi
- La fase 3 de lebri se ha diseñado para demostrar el potencial de convertirse en la mejor terapia contra la dermatitis

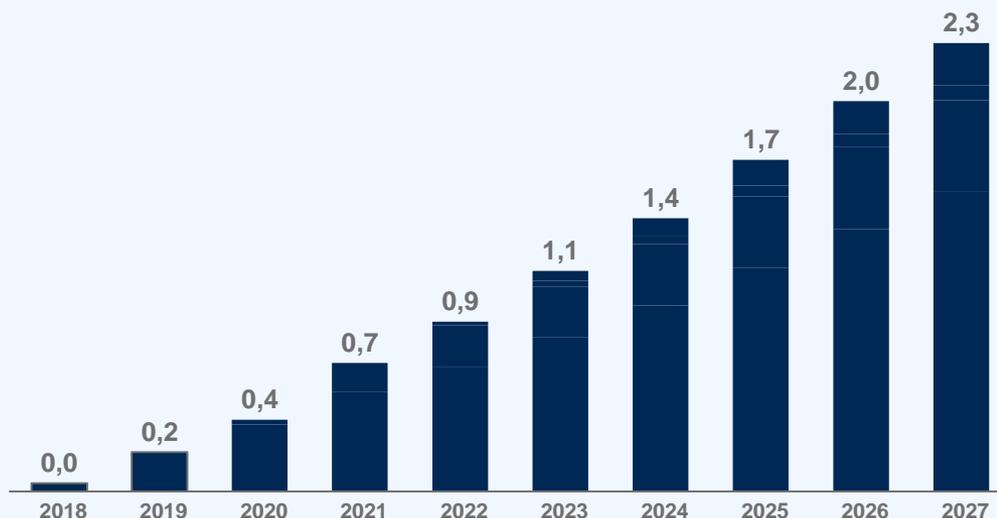


El potencial de mercado en DA análogo al potencial de psoriasis Nuevos biológicos pueden convertirse en el paradigma de tratamiento

Importante oportunidad de mercado*

EU5 (MM€) Ventas Netas

- La gran oportunidad de mercado de DA está impulsada por la llegada de nuevas terapias sistémicas en el contexto de una gran población prevalente con una importante necesidad no cubierta
- Fuerte acceso al mercado de biológicos para DA en Europa
- El lanzamiento de lebrikizumab está planificado para 2023



Lebri c. €450 millones de Pico de Ventas estimado

*Las proyecciones de ventas representan terapias sistémicas de marca_(Decision Resources 2019 dermatitis atópica/Eczema).

Actualización I+D

Lebrikizumab



Anti cuerpo monoclonal Anti-IL 13

Oportunidad para mejorar la eficacia, tolerabilidad y conveniencia para convertirse en la mejor terapia anti-IL-13¹⁻²

	Dupilumab	Lebri	Tralokinumab
Diana terapéutica	Se une a la citoquina IL4Rα	Se une a la citoquina IL13	Se une a la citoquina IL13
MOA	Impide la formación de completos receptores tipo I (γC/ IL4Rα) y II (IL13Rα1/ IL4Rα), bloqueando los receptores de señalización de tipo I y II	Impide la formación de completos receptores tipo II (IL13Rα1/ IL4Rα), bloqueando los receptores de señalización de tipo II pero no la regulación endógena de IL13	Previene la unión de IL13 a los receptores IL13Rα1 e IL13Rα2decoy, bloqueando la señalización del receptor tipo II y la regulación endógena de IL13
Afinidad (K _d)	12-30 pM ³	<10 pM ⁴	58-165 pM ⁵⁻⁶
Half-life (PK)	No medible (<i>target-mediated disposition</i>) ⁷	~4 w ⁸	~3 w ⁹

1. Roy (2002) J LeukocBiol 72:580
2. Juntilla(2008) J Exp Med 205:2595

3. FDA (2018) Dupilumabclinical pharmacology review, 12/6/16
4. Ultsch(2013) J MolBio 425:1330

5. Popovic (2017) J MolBio 429:208
6. May (2012) Br J Pharmacol166:177

7. Kovalenko(2016) CPT Pharm SystPharmacol5:617
8. Zhu (2017) PulmPharm Ther46:88.
9. Oh (2010) Br J Clin Pharmacol 69:645.

Acuerdo estratégico con Bioniz



Derechos globales para el producto en fase 1/2a para LCCT, con potencial adicional para alopecia areata

Plataforma innovadora *first-in-class* de inhibición simultánea de múltiples citoquinas

- **Carga de la enfermedad en LCCT:** La tasa de supervivencia general (OS) para estadio IB es de 21,5 años, para IIA es de 15,8 años, para IIB es de 4,7 años, y para IIIB es de 3,4 años*
- **Altas necesidades no cubiertas en LCCT** dado el riesgo de progresión de la enfermedad, IB 38% IIA 33%, IIB 58%, y IIIB 73% y tiempo relativamente largo de tasa de supervivencia OS, alto nivel de cambio entre terapias sistémicas debido a los perfiles de toxicidad y falta de respuesta de los tratamientos actualmente disponibles
- **Enfoque innovador:** Un péptido extracelular puede bloquear selectivamente la señalización de 3 citoquinas que comparten un receptor común
- **BNZ1 bloquea la señalización IL-2, IL-9 y IL-15 uniéndose a la subunidad del receptor** yc de la familia de las citoquinas IL-2
- **Designación de enfermedad huérfana** por la FDA
- **Decisión de ejercicio de la opción en 3T 2020**, potencial inicio de la fase III a comienzo de 2021

* Am J Hematol. 2016 Jan; 91(1): 151–165.

Acuerdo estratégico con Bioniz



Amplio acuerdo de colaboración: explotación plataforma única



Claves del acuerdo

- Ambas compañías trabajarán conjuntamente bajo lo acordado en el *Master Research Plan*
- Bioniz entregará 3 moléculas IND en indicaciones inflamatorias y/o inmunodermatológicas
- Los 3 candidatos IND serán desarrollados usando la tecnología de Bioniz en terapias de inhibición de múltiples citoquinas
- Almirall tendrá el derecho para adquirir los activos tras la *IND approval*
- Marco del acuerdo:
 - A cambio de las actividades de investigación realizadas por Bioniz, Almirall proporcionará financiación FTE y financiación de I + D
 - Si Almirall decidiera ejercer la opción, adquirirá los activos (sin restricciones) y compensará a Bioniz con ciertos pagos por hitos

Situación financiera & Estimaciones 2020

2019: Sólidos resultados

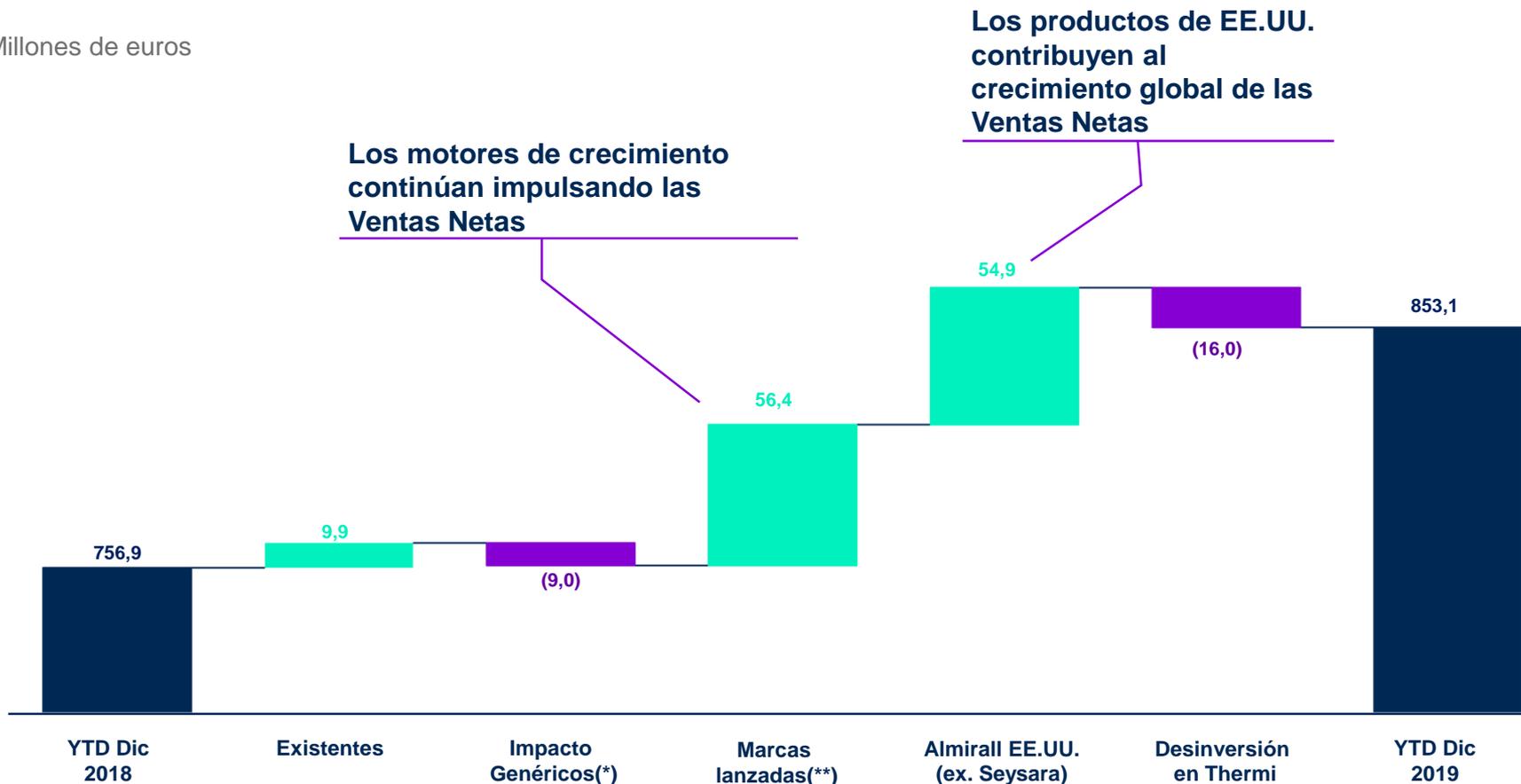
Destacados

- **Ingresos Totales y Ventas Netas crecen a +12% y +13% respectivamente**, impulsados por los motores de crecimiento y el nuevo portfolio de EE.UU.
- **Sólido Margen Bruto c. 71%** (+90 bps vs. 2018) debido al buen mix de producto y al rendimiento de los productos clave
- **Los Gastos Generales & Administración son 281 M€**, disminuyendo un 6% (vs. 2018) a pesar de la importante inversión en nuevos lanzamientos
- **Fuerte apalancamiento operativo, con un EBITDA de 304 M€**, creciendo un +45% (vs. 2018), a pesar de la importante inversión en operaciones comerciales para apoyar los lanzamientos
- **Fuerte Flujo de Caja Operativo** registrando **276 M€** (+93% vs. 2018)

2019 Evolución de las Ventas Netas

Los nuevos lanzamientos y el portfolio en EE.UU. impulsan el crecimiento

Millones de euros



* Incluidas todas las geografías, excepto derma EE.UU.

** Incluye Skilarence, Ilumetri, y Seysara.

2019 Desglose Pérdidas y Ganancias

Apalancamiento operativo impulsado por los motores de crecimiento y la mejora del mix de producto

€ Millones	2019	2018	% var LY	% var CER LY
Ingresos Totales	908,4	811,0	12,0%	11,0%
Ventas netas	853,1	756,9	12,7%	11,8%
Otros ingresos	55,3	54,1	2,2%	0,2%
Coste de Ventas	(249,2)	(227,7)	9,4%	8,7%
Margen Bruto	603,9	529,2	14,1%	13,1%
<i>% sobre ventas</i>	<i>70,8%</i>	<i>69,9%</i>		
I+D	(92,2)	(87,6)	5,3%	4,6%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(10,8%)</i>	<i>(11,6%)</i>		
Gastos Generales & de Administración	(394,1)	(372,0)	5,9%	4,7%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(46,2%)</i>	<i>(49,1%)</i>		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(281,0)	(299,1)	(6,1%)	(6,9%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(32,9%)</i>	<i>(39,5%)</i>		
Depreciación y Amortización	(113,1)	(72,9)	55,1%	52,3%
Otros Gastos Operativos	1,9	(4,4)	(143,2%)	(138,6%)
EBITDA	304,2	209,5	45,2%	43,4%
<i>% sobre ventas</i>	<i>35,7%</i>	<i>27,7%</i>		

Las **Ventas Netas** están impulsadas por el rendimiento de los productos en Europa y EE.UU.

Fuerte incremento del **Margen Bruto** por la mejora del mix de producto

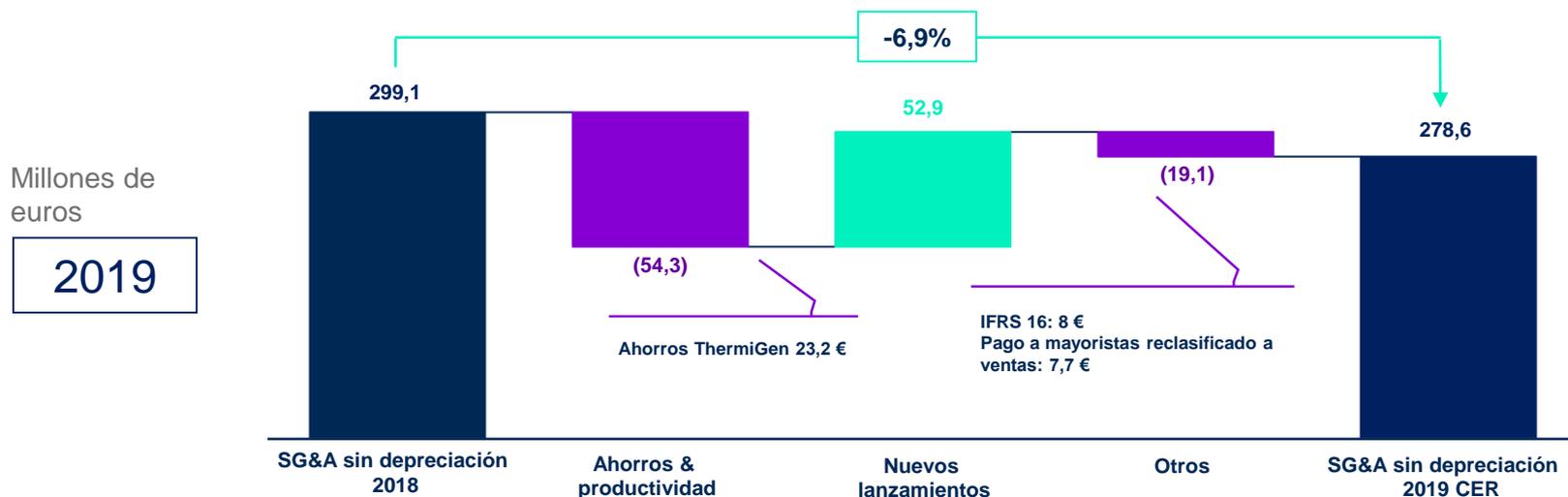
Mayor gasto en I+D en términos absolutos debido a los estudios de fase IV para Skilarence e Ilumetri

Disminución debido a los ahorros del negocio de estética y a pesar de la inversión continuada en nuevos lanzamientos

Incremento del EBITDA debido principalmente a las Ventas Netas, mejora del Margen Bruto y control de costes

2019 Evolución de los Gastos Generales y de Administración

Entrando en fase expansiva de producto desde una base óptima de costes



2019 EBITDA-Resultado Neto Normalizado

Fuerte incremento del BPA Normalizado hasta €0,78 (+53% versus 2018)

€ Million	2019	2018	% var LY	% var CER LY
EBITDA	304,2	209,5	45,2%	43,4%
<i>% sobre ventas</i>	<i>35,7%</i>	<i>27,7%</i>		
Depreciación y Amortización	129,4	90,2	43,5%	41,1%
<i>% sobre ventas</i>	<i>15,2%</i>	<i>11,9%</i>		
EBIT	174,8	119,3	46,5%	45,2%
<i>% of sales</i>	<i>20,5%</i>	<i>15,8%</i>		
Beneficios por venta de activos	(3,0)	0,4	n.m.	n.m.
Otros costes	(8,8)	(6,1)	44,3%	52,5%
Costes de reestructuración	(2,0)	(1,5)	33,3%	33,3%
Deterioros	(7,9)	(25,2)	(68,7%)	(68,7%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(21,6)	(11,9)	81,5%	73,1%
Beneficio antes de impuestos	131,5	75,0	75,3%	75,1%
Impuesto sobre sociedades	(22,3)	2,7	n.m.	n.m.
Cese operaciones (Thermi)	(3,2)	-	n.m.	n.m.
Resultado neto	106,0	77,7	36,4%	36,8%
Resultado neto normalizado	136,1	88,2	54,3%	54,2%
BPA	<i>0,61€</i>	<i>0,45€</i>		
BPA normalizado	<i>0,78€</i>	<i>0,51€</i>		

La Depreciación incrementa vs 2018 debido a la adquisición del portfolio de Allergan y a Ilumetri

Deterioro del activo de Aesthetics en el 2T

BPA Normalizado sube +53% hasta €0,78

2019 Balance

€ Millones	2019	2018	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1.157,2	1.121,2	36,0
Inmovilizado material	117,4	115,2	2,2
Activos financieros	103,2	142,3	(39,1)
Otros activos no corrientes	269,3	280,4	(11,1)
Total Activos No Corrientes	1.963,1	1.975,1	(12,0)
Existencias	106,4	92,3	14,1
Deudores comerciales	203,1	192,8	10,3
Caja y equivalentes al efectivo	117,4	86,3	31,1
Otros activos corrientes	49,8	43,0	6,8
Total Activos Corrientes	476,7	414,4	62,3
Total Activos	2.439,8	2.389,5	50,3
Patrimonio neto	1.280,2	1.191,7	88,5
Deuda financiera	493,0	548,7	(55,7)
Pasivos no corrientes	350,5	407,6	(57,1)
Pasivos corrientes	316,1	241,5	74,6
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.439,8	2.389,5	50,3

Incremento debido principalmente a los acuerdos de licencia (Dermira, Athenex)

Incluye el valor razonable de los hitos cobrados de AZ. Disminuye debido a la reclasificación a corto plazo de las cuentas a cobrar.

Disminución debida en gran medida a la cancelación de la línea de crédito *Revolving*, compensada por el préstamo del Banco Europeo de Inversión de 120 M€

Posición Neta de Deuda	Dic 2019	Dic 2018	Var.
Caja y equivalentes:	(117,4)	(86,3)	(31,1)
Deuda financiera:	493,0	548,7	(55,7)
Planes de pensiones:	79,4	70,6	8,8
Deuda Neta/ (Caja)	455,0	533,0	(78,0)

Apalancamiento 1,5X Ebitda / Deuda Neta

2019 Flujo de Caja

Fuerte generación del Flujo de Caja Operativo impulsada por los hitos de AZ

€ Millones	2019	2018	
Beneficio antes de impuestos	128,3	75,0	
Depreciaciones y amortizaciones	129,4	90,2	
Deterioros	7,9	25,2	
Variaciones de capital circulante	(32,4)	19,4	Principalmente debido a condiciones de cobro de US
Otros ajustes	61,5	(72,0)	
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(18,6)	5,4	Incluye el cobro de los hitos y royalties de AZ
Flujo de caja de actividades operativas (I)	276,1	143,2	
Cobro de intereses	0,2	0,4	
Capex recurrentes	(19,8)	(17,4)	
Inversiones	(126,9)	(581,5)	Fuerte Flujo de Caja Operativo , en línea con el crecimiento del EBITDA
Desinversiones	1,9	8,0	
Pago por combinaciones de negocio	-	(17,5)	
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(144,6)	(608,0)	La inversión de Dermira incluye el pago de la opción y el pago por ejercer la misma, además de otros pagos por hito
Pago de intereses	(6,6)	(2,6)	
Pago dividendos	(24,1)	(22,7)	
Incremento/(disminución) deuda y otros	(69,8)	296,1	
Flujo de caja de actividades de financiación	(100,5)	270,8	
Flujo de caja generado durante el periodo	31,0	(194,0)	
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	131,5	(464,8)	

Asunciones del *Guidance* 2020

	Impacto esperado vs. 2019	Ventas Netas	EBITDA
Motores de crecimiento	Continúa el impulso de la franquicia de psoriasis en Europa	Positivo	Positivo
Seysara	Implementado nuevo programa de copago para optimizar el beneficio	Positivo	Positivo
Aczone 7,5%	Lanzamiento de genérico autorizado	Negativo	Negativo
Otros Ingresos	Hitos significativamente más bajos y <i>royalties</i> en línea con el nivel actual de ventas, más bajo, de los productos licenciados	Negativo	Negativo
SG&A	Crecerá para apoyar los recientes y futuros lanzamientos	Positivo	Negativo
España	Potenciales medidas gubernamentales en costes	Negativo	Negativo

Estimación financiera 2020 vs 2019

Ventas
Netas

Crecimiento de un dígito bajo a
medio

EBITDA

Entre €260 - 280 M€

Transformación Almirall

El EBITDA Core se ha triplicado a pesar de invertir en nuevos lanzamientos

Situación EBITDA: EBITDA Core + Otros Ingresos

€ Millones

Otros Ingresos
EBITDA



Almirall Asignación de capital

Focalizado en la creación de valor a largo plazo para el accionista

1 Inversión en lanzamientos de productos - Construcción de la franquicia de psoriasis en la UE y de acné en EE.UU., preparación del lanzamiento de Tirbanibulin y lebrikizumab

2 Transformación del pipeline de I+D con activos provenientes tanto de investigación propia como de activos de licencia

3 Asegurar un dividendo estable para el accionista

4 Bolt-on M&A
Acuerdos acretivos para reforzar el negocio principal y las geografías clave

Conclusiones

Conclusiones

- 1 **Transformación estratégica a través de lanzamientos innovadores**
- 2 **Buen rendimiento** de nuestros motores de crecimiento clave
- 3 **Fuerte potencial de crecimiento a medio plazo de nuestro innovador pipeline**
- 4 **El equipo directivo sigue firmemente enfocado en nuevas oportunidades** externas, con el fin de generar **valor sostenible para sus accionistas** e impulsar aún más las perspectivas de crecimiento
- 5 **2020 impactado por elementos únicos conocidos** (aczone 7,5% Gx + disminución de Otros Ingresos). El rendimiento fundamental sigue siendo sólido y demuestra un apalancamiento significativo para el crecimiento a medio plazo

Apéndices financieros

2019 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	CER 2019	2019	var.	2018	% var. CER	% var LY
Ingresos Totales	900,3	908,4	8,1	811,0	11,0%	12,0%
Ventas Netas	846,1	853,1	7,0	756,9	11,8%	12,7%
Otros Ingresos	54,2	55,3	1,1	54,1	0,2%	2,2%
Coste de ventas	(247,6)	(249,2)	(1,6)	(227,7)	8,7%	9,4%
Margen Bruto	598,5	603,9	5,4	529,2	13,1%	14,1%
% de ventas	70,7%	70,8%		69,9%		
I+D	(91,6)	(92,2)	(0,6)	(87,6)	4,6%	5,3%
% de ventas	(10,8%)	(10,8%)		(11,6%)		
Gastos Generales & Administración	(389,6)	(394,1)	(4,5)	(372,0)	4,7%	5,9%
% de ventas	(46,0%)	(46,2%)		(49,1%)		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(278,6)	(281,0)	(2,4)	(299,1)	(6,9%)	(6,1%)
% de ventas	(32,9%)	(32,9%)		(39,5%)		
Depreciación y Amortización	(111,0)	(113,1)	(2,1)	(72,9)	52,3%	55,1%
Otros Gastos Operativos	1,7	1,9	0,2	(4,4)	(138,6%)	(143,2%)
EBIT	173,2	174,8	1,6	119,3	45,2%	46,5%
% de ventas	20,5%	20,5%		15,8%		
Depreciación y Amortización	127,3	129,4	2,1	90,2	41,1%	43,5%
% de ventas	15,0%	15,2%		11,9%		
EBITDA	300,5	304,2	3,7	209,5	43,4%	45,2%
% de ventas	35,5%	35,7%		27,7%		
Beneficios por venta de activos	(2,9)	(3,0)	(0,1)	0,4	n.m.	n.m.
Otros costes	(10,6)	(10,8)	(0,2)	(7,6)	39,5%	42,1%
Deterioros	(7,9)	(7,9)	-	(25,2)	(68,7%)	(68,7%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(20,6)	(21,6)	(1,0)	(11,9)	73,1%	81,5%
Beneficio antes de impuestos	131,2	131,5	0,3	75,0	74,9%	75,3%
Impuesto sobre sociedades	(21,8)	(22,3)	(0,5)	2,7	n.m.	n.m.
Cese de operaciones	(3,1)	(3,2)	(0,1)	-	n.m.	n.m.
Resultado Neto	106,3	106,0	(0,3)	77,7	36,8%	36,4%
Resultado Neto Normalizado	136,0	136,1	0,1	88,2	54,2%	54,3%

EURO	CER 2019	Dec. 2018
USD	1,17	1,13
CHF	1,15	1,11
GBP	0,88	0,88
PLN	4,26	4,30
DKK	7,45	7,47

4T 2019 vs 4T 2018

€ Millones	4T 2019	4T 2018	var.
Ingresos Totales	225,2	227,0	(0,8%)
Ventas Netas	215,4	215,5	(0,0%)
Otros Ingresos	9,8	11,5	(14,8%)
Coste de ventas	(68,5)	(58,7)	16,7%
Margen Bruto	146,9	156,8	(6,3%)
<i>% de ventas</i>	<i>68,2%</i>	<i>72,8%</i>	
I+D	(26,1)	(30,2)	(13,6%)
<i>% de ventas</i>	<i>(12,1%)</i>	<i>(14,0%)</i>	
Gastos Generales & Administración	(97,0)	(107,3)	(9,6%)
<i>% de ventas</i>	<i>(45,0%)</i>	<i>(49,8%)</i>	
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(69,2)	(83,5)	(17,1%)
<i>% de ventas</i>	<i>(32,1%)</i>	<i>(38,7%)</i>	
Depreciación y Amortización	(27,8)	(23,8)	16,8%
Otros Gastos Operativos	2,2	1,2	83,3%
EBIT	35,8	32,0	11,9%
<i>% de ventas</i>	<i>16,6%</i>	<i>14,8%</i>	
Depreciación y Amortización	31,9	28,0	13,9%
<i>% de ventas</i>	<i>14,8%</i>	<i>13,0%</i>	
EBITDA	67,7	60,0	12,8%
<i>% de ventas</i>	<i>31,4%</i>	<i>27,8%</i>	
Beneficios por venta de activos	(3,6)	(0,8)	n.m
Otros costes	(2,1)	(5,3)	(60,4%)
Deterioros	(0,4)	(45,2)	(99,1%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(21,0)	(8,5)	147,1%
Beneficio antes de impuestos	8,7	(27,8)	(131,3%)
Impuesto sobre sociedades	-	12,3	n.m
Resultado Neto	8,7	(15,5)	(156,1%)
Resultado Neto Normalizado	23,9	9,6	149,0%

2019 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	2019	2018	% var vs LY
Europa	222	190	16,7%
Franquicia Ciclopoli	43	42	2,4%
Skilarence	33	18	83,3%
Solaraze	30	34	(11,8%)
Franquicia Decoderm	27	26	3,8%
Ilumetri	20	0	<i>n.m.</i>
Otros	70	70	(0,5%)
EE.UU.	168	90	86,7%
Resto del mundo	9	11	(17,8%)
Total Derma Rx	399	291	36,9%
ThermiGen	0	16	(100,0%)
Total Almirall Derma	399	307	29,8%

2019 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	2019	2018	% var vs LY
Europa	565,2	533,1	6,0%
EE.UU.	168,0	108,7	54,5%
Mercados emergentes	119,8	115,1	4,1%
Total	853,1	756,9	12,7%

2019 Productos más vendidos

€ Millones	Full year 2019	Full year 2018	% var vs LY
Aczone	65	24	n.m.
Franquicia Ebastel	61	55	11,0%
Efficib/Tesavel	50	49	2,0%
Franquicia Ciclopoli	48	48	(2,0%)
Crestor	34	40	(16,0%)
Skilarence	33	18	78,0%
Sativex	31	27	18,0%
Solaraze	30	29	4,0%
Almax	30	34	(12,0%)
Decoderm	27	26	5,0%
Resto de productos	445	407	9,3%
Ventas Netas	853	757	12,7%

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto y EBITDA

€ Millones	2019	2018
Ingresos (1)	855,3	756,9
Ventas Netas ThermiGen (3)	(2,3)	-
Ventas netas	853,1	756,9
- Aprovisionamientos (1)	(192,5)	(162,6)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)	1,6	-
- Otros costes fabricación (2)		
Gastos de personal	(30,9)	(29,4)
Amortizaciones	(10,5)	(10,1)
Otros gastos de explotación	(22,7)	(25,6)
- Provisión de variaciones (2)	5,9	-
Margen Bruto	603,9	529,2
% de Ingresos	70,8%	69,9%

€ Millones	2019	2018
Beneficio de explotación	149,9	87,0
- Otros importes directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	129,4	90,2
Resultados netos por enajenación de activos	3,0	(0,4)
Resultado por deterioro de inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	7,9	22,6
Otros beneficios/(pérdidas) de gestión corriente	10,8	
- Otros importes no trazables directamente con CCAA		
Importe Neto de la cifra de negocios (3)	(2,3)	-
Aprovisionamientos (3)	1,6	-
Gastos de personal (3)	2,0	1,5
Otros gastos de explotación (3)	1,9	8,6
EBITDA	304,2	209,5

(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	2019	2018
EBITDA	304,2	209,5
- Amortizaciones	(129,4)	(90,2)
EBIT	174,8	119,3

€ Millones	2019	2018
Ingresos financieros	0,9	1,0
Gastos financieros	(14,8)	(5,6)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	1,0	(1,5)
Diferencias de cambio	(8,6)	(5,8)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(21,6)	(11,9)



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