



1T 2020

Resultados financieros & *Business Update*

11 de mayo 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 1T 2020 & Motores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

2. Situación financiera

Mike McClellan, CFO

3. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

Destacados 1T 2020

Almirall responde al Covid-19

1

Las plantas de producción operando al 100% de sus capacidades:

- Se mantiene la producción y la distribución para impedir roturas de stock
- Incremento de la producción para medicinas específicas como el paracetamol

2

Se asegura la continuidad del negocio mientras se mantiene la seguridad de los empleados:

- Continuo acceso a las medicinas esenciales para cubrir las necesidades de los pacientes
- Parte de los empleados trabajan diariamente en las plantas de producción, otros de forma remota logrando así el cumplimiento de los objetivos
- El equipo de ventas aumenta su actividad digital

3

Responsabilidad Social apoyando a los trabajadores de la salud, comunidades locales y Gobiernos:

- En **España** estamos donando equipos de protección sanitaria (mascarillas, guantes, batas, etc).
- En colaboración con la Fundación Leitat en la producción de respiradores fabricados mediante impresión en 3D
- En **Alemania** producimos gel desinfectante para distribuirlo en hospitales y clínicas
- Donamos cremas de Blastoactiva y Balneum a hospitales para ayudar a los profesionales sanitarios a reducir la piel seca y dañada a causa del uso prolongado de mascarillas, el lavado repetido de manos y el uso de desinfectantes en **diversos países**

Impacto inicial del Covid-19 en el mercado

Stock en la UE

1

- Tanto en el mercado de prescripción (Rx¹) como en el mercado de consumo (CH), los 5 grandes países de la UE muestran de forma consistente que los mayoristas y clientes han estado acumulando medicamentos en vistas del confinamiento, con un pico de ventas en la semana anterior al confinamiento
- El stock de medicamentos se ha estabilizado durante el mes de abril

País ²	Crecimiento YTD vs. 2019		Crecimiento última semana vs. 2019	
	Rx	CH	Rx	CH
Italia	-2,9%	2,5%	-26,8%	-14,0%
Alemania	0,1%	1,1%	7,4%	-4,0%
España	2,4%	5,4%	20,4%	15,2%
Francia	-5,8%	8,0%	-30,8%	5,5%
Reino Unido	0,0%	7,0%	0,3%	13,1%

Las nuevas prescripciones disminuyeron c. -45% vs la base de referencia pre-Covid en EE.UU.

2

- Al igual que en Europa, en EE.UU es evidente la acumulación de medicamentos según los datos de prescripciones, con una frecuencia que empieza a normalizarse vs. la última semana alcanzando c. 70M (significativamente por debajo de la media semanal de 79M c. -12%)
- Comparado con la referencia previa al Covid-19, el número de visitas semanales para diagnósticos en instituciones y oficinas ha disminuido entre un -60 y -70%
- Las prescripciones de antibióticos orales han disminuido considerablemente en el último mes c. -30%³

¹ Ventas farmacia *retail* captura las ventas de producto en farmacias *retail*

² Datos de venta semanal– España, Italia, Reino Unido (de prescripción) – W/S 13 de abril de 2020, Francia, Alemania – 20 de abril de 2020. Crecimiento del Reino Unido calculado sobre la base de referencia de prescripciones en enero de 2020.

³ Fuente: IQVIA COVID-19 Informe de seguimiento del mercado de EE.UU. Fuente: IQVIA COVID-19 Informe de seguimiento del mercado EU5 05/05/2020 y EE.UU. 01/05/2020 & 27/04/2020.

Destacados 1T 2020

Sólido rendimiento en el 1T 2020

1

Buen rendimiento del negocio con crecimiento de doble dígito en EBITDA: Ingresos Totales 247,3 M€ +7%, Ventas Netas 241,3 M€ +8% y EBITDA 88,3 M€ +10%. Hay factores temporales que han afectado positivamente, compensando el impacto producido por el genérico de Aczone™

2

Los motores de crecimiento continúan mostrando un gran impulso:

- En Europa, buen rendimiento de nuestra franquicia de psoriasis, **Ilumetri**® tuvo un buen inicio de año en geografías clave. El rendimiento de **Skilarence**® se vio afectado por los combinados de DMF en Los Países Bajos
- Las prescripciones de **Seysara**™ (acné) se estabilizaron tras la implementación de un nuevo programa de Asistencia para Medicamentos, pero recientemente se han visto afectadas por las medidas del Covid-19

3

Pipeline innovador con un importante valor a medio plazo:

- Se ha realizado la solicitud de registro de **Tirbanibulin** (queratosis actínica) en la UE y EE.UU., con el lanzamiento previsto al inicio de 2021
- Lanzamiento de **Lebrikizumab** (dermatitis atópica) previsto en 2023

4

El equipo directivo sigue firmemente enfocado en nuevas oportunidades externas, con el fin de general valor sostenible para sus accionistas

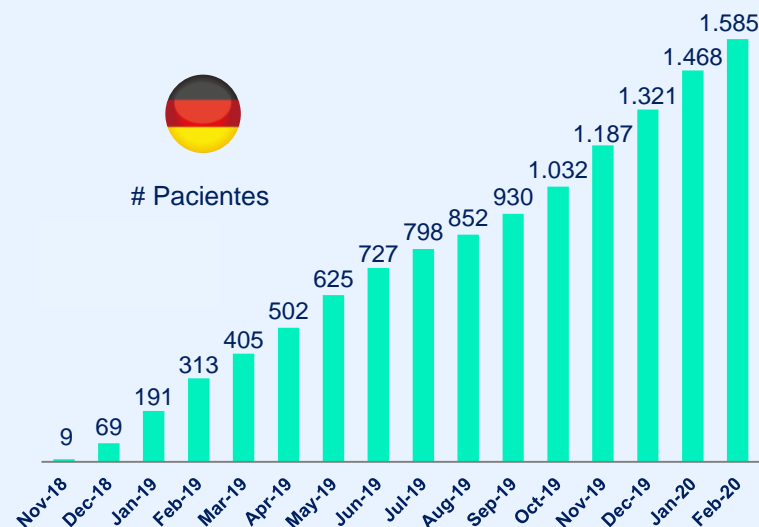
Motores de crecimiento

Acelerando el incremento mensual de nuevos pacientes

Sumando nuevos pacientes a un ritmo más rápido

- Sumando nuevos pacientes a un ritmo más rápido, antes del impacto del Covid-19¹
- Se prevé una ralentización de los nuevos pacientes debido al impacto del Covid-19
- La clase IL-23 parece no aumentar el riesgo de infección viral, bacteriana o micosis^{2,3}
- Ilumetri® tiene una eficacia sostenida en el tiempo⁴, con solo una inyección por trimestre en la fase de mantenimiento⁵, además de los datos más extensos sobre seguridad de la clase IL23p19's^{6,7}
- Ilumetri® es la mejor opción coste-efectividad en el mercado de nuevos biológicos⁸

Ilumetri® número acumulado de pacientes por mes en Alemania desde el lanzamiento¹



1. © IQVIA IMS® LRx Alemania, Febrero 2020. No se utilizan datos personales, sino información exclusivamente anónima. (de acuerdo con las leyes europeas de protección de datos).

2. Schett, G., Sticherling, M. & Neurath, M.F. COVID-19: riesgo de citoquinas dirigidas en enfermedades inflamatorias crónicas ?. Nat Rev Immunol. 2020. doi:10.1038/s41577-020-0312-7

3. Crowley JJ, Warren RB, Cather JC. Seguridad de los inhibidores selectivos de IL-23p19 para el tratamiento de la psoriasis. J Eur Acad Dermatol Venereol. 2019;33(9):1676-84.

4. Reich K, Warren RB, Iversen L, et al. Eficacia y Seguridad a largo plazo de Tildrakizumab para psoriasis en placas: análisis agrupados de dos ensayos de fase III (reSURFACE 1 y reSURFACE 2) en 148 semanas. Br J Dermatol. 2019.

5. ILUMETRI® Resumen de las características de productos. Almirall, Julio 2019.

6. Crowley J, Korman N, Spelman L, et al. Eficacia y Seguridad a largo plazo de Tildrakizumab para psoriasis en placas: Resultados reSURFACE 1 a 4 años presentados en la 28 edición de la European Academy of Dermatology and Venerology (EADV); Octubre 9-13; Madrid, España. 2019.

7. Cather JC, Nardone B, Parno J, et al. Ratio de neoplasias de tildrakizumab a 5 años expuestas en los datos reSURFACE 1 y reSURFACE 2. Presentados en la 28 edición de la European Academy of Dermatology and Venerology (EADV) 9-13 October 2019; Madrid, España.

8. Fuente: *Technology appraisal guidance* [TA575] Datos publicados: 17 abril de 2019

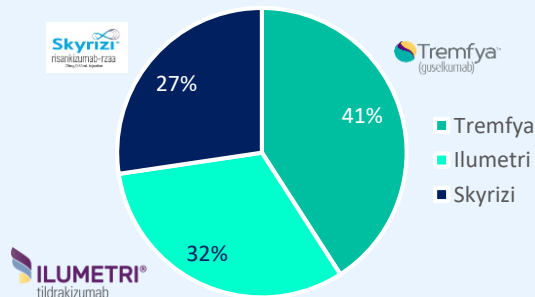
Incrementando cuota de mercado en la clase ganadora IL-23, entre biológicos

Se mantiene la buena percepción sobre el perfil del producto y sus características de posicionamiento

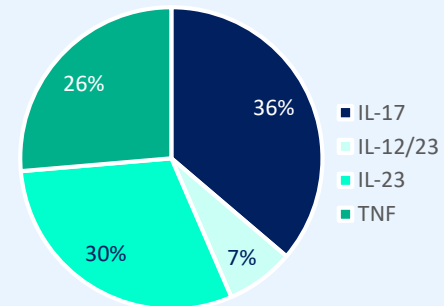
Impulso positivo en Alemania con un comienzo de año prometedor

- Ilumetri incrementa la cuota de mercado de nuevos pacientes hasta el 32%*, ganando una fuerte tracción entre la clase IL-23
- La clase IL-23 continua creciendo y captando el 30% de todos los nuevos pacientes** posicionándose como la clase ganadora en psoriasis
- Los números de pacientes se han acelerado en los últimos meses. En 2019 ya se había alcanzado una buena penetración en el segmento dinámico del mercado de biológicos**.

Cuota de Mercado nuevos pacientes IL-23



Cuota de mercado nuevos pacientes** por clase



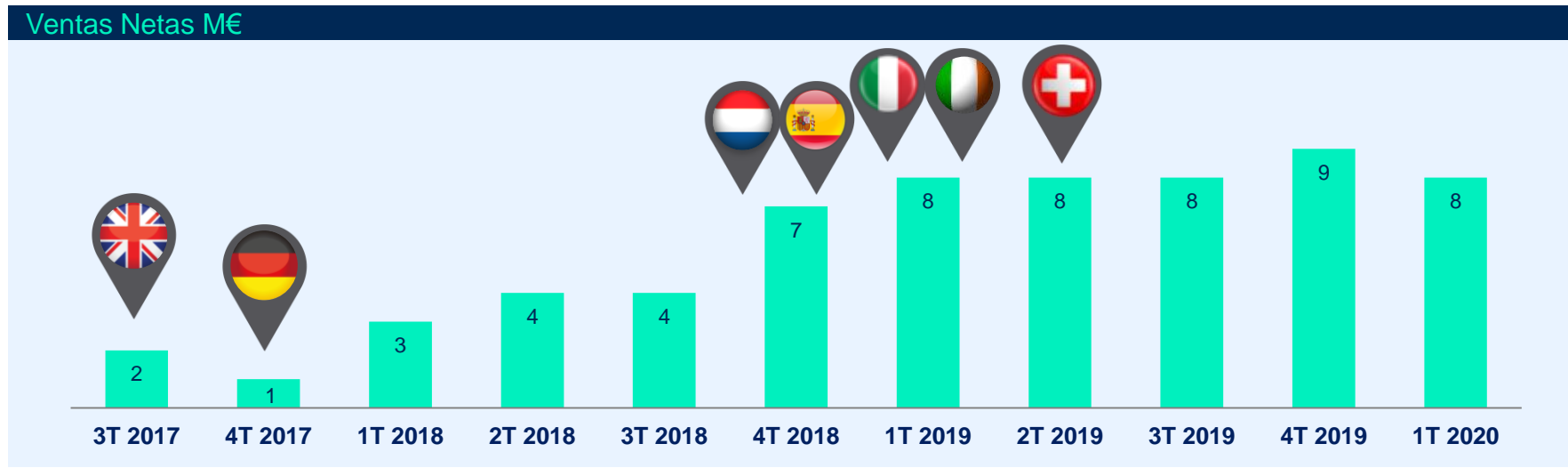
* Datos IQVIA-LRx; Febrero 2020.

** Nuevos pacientes (agregados, ganados y que comienzan); cambio de tratamiento de Biosimilares TNF a originales (o al revés) no están incluidos

Impacto en el 1T por el producto combinado en los Países Bajos

- **Se ha alcanzado una alta cuota de mercado** en los Países Bajos, pero la combinación de DMF ha estancado nuestro crecimiento
- **Procedimiento legal en curso en los Países Bajos para abordar el problema de la combinación de DMF**
- **Alta cuota de mercado alcanzada** en Alemania, líder en el mercado de Fumaratos
- **Como ya se anunció previamente, en adelante se espera un crecimiento más gradual del producto** ya que los países con poca tradición de comercializar DMF necesitan más tiempo y formación para penetrar en el mercado
- **Se espera un impacto del Covid-19 en el 2T por la necesidad de monitorización de pruebas de sangre**

Ventas Netas M€



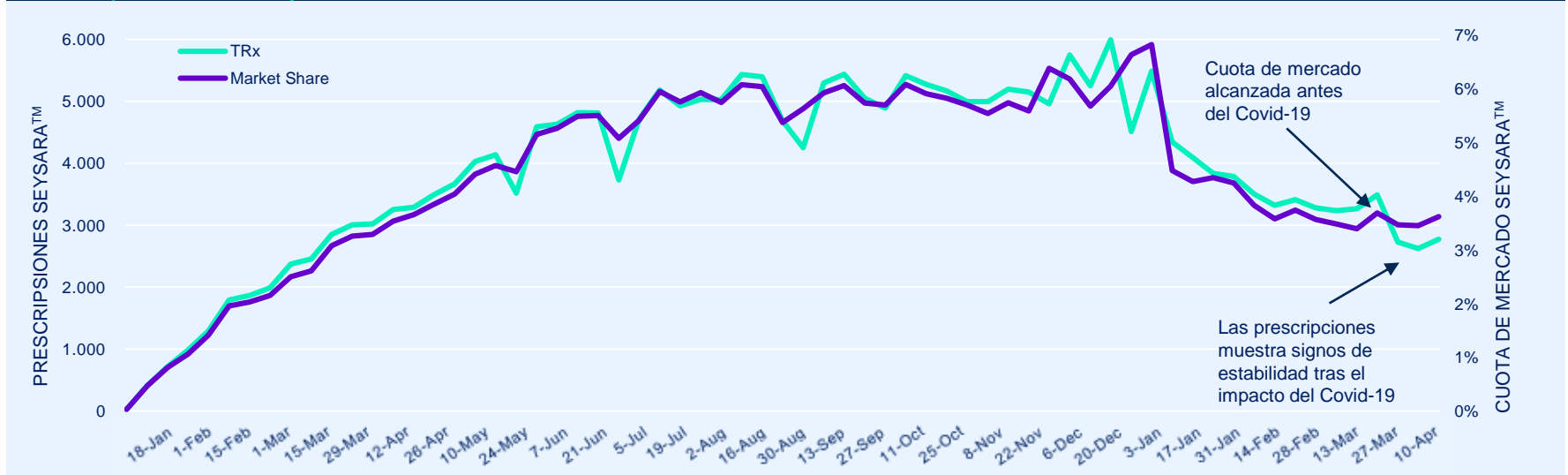


Prescripciones estabilizadas tras los cambios en el programa de copago (pre-Covid)



- Prescripciones estabilizadas y se comienza a ver un resurgimiento de la cuota de mercado, previo al Covid-19
- El mercado de los antibióticos orales en EE.UU ha disminuido durante la crisis del Covid-19, pero **Seysara™** mantiene su cuota de mercado
- Se espera recuperar cuota de mercado una vez la crisis del Covid-19 se normalice

Prescripciones de Seysara™ versus Cuota de Mercado de los antibióticos orales en EE.UU.



Revisión financiera

Resultados 1T 2020: Buen inicio del año

Destacados

- **Ingresos Totales y Ventas Netas crecen +7% y +8% respectivamente**, impulsados por los motores de crecimiento, aprovisionamiento de mayoristas y un impacto positivo de los Ingresos Diferidos, compensando la aparición del genérico de Aczone™
- **Impacto positivo en ventas debido al aprovisionamiento de mayoristas**, producido principalmente en el mes de marzo en Europa antes de las medias relacionadas con el Covid-19
- **Margen Bruto c. 71%** (-240 puntos básicos vs. 2019), tal como se esperaba tras la aparición del genérico de Aczone™
- **Los Gastos Generales y de Administración, excluyendo la depreciación, se mantuvieron en 71 M€**, ya que el aumento de la inversión en nuevos productos se compensó con una menor promoción a final de marzo a causa del Covid-19
- **Fuerte apalancamiento operativo con EBITDA en 88,3 M€**, creciendo al +10% (vs. 2019), a pesar de la importante inversión en operaciones comerciales para apoyar nuestros lanzamientos
- **Fuerte Flujo de Caja Operativo con 48,5 M€** (+70% vs. 2019)

1T 2020 Desglose Pérdidas y Ganancias

Apalancamiento operativo impulsado por los motores de crecimiento en Europa

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019	% var LY	% var CER LY
Ingresos Totales	247,3	232,2	6,5%	6,1%
Ventas netas	241,3	224,4	7,5%	7,0%
Otros ingresos	6,0	7,8	(23,1%)	(21,8%)
Coste de Ventas	(70,5)	(60,2)	17,1%	17,1%
Margen Bruto	170,8	164,2	4,0%	3,3%
<i>% sobre ventas</i>	<i>70,8%</i>	<i>73,2%</i>		
I+D	(21,3)	(21,7)	(1,8%)	(3,2%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(8,8%)</i>	<i>(9,7%)</i>		
Gastos Generales & de Administración	(98,2)	(99,6)	(1,4%)	(2,1%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(40,7%)</i>	<i>(44,4%)</i>		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(71,3)	(71,0)	04%	(0,1%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(29,5%)</i>	<i>(31,6%)</i>		
Depreciación y Amortización	(26,9)	(28,6)	(5,9%)	(7,0%)
Otros Gastos Operativos	0,2	(3,1)	(106,5%)	(106,5%)
EBITDA	88,3	80,2	10,1%	9,7%
<i>% sobre ventas</i>	<i>36,6%</i>	<i>35,7%</i>		

Las Ventas Netas están impulsadas por el rendimiento de los productos en Europa, el stock de mayoristas y el impacto positivo de los Ingresos Diferidos lo que compensa la entrada de genérico de Aczone™

El Margen Bruto disminuye debido al genérico de Aczone™

Gasto en I+D plano, debido a menos estudios de fase IV por el impacto de Covid-19

Incremento del EBITDA debido principalmente del incremento en Ventas Netas y menor gasto en ventas y marketing a causa del Covid-19

1T 2020 EBITDA-Resultado Neto Normalizado

Fuerte incremento del BPA Normalizado hasta 0,28€ (+47% versus 2019)

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019	% var LY	% var CER LY
EBITDA	88,3	80,2	10,1%	9,7%
<i>% sobre ventas</i>	36,6%	35,7%		
Depreciación y Amortización	30,8	32,6	(5,5%)	(6,4%)
<i>% sobre ventas</i>	12,8%	14,5%		
EBIT	57,5	47,6	20,8%	20,8%
<i>% of sales</i>	23,8%	21,2%		
Beneficios por venta de activos	-	0,7	n.m.	n.m.
Otros costes	(0,4)	0,1	n.m.	n.m.
Ingresos financieros netos/ (gastos)	0,2	(6,0)	(103,3%)	(103,3%)
Beneficio antes de impuestos	57,3	42,4	35,1%	34,9%
Impuesto sobre sociedades	(8,7)	(9,3)	(6,5%)	(3,2%)
Cese operaciones (Thermi)	-	(3,2)	n.m.	n.m.
Resultado neto	48,6	29,9	62,5%	61,2%
Resultado neto normalizado	48,9	32,6	50,1%	48,9%
BPA	0,28€	0,17€		
BPA normalizado	0,28€	0,19€		

Aumento del Margen impulsado por una mejora del mix de producto y un menor gasto

BPA Normalizado sube +47% hasta 0,28€

1T 2020 Balance

€ Millones	Marzo 2020	Diciembre 2019	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1.163,7	1.157,2	6,5
Inmovilizado material	115,2	117,4	(2,2)
Activos financieros	101,4	103,2	(1,8)
Otros activos no corrientes	263,7	269,3	(5,6)
Total Activos No Corrientes	1.960,0	1.963,1	(3,1)
Existencias	114,9	106,4	8,5
Deudores comerciales	154,4	203,1	(48,7)
Caja y equivalentes al efectivo	91,9	117,4	(25,5)
Otros activos corrientes	60,5	49,8	10,7
Total Activos Corrientes	421,7	476,7	(55,0)
Total Activos	2.381,7	2.439,8	(58,1)
Patrimonio neto	1.343,8	1.280,2	63,6
Deuda financiera	477,6	493,0	(15,4)
Pasivos no corrientes	304,1	350,5	(46,4)
Pasivos corrientes	256,2	316,1	(59,9)
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.381,7	2.439,8	(58,1)

Incluye el valor razonable de hitos y royalties que se cobrarán a AstraZeneca, en línea con el año anterior

Disminuye por los cobros de AstraZeneca

Disminución de la deuda principalmente por el repago de la línea de crédito *Revolving* de Almirall en EE.UU.

Posición Neta de Deuda	Marzo 2020	Diciembre 2019	Var.
Caja y equivalentes:	(91,9)	(117,4)	25,5
Deuda financiera:	477,6	493,0	(15,4)
Planes de pensiones:	79,3	79,4	(0,1)
Deuda Neta/ (Caja)	465,0	455,0	10,0

Buena liquidez y apalancamiento al 1,5x de la Deuda Neta/EBITDA* sin vencimientos de deuda en el corto plazo (Bonos Convertibles al final de 2021)

* EBITDA 12 meses hasta marzo 2020 (3 meses de 2020 & 9 meses de 2019).

1T 2020 Flujo de Caja

Fuerte generación de Flujo de Caja Operativo

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019
Beneficio antes de impuestos	57,3	39,2
Depreciaciones y amortizaciones	30,8	32,6
Variaciones de capital circulante	(33,5)	(33,5)
Otros ajustes	(3,4)	(6,3)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(2,7)	(3,5)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	48,5	28,5
Capex recurrente	(6,4)	(3,6)
Inversiones	(48,9)	(34,3)
Desinversiones	-	1,2
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(55,3)	(36,7)
Pago de intereses	(0,8)	(1,0)
Incremento/(disminución) deuda y otros	(17,9)	(33,4)
Flujo de caja de actividades de financiación	(18,7)	(34,4)
Flujo de caja generado durante el periodo	(25,5)	(42,6)
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	(6,8)	(8,2)

Fuerte Flujo de Caja Operativo, en línea con el crecimiento del EBITDA

Pago de hitos de Lebrikizumab y Crestor

Disminución de la deuda relativa al repago de la línea de crédito *Revolving* de Ammirall en EE.UU.

Conclusiones

Conclusiones

1 **Fuerte inicio de año**

2 **Positivo *momentum*** de los motores de crecimiento en Europa

3 **Significativo potencial a medio plazo de nuestro pipeline innovador**

4 **Se espera un impacto del Covid-19 en el 2T especialmente en EE.UU.**

5 **Se mantienen las estimaciones financieras**, crecimiento de las Ventas Netas de un dígito bajo a medio, EBITDA entre 260-280 M€, sujepto a una normalización de los Sistemas Sanitarios al final del 2T

6 **El equipo directivo sigue firmemente enfocado en nuevas oportunidades** externas, con el fin de general **valor sostenible para sus accionistas** e impulsar aún más las perspectivas de crecimiento

Apéndices

Progreso en la fase avanzada del pipeline

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

Indicación	Nombre comercial	Lanzamiento	Fase I	Fase II	Fase III	En registro	Geografía
Queratosis actínica	Tirbanibulin	EE.UU 1T 2021 Europa 2T 2021					
Dermatitis atópica	Lebrikizumab	2023					
Acné	Sarecycline	Registro 2023					
Linfoma cutáneo de células-T refractario	BNZ01*	2023					
LEGACY PIPELINE							
Alopecia androgénica	Finasteride						
Onicomiosis	Terbinafine						

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

Se espera un impacto mínimo del Covid-19 en la fase avanzada del pipeline

- El registro de **Tirbanibulin** con las agencias regulatorias en EE.UU y Europa (FDA & EMA) continua el proceso regulatorio y, por lo tanto, no esperamos retraso en el lanzamiento
- La fase III de **Lebrikizumab** continua aunque la inscripción de nuevos pacientes en el estudio ha sido temporalmente parada por nuestro socio Eli Lilly

* Sujeto al ejercicio de la opción.

** No incluye BNZ01 ni Sarecyclina en China.

1T 2020 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD Mar CER 2020	YTD Mar 2020	var.	YTD Mar 2019	% var. CER	% var LY
Ingresos Totales	246,3	247,3	0,4%	232,2	6,1%	6,5%
Ventas Netas	240,2	241,3	0,5%	224,4	7,0%	7,5%
Otros Ingresos	6,1	6,0	(1,6%)	7,8	(21,8%)	(23,1%)
Coste de ventas	(70,5)	(70,5)	-	(60,2)	17,1%	17,1%
Margen Bruto	169,7	170,8	0,6%	164,2	3,3%	4,0%
% de ventas	70,6%	70,8%		73,2%		
I+D	(21,0)	(21,3)	1,4%	(21,7)	(3,2%)	(1,8%)
% de ventas	(8,7%)	(8,8%)		(9,7%)		
Gastos Generales & Administración	(97,5)	(98,2)	0,7%	(99,6)	(2,1%)	(1,4%)
% de ventas	(40,6%)	(40,7%)		(44,4%)		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(70,9)	(71,3)	0,6%	(71,0)	(0,1%)	0,4%
% de ventas	(29,5%)	(29,5%)		(31,6%)		
Depreciación y Amortización	(26,6)	(26,9)	1,1%	(28,6)	(7,0%)	(5,9%)
Otros Gastos Operativos	0,2	0,2	-	(3,1)	(106,5%)	(106,5%)
EBIT	57,5	57,5	-	47,6	20,8%	20,8%
% de ventas	23,9%	23,8%		21,2%		
Depreciación y Amortización	30,5	30,8	1,0%	32,6	(6,4%)	(5,5%)
% de ventas	12,7%	12,8%		14,5%		
EBITDA	88,0	88,3	0,3%	80,2	9,7%	10,1%
% de ventas	36,6%	36,6%		35,7%		
Beneficios por venta de activos	-	-	n.m.	0,7	n.m.	n.m.
Otros costes	(0,5)	(0,4)	(20,0%)	0,1	n.m.	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	0,2	0,2	-	(6,0)	(103,3%)	(103,3%)
Beneficio antes de impuestos	57,2	57,3	0,2%	42,4	34,9%	35,1%
Impuesto sobre sociedades	(9,0)	(8,7)	(3,3%)	(9,3)	(3,2%)	(6,5%)
Cese de operaciones	-	-	n.m.	(3,2)	n.m.	n.m.
Resultado Neto	48,2	48,6	0,8%	29,9	61,2%	62,5%
Resultado Neto Normalizado	48,5	48,9	0,8%	32,6	48,9%	50,1%

EURO	CER 2020	Mar. 2020
USD	1,14	1,11
CHF	1,13	1,07
GBP	0,86	0,86
PLN	4,30	4,32
DKK	7,46	7,47

1T 2020 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019	% var vs LY
Europa	59	54	10,0%
Franquicia Ciclopoli	13	12	10,4%
Skilarence	8	8	(1,3%)
Solaraze	6	7	(15,3%)
Franquicia Decoderm	7	7	5,6%
Ilumetri	9	3	197,7%
Otros	16	17	(5,9%)
EE.UU.	25	49	(49,3%)
Resto del mundo	2	2	(23,7%)
Total Derma Rx	86	105	(18,3%)
Total Almirall Derma	86	105	(18,3%)

1T 2020 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019	% var vs LY
Europa	188,1	148,2	26,9%
EE.UU.	24,9	50,0	(50,2%)
Mercados emergentes	28,3	26,2	8,0%
Total	241,3	224,4	7,5%

1T 2020 Productos más vendidos

€ Milliones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019	% var vs LY
Franquicia Ebastel	23	21	5,6%
Franquicia Ciclopoli	13	12	8,2%
Efficib/Tesavel	13	13	0,8%
Crestor	10	9	10,5%
Sativex	9	7	28,2%
Ilumetri	9	3	161,8%
Almax	8	8	6,6%
Skilarence	8	8	(1,3%)
Franquicia Decoderm	7	7	12,1%
Aczone	7	20	(65,3%)
Resto de productos	135	117	15,3%
Ventas Netas	241	224	7,5%

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto y EBITDA

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019
Ingresos (1)	241,3	226,7
Ventas Netas ThermiGen (3)	-	(2,3)
Ventas netas	241,3	224,4
- Aprovisionamientos (1)	(55,3)	(46,1)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)		1,6
- Otros costes fabricación (2)		
Gastos de personal	(7,7)	(8,1)
Amortizaciones	(2,6)	(2,5)
Otros gastos de explotación	(4,6)	(5,1)
- Variación de provisiones (2)	(0,3)	-
Margen Bruto	170,8	164,2
% de Ingresos	70,8%	73,2%

€ Million	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019
Beneficio de explotación	57,2	45,1
- Otros importes directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	30,8	32,6
Resultados netos por enajenación de activos	0,0	(0,7)
Resultado por deterioro de inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	-	-
Otros beneficios/(pérdidas) de gestión corriente	0,3	(0,1)
- 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
Otros gastos de explotación (3)	-	1,9
EBITDA	88,3	80,2

(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	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019
EBITDA	88,3	80,2
- Amortizaciones	(30,8)	(32,6)
EBIT	57,5	47,6

€ Millones	YTD Marzo 2020	YTD Marzo 2019
Ingresos financieros	-	-
Gastos financieros	(4,5)	(2,3)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	2,1	(0,8)
Diferencias de cambio	2,6	(3,0)
Ingresos financieros netos / (gastos)	0,2	(6,0)



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