



2018 Resultados financieros & *Business Update*

25 de febrero de 2018



Exoneración de responsabilidad

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

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

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

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



Agenda

1. Visión general 2018

Peter Guenter, CEO

2. Lanzamiento Seysara™ en EE.UU.

Ron Menezes, US GM

3. Situación financiera

David Nieto, CFO

4. Actualización pipeline I+D

Bhushan Hardas, CSO


5. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

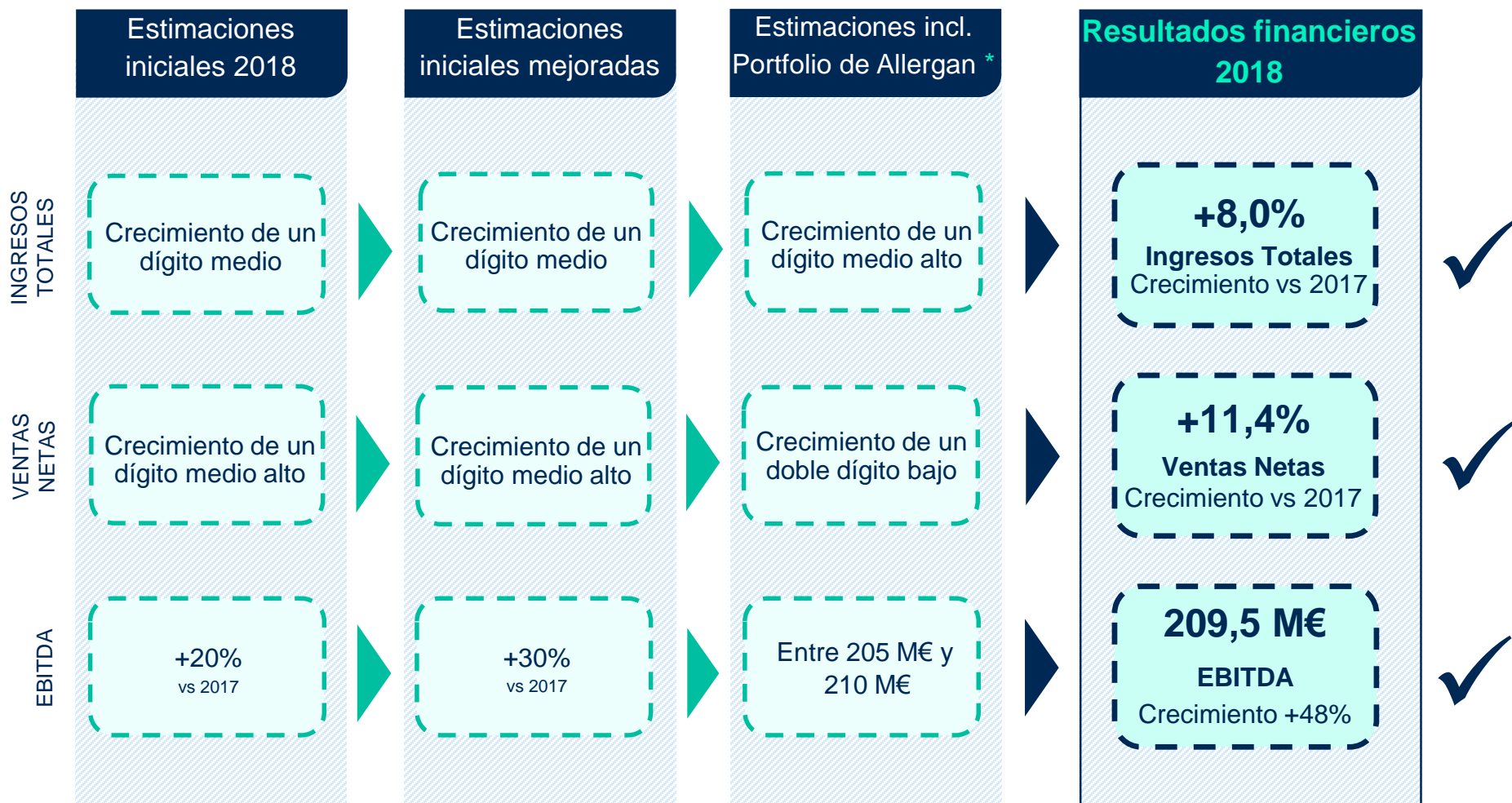
Apéndices financieros

Visión general 2018

2018 Destacados

- 
- 1 **Cumplimiento de las estimaciones mejoradas: crecimiento en Ventas Netas en un doble dígito y sólida mejoría del margen del EBITDA**
Ingresos Totales 811 M€ +8%, Ventas Netas 756,9 M€ +11% y EBITDA 209,5 M€ +48% (todos en CER)
 - 2 **Construcción de la franquicia de psoriasis en Europa: lanzamiento de ILUMETRI® (tildrakizumab) en noviembre 2018. Sólidas ventas de Skilarence®, mientras la secuencia de lanzamientos continúa en Europa**
 - 3 **Adquisición transformadora del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE.UU. Marcas acretivas de forma inmediata completamente integradas**
Lanzamiento en EE.UU. de Seysara™ (sareciclina) para acné en enero 2019
 - 4 **Pipeline en fase avanzada de desarrollo progresando bien, con tres ensayos clínicos positivos en fase III. Además hay 14 programas en investigación y preclínico**
 - 5 **La atracción de talentos clave ha permitido reforzar las competencias de áreas tales como Medical Affairs o Digital, entre otras**

Gran impulso para alcanzar las estimaciones



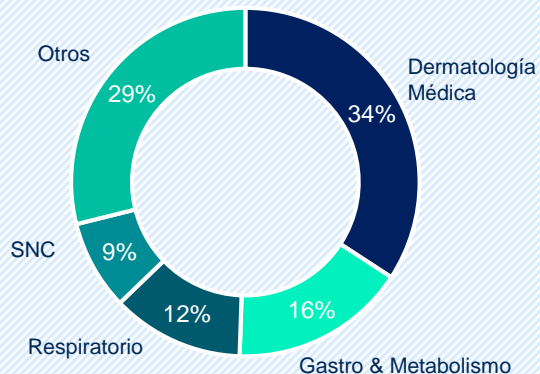
(*) En los resultados 3T, se estimaron unas Ventas Netas de Allergan de entre de 30 M€ y 35 M€ para el 4T 2018

Tipo de cambio constante. Ver apéndice para Ventas Netas y Otros Ingresos reexpresados en base a los cambios de NIIF 15

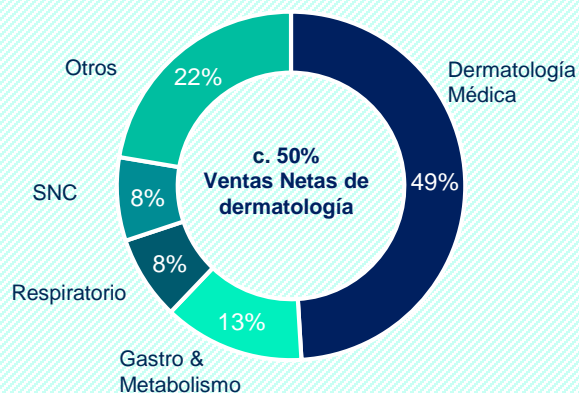
Almirall: Centrados en la atención especializada

Portfolio transformado - Dermatología médica representa ahora c.50% de las ventas

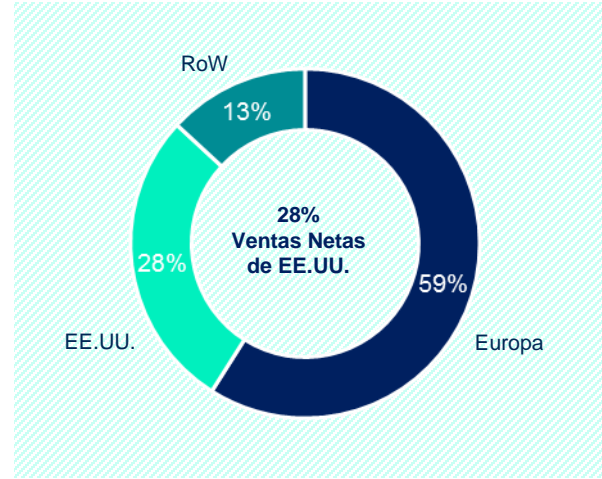
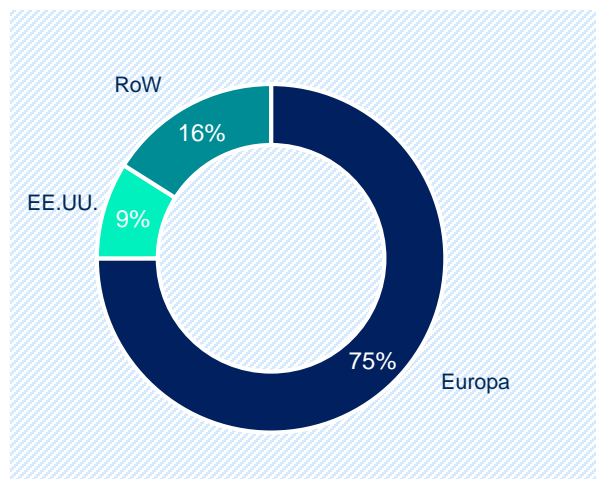
Ventas Netas 9M 2018



Ventas Netas 4T 2018



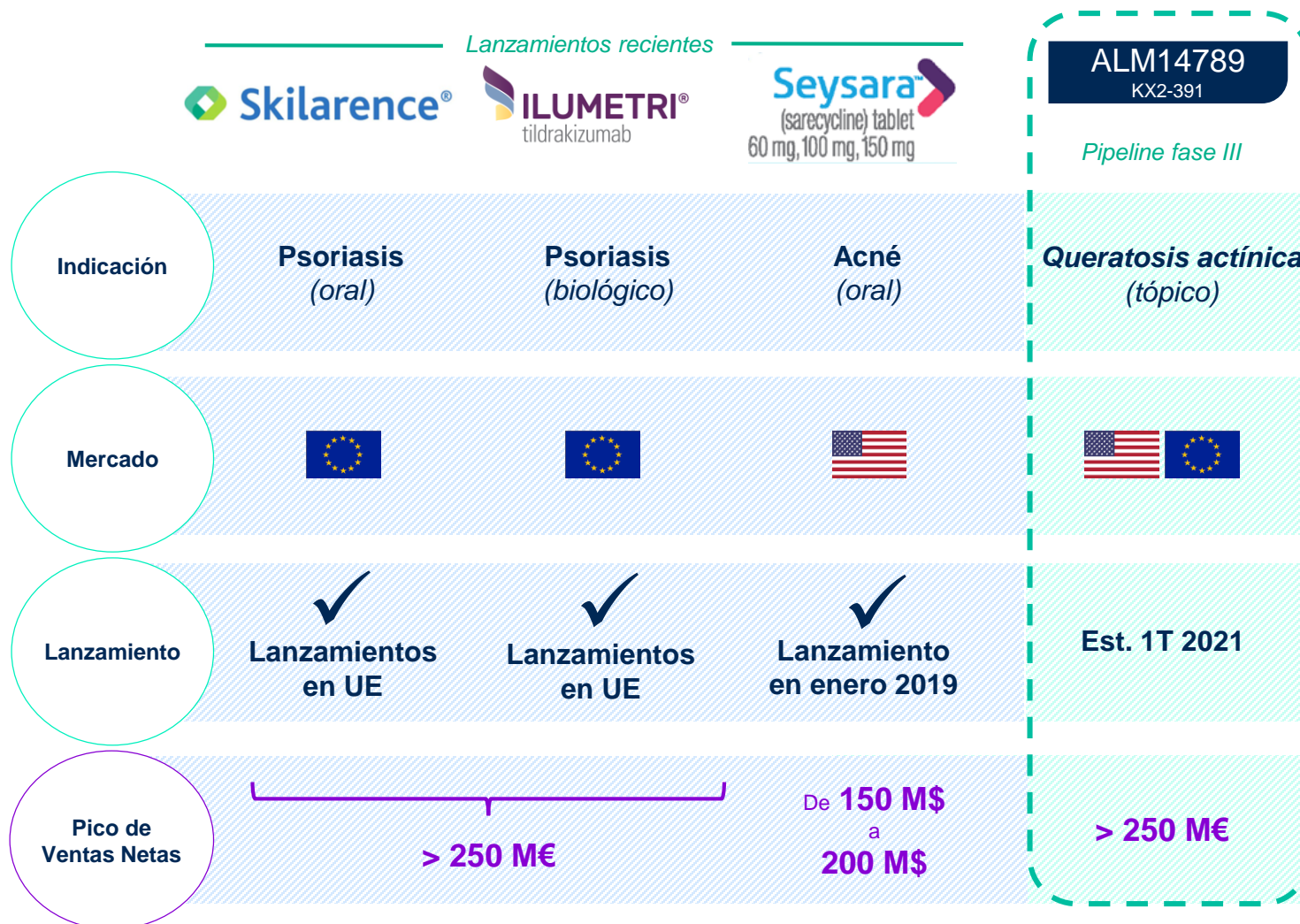
- **Portfolio centrado en dermatología médica**
- **Los lanzamientos en dermatología acelerarán todavía más la transformación del portfolio**



- **Presencia geográfica focalizada**
- **Crecimiento en EE.UU. debido a la adquisición del portfolio de Allergan en EE.UU. y al lanzamiento de Seysara™**
- **Expansión de la franquicia psoriasis en Europa**

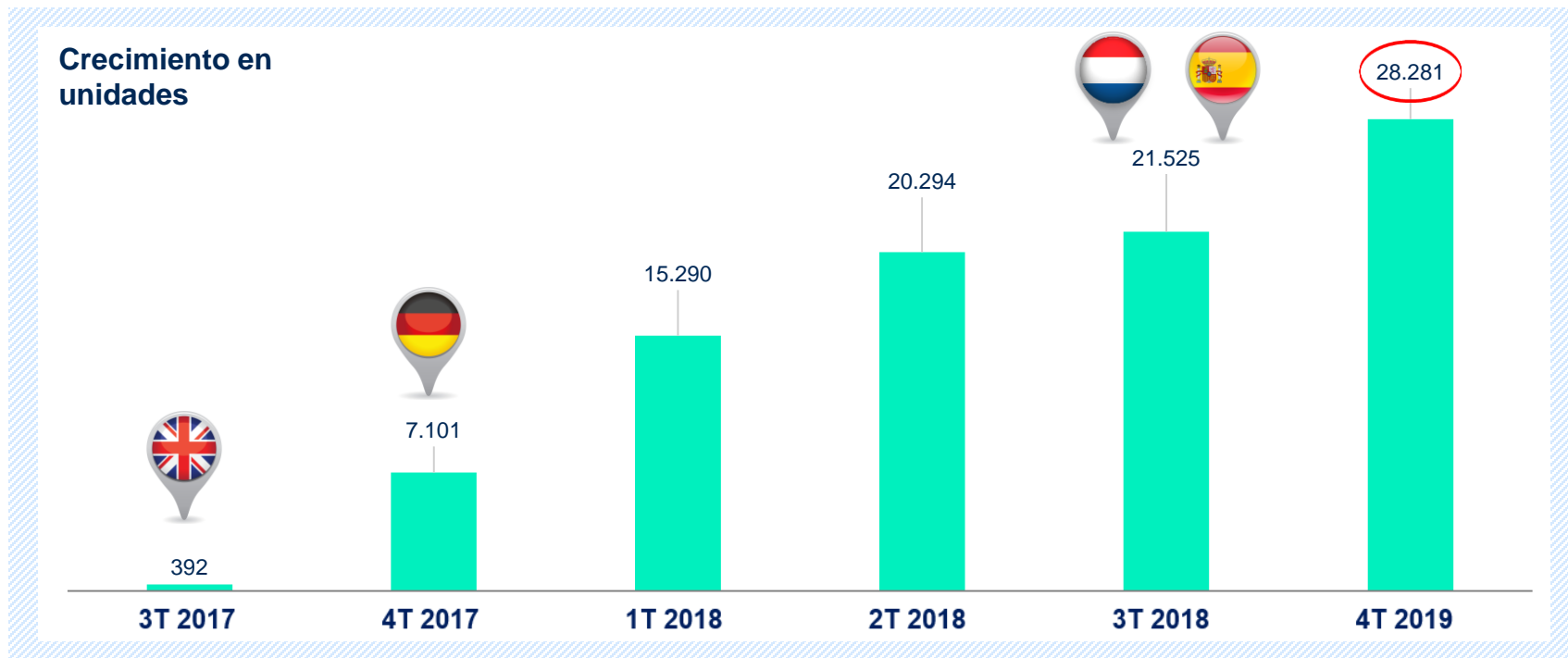
Focalización en dermatología médica

Portfolio de innovadores lanzamientos con alto margen



Skilarence® Sólido rendimiento

Comenzando 2019 con un *run rate* de 30 M€

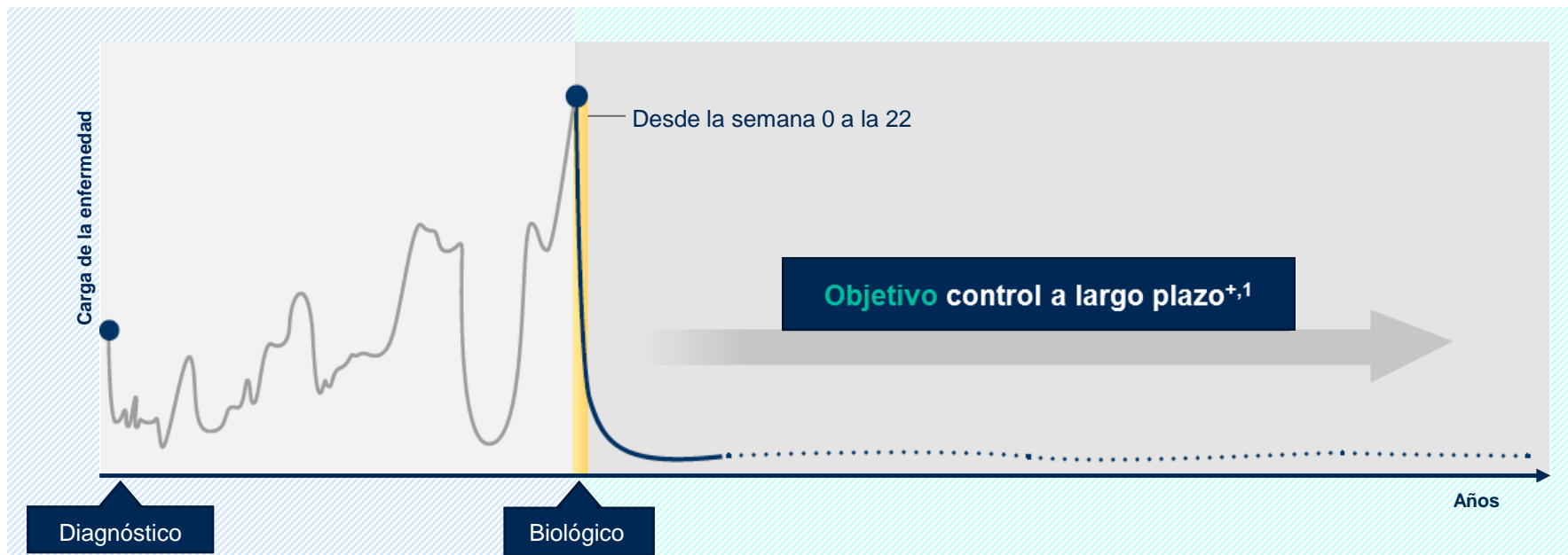


- Comenzando 2019 con un ***run rate* de 30 M€**
- **Sólidas ventas** en Alemania y Holanda
- **Lanzamiento en España** en septiembre 2018 y recientemente en **Italia**
- La secuencia de lanzamientos continúa en **Portugal, Eslovaquia, República Checa y Bélgica**

Fuente: Qlik IMS Ventas Auditadas.

ILUMETRI® Eficacia a largo plazo, seguridad y facilidad de uso para pacientes con psoriasis

Ilustración de la evolución de un paciente



Los pacientes requieren de tratamiento a largo plazo que pueda reducir la carga de la enfermedad²

^{*} Definido como largo plazo, seguridad y adherencia.

¹ Feldman SR, Goffe B, Rice G, et al. The Challenge of Managing Psoriasis: Unmet Medical Needs and Stakeholder Perspectives. Am Health Drug Benefits. 2016,9(9):504-13

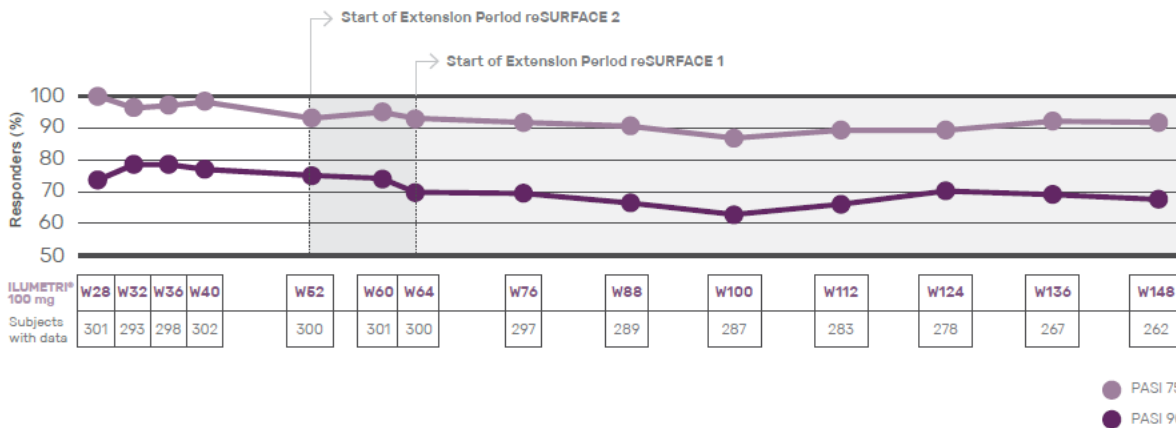
² World Health Organisation, "Global report on Psoriasis" 2016. Available at: apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/119789251565189_eng.pdf

La eficacia de ILUMETRI® se mantiene durante 3 años en los pacientes que responden*

Eficacia a largo plazo con tan solo **14 dosis**

Semana **148**

Evolución de respuesta a PASI 75 & 90 desde la semana 28

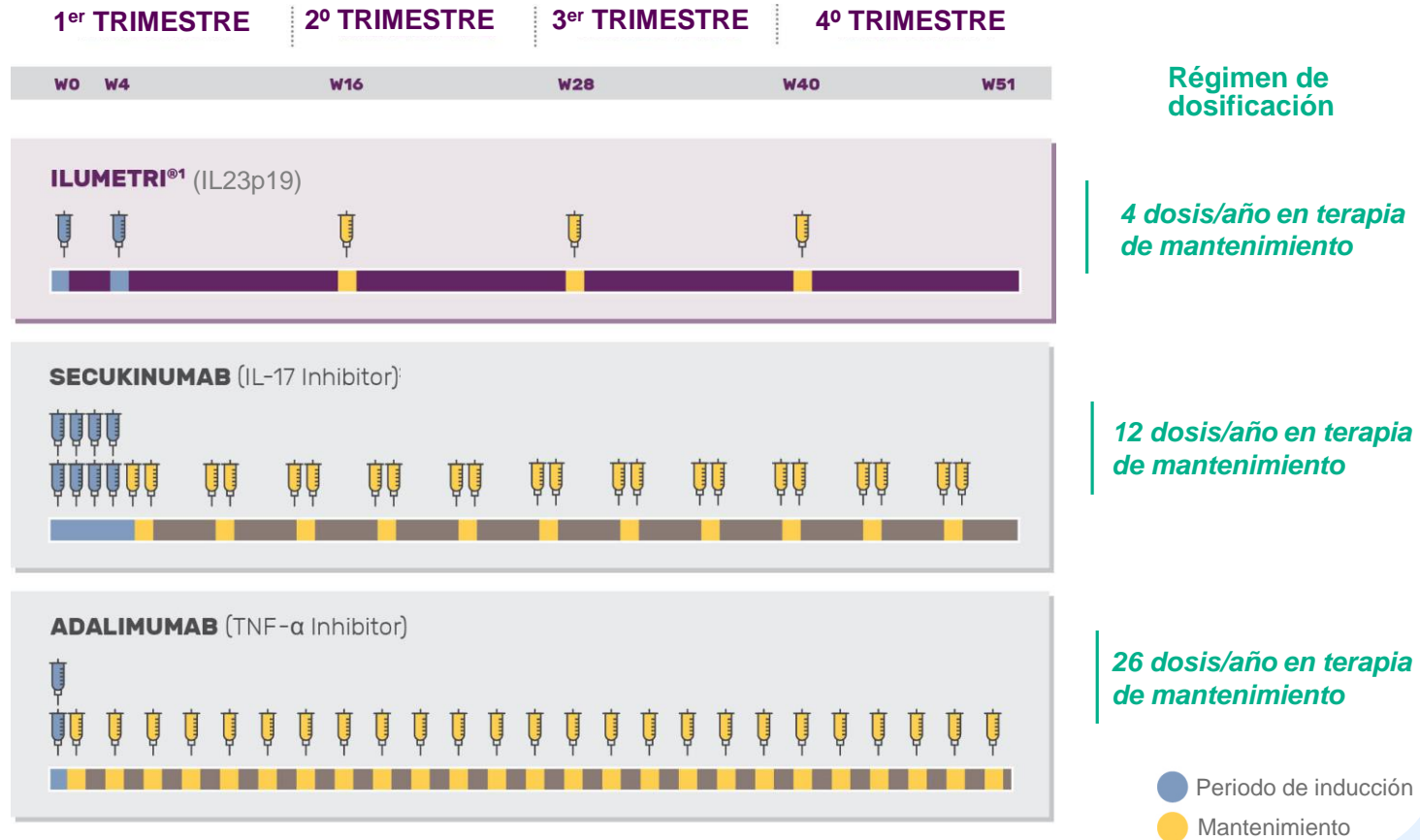


>90% pacientes mantiene la respuesta*

* 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.

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)

ILUMETRI® Secuencia de lanzamientos en Europa

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
- **Mantiene el control de los pacientes con psoriasis gracias a su eficacia demostrada a largo plazo, su seguridad y su facilidad de uso**
- **Ofrece un régimen de dosificación conveniente sin la carga de la frecuencia de inyecciones, solo 4 por año durante el mantenimiento**

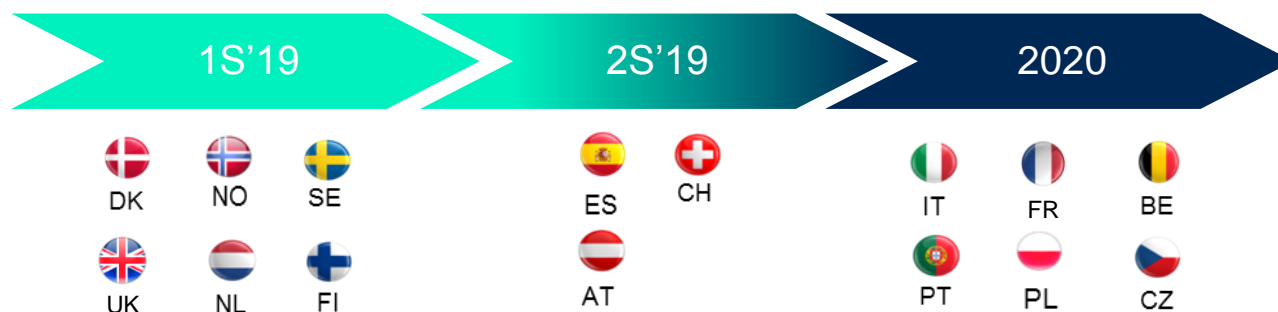


- **Lanzamiento en Alemania** en noviembre 2018



- **La aprobación de ILUMETRI® por la Comisión Europea** marca la entrada de Almirall en el mercado de los medicamentos biológicos

Secuencia de lanzamientos en Europa



Lanzamiento de SeysaraTM en EE.UU.

Activo *Best-in-class* que refuerza la franquicia de acné oral de Almirall

1°

✓ Nueva tetraciclina para el tratamiento del acné; primer antibiótico oral diseñado específicamente para dermatología

Diferenciación

✓ Aprobado para pacientes de 9 años en adelante, con un inicio temprano de la eficacia y una tolerabilidad similar a placebo

Perfil de crecimiento a largo plazo

✓ LoE estimado para 2032
✓ Costes relativos al lanzamiento: 10-12 M\$

Amplio Mercado

✓ El acné afecta al 80% de los estadounidenses en algún momento de su vida

Pico de ventas

✓ Se espera que **contribuya a los ingresos de Almirall** con un pico de ventas de **150 M\$ a \$200 M\$**

Seysara™ Perfil de Ventas esperadas

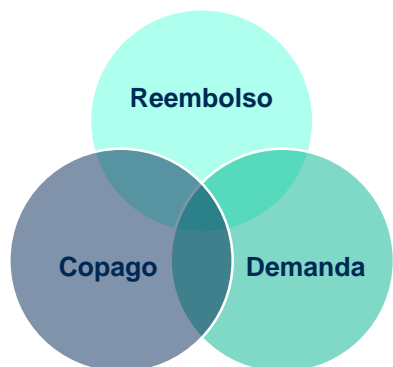
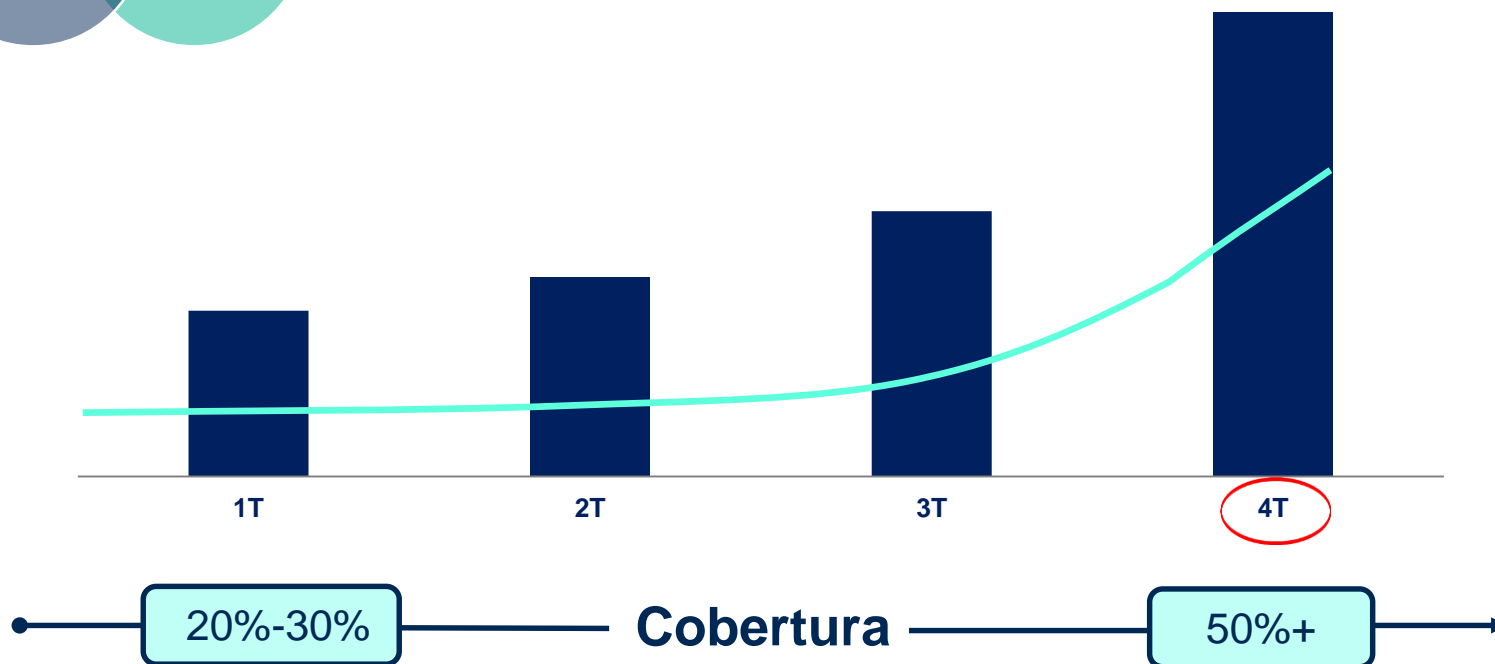


Gráfico ilustrativo

■ Volumen
— Ventas Netas



Situación financiera

Resultados financieros 2018: estimaciones mejoradas alcanzadas

Destacados

- **Cumplimiento de las estimaciones 2018 mejoradas con Ingresos Totales y Ventas Netas creciendo a +8,0% y 11,4% en CER*, respectivamente.** Sólido rendimiento de las marcas clave (Skilarence®) y de la contribución del portfolio de Allergan en el 4T 2018
- **Mejora continuada del Margen Bruto al 70% debido al mix de productos y al rendimiento de productos clave**
- **Disminución de Gastos Generales y de Administración (-2% yoy)** a pesar de la inversión en los lanzamientos
- **Sólido crecimiento del EBITDA del +48%,** en el límite superior de nuestra previsión
- **Excelente generación de Flujo de Caja Operativo 143 M€**
- **Deuda Neta de 533 M€, inferior a lo esperado**

Retos

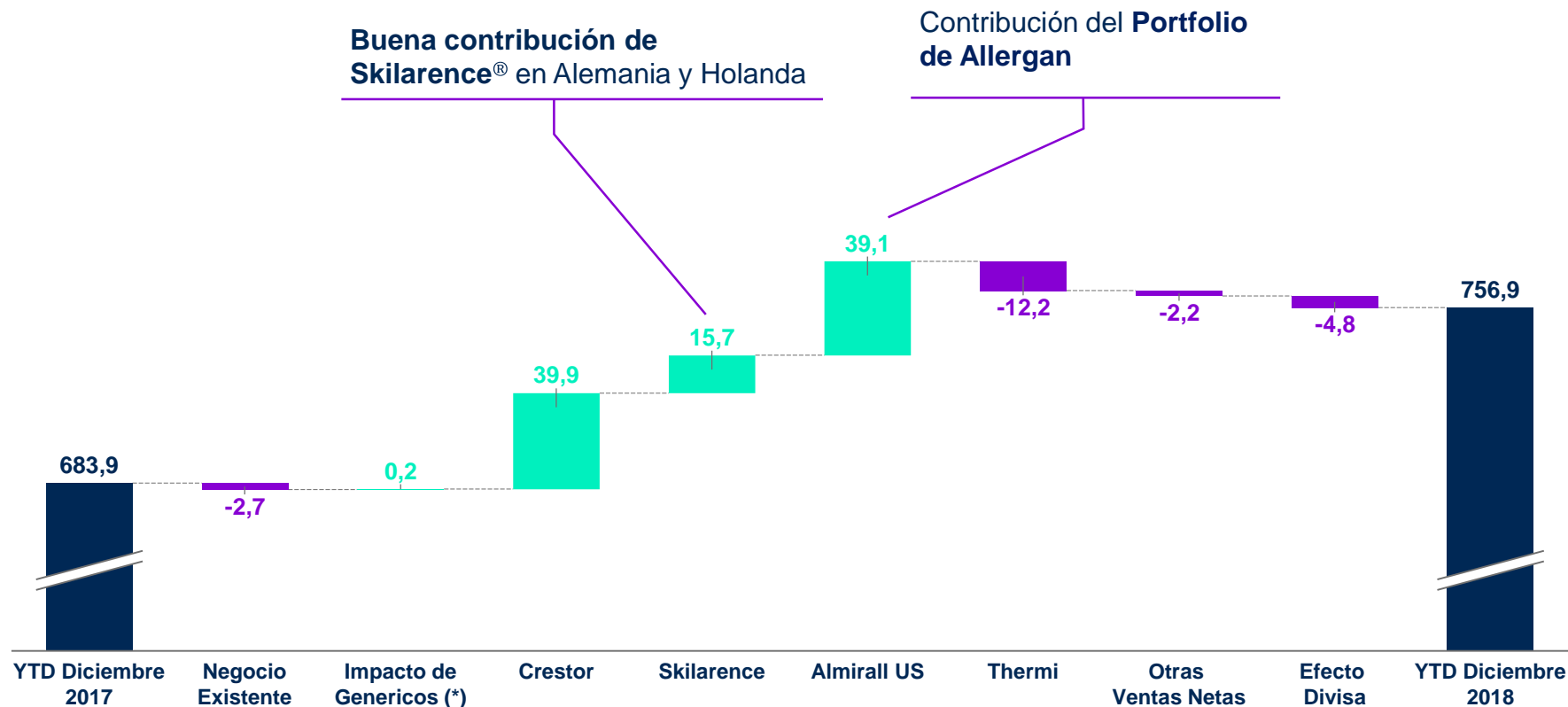
- **Disminución de doble dígito en ventas de ThermiGen,** debido a la terminación anticipada del acuerdo con Instalift™ y al insuficiente rendimiento de las ventas

*CER (por sus siglas en inglés. Tipos de cambios constantes). Excluyendo el efecto de las fluctuaciones del cambio de divisas

2018 Evolución de Ventas Netas

Crecimiento de productos clave y nuevos lanzamientos

Millones de euros



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

2018 Desglose Pérdidas y Ganancias

€ Millones	2018	2017	% var LY	% var CER LY
Ingresos Totales	811,0	755,8	7,3%	8,0%
Ventas netas	756,9	683,9	10,7%	11,4%
Otros ingresos	54,1	71,9	(24,8%)	(24,3%)
Coste de Ventas	(227,7)	(228,1)	(0,2%)	0,1%
Margen Bruto	529,2	455,8	16,1%	17,0%
<i>% sobre ventas</i>	<i>69,9%</i>	<i>66,6%</i>		
I+D	(87,6)	(87,9)	(0,3%)	0,2%
<i>% sobre ventas</i>	<i>(11,6%)</i>	<i>(12,9%)</i>		
Gastos Generales & de Administración	(372,0)	(393,1)	(5,4%)	(4,2%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(49,1%)</i>	<i>(57,5%)</i>		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(299,1)	(307,3)	(2,7%)	(1,5%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(39,5%)</i>	<i>(44,9%)</i>		
Depreciación y Amortización	(72,9)	(85,8)	(15,0%)	(14,1%)
Otros Gastos Operativos	(4,4)	(8,2)	(46,3%)	(43,9%)
EBITDA	209,5	142,2	47,3%	47,5%
<i>% sobre ventas</i>	<i>27,7%</i>	<i>20,8%</i>		

Incremento de Ventas Netas vs 2017 impulsado por el portfolio de dermatología médica

Otros Ingresos menor que el año pasado, tal como se esperaba

Sólido incremento del Margen Bruto impulsado por la mejora del mix de productos y los nuevos lanzamientos

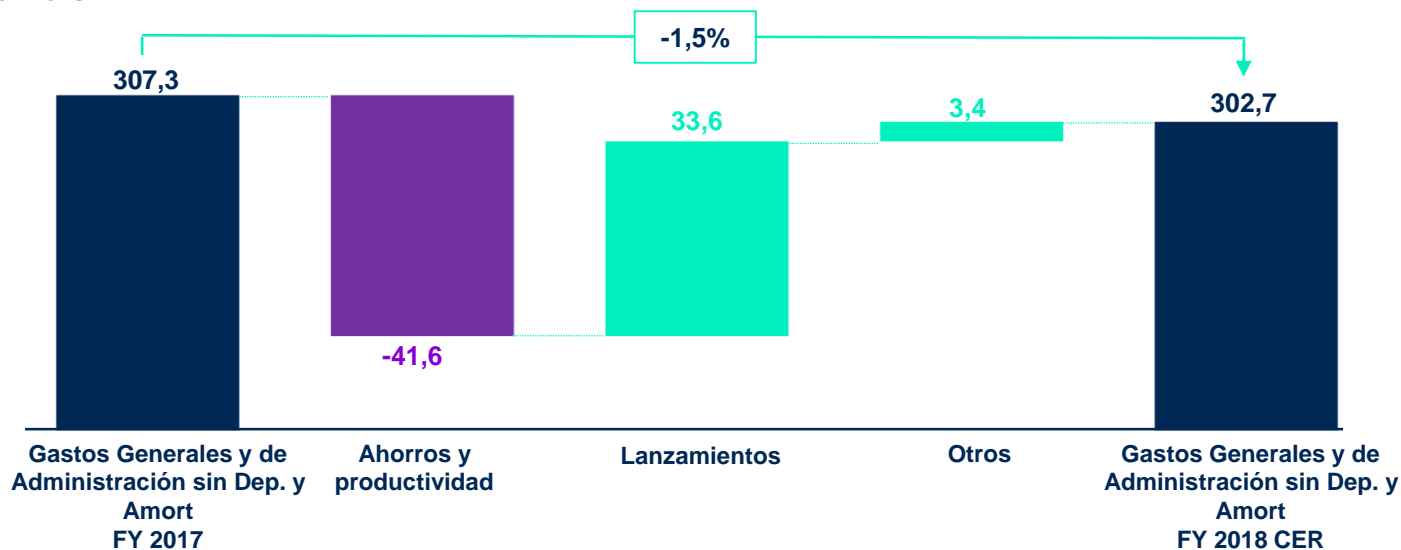
El gasto en I+D se encuentra a niveles similares de 2017, tras un importante incremento de gasto en el 4T, por la firma de acuerdos de colaboración en fase de desarrollo temprano de investigación

Sólido control de costes: Gastos Generales y de Administración más bajos que en el 2017 a pesar de la inversión continuada en lanzamientos clave en Europa y Estados Unidos

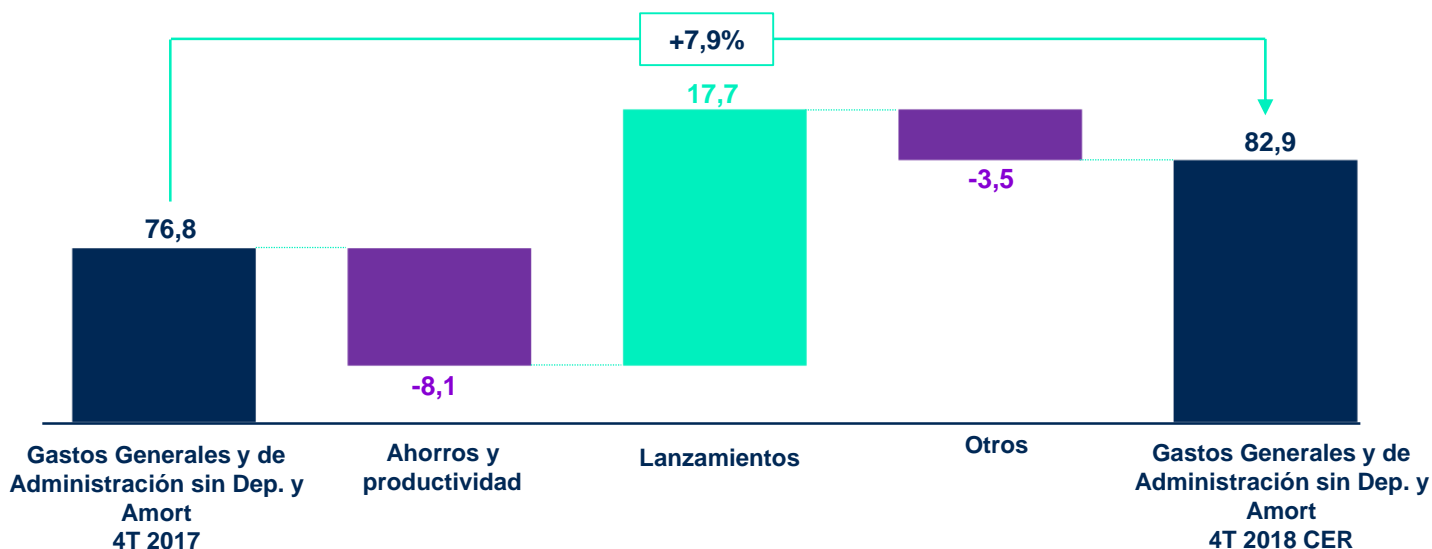
2018 Gastos Generales y Administración

Millones euros

2018



4T 2018



2018 EBITDA – Resultado Neto Normalizado

€ Millones	2018	2017	% var LY	% var CER LY
EBITDA	209,5	142,2	47,3%	47,5%
<i>% sobre ventas</i>	<i>27,7%</i>	<i>20,8%</i>		
Depreciación y Amortización	(90,2)	(103,7)	(13,0%)	(12,2%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(11,9%)</i>	<i>(15,2%)</i>		
EBIT	119,3	38,5	209,9%	208,3%
<i>% sobre ventas</i>	<i>15,8%</i>	<i>5,6%</i>		
Beneficios por venta de activos	0,4	(2,2)	n.m.	n.m.
Otros costes	(6,1)	(10,5)	(41,9%)	(42,9%)
Costes de reestructuración	(1,5)	(12,2)	n.m.	n.m.
Pérdidas por deterioro/ (pérdidas)	(25,2)	(323,6)	(92,2%)	(91,7%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(11,9)	(11,1)	7,2%	7,7%
Beneficios antes de impuestos	75,0	(321,1)	(123,4%)	(122,8%)
Impuesto sobre sociedades	2,7	17,1	(84,2%)	(78,9%)
Resultado neto	77,7	(304,0)	(125,6%)	(125,2%)
Resultado neto normalizado	88,2	27,1	225,8%	200,7%
EPS normalizado	€0,51	€0,16		
EPS	€0,45			

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

Disminución de la depreciación que se explica principalmente por el deterioro de los activos de Aqua en 2017

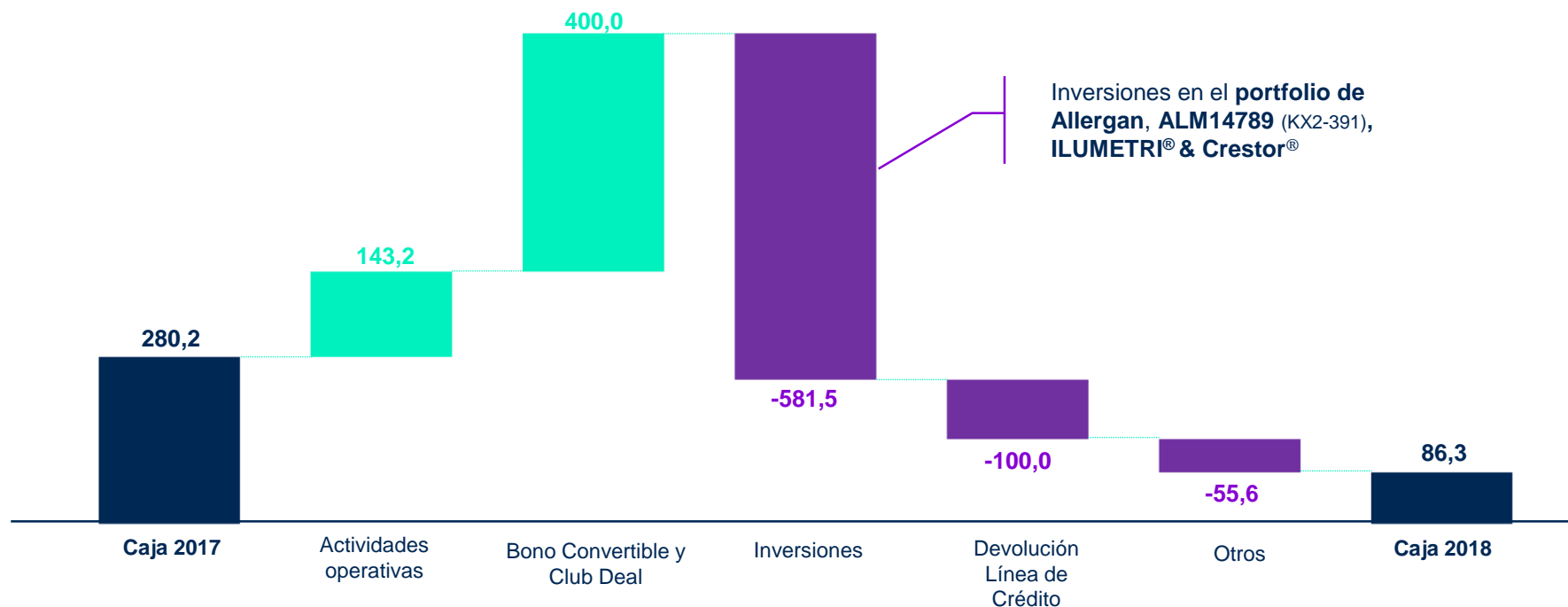
Renegociación del acuerdo con Sun Pharma / deterioro de Thermi y reversión de los activos intangibles de Aqua

Incremento de los gastos financieros netos debido a los cambios en la financiación

Activos por impuestos diferidos como consecuencia de la adquisición de Allergan

2018 Evolución de caja y *Equity Swap*

Millones euros



- Deuda Neta 533 M€
- Según lo anunciado, autorización para acumular **hasta un 5%** de la compañía en autocartera. Ejecución del *Equity Swap*: **1,446% de las acciones** de Almirall adquiridas, equivalente a alrededor de **2,5 millones de acciones** (precio medio €13,96 por acción)
- Propuesta de incremento del Dividendo en un 7% a €0,203 por acción

2018 Balance

€ Millones	2018	2017	Var of BS	
Fondo de comercio	316,0	341,8	(25,8)	Disminución debido al deterioro de Thermi
Activos intangibles	1.121,2	730,3	390,9	
Inmovilizado material	115,2	128,3	(13,1)	Incremento principalmente impulsado por la transacción de Allergan
Activos financieros	142,3	192,0	(49,7)	
Otros activos no corrientes	280,4	268,7	11,7	
Total Activos No Corrientes	1.975,1	1.661,1	314,0	
Existencias	92,3	83,7	8,6	Incremento debido principalmente a los hitos de AstraZeneca y al impacto de Allergan
Deudores comerciales	192,8	90,5	102,3	
Caja y equivalentes	86,3	280,2	(193,9)	
Otros activos corrientes	43,0	61,0	(18,0)	
Total Activos Corrientes	414,4	515,4	(101,0)	
Total Activos	2.389,5	2.176,5	213,0	
Patrimonio neto	1.191,7	1.133,7	58,0	Incluye el Bono Convertible de 250 M€ y el Club Deal de 150 M€
Deuda financiera	548,7	250,1	298,6	
Pasivos no corrientes	407,6	444,4	(36,8)	
Pasivos corrientes	241,5	348,3	(106,8)	
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.389,5	2.176,5	213,0	

Posición Neta de Deuda	2018	2017	Var,
Caja y equivalentes:	(86,3)	(280,2)	194,0
Deuda financiera:	548,7	250,1	298,6
Planes de pensiones:	70,6	71,2	(0,5)
Deuda Neta / (Efectivo)	533,1	41,0	492,1

2018 Flujo de Caja

Fuerte generación de Flujo de Caja Operativo

€ Millones	2018	2017
Beneficio antes de impuestos	75,0	(321,1)
Depreciaciones y amortizaciones	90,2	103,7
Pérdidas por deterioro	25,2	331,8
Variaciones de capital circulante	19,4	0,4
Pagos por reestructuración	(5,8)	(12,7)
Otros ajustes	(66,2)	(87,2)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	5,4	(8,8)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	143,2	6,1
Cobro de intereses	0,4	1,6
Capex recurrente	(17,3)	(25,8)
Inversiones	(98,5)	(35,8)
Inversión en Allergan	(483,0)	-
Desinversiones	8,0	0,3
Pago por combinaciones de negocio	(17,5)	(7,5)
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(607,9)	(67,2)
Pago de intereses	(2,6)	(18,9)
Pago de dividendos	(22,7)	(33,0)
Incremento/ (disminución) deuda	296,1	(73,5)
Flujo de caja de actividades de financiación	270,8	(125,4)
Flujo de caja generado durante el período	(193,9)	(186,5)
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	(464,7)	(61,1)

Bonos Convertibles Estrategia Equity Neutral



Condiciones de los Bonos Convertibles

- Lanzamiento de una emisión de bonos senior no garantizados eventualmente convertibles por importe de 250 M€ con vencimiento en 2021
- Cupón fijo de 0,25% anual pagadero por semestres
- Precio de conversión de €18,17



Mejora de la Estructura de la Deuda

- ✓ **Estrategia Equity Neutral**, intención de adquirir acciones propias por la cantidad emitida del bono
- ✓ **Reduce los costes financieros** y mejora el coste del capital (WACC)
- ✓ **Opción de bajo coste** que mejora la estructura de la deuda proporcionando flexibilidad financiera
- ✓ **Mantiene el apalancamiento** en nuestro umbral del <2,5x
- ✓ **Balance saneado** que permite continuar con adquisiciones y licencias de productos en estado avanzado de desarrollo, permaneciendo intacta nuestra capacidad financiera

1,4%

Autocartera actual

- **Ejecución de una estrategia *equity neutral*** ✓

1,3%*

Total de la nueva deuda

- **Bajo coste de la deuda** ✓

<2,5x

Deuda Neta/EBITDA

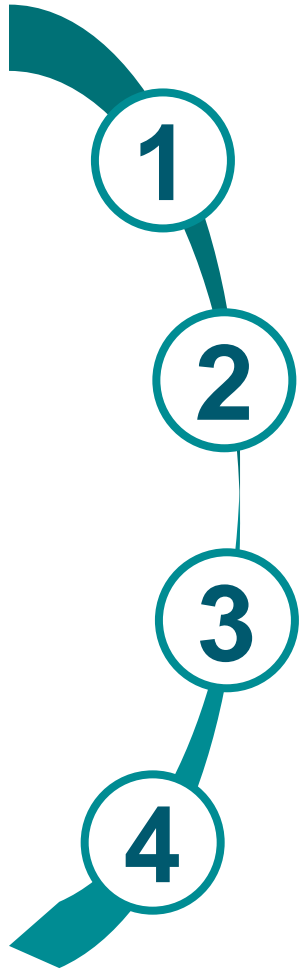
- **La capacidad financiera permanece intacta** ✓

**BB- S&P
Ba3 Moody's**

- **Calificación crediticia** ✓

*Coste de la deuda incluyendo gastos bancarios por los 250 M€ de Bonos Convertibles y 150 M€ del Club Deal

Almirall – Asignación de capital



- **Inversión en lanzamientos de productos** - Construir la franquicia de psoriasis en la UE y de acné en EE.UU.
-

- **Refuerzo del pipeline de I+D** – incluyendo licencias de activos en fase III
-

- **Asegurar un dividendo estable/creciente para los accionistas**
-

- **Bolt-on M&A:** acuerdos acretivos para reforzar el negocio principal

Actualización pipeline I+D

Actualización de I+D Pipeline en fase avanzada de desarrollo



Ensayos clínicos en fase III

- Resultados positivos de los ensayos de fase III de ALM14789 (KX2-391) ✓

(queratosis actínica)

- Resultados positivos de los ensayos de fase III de ALM12845 (P3074) ✓

(alopecia androgénica)

- Resultados positivos de los ensayos de fase III de ALM12834 (P-3058) ✓

(onicomicosis)



Fase IIb (Opción de licencia)

- Lebrikizumab *(dermatitis atópica)* ✓

Opción de licencia Lebrikizumab fase IIb



Términos de la adquisición

- 30 M€ de primer pago, 50 M€ tras recibir los datos de la fase IIb si se ejerce la opción
- Datos de la fase IIb esperados para 2T



Lebrikizumab

- Indicado para el tratamiento en adultos con dermatitis atópica de moderada a grave
- Lebrikizumab es un anticuerpo monoclonal anti-IL-13
- Oportunidad de incorporar un anticuerpo monoclonal para dermatitis atópica en fase IIb (Resultados esperados en el 2T 19)



Racional de la transacción

- Nuevo producto con significativo potencial en Europa
- Oportunidad de incorporar un anticuerpo monoclonal para dermatitis atópica en fase avanzada de desarrollo
- Refuerza el pipeline de I+D de Almirall

Opción de licencia Lebrikizumab fase IIb



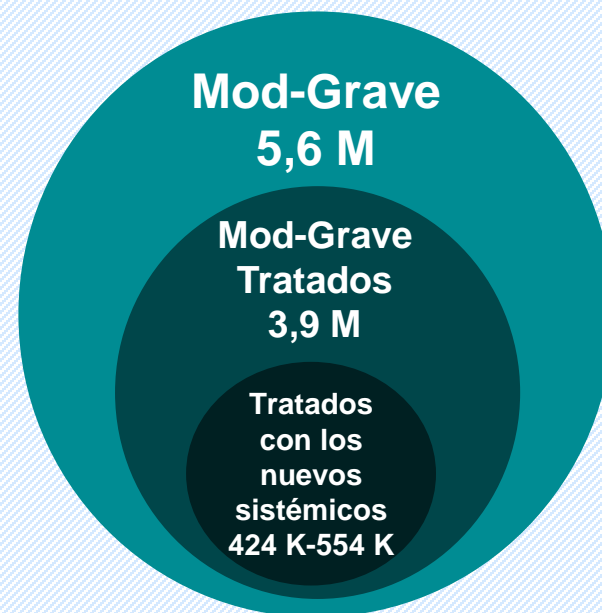
Mercado de la dermatitis atópica

- El número de pacientes con dermatitis atópica tratados con biológicos se espera que sea, al menos, comparable con los de psoriasis en 2026*
- A día de hoy sólo hay un biológico registrado en la UE para el tratamiento de la dermatitis atópica



Mercado europeo

18 MM de pacientes con dermatitis atópica en Europa 2026



11-14% de los pacientes con dermatitis atópica de moderada a grave se espera que sean tratados con los nuevos sistémicos*

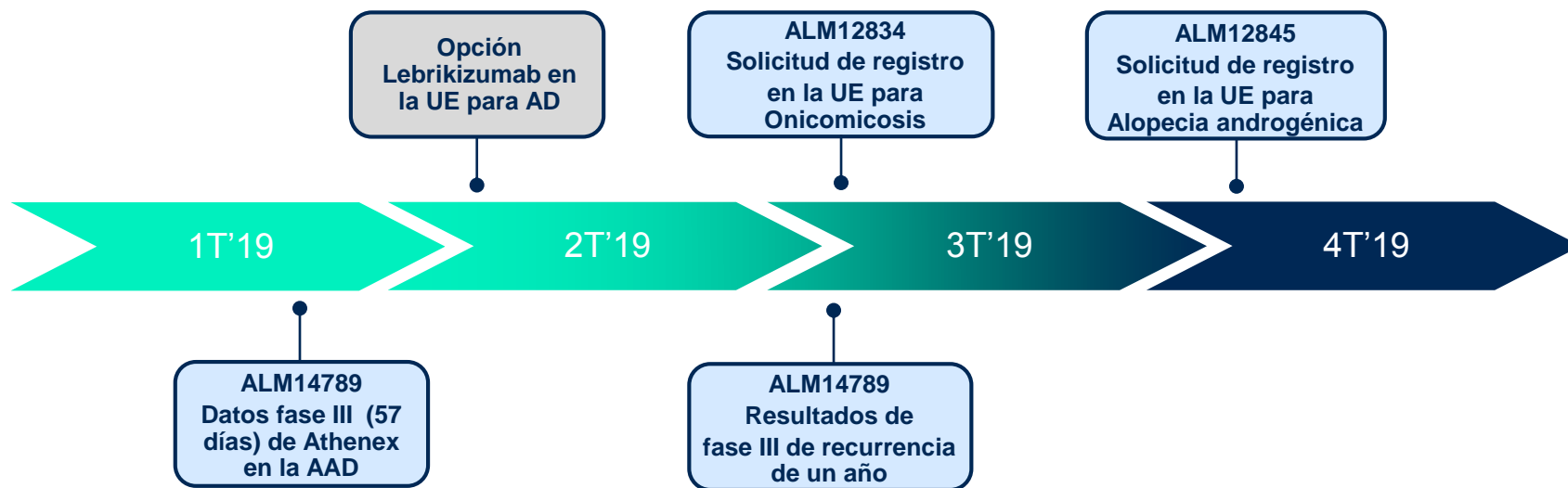
* Psoriasis – Disease Landscape & Forecast, DRG Nov 2017.
Atopic Dermatitis/Atopic Eczema – Disease Landscape & Forecast, DRG Dic 2017

Pipeline Actualización

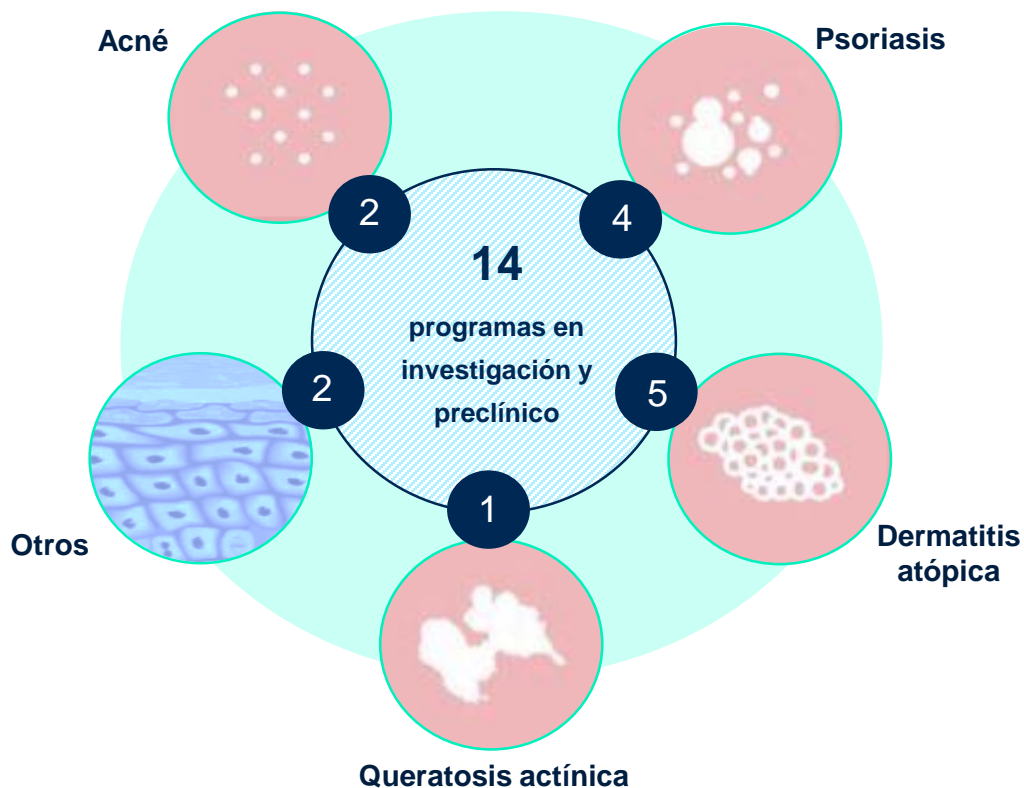


Indicación	Nuevo Código <small>(Antiguo)</small>	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro	Geografía
Queratosis actínica	ALM14789 (KX2-391)					
Alopecia androgénica	ALM12845 (P3074)					
Onicomiosis	ALM12834 (P3058)					
Psoriasis	ALM12734 (ADP12734)					

Acontecimientos del pipeline de I+D



Pipeline en desarrollo temprano



Pipeline y colaboraciones

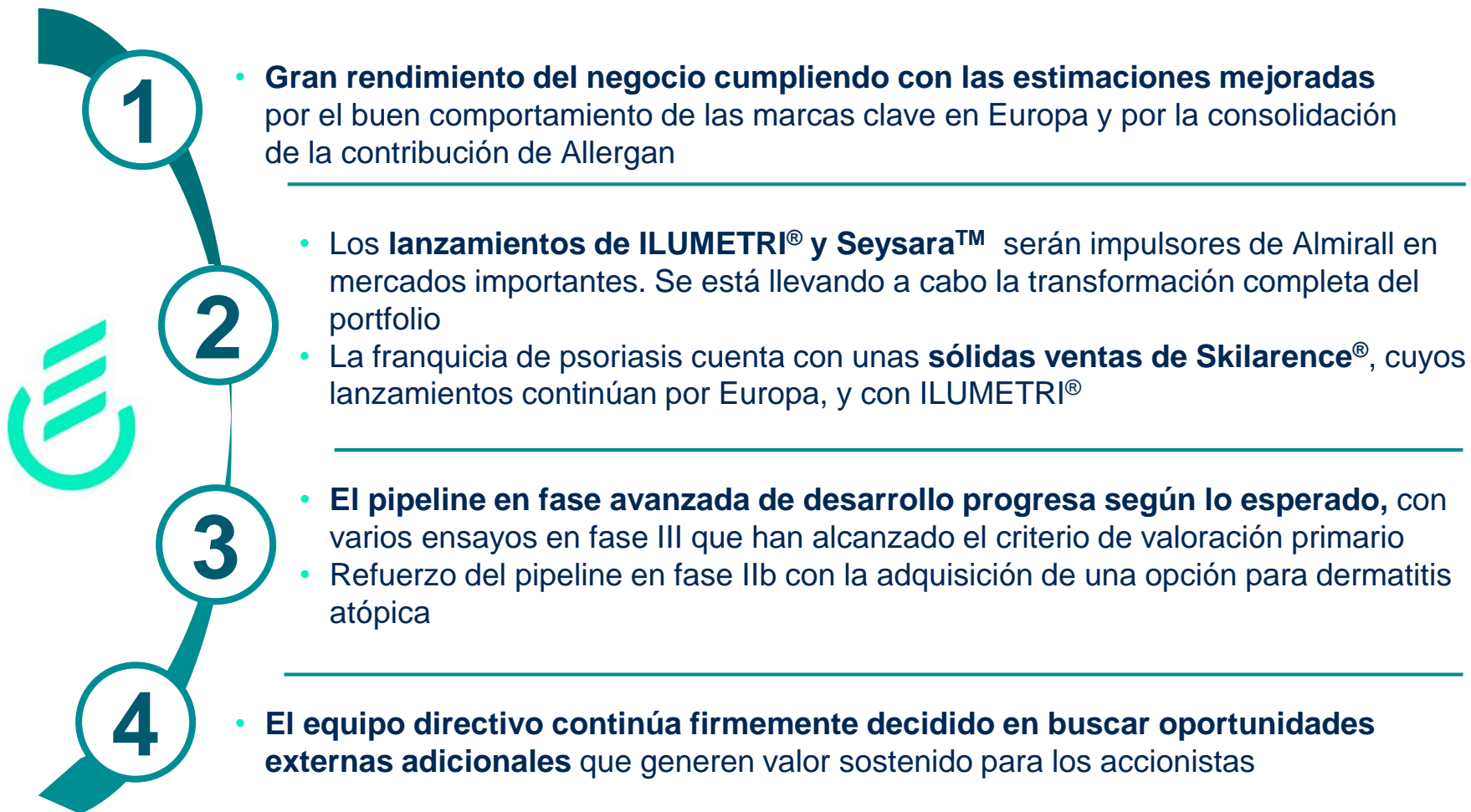
- Almirall ha firmado recientemente **colaboraciones con X-Chem y Evotec**
- El resto de **los proyectos del pipeline de I+D de Almirall** progresa bien con 14 programas en investigación y desarrollo

Colaboraciones externas



Conclusiones

Conclusiones y perspectiva para 2019



Estimaciones 2019 vs 2018*

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) ver Apéndices 41)

Apéndices financieros

4T 2018 vs 4T 2017 Cuenta de Resultados

€ Millones	4T 2018	4T 2017	% var LY
Ingresos Totales	227,0	194,2	16,9%
Ventas Netas	215,5	169,9	26,8%
Otros Ingresos	11,5	24,3	(52,7%)
Coste de ventas	(58,7)	(56,4)	4,1%
Margen Bruto	156,8	113,5	38,1%
<i>% de ventas</i>	<i>72,8%</i>	<i>66,8%</i>	
I+D	(30,2)	(20,7)	45,9%
<i>% de ventas</i>	<i>(14,0%)</i>	<i>(12,2%)</i>	
Gastos Generales y de Administración	(107,3)	(97,5)	10,1%
<i>% de ventas</i>	<i>(49,8%)</i>	<i>(57,4%)</i>	
<i>Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización</i>	<i>(83,5)</i>	<i>(76,8)</i>	<i>8,7%</i>
<i>% de ventas</i>	<i>(38,7%)</i>	<i>(45,2%)</i>	
<i>Gastos Generales y de Administración Depreciación y Amortización</i>	<i>(23,8)</i>	<i>(20,7)</i>	<i>15,0%</i>
Otros gastos operativos	1,2	(2,7)	(144,4%)
<i>% de ventas</i>	<i>0,6%</i>	<i>(1,6%)</i>	
EBIT	32,0	16,9	89,3%
<i>% de ventas</i>	<i>14,8%</i>	<i>9,9%</i>	
Depreciación y Amortización	28,0	25,2	11,1%
<i>% de ventas</i>	<i>13,0%</i>	<i>14,8%</i>	
EBITDA	60,0	42,1	42,5%

2018 Reexpresado según nuevo NIIF 15

€ Millones	1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018	2018
Ingresos Totales	202,0	196,3	185,7	227,0	811,0
Ventas Netas	189,3	178,1	174,0	215,5	756,9
Ventas Netas	179,1	169,9	162,8	203,0	714,9
Impacto NIIF 15	10,2	8,2	11,2	12,5	42,0
Otros ingresos	12,7	18,2	11,7	11,5	54,1
Coste de ventas	(58,6)	(56,2)	(54,2)	(58,7)	(227,7)
Margen Bruto	130,7	121,9	119,8	156,8	529,2
% de ventas	69,0%	68,4%	68,9%	72,8%	69,9%
I+D	(18,6)	(19,6)	(19,2)	(30,2)	(87,6)
% de ventas	(9,8%)	(11,0%)	(11,0%)	(14,0%)	(11,6%)
Gastos Generales y de Administración	(84,9)	(91,5)	(88,3)	(107,3)	(372,0)
% de ventas	(44,8%)	(51,4%)	(50,7%)	(49,8%)	(49,1%)
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(69,3)	(75,8)	(70,5)	(83,5)	(299,1)
% de ventas	(36,6%)	(42,6%)	(40,5%)	(38,7%)	(39,5%)
Amortización y Depreciación	(15,6)	(15,7)	(17,8)	(23,8)	(72,9)
Otros gastos operativos	(1,9)	(1,5)	(2,2)	1,2	(4,4)
EBIT	38,0	27,5	21,8	32,0	119,3
% de ventas	20,1%	15,4%	12,5%	14,8%	15,8%
Amortización y Depreciación	20,0	20,0	22,2	28,0	90,2
% de ventas	10,6%	11,2%	12,8%	13,0%	11,9%
EBITDA	58,0	47,5	44,0	60,0	209,5

2018 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	2018 CER	2018	Var	2017	% var CER	% var LY	EURO	CER 2018	Dec 2018
Ingresos Totales	816,1	811,0	(5,1)	755,8	8,0%	7,3%	USD	1,13	1,17
Ventas Netas	761,7	756,9	(4,8)	683,9	11,4%	10,7%	CHF	1,11	1,15
Otros Ingresos	54,4	54,1	(0,3)	71,9	(24,3%)	(24,8%)	GBP	0,88	0,88
Coste de ventas	(228,3)	(227,7)	0,6	(228,1)	0,1%	(0,2%)	PLN	4,26	4,26
Margen Bruto	533,4	529,2	(4,2)	455,8	17,0%	16,1%	DKK	7,44	7,45
<i>% de ventas</i>	<i>70,0%</i>	<i>69,9%</i>		<i>66,6%</i>					
I+D	(88,1)	(87,6)	0,5	(87,9)	0,2%	(0,3%)			
<i>% de ventas</i>	<i>(11,6%)</i>	<i>(11,6%)</i>		<i>(12,9%)</i>					
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(376,4)	(372,0)	4,4	(393,1)	(4,2%)	(5,4%)			
<i>% de ventas</i>	<i>(49,4%)</i>	<i>(49,1%)</i>		<i>(57,5%)</i>					
<i>Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización</i>	<i>(302,7)</i>	<i>(299,1)</i>	<i>3,6</i>	<i>(307,3)</i>	<i>(1,5%)</i>	<i>(2,7%)</i>			
<i>% de ventas</i>	<i>(39,7%)</i>	<i>(39,5%)</i>		<i>(44,9%)</i>					
<i>Depreciación y Amortización</i>	<i>(73,7)</i>	<i>(72,9)</i>	<i>0,8</i>	<i>(85,8)</i>	<i>(14,1%)</i>	<i>(15,0%)</i>			
Otros gastos operativos	(4,6)	(4,4)	0,2	(8,2)	(43,9%)	(46,3%)			
<i>% de ventas</i>	<i>(0,6%)</i>	<i>(0,6%)</i>		<i>(1,2%)</i>					
EBIT	118,7	119,3	0,6	38,5	n,m,	n,m,			
<i>% de ventas</i>	<i>15,6%</i>	<i>15,8%</i>		<i>5,6%</i>					
Depreciación y Amortización	91,0	90,2	(0,8)	103,7	(12,2%)	(13,0%)			
<i>% de ventas</i>	<i>11,9%</i>	<i>11,9%</i>		<i>15,2%</i>					
EBITDA	209,7	209,5	(0,2)	142,2	47,5%	47,3%			
<i>% de ventas</i>	<i>27,5%</i>	<i>27,7%</i>		<i>20,8%</i>					
Beneficios por venta de activos	0,8	0,4	(0,4)	(2,2)	(136,4%)	(118,2%)			
Otros costes	(6,0)	(6,1)	(0,1)	(10,5)	(42,9%)	(41,9%)			
Reestructuración de costes	(1,5)	(1,5)	-	(12,2)	(87,7%)	(87,7%)			
Pérdidas por deterioro/ (pérdidas)	(26,9)	(25,2)	1,7	(323,6)	(91,7%)	(92,2%)			
Ingresos financieros netos/ (gastos)	(12,0)	(11,9)	0,1	(11,1)	7,7%	7,2%			
Beneficio antes de impuesto / (pérdidas)	73,2	75,0	1,8	(321,1)	(122,8%)	(123,4%)			
Impuesto sobre sociedades	3,6	2,7	(0,9)	17,1	(78,9%)	(84,2%)			
Resultados Neto	76,8	77,7	0,9	(304,0)	(125,2%)	(125,6%)			
Resultado Neto Normalizado	81,4	88,2	6,8	27,1	n.m.	n.m.			

Cambios contables a partir de 2019

€ Millones	1T 2018	1T 2018 Reexpresado	2T 2018	2T 2018 Reexpresado	3T 2018	3T 2018 Reexpresado	4T 2018	4T 2018 Reexpresado	2018	2018 Reexpresado
Ingresos Totales	202,0	200,4	196,3	195,1	185,7	184,5	227,0	221,1	811,0	801,1
Ventas Netas	189,3	187,7	178,1	176,9	174,0	172,8	215,5	209,6	756,9	747,0
Ventas Netas	189,3	189,3	178,1	178,1	174,0	174,0	215,5	215,5	756,9	756,9
Impacto mayorista	-	(1,6)	-	(1,2)	-	(1,2)	-	(5,9)	-	(9,9)
Otros Ingresos	12,7	12,7	18,2	18,2	11,7	11,7	11,5	11,5	54,1	54,1
Coste de ventas	(58,6)	(58,6)	(56,2)	(56,2)	(54,2)	(54,2)	(58,7)	(58,7)	(227,7)	(227,7)
Margen Bruto	130,7	129,1	121,9	120,7	119,8	118,6	156,8	150,9	529,2	519,3
% de ventas	69,0%	68,8%	68,4%	68,2%	68,9%	68,6%	72,8%	72,0%	69,9%	69,5%
I+D	(18,6)	(18,6)	(19,6)	(19,6)	(19,2)	(19,2)	(30,2)	(30,2)	(87,6)	(87,6)
% de ventas	(9,8%)	(9,9%)	(11,0%)	(11,1%)	(11,0%)	(11,1%)	(14,0%)	(14,4%)	(11,6%)	(11,7%)
Gastos Generales y de Administración	(84,9)	(83,3)	(91,5)	(90,3)	(88,3)	(87,1)	(107,3)	(101,3)	(372,0)	(362,0)
% de ventas	(44,8%)	(44,4%)	(51,4%)	(51,0%)	(50,7%)	(50,4%)	(49,8%)	(48,3%)	(49,1%)	(48,5%)
Impacto NIIF 16	-	2,0	-	2,0	-	1,9	-	1,9	-	7,8
Impacto mayorista	-	1,6	-	1,2	-	1,2	-	5,9	-	9,9
% de ventas	(36,6%)	(35,0%)	(42,6%)	(41,0%)	(40,5%)	(39,0%)	(38,7%)	(36,1%)	(39,5%)	(37,7%)
Depreciación y Amortización	(15,6)	(15,6)	(15,7)	(15,7)	(17,8)	(17,8)	(23,8)	(23,8)	(72,9)	(72,9)
Impacto NIIF 16	-	(2,0)	-	(2,0)	-	(1,9)	-	(1,8)	-	(7,7)
Otros gastos operativos	(1,9)	(1,9)	(1,5)	(1,5)	(2,2)	(2,2)	1,2	1,2	(4,4)	(4,4)
EBIT	38,0	38,0	27,5	27,5	21,8	21,8	32,0	32,1	119,3	119,4
% de ventas	20,1%	20,2%	15,4%	15,5%	12,5%	12,6%	14,8%	15,3%	15,8%	16,0%
Depreciación y Amortización	20,0	22,0	20,0	22,0	22,2	24,1	28,0	29,8	90,2	97,9
Depreciación y Amortización	20,0	20,0	20,0	20,0	22,2	22,2	28,0	28,0	90,2	90,2
Impacto NIIF 16	-	2,0	-	2,0	-	1,9	-	1,8	-	7,7
% de ventas	10,6%	11,7%	11,2%	12,4%	12,8%	13,9%	13,0%	14,2%	11,9%	13,1%
EBITDA	58,0	60,0	47,5	49,5	44,0	45,9	60,0	61,9	209,5	217,3

2018 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	2018	2017	% var vs LY
Europa	189,8	177,0	7,2%
Franquicia Ciclopoli	41,9	39,1	7,3%
Solaraze	33,5	34,8	(3,7%)
Franquicia Decoderm	25,8	24,8	3,8%
Skilarence	18,4	2,7	<i>n.m.</i>
Otros	70,2	75,6	(7,1%)
EE,UU,	90,4	54,0	67,2%
Resto de mundo	10,9	9,6	12,8%
Total Derma Rx	291,0	240,7	20,9%
ThermiGen	16,0	29,0	(45,0%)
Total Almirall Derma	307,0	269,7	13,8%

2018 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	2018	2017	% var vs LY
Europa	533,1	477,8	11,6%
EE.UU.	108,7	86,8	25,2%
Mercados Emergentes	115,1	119,3	(3,5%)
Total	756,9	683,9	10,7%

2018 Productos más vendidos

€ Millones	2018	2017	% var vs LY
Franquicia Ebastel	55	53	3,2%
Efficib/Tesavel	49	48	1,1%
Franquicia Ciclopoli	48	44	9,0%
Crestor	40	-	<i>n.m.</i>
Solaraze	34	35	(3,1%)
Almax	29	26	13,0%
Sativex	27	24	11,6%
Franquicia Decoderm	26	25	4,3%
Aczone	24	-	<i>n.m.</i>
Franquicia Airtal	23	21	11,9%
Skilarence	18	3	<i>n.m.</i>
Resto de productos	384	405	(5,2%)
Ventas Netas	757	684	10,7%

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto & EBITDA

€ Millones	2018	2017
Ingresos (*)	756,9	639,4
Impacto NIIF 15	-	44,5
- Aprovisionamientos	(162,6)	(173,0)
- Otros costes fabricación (**)		
Gastos de personal	(29,4)	(28,1)
Amortizaciones	(10,1)	(9,7)
Otros gastos de explotación	(25,6)	(17,3)
- Variación neta de provisiones (**)		
Margen Bruto	529,2	455,8
% de Ingresos	69,9%	66,6%

(*) Según terminología de las cuentas anuales (**) Datos incluidos en el subtítulo correspondiente a la cuenta de pérdidas y ganancias

€ Millones	2018	2017
Beneficio de explotación	87,0	(310,0)
- Subtotales directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	90,2	103,7
Resultados netos por enajenación de activos	(0,4)	2,2
Resultado por deterioro del inmovilizado material, activos, intangibles y fondo de comercio	22,6	323,6
- Otros importes no trazables directamente con CCAACC		
Reestructuraciones (*)	1,5	12,2
Otros gastos de explotación(***)	8,6	10,6
EBITDA	209,5	142,2

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

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

€ Millones	2018	2017
EBITDA	209,5	142,2
- Amortizaciones	(90,2)	(103,7)
EBIT	119,3	38,5

€ Millones	2018	2017
Ingresos financieros	1,0	1,6
Derivados financieros	(1,5)	-
Gastos financieros	(5,6)	(22,4)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	-	(4,5)
Diferencias de cambio	(5,8)	14,2
Ingresos financieros netos / (gastos)	(11,9)	(11,1)



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 página web:

www.almirall.es