



1S 2020

Resultados financieros & Business Update

27 de julio 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 1S 2020 & motores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

2. Actualización ficha técnica Seysara™

Dr. Volker Koscielny, CMO

3. Actualización I+D

Bhushan Hardas, CSO

4. Revisión financiera

Mike McClellan, CFO

5. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

Destacados 1S 2020

Destacados 1S 2020

Impacto adverso a causa de la Covid-19

1

La Covid-19 impacta en el rendimiento del negocio en el 2T:

- Ventas Netas de 426 M€ -1% (+6% ex-Aczone™), Ingresos Totales de 433 M€ -8%, y EBITDA de 137 M€ -17%.
- La Dermatología Médica se ha visto desproporcionalmente afectada por la Covid-19.
- Progresiva normalización de los Sistemas Sanitarios en Europa, mientras que en EE.UU, la perspectiva es más variante.

2

Rendimiento de los motores de crecimiento:

- **Ilumetri®** tuvo un fuerte rendimiento a pesar de la disminución de la iniciación de nuevos pacientes durante la crisis de la Covid-19. Se aprobó su reembolso en Francia. La clase IL-23 continúa ganando cuota de mercado.
- **Skilarence®** tuvo el rendimiento esperado. Existen diferentes procesos legales en curso en los Países Bajos en relación a la combinación de DMF.
- **Seysara™** tuvo una disminución de prescripciones a causa del impacto de la Covid-19, que comienzan a estabilizarse. La aprobación de la FDA para la nueva ficha técnica es un paso importante para el relanzamiento. Las nuevas prescripciones han aumentado en Junio con la disminución de las restricciones.

3

Pipeline innovador con un importante valor a medio plazo para tomar impulso:

- **Lebrikizumab** (dermatitis atópica) lanzamiento previsto en 2023, incrementando la evidencia de su perfil favorable versus los competidores.
- **Tirbanibulin** (queratosis actínica) el lanzamiento en UE & EE.UU. se espera para principios de 2021.
- **La decisión sobre el acuerdo de opción con Bioniz** (LCCT) se espera para 4T de 2020.
- **Seysara™** aprobación de la CTA en China, inicio de la fase III este año.

4

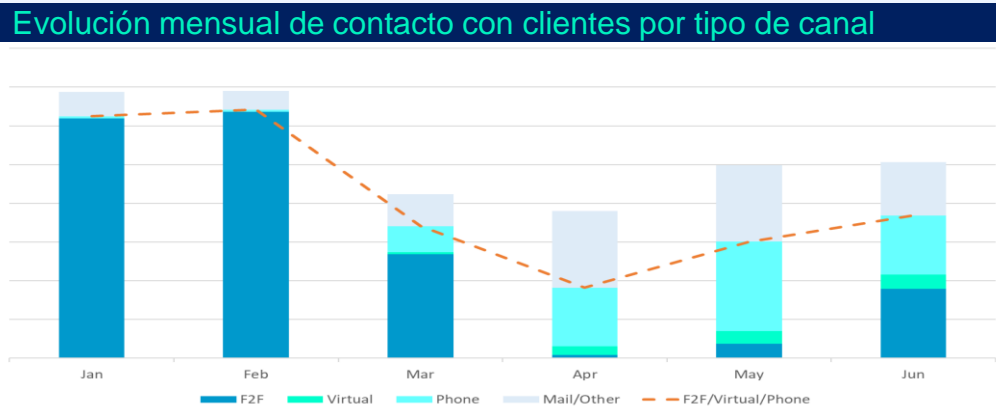
Revisión de las estimaciones financieras para 2020 a causa de la Covid-19.

1S 2020 Impacto de la Covid-19 en Europa

Recientes interacciones con clientes han mostrado un crecimiento vs semanas previas



- En abril y mayo se ha revertido el efecto almacenamiento de inventario realizado en marzo.
- Las interacciones presenciales han comenzado a crecer en junio.
- Tanto a través del canal de prescripciones (Rx¹) como de mercado de consumo en salud, las ventas de los cinco principales mercados europeos continúan disminuyendo vs la misma fecha del año anterior.



¹ Ventas del canal farmacia–ventas de productos capturadas en las farmacias.

Fuente: IQVIA COVID-19 informe de Market Tracking EU5 28/06/2020 28/06/2020 & encuestas sobre el impacto de la Covid-19 en dermatología–Almirall (Sermo). Oleada 1 y 2.

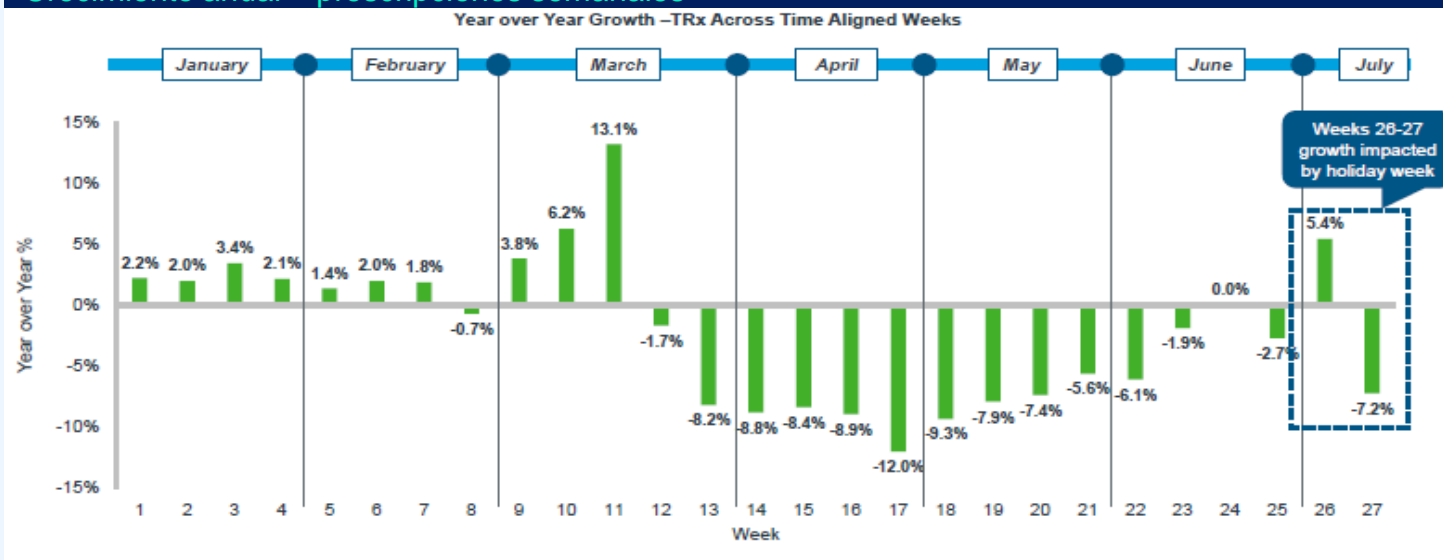
1S 2020 Impacto de la Covid-19 en EE.UU.

Los nuevos casos diarios de Covid aumentan en julio



- A medida que numerosos estados informan de nuevos positivos, las cifras de prescripción disminuyen.
- La tendencia de prescripciones de 73M continúan por debajo de la media anterior a la Covid-19, de 80M.
- Disminución del >40% en el mercado de los antibióticos orales en 2T vs 1T.

Crecimiento anual – prescripciones semanales



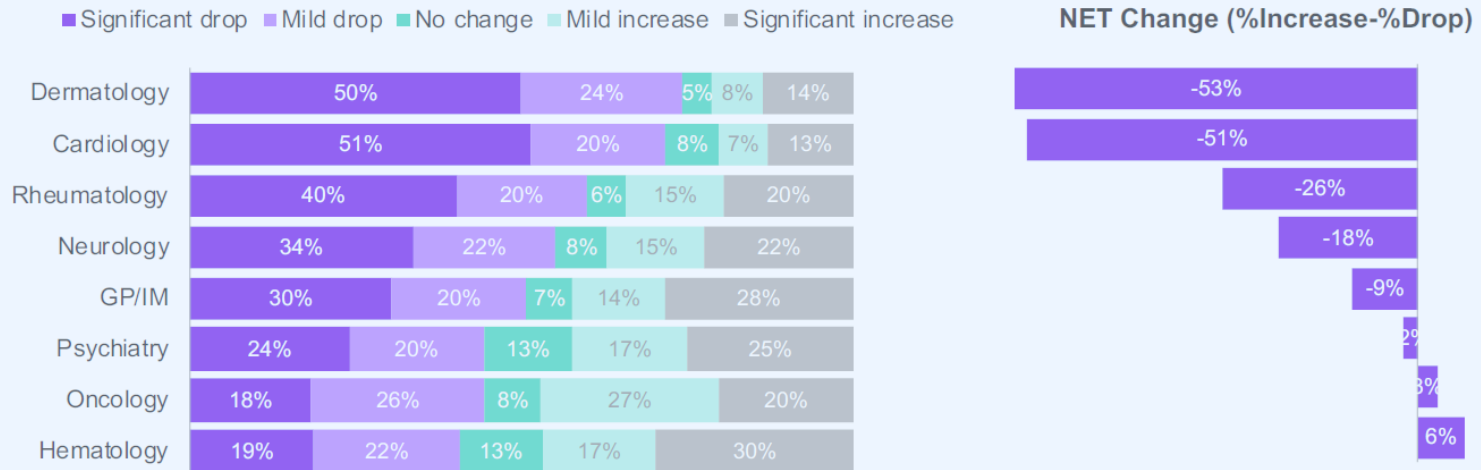
Fuente: IQVIA COVID-19 Informe *Market Tracking* para EE.UU. 19/06/2020. IQVIA: *National Prescription Audit (NPA)*; 2020; 2019 Media semanal=alienado con el mismo periodo de 2019

1S 2020 Impacto del Covid en dermatología

Las consultas de pacientes y prescripciones en dermatología se han visto alteradas en el 2T

- Dermatólogos entrevistados en EE.UU. vieron una caída del 71% en citas de pacientes, mientras que la cifra en la UE fue del 65%, implicando una importante caída en el número de nuevos pacientes en dermatología.
- En EE.UU., el 36% de los dermatólogos en sus prescripciones a nuevos pacientes cambiaron de antibióticos orales de marca a genéricos de doxycyclina. Las visitas telemáticas en dermatología están generando más prescripciones de genéricos.

Impacto sobre volumen de pacientes (vs antes de la crisis)



Fuente: Sermo Covid-19 Estudio de sentimiento oleada 1 – Total: 1.392 HCPs multiespecialidad; Regiones: EE.UU., UE, Japón, China

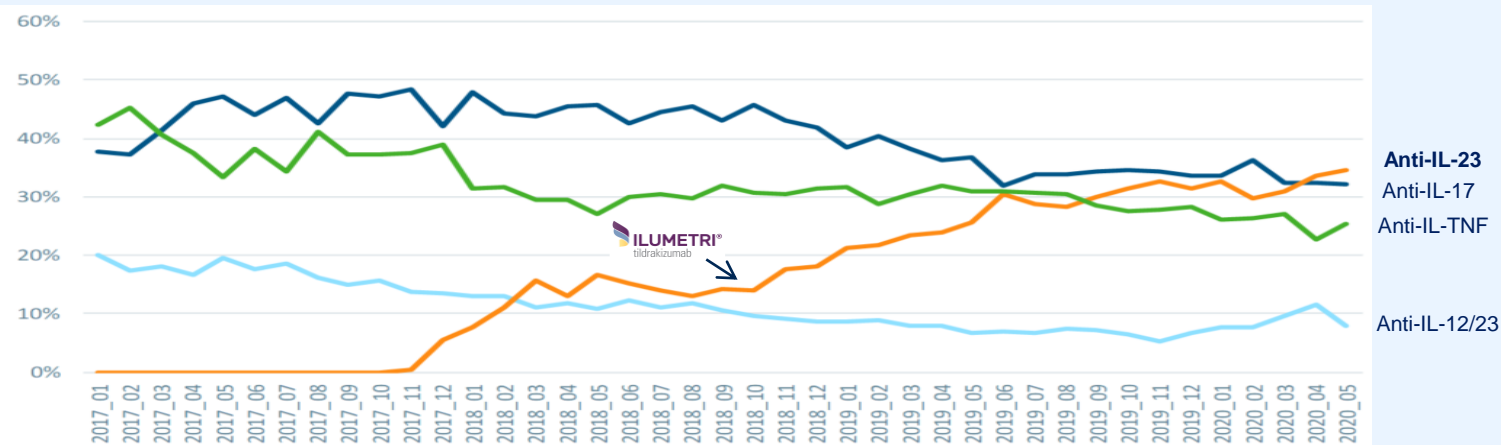
Motores de crecimiento

IL-23 clase ganadora entre biológicos

Ilumetri® incrementa su competitividad dentro de la clase anti-IL23



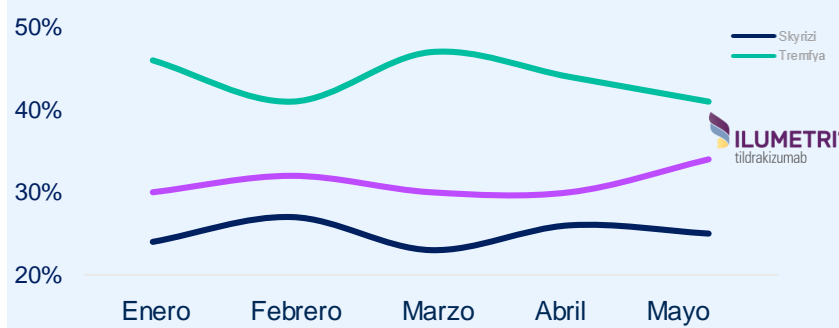
Cuota de mercado de nuevos pacientes* por clase en el mercado de biológicos en Alemania



IL-23 se convierte en la clase ganadora

- La clase anti-IL-23 supera a la clase IL-17 en nuevos pacientes*.
- Ilumetri® ya ha alcanzado el 34% de la cuota de mercado de nuevos de pacientes* en la clase IL-23 en Alemania.

Cuota de mercado IL-23 de nuevos pacientes* en 2020



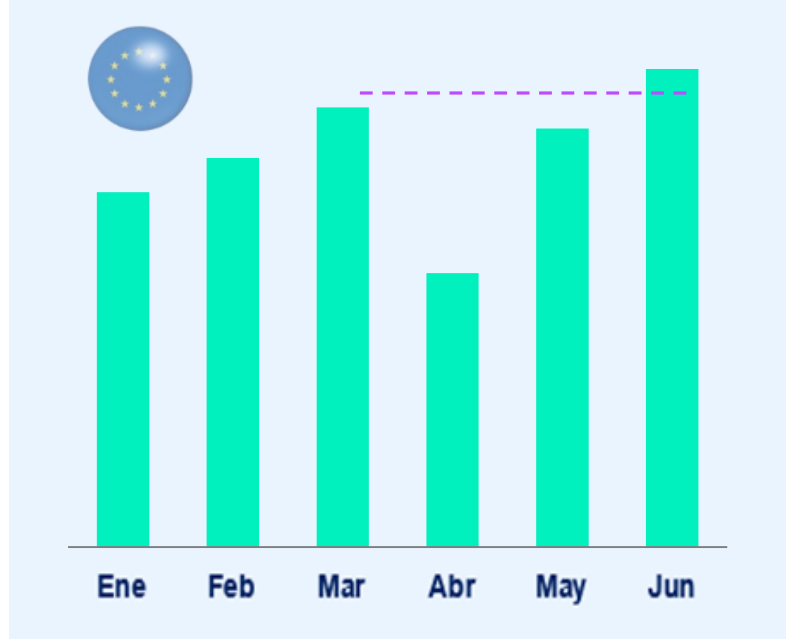
IQVIA-LRx Datos; Mayo 2020.

* Nuevos pacientes (add on, win, begin); cambio de tratamiento de TNF Biosimilares a Originales (o viceversa) no se incluyen.

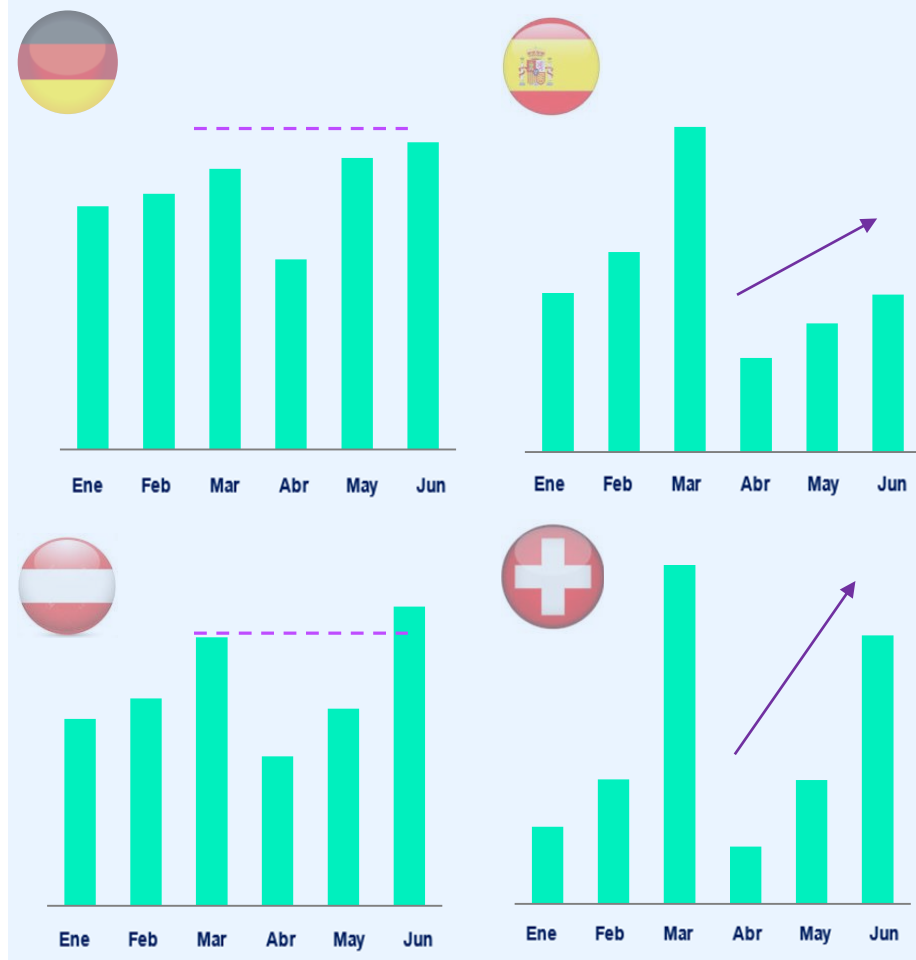
La tendencia de crecimiento vuelve a niveles pre-Covid

Vuelta a la normalidad a pesar del impacto de la Covid-19

Evolución mensual Ventas Netas en Europa 18 M€ en 1S 2020



Ventas Netas mensuales Alemania, España, Austria y Suiza



Fuente: IQVIA-LRxDatos Mayo 2020.



Ilumetri® continúa su impulso a pesar de la Covid-19

- **Fuerte rendimiento en el 1S 2020 vs. 1S 2019** con ventas que se duplicaron hasta los 18 M€
- **El impulso continúa en Alemania**, siendo junio el mes con un volumen de unidades más alto desde su lanzamiento >1.000 unidades.
- **En la mayoría de los países, regreso a la normalidad** con unidades mensuales similares o superiores a los niveles anteriores a la Covid-19 de marzo.
- **Reino Unido y España muestran una tendencia positiva similar a la de comienzos de año**, pese al impacto por las medidas derivadas de la Covid-19.



Francia es el segundo mercado más amplio de Europa, y es una oportunidad estratégica para Ilumetri® y el portfolio de Almirall

- La Haute Autorité de Santé (HAS), la Autoridad Sanitaria Nacional en Francia, ha emitido una opinión favorable para el reembolso de Ilumetri®.
- Pendiente publicación del precio por parte del JORF en las próximas semanas.
- El lanzamiento se espera en septiembre.

Rendimiento afectado por la Covid-19

Procesos legales en curso en los Países Bajos en relación a la combinación de DMF

Desafíos en el rendimiento de Skilarence® durante el 1S

- **Las Ventas Netas** mantendrían el nivel de 2019, excluyendo el impacto de la combinación de DMF en los Países Bajos.
- **Se han recibido decisiones favorables contra la combinación de DMF**, las cuales serán de apoyo en el caso judicial en curso (decisiones favorables de la inspección farmacéutica holandesa).
- Impacto esperado en el 2T a consecuencia de la Covid-19, por la necesidad de monitorización de pruebas de sangre y la falta de nuevos pacientes.
- **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 necesitarán más tiempo y formación para penetrar en el mercado.

Seysara™

Prescripciones estabilizadas y se mantiene la cuota de mercado

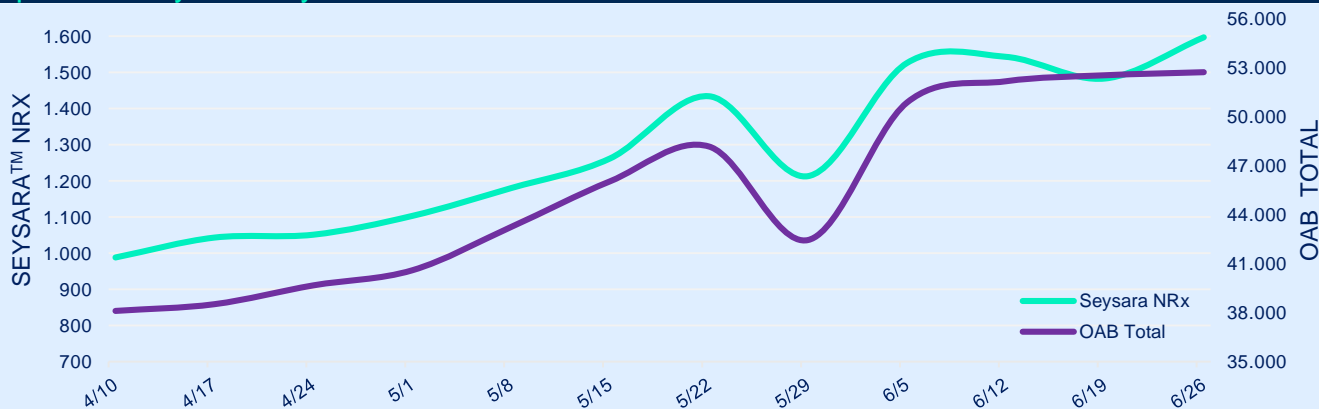
La Covid-19 retrasa la recuperación de las prescripciones, pero las nuevas comienzan a aumentar con la apertura de los Estados



El mercado de acné en EE.UU. seriamente afectado por la Covid-19

- El mercado de los antibióticos orales en EE. UU. ha disminuido durante la Covid-19, pero **Seysara™ mantuvo la cuota de mercado.**
- **La falta de nuevos pacientes y la limitación de acceso a los dermatólogos** han impactado en el 2T.
- **Se espera mejorar la cuota de mercado** una vez la crisis sanitaria se normalice y las nuevas prescripciones comiencen a crecer.
- Importante actualización de la ficha técnica; ya se ha puesto en marcha la nueva promoción.

Nuevas prescripciones Seysara™ y mercado de antibióticos orales



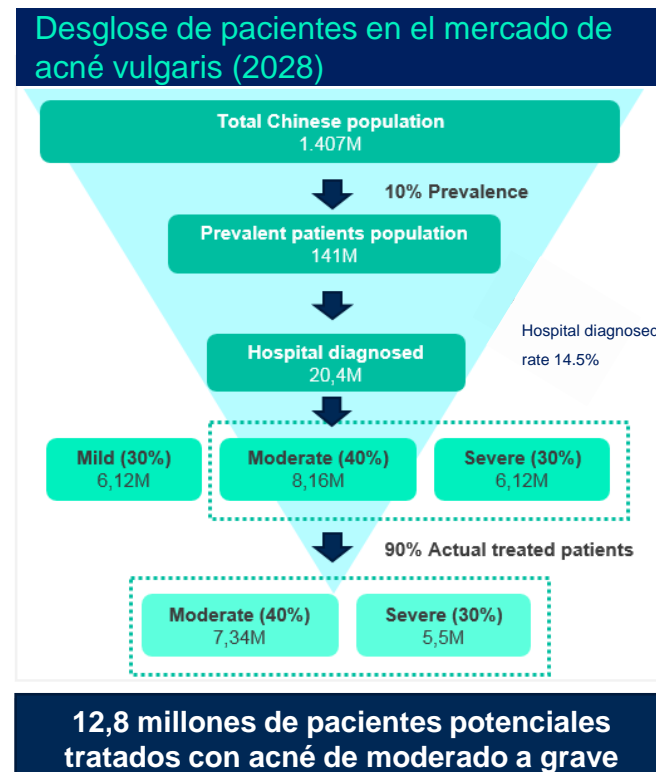


Inicio de la fase III a final de este año en China

13 millones de pacientes potenciales tratados con acné de moderado a grave

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.



Seysara™

actualización de la ficha técnica

Resistencia

“Las cepas de Propionibacterium acnes mostraron una baja propensión al desarrollo de resistencia a la sareciclina, con frecuencias de mutación espontánea. 10^{-10} de $4 - 8 \times \text{CIM}$ ”¹

¿Por qué la resistencia antimicrobiana (RAM) es altamente relevante?

- Se ha informado de un aumento de la resistencia bacteriana con antibióticos de amplio espectro., i.e. doxyciclina (>50%)²
- Mayor sensibilización– **“Emergencia Sanitaria Global**→ AMR Action Fund (WHO + Industry)
- *P. Resistencia al acné*→ **baja respuesta clínica**^{4,5}
- Uso de antibióticos de amplio espectro.→ **microbioma intestinal y de la piel alterado**⁶
- **Riesgo para EII/SII** → **aumenta con el uso de doxycycline**^{7,8}

GUÍAS DE LA AAD PARA EL USO DE ANTIBIÓTICOS

“Al prescribir antibióticos sistémicos, el problema de la resistencia bacteriana sigue siendo una gran preocupación”⁹

GUIAS DE CDC PARA LA ADMINISTRACIÓN DE ANTIBIÓTICOS

Dosis correcta + antibiótico correcto + tiempo correcto + Duración correcta¹⁰

En una gran encuesta de más de **1.000 pacientes** y cuidadores, la mayoría (**más del 80%**) conocía los principios de resistencia a los antibióticos¹¹

- Reducción significativa del recuento de lesiones inflamatorias **en tan solo 3 semanas + ~Reducción del 50% del porcentaje medio de lesiones inflamatorias en la semana 12¹**
- Se ha prescrito Seysara a cerca de **100.000 pacientes** desde su lanzamiento en 2019.
- **No se dieron señales de seguridad emergentes**, i.e. baja tasa de efectos secundarios GI, vestibulares y fototóxicos y no se dieron señales de EII.^{1,12,13}
- Mensaje de resistencia incluido en la campaña de Julio, extenso MedEd & compromiso médico.

"La actividad de espectro reducido de Sarecycline valida ciertamente su uso sobre los otros antibióticos. Personalmente, yo no veo la necesidad de utilizar un antibiótico de amplio espectro para acné ahora que Sarecycline está disponible. Nuestra preocupación como grupo es el desarrollo de resistencia a largo plazo. El muy bajo potencial de desarrollar resistencia con Sarecycline, conjuntamente con los efectos secundarios favorables, hace de Sarecycline el antibiótico ideal para el tratamiento del acné moderado a severo"

Emmy Graber, MD, FAAD. Emmy Graber, MD, FAAD; dermatólogo certificado y experto nacional en acné. Director y Presidente de la Sociedad Americana de Acné y Rosácea, El Instituto de dermatología de Boston, formó parte del Comité de directrices de la AAD para el tratamiento del acné vulgar (pautas 2016)

Actualización I+D

La información presentada aquí es información ya publicada. Los datos muestran los resultados de un ensayo clínico de Fase 2b realizado con Lebrikizumab y un ensayo clínico de Fase 3 realizado con Tralokinumab. Los datos no se pueden comparar, ya que son el resultado de diferentes fases de desarrollo clínico, donde se utilizaron diferentes criterios de inclusión / exclusión de pacientes.

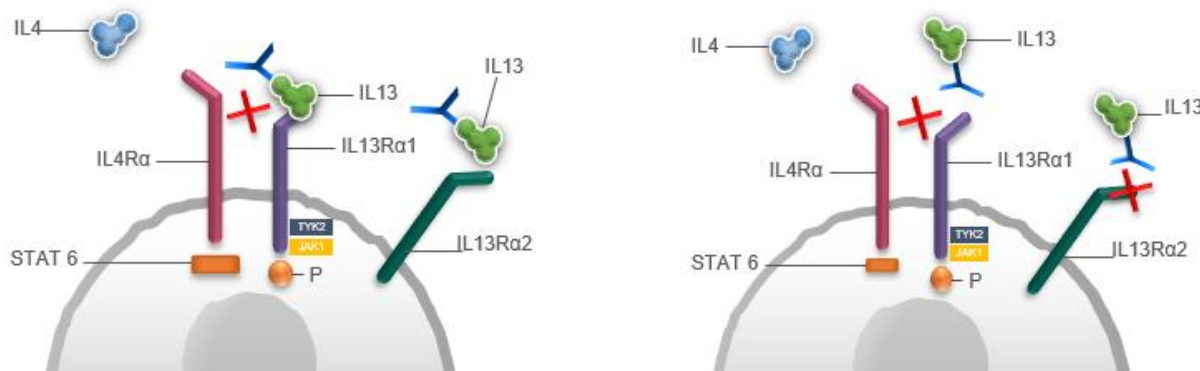
Lebrikizumab anticuerpo monoclonal anti-IL-13

Lebrikizumab puede convertirse en la mejor terapia

Potencial de poseer diferentes áreas de diferenciación



Las diferencias en el diseño de anticuerpos conducen a una diferencia en el mecanismo de acción



	Lebrikizumab	Tralokinumab
Mecanismo de acción	Bloquea selectivamente la señalización de IL-13 evitando la formación del complejo de señalización del receptor heterodímero IL-13Ra1/IL-4Ra mientras que permite la regulación endógena de la IL-13 a través del receptor señuelo.	Se une a la citoquina IL-13 y previene la unión de IL13 a los receptores IL13Ra1 e IL13Ra2decoy, bloqueando la señalización del receptor tipo II y la regulación endógena de IL13.
Afinidad	<10pM ¹	58pM ³
Biodisponibilidad	86% ²	60-62% ⁴
Half-life	19-26d ²	19-21d ⁴

¹ Ultsch et al, 2013, J. Mol. Biol.; ² Zhu et al, 2017, Pulm. Pharm. y Ther.; ³ Popovic et al, 2017, J. Mol. Biol.; ⁴ Oh et al, 2010, Br. J. Clin. Pharmacol.
 Nota: No se han realizado estudios clínicos para concluir que las diferencias en los resultados son causadas por un mecanismo de acción (MoA).

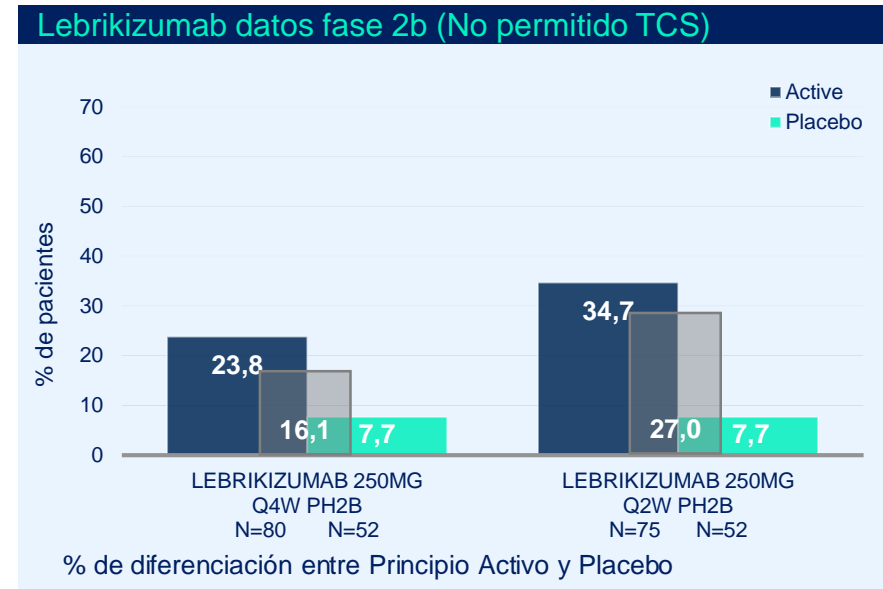
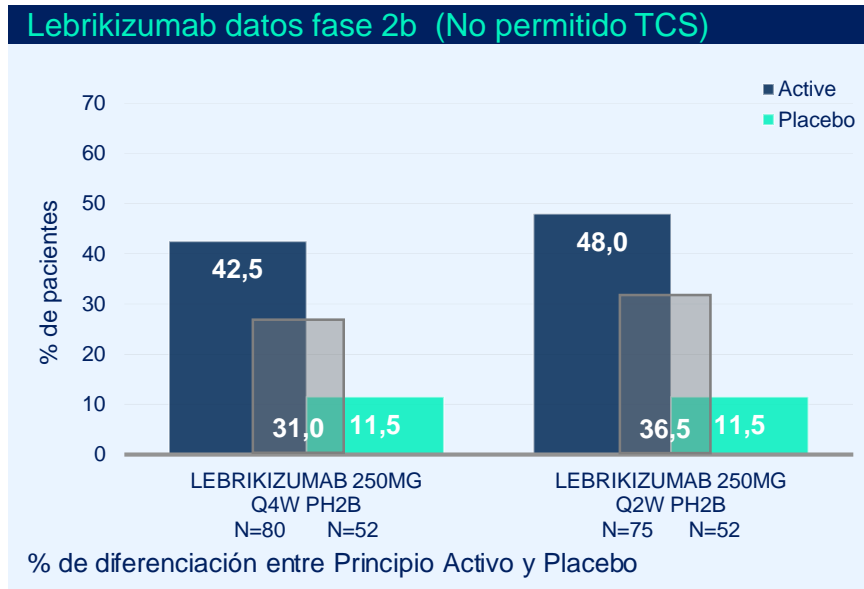
Lebrikizumab



Oportunidad para mejorar la eficacia, tolerabilidad y conveniencia, siendo el mejor de la clase anti IL-13¹⁻² Fuerte perfil de eficacia en la fase 2b

EASI75 a la semana 16 (mITT)

Proporción de pacientes con **respuesta IGA (0/1 + ≥2 puntos de mejora)** a la semana 16 (mITT)



1. Roy (2002) J LeukocBiol 72:580

2. Juntilla(2008) J Exp Med 205:2595

Resultados Lebrikizumab : resultados basados en el enfoque *Non-Responder Imputation* (NRI). Los pacientes que usaron *rescue medication* o interrumpieron el tratamiento antes de la semana 16 tuvieron la semana 16 imputada sin respuesta, y todos los demás datos se manejaron usando la imputación LOCF.

mITT, intención de tratar modificada; EASI, Área de Eczema e índice de severidad; IGA, Evaluación global del investigador; Q2W, cada dos semanas; Q4W, cada 4 semanas

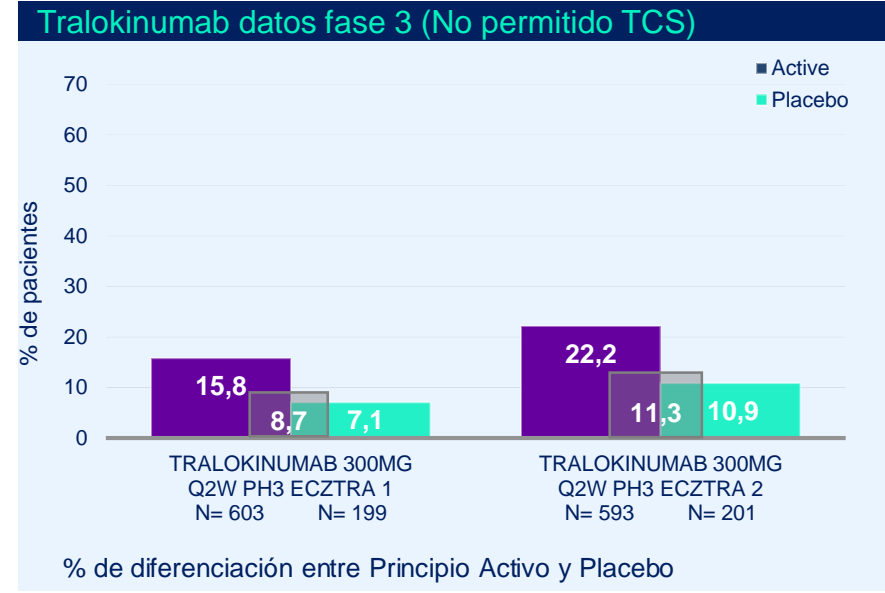
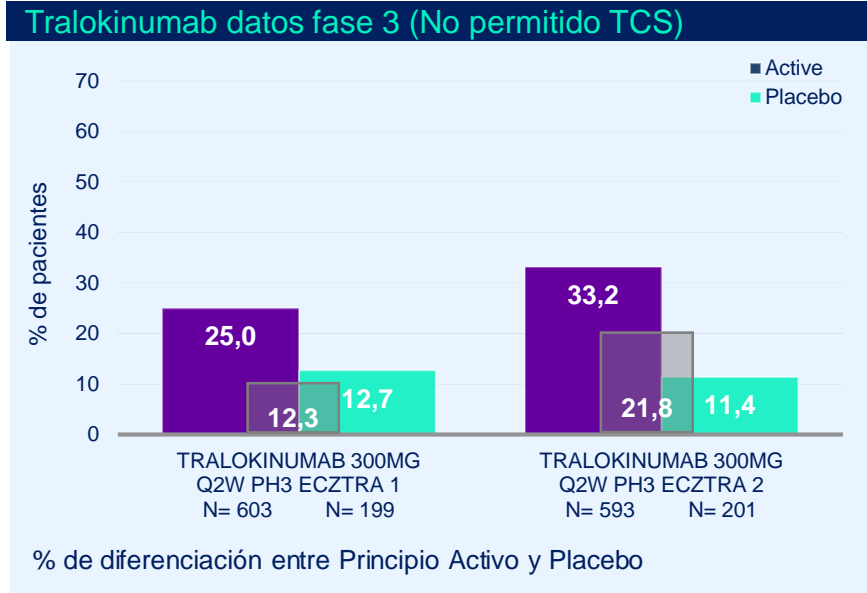
Fuente: Guttman et al_2020_JAMA Análisis de sensibilidad Dermatol #3.

Tralokinumab

Datos de referencia de la fase 3

EASI75 a la semana 16 (mITT)

Proporción de pacientes con respuesta **IGA (0/1 + ≥2 puntos de mejora)** a la semana 16 (mITT)



Análisis primario de Tralokinumab : la utilización de *rescue medication* así como falta de datos considerados no respondedores.

mITT, intención de tratar modificada; EASI, Área de Eczema e índice de severidad; IGA, Evaluación global del investigador; Q2W, cada dos semanas; Q4W, cada 4 semanas.

Fuente: Simpson et al. 2020_Reunión Virtual de la Academia Americana de Dermatología.

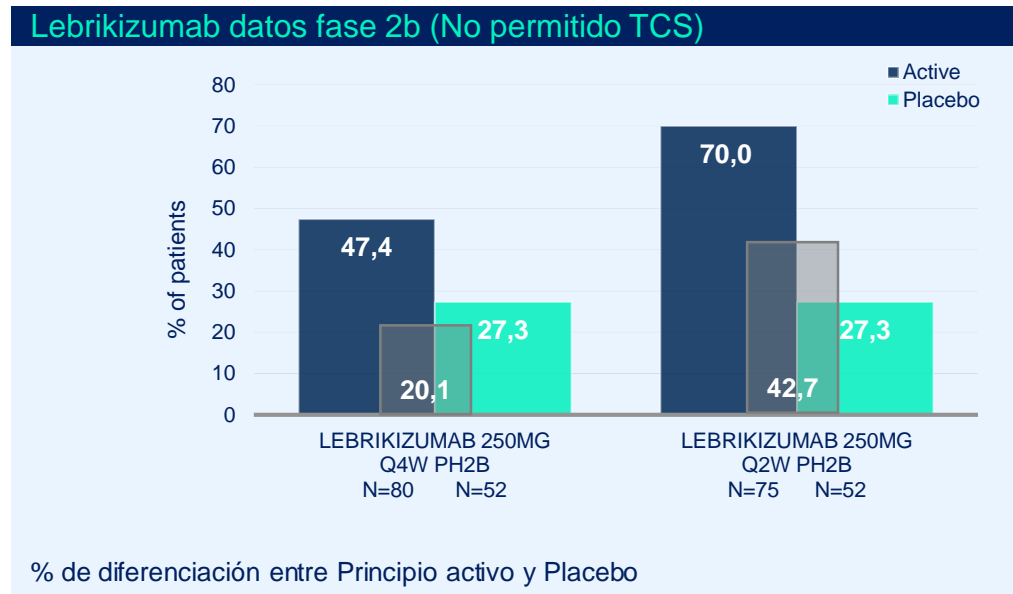
Lebrikizumab

Atributos comerciales atractivos

Una importante mejora en el picor, el problema más común en la dermatitis



Proporción de cambio en pacientes con **prurito NRS de ≥ 4 puntos** a la semana 16 (mITT)

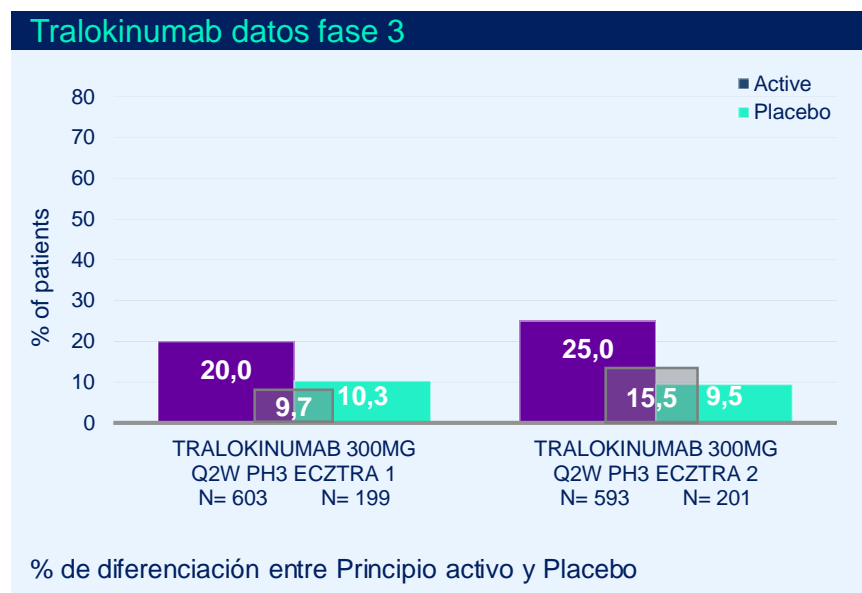


Lebrikizumab resultados: procedentes del test *pairwise Cochran-Mantel-Haenzel* (CMH). No se imputan por falta de valores. mITT, intención de tratar modificada; NRS, Escala de puntuación numérica; Q2W, cada 2 semanas; Q4W, cada 4 semanas. Fuente: Guttman et al_2020_JAMA Dermatol

Tralokinumab

Datos de referencia de la fase 3

Proporción de cambio en pacientes con **prurito NRS de ≥ 4 puntos** a la semana 16 (mITT)



Resultados Tralokinumab: La utilización de medicamentos de rescate así como falta de datos considerados no respondedores.

mITT, intención de tratar modificada; NRS, Escala de puntuación numérica; Q2W, cada 2 semanas; Q4W, cada 4 semanas.

Fuente: Simpson et al_2020_ Reunión Virtual de la Academia Americana de Dermatología.

Lebrikizumab

Gran oportunidad de negocio



Tamaño del mercado

- Dermatitis atópica es un **mercado en crecimiento sin atender**
- **Necesidad de terapias nuevas y diferenciadas**

Diferenciación

- **Lebrikizumab tiene una alta afinidad a la citoquina IL-13** y posee el potencial de convertirse en la mejor terapia contra la Dermatitis Atópica.
- Se ha publicado recientemente que la Dermatitis Atópica es una enfermedad IL-13 dominante**

Resultados atractivos

- Los estudios de fase 2b confirma que lebrikizumab tiene el **potencial de ofrecer un perfil prometedor de seguridad y eficacia**

Avances

- Estudios de fase III con Eli Lilly en curso

c. De 30M de pacientes prevalentes de dermatitis atópica en EU5 en 2028



Se espera tratar c. del 16% de los pacientes de moderados a graves con nuevos sistémicos*

c. **€450 millones**

Pico de ventas estimado

* Nuevos sistémicos incluye: Biológicos, Orales JAKs y tópicos JAKs.
Fuente: DRG Informe Dermatitis Atópica 2019.

** J Invest Dermatol. 2019 Jul;139(7):1480-1489. doi: 10.1016/j.jid.2018.12.018. Epub 11 de enero 2019.

Acuerdo estratégico con Bioniz



Datos positivos de seguridad y eficacia desde el estudio provisional de fase 1/2 en LCCT

Decisión de la opción en 4T 2020 antes del potencial lanzamiento para LCCT 2023

Seguridad y eficacia superior en la mayoría de pacientes severos según datos provisionales

- Alrededor del 80% de los sujetos muestran una mejora en la carga tumoral.
- La mitad de ellos registraron una reducción del 50% o más en la calificación mSWAT (llamada “respuesta potencial”).
- La duración de la “respuesta potencial” fue 277 días (9,2 meses) en el momento del corte de datos.
- La media de otros productos recibidos antes de BNZ 1 fue > 5.
- Los datos de fase II demostraron un muy satisfactorio perfil de seguridad.

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

- **Enfoque innovador:** Un péptido extracelular puede bloquear selectivamente la señalización de tres citoquinas que comparten un receptor común.
- **Alta necesidad no cubierta en LCCT** dado el riesgo de progresión de la enfermedad y el alto nivel de cambio de tratamiento entre terapias sistémicas debido al perfil de toxicidad y/o falta de respuesta
- **Designación de enfermedad huérfana** por la FDA.
- Potencial para tratar otras indicaciones como vitiligo y alopecia areata.
- **Decisión de ejercicio de la opción en 4T 2020**, potencial inicio de la fase III en el segundo semestre de 2021 y lanzamiento en el 2023

Acuerdo estratégico con Bioniz

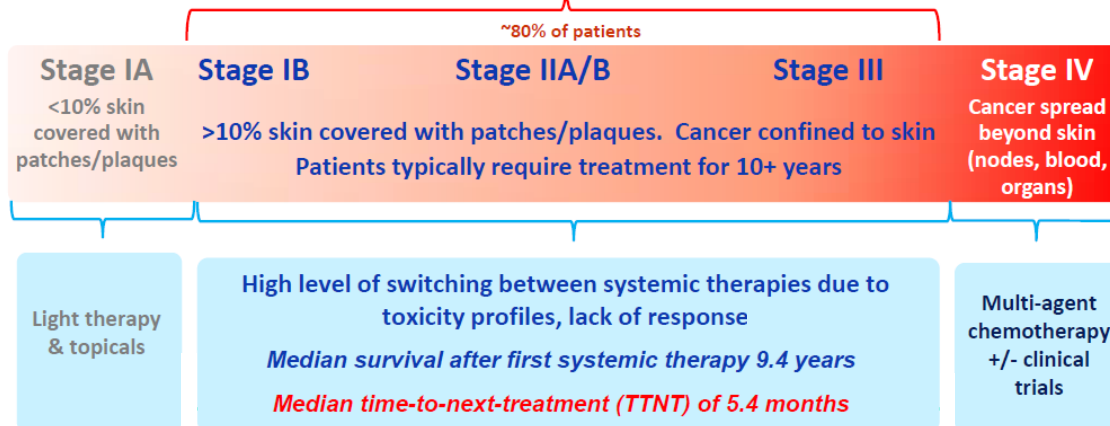
Potencial lanzamiento en 2024

Mercado Global LCCT se estima en \$1.6Bn*

LCCT

- Alta necesidad no cubierta en LCCT: alto volumen de cambio entre terapias sistémicas debido a perfiles de toxicidad y falta de respuesta.
- LCCT tiene una prevalencia aproximada de 40.000 pacientes en EE.UU. y la UE, 70% de los cuales se encuentran en fases tempranas.
- La incidencia en EE.UU. es de aproximadamente 1.500 casos por año.
- Se prevé que el mercado de LCCT crecerá en los próximos años debido al lanzamiento de terapias emergentes, asistidas por un aumento en la población prevalente diagnosticada de LCCT.

Unmet need: An efficacious therapy safe enough to be taken for long durations



* DelveInsight, el Mercado global de LCCT se estimó en \$1.6 bn en 2018 (US+EU5+JPN)

Revisión financiera

Resultados 1S 2020

Impacto adverso de la Covid-19 en el 2T

Destacados

- **Rendimiento de las Ventas Netas e Ingresos Totales impactado por la Covid-19, disminución del -1% y -8% respectivamente**, reversión en abril y mayo del inventario de mayoristas, afectando principalmente a Europa en el mes de marzo. 2T Ventas Netas y Ingresos Totales cayeron -10% y -21% respectivamente vs. año anterior.
- **El Margen Bruto c. 69,6%** (-220 puntos básicos vs. 2019) tal como se esperaba tras la aparición del genérico de Aczone™.
- **Los Gastos Generales y de Administración alcanzaron los 186,8 M€ disminuyeron un -7,6%** (vs. 2019) donde el aumento de la inversión en nuevos productos se compensó con una menor promoción a final de marzo a causa del Covid-19.
- **EBITDA de 137,2 M€**, disminuyó un -17,4% (vs. 2019), a causa de la disminución de Otros Ingresos, Aczone™ y la Covid-19.
- **El Flujo de Caja Operativo registró 68,1 M€** (-37% vs. 2019).

1S 2020 Desglose por productos

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var vs LY
Europa	309	315	(1,9%)
Dermatología	112	113	(1,1%)
Medicina General & OTC	197	202	(2,3%)
Ebastel	31	33	(4,9%)
Efficib/Tesavel	24	25	(4,0%)
Crestor	18	17	5,9%
Sativex	17	15	12,7%
Almax	13	13	n.m.
EE.UU.	43	79	(45,6%)
Dermatología	43	79	(45,6%)
Resto del mundo	20	15	34,0%
Otras Ventas Netas	54	21	157,1%
Total Ventas Netas	426	430	(0,9%)
Total Ventas Netas (ex- Aczone)	415	392	6,0%

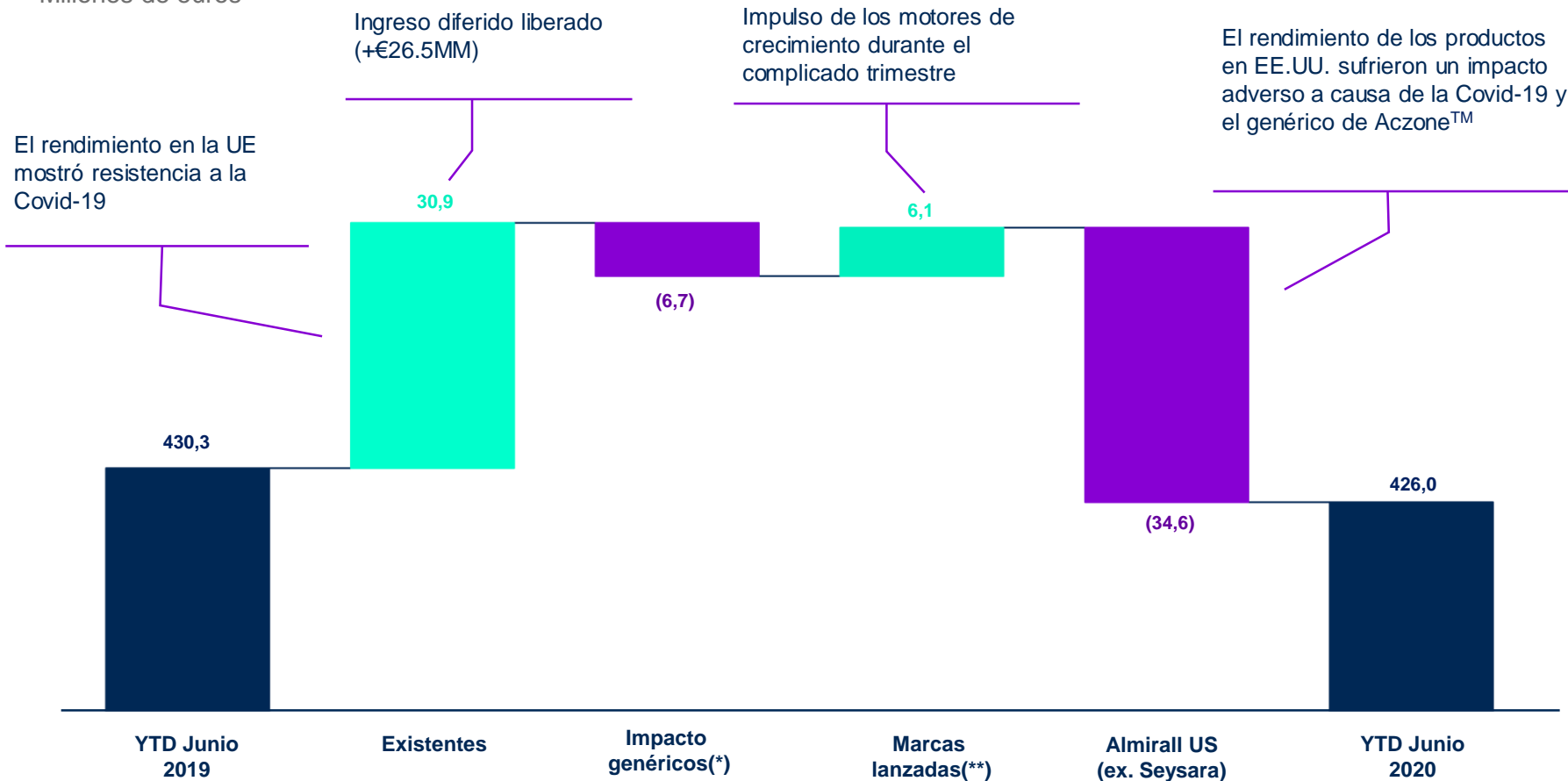
1S 2020 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var vs LY
Europa	112	113	(1,1%)
Ciclopoli franchise	26	24	7,2%
Ilumetri	18	8	122,3%
Skilarence	14	16	(11,9%)
Decoderm franchise	13	13	n.m.
Solaraze	10	15	(36,7%)
Others	32	37	(14,4%)
EE.UU.	43	79	(45,6%)
Aczone	11	38	(71,1%)
Tazorac	9	10	(6,1%)
Seysara	7	8	(19,0%)
Cordran Tape	7	6	10,0%
Azelex	4	6	(28,3%)
Otros	5	10	(50,0%)
Resto del mundo	2	4	(50,0%)
Total Almirall Derma	157	196	(20,1%)
Total Derma (sin Aczone)	146	158	(7,6%)

1S 2020 Evolución Ventas Netas

Nuevos lanzamientos en la UE y portfolio en EE.UU.

Millones de euros



* Incluye todas las geografías excepto derma EE.UU..

** Incluye Skilarence, Ilumetri, Seysara™.

1S 2020 Desglose Pérdidas y Ganancias

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var LY	% var CER LY	
Ingresos Totales	433,0	469,0	(7,7%)	(8,3%)	Las Ventas Netas disminuyen por el genérico de Aczone™ y el impacto de la Covid-19
Ventas Netas	426,0	430,3	(1,0%)	(1,6%)	
Otros Ingresos	7,0	38,7	(81,9%)	(82,9%)	Otros Ingresos disminuyen a causa de la reducción de los hitos relacionados con AstraZeneca
Coste de Ventas	(129,3)	(121,4)	6,5%	5,6%	
Margen Bruto	296,7	308,9	(3,9%)	(4,4%)	El Margen Bruto se reduce como consecuencia principalmente del genérico de Aczone™
<i>% sobre ventas</i>	<i>69,6%</i>	<i>71,8%</i>			
I+D	(40,8)	(43,9)	(7,1%)	(7,5%)	I+D disminuye debido al impacto de la Covid-19
<i>% sobre ventas</i>	<i>(9,6%)</i>	<i>(10,2%)</i>			
Gastos Generales & de Administración	(186,8)	(202,1)	(7,6%)	(8,5%)	Gastos Generales y de Administración se reducen debido al menor gasto en marketing a causa de la Covid-19
<i>% sobre ventas</i>	<i>(43,8%)</i>	<i>(47,0%)</i>			
Gastos Generales & de Administración sin Depreciación y Amortización	(132,7)	(145,0)	(8,5%)	(9,1%)	
<i>% sobre ventas</i>	<i>(31,2%)</i>	<i>(33,7%)</i>			
Depreciación y Amortización	(54,1)	(57,1)	(5,3%)	(6,8%)	
Otros Gastos Operativos	(0,8)	(0,6)	33,3%	33,3%	
EBITDA	137,2	166,2	(17,4%)	(17,9%)	EBITDA sufre un impacto adverso por el genérico de Aczone™ y la Covid-19
<i>% sobre ventas</i>	<i>32,2%</i>	<i>38,6%</i>			

S1 2020 EBITDA- Resultado Neto Normalizado

Alcanzado un BPA Normalizado de €0,34 en un entorno desafiante

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var LY	% var CER LY
EBITDA	137,2	166,2	(17,4%)	(17,9%)
<i>% de ventas</i>	<i>32,2%</i>	<i>38,6%</i>		
Depreciación y Amortización	61,9	65,2	(5,1%)	(6,4%)
<i>% de ventas</i>	<i>14,5%</i>	<i>15,2%</i>		
EBIT	75,3	101,0	(25,4%)	(25,3%)
<i>% de ventas</i>	<i>17,7%</i>	<i>23,5%</i>		
Beneficios por venta de activos	-	0,7	n.m.	n.m.
Otros costes	(1,3)	(7,7)	(83,1%)	(79,2%)
Deterioros	(16,8)	(7,5)	124,0%	116,0%
Ingresos financieros netos/ (gastos)	(6,8)	(9,7)	(29,9%)	(32,0%)
Beneficio antes de impuestos	50,4	76,8	(34,4%)	(33,6%)
Impuesto sobre sociedades	(8,0)	(11,7)	(31,6%)	(29,9%)
Cese operaciones (Thermi)	-	(3,2)	n.m.	n.m.
Resultado Neto	42,4	61,9	(31,5%)	(30,9%)
Resultado neto normalizado	59,5	76,0	(21,7%)	(21,6%)
BPA	<i>0,24€</i>	<i>0,35€</i>		
BPA normalizado	<i>0,34€</i>	<i>0,44€</i>		

Impacto del EBITDA debido en mayor medida a la Covid-19 y al genérico de Aczone™

Deterioro del portfolio "legacy" en EE.UU.

Por debajo del año anterior debido a la valoración de Bono Convertible

1S 2020 Balance

€ Millones	Junio 2020	Diciembre 2019	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1.105,8	1.157,2	(51,4)
Inmovilizado material	115,3	117,4	(2,1)
Activos financieros	95,5	103,2	(7,7)
Otros activos no corrientes	268,0	269,3	(1,3)
Total Activos No Corrientes	1.900,6	1.963,1	(62,5)
Existencias	123,8	106,4	17,4
Deudores comerciales	130,9	203,1	(72,2)
Caja y equivalentes al efectivo	103,7	117,4	(13,7)
Otros activos corrientes	63,4	49,8	13,6
Total Activos Corrientes	421,8	476,7	(54,9)
Total Activos	2.322,4	2.439,8	(117,4)
Patrimonio neto	1.325,7	1.280,2	45,5
Deuda financiera	475,2	493,0	(17,8)
Pasivos no corrientes	290,1	350,5	(60,4)
Pasivos corrientes	231,4	316,1	(84,7)
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.322,4	2.439,8	(117,4)

Posición Neta de Deuda	Junio 2020	Diciembre 2019	Var.
Caja y equivalentes:	(103,7)	(117,4)	13,7
Deuda financiera:	475,2	493,0	(17,8)
Planes de pensiones:	78,9	79,4	(0,5)
Deuda Neta / (Caja)	450,4	455,0	(4,6)

Disminuye principalmente debido a la depreciación y al deterioro del "legacy" en EE.UU. (-16.8M€), parcialmente compensado por el tercer hito de desarrollo de la fase III de Dermira

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

Disminución debido a los cobros de AstraZeneca

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

Disminución principalmente debida a los ingresos diferidos de AstraZeneca asignados a P&L

Buena liquidez y apalancamiento al 1,6x de la Deuda Neta/EBITDA* sin vencimientos de deuda en el corto plazo (Bono Convertible al final de 2021)

* EBITDA 12-meses hasta junio 2020 (6 meses de 2020 & 6 meses de 2019).

H1 2020 Flujo de Caja

El Flujo de Caja Operativo alcanzó 68 M€ en el complicado 1S

Dividendo 2020 pospuesto debido al aplazamiento de la JGA

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	
Beneficio antes de impuestos	50,4	73,6	
Depreciaciones y amortizaciones	61,9	65,2	
Deterioros	16,8	7,5	
Variaciones de capital circulante	(40,5)	(12,5)	Capital circulante negativo vinculado principalmente al aumento de inventarios, disminución de cuentas a pagar y deudas fiscales
Otros ajustes	(2,8)	(9,9)	
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(17,7)	(15,9)	
Flujo de caja de actividades operativas (I)	68,1	108,0	
Capex recurrentes	(10,3)	(5,2)	
Inversiones	(48,9)	(55,6)	
Desinversiones	0,5	1,8	
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(58,7)	(58,8)	Pago de hitos de Lebrikizumab y Crestor
Pago de intereses	(3,2)	(2,8)	
Pago dividendos	-	(24,1)	
Incremento/(disminución) deuda y otros	(19,9)	(30,8)	
Flujo de caja de actividades de financiación	(23,1)	(57,7)	Deuda Neta relacionada al reembolso de la Línea de Crédito de EE.UU.
Flujo de caja generado durante el periodo	(13,7)	(8,5)	
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	9,4	49,2	

Estimación financiera 2020 vs 2019

Revisión de la estimación financiera cuantificando el impacto de la Covid-19

Ventas Netas	Disminución de un dígito bajo a medio
EBITDA	230 - 250 M€

Anteriormente: crecimiento de las Ventas Netas de un dígito bajo a medio y EBITDA entre 260 - €280 M€

Almirall Evolución del EBITDA

Seguridad en nuestra habilidad para ejecutar los lanzamientos de nuestros motores de crecimiento

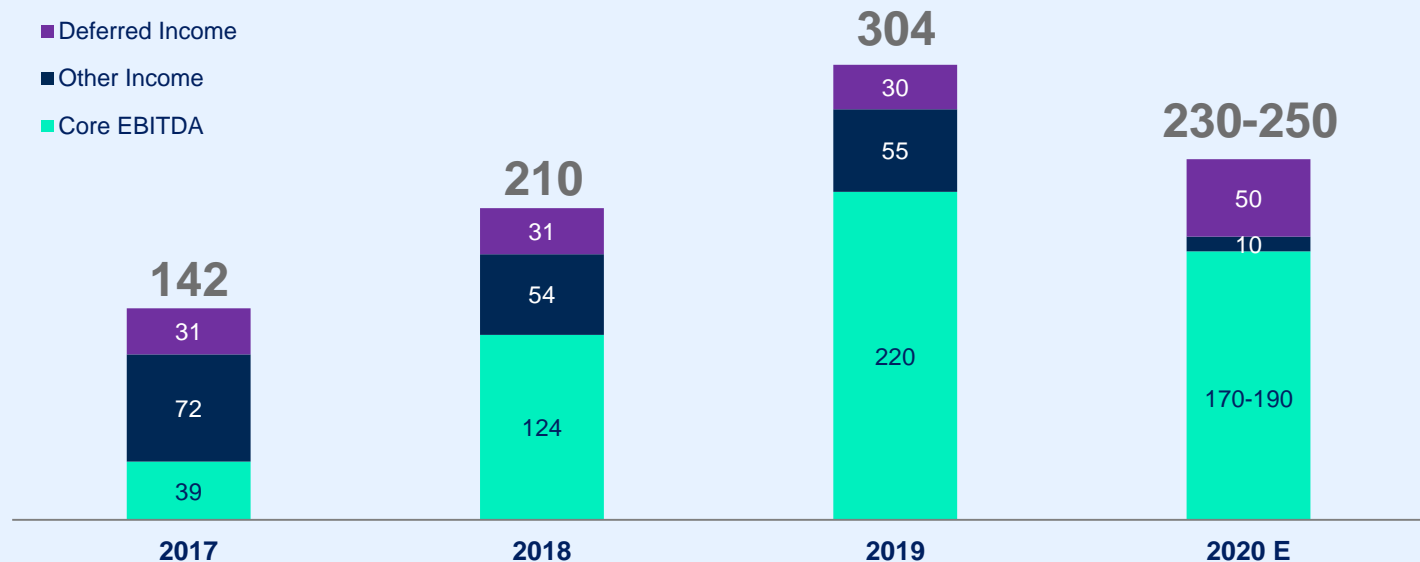
Apuntado a un crecimiento futuro del Core EBITDA mientras se invierte en nuevos lanzamientos y en la fase final del pipeline.

2020 afectado por Aczone™ Gx y Covid-19

EBITDA: EBITDA Core+ Otros Ingresos + Ingresos Diferidos

€ Millones

- Deferred Income
- Other Income
- Core EBITDA



Conclusiones

Conclusiones

- 1 La Covid-19 impacta en dermatología, especialmente en EE.UU.- mayor resiliencia en el negocio europeo.
- 2 Fuerte rendimiento de Ilumetri. Reembolso obtenido en Francia.
- 3 La FDA aprueba una mejora clínica relevante de la ficha técnica de Seysara. Nos posiciona en una buena situación para crecer en cuota de mercado cuando el mercado se normalice.
- 4 Importantes datos provisionales de BNZ1 para LCCT- indicaciones adicionales a explorar. Potencial de lebrikizumab para ser la mejor terapia.
- 5 El EBITDA Core excluyendo Aczone, muestra resistencia a pesar de la Covid-19.
- 6 Revisión de las estimaciones financieras cuantificando el impacto de la Covid-19.

Apéndices

Fase avanzada del pipeline importante valor 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	Solicitud 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€**

Avance en la última fase del pipeline

- La decisión sobre la opción de ejercicio con **Bioniz** se anticipa al 4T de 2020.
- **Tirbanibulin** en fase de registro en EE.UU y Europa (FDA & EMA) los cuales continúan con las revisiones regulatorias, por lo que no esperamos retrasos en su lanzamiento.
- La fase III de **Lebrikizumab** continua, se retoma el reclutamiento de nuevos pacientes.

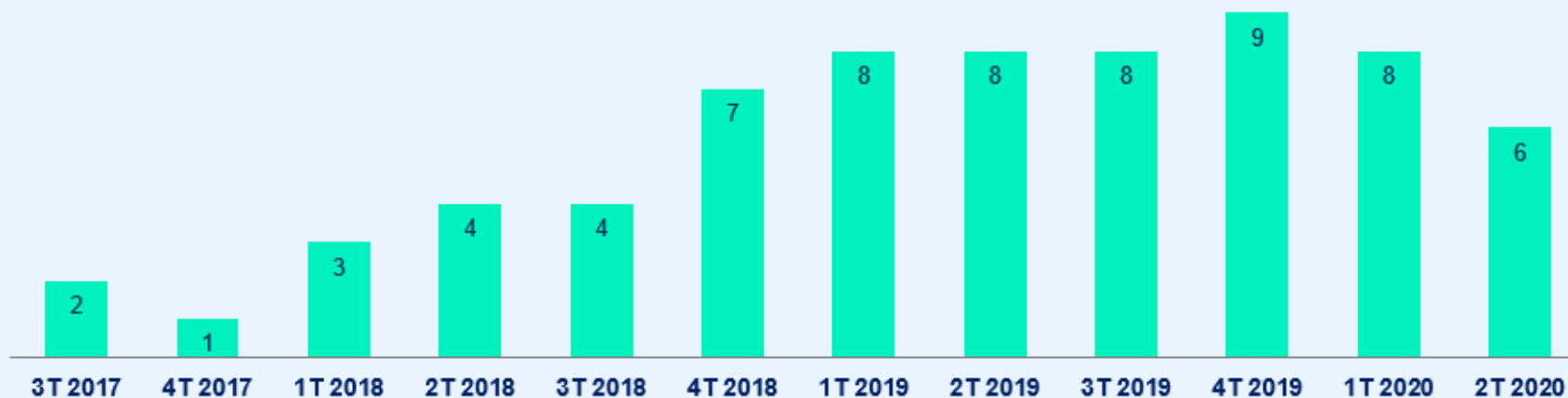
* Sujeto al ejercicio de la opción.

** No incluye BNZ01.

Skilarence® Ventas Netas



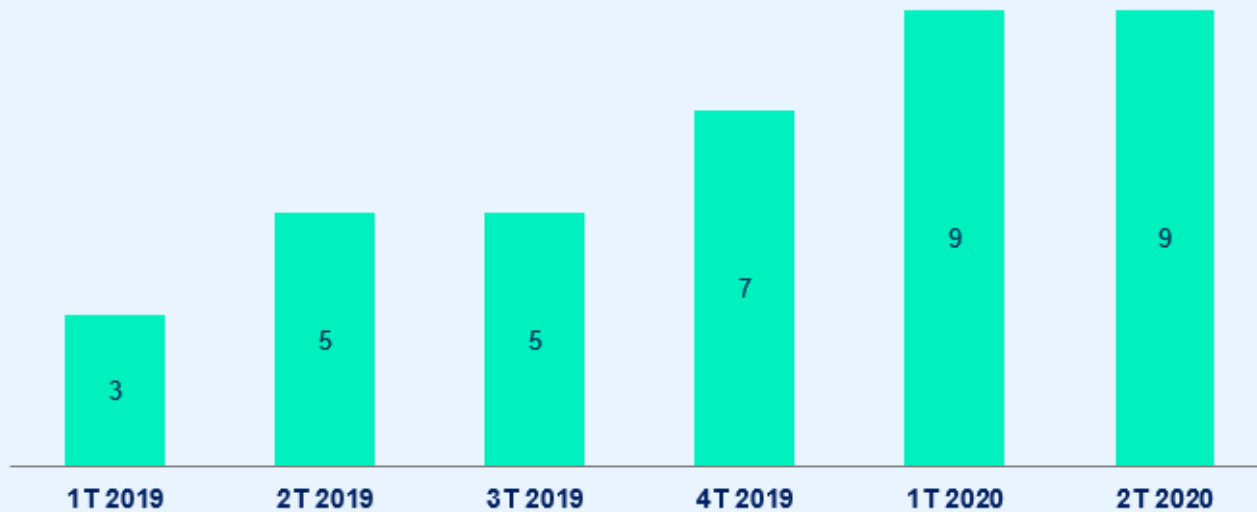
Skilarence® Ventas Netas en M€



Illumetri® Ventas Netas



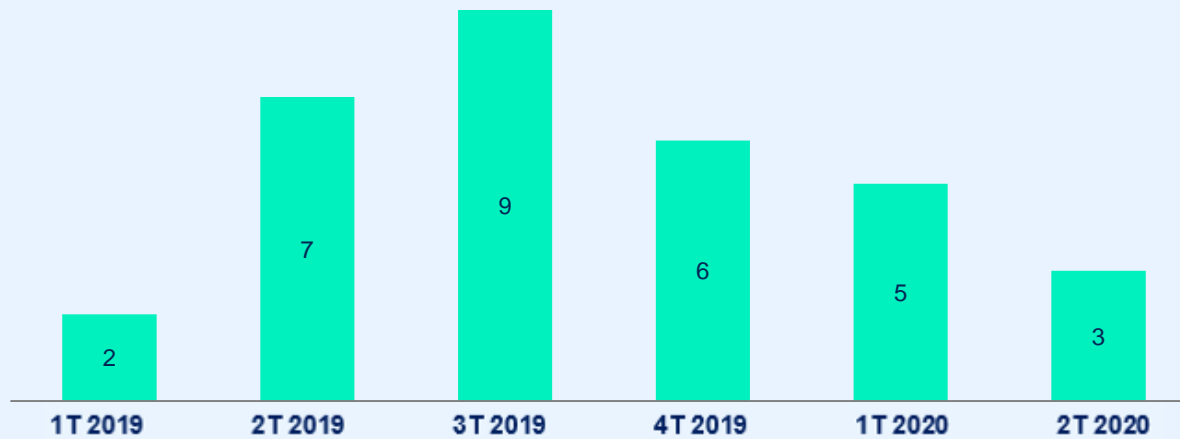
Illumetri® Ventas Netas en M€



Seysara™ Ventas Netas



Seysara™ Ventas Netas M€



1S 2020 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD Junio CER 2020	YTD Junio 2020	var.	YTD Junio 2019	% var. CER	% var LY
Ingresos Totales	430,0	433,0	0,7%	469,0	(8,3%)	(7,7%)
Ventas Netas	423,4	426,0	0,6%	430,3	(1,6%)	(1,0%)
Otros Ingresos	6,6	7,0	6,1%	38,7	(82,9%)	(81,9%)
Coste de ventas	(128,2)	(129,3)	0,9%	(121,4)	5,6%	6,5%
Margen Bruto	295,2	296,7	0,5%	308,9	(4,4%)	(3,9%)
% sobre ventas	69,7%	69,6%		71,8%		
I+D	(40,6)	(40,8)	0,5%	(43,9)	(7,5%)	(7,1%)
% of sales	(9,6%)	(9,6%)		(10,2%)		
Gastos Generales y de Administración	(185,0)	(186,8)	1,0%	(202,1)	(8,5%)	(7,6%)
% sobre ventas	(43,7%)	(43,8%)		(47,0%)		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización						
Depreciación y Amortización	(131,8)	(132,7)	0,7%	(145,0)	(9,1%)	(8,5%)
% sobre ventas	(31,1%)	(31,2%)		(33,7%)		
Depreciación y Amortización	(53,2)	(54,1)	1,7%	(57,1)	(6,8%)	(5,3%)
Otros Gastos Operativos	(0,8)	(0,8)	-	(0,6)	33,3%	33,3%
EBIT	75,4	75,3	(0,1%)	101,0	(25,3%)	(25,4%)
% sobre ventas	17,8%	17,7%		23,5%		
Depreciación y Amortización	61,0	61,9	1,5%	65,2	(6,4%)	(5,1%)
% sobre ventas	14,4%	14,5%		15,2%		
EBITDA	136,4	137,2	0,6%	166,2	(17,9%)	(17,4%)
% sobre ventas	32,2%	32,2%		38,6%		
Beneficios por venta de activos	-	-	n.m.	0,7	n.m.	n.m.
Otros costes	(1,6)	(1,3)	(18,8%)	(7,7)	(79,2%)	(83,1%)
Deterioros	(16,2)	(16,8)	3,7%	(7,5)	116,0%	124,0%
Ingresos financieros netos / (gastos)	(6,6)	(6,8)	3,0%	(9,7)	(32,0%)	(29,9%)
Beneficio antes de impuestos	51,0	50,4	(1,2%)	76,8	(33,6%)	(34,4%)
Impuestos sobre sociedades	(8,2)	(8,0)	(2,4%)	(11,7)	(29,9%)	(31,6%)
Cese de operaciones	-	-	n.m.	(3,2)	n.m.	n.m.
Resultado Neto	42,8	42,4	(0,9%)	61,9	(30,9%)	(31,5%)
Resultado Neto Normalizado	59,6	59,5	(0,2%)	76,0	(21,6%)	(21,7%)

EURO	CER 2020	Junio 2020
USD	1,14	1,10
CHF	1,13	1,06
GBP	0,87	0,87
PLN	4,29	4,41
DKK	7,47	7,46

1S 2020 Ventas Netas por geografía

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var vs LY
Europa	335,2	308,2	8,8%
EE.UU.	50,4	83,0	(39,3%)
Resto del mundo	40,4	39,1	3,3%
Total	426,0	430,3	(1,0%)

1S 2020 Productos más vendidos

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019	% var vs LY
Franquicia Ebastel	39	40	(2,8%)
Franquicia Ciclopoli	26	25	4,8%
Efficib/Tesavel	24	25	(7,1%)
Ilumetri	18	8	119,8%
Crestor	18	17	6,0%
Franquicia Sativex	17	15	12,8%
Almax	15	15	2,7%
Skilarence	14	16	(12,4%)
Franquicia Decoderm	13	14	(0,7%)
Aczone	11	38	(71,1%)
Resto de productos	231	217	6,4%
Ventas Netas	426	430	(1,0%)

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto y EBITDA

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019
Ingresos (1)	426,0	432,6
Ventas Netas ThermiGen (3)	-	(2,3)
Ventas Netas	426,0	430,3
- Aprovisionamientos (1)	(95,7)	(88,8)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)	-	1,6
- Otros costes de fabricación (2)		
Gastos de personal	(15,8)	(15,7)
Amortizaciones	(5,2)	(5,1)
Otros gastos de explotación	(9,3)	(13,4)
- Variación de provisiones (2)	(3,3)	
Margen Bruto	296,7	308,9
% de Ingresos	69,7%	71,8%

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019
Beneficio de explotación	74,0	83,3
- Otros importes directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	61,9	65,2
Resultados netos por enajenación de activos	-	(0,7)
Resultado por deterioro de inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	-	7,5
Otros beneficios/(pérdidas) de gestión corriente	1,3	7,7
- 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	137,2	166,2

(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 Junio 2020	YTD Junio 2019
EBITDA	137,2	166,2
- Amortizaciones	(61,9)	(65,2)
EBIT	75,3	101,0

€ Millones	YTD Junio 2020	YTD Junio 2019
Ingresos Financieros	-	0,8
Gastos financieros	(8,8)	(4,8)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	2,8	(2,1)
Diferencias de cambio	(0,8)	(3,6)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(6,8)	(9,7)

Referencias

1. SEYSARA [package insert]. Exton, PA: Almirall, LLC. 2020.
2. Dreno B, Thiboutot D, Gollnick H, et al. Antibiotic stewardship in dermatology: limiting antibiotic use in acne. *Eur J Dermatol.* 2014;24(3):330-334.
3. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/antibiotic-resistance>
4. Leyden JJ, McGinley KJ, Cavalieri S, et al. Propionibacterium acnes resistance to antibiotics in acne patients. *J Am Acad Dermatol.* 1983;8(1):41-45.
5. Dessinioti C, Katsambas A. Propionibacterium acnes and antimicrobial resistance in acne. *Clin Dermatol.* 2017;35(2):163-167. doi:10.1016/j.clindermatol.2016.10.008
6. Ianiro G, Tilg H, Gasbarrini A. Antibiotics as deep modulators of gut microbiota: between good and evil. *Gut.* 2016;65(11):1906-1915. doi:10.1136/gutjnl-2016-312297
7. Margolis DJ, Fanelli M, Hoffstad O, et al. Potential association between the oral tetracycline class of antimicrobials used to treat acne and inflammatory bowel disease. *Am J Gastroenterol.* 2010;105(12):2610-2616.
8. Lee TW, Russell L, Deng M, et al. Association of doxycycline use with the development of gastroenteritis, irritable bowel syndrome and inflammatory bowel disease in Australians deployed abroad. *Intern Med J.* 2013;43(8):919-926.
9. Acne clinical guideline. American Academy of Dermatology. <https://www.aad.org/member/clinical-quality/guidelines/acne>. Accessed July 15, 2020.
10. Centers for Disease Control and Prevention. Antibiotic Resistance Threats in the United States, 2019. Atlanta, GA: U.S. Department of Health and Human Services, CDC; 2019.
11. Del Rosso JQ, Rosen T, Palceski D, et al. Patient Awareness of Antimicrobial Resistance and Antibiotic Use in Acne Vulgaris. *J Clin Aesthet Dermatol.* 2019;12(6):30-41.
12. Moore A, Green LJ, Bruce S, et al. Once-daily oral sarecycline 1.5 mg/kg/day is effective for moderate to severe acne vulgaris: results from two identically designed, phase 3, randomized, double-blind clinical trials. *J Drugs Dermatol.* 2018;17(9):987-996.
13. Pariser DM, Green LJ, Lain EL, et al. Safety and tolerability of sarecycline for the treatment of acne vulgaris: results from a Phase III, multicenter, open-label study and a Phase I phototoxicity study. *J Clin Aesthet Dermatol.* 2019;12(11):E53-E62.



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