



1S 2019

# Resultados financieros & Business Update

29 de julio 2019



# 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. 1S 2019 Destacados & motores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

## 2. Situación financiera

David Nieto, CFO

## 3. Actualización I+D

Bhushan Hardas, CSO

## 4. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

*Apéndices financieros*

# 1S 2019

## Destacados & motores de crecimiento

# 1S 2019 Destacados



- **Fuerte impulso del negocio. Crecimiento a doble dígito en Ventas Netas, con un importante apalancamiento operativo.** Ingresos Totales 469 M€ +18%, Ventas Netas de 430 M€ +17% y EBITDA de 166 M€ +58%

---

- **Excelente impulso de nuestros principales motores de crecimiento:**







- En Europa, **Skilarence® e Ilumetri®** continúan fomentando el **crecimiento** de la franquicia de psoriasis
- En EE.UU., **Seysara™** se ha convertido en la **marca nº1** en el **tratamiento oral del acné** y comienza a ganar penetración en el mercado de los antibióticos orales sin marca

- 
- **I+D en fase avanzada: el ejercicio de la opción sobre lebrikizumab** (dermatitis atópica) refuerza el potencial de nuestro pipeline de forma significativa

- 
- **Buen progreso del negocio: se eleva la previsión de EBITDA.** Mientras esperamos un crecimiento de Ingresos Totales a doble dígito bajo en 2019, elevamos nuestra previsión financiera de EBITDA a 300-310 M€ para el ejercicio financiero, frente a los 290-300 M€ iniciales

# Focalización en Dermatología médica

## Portfolio de lanzamientos innovadores

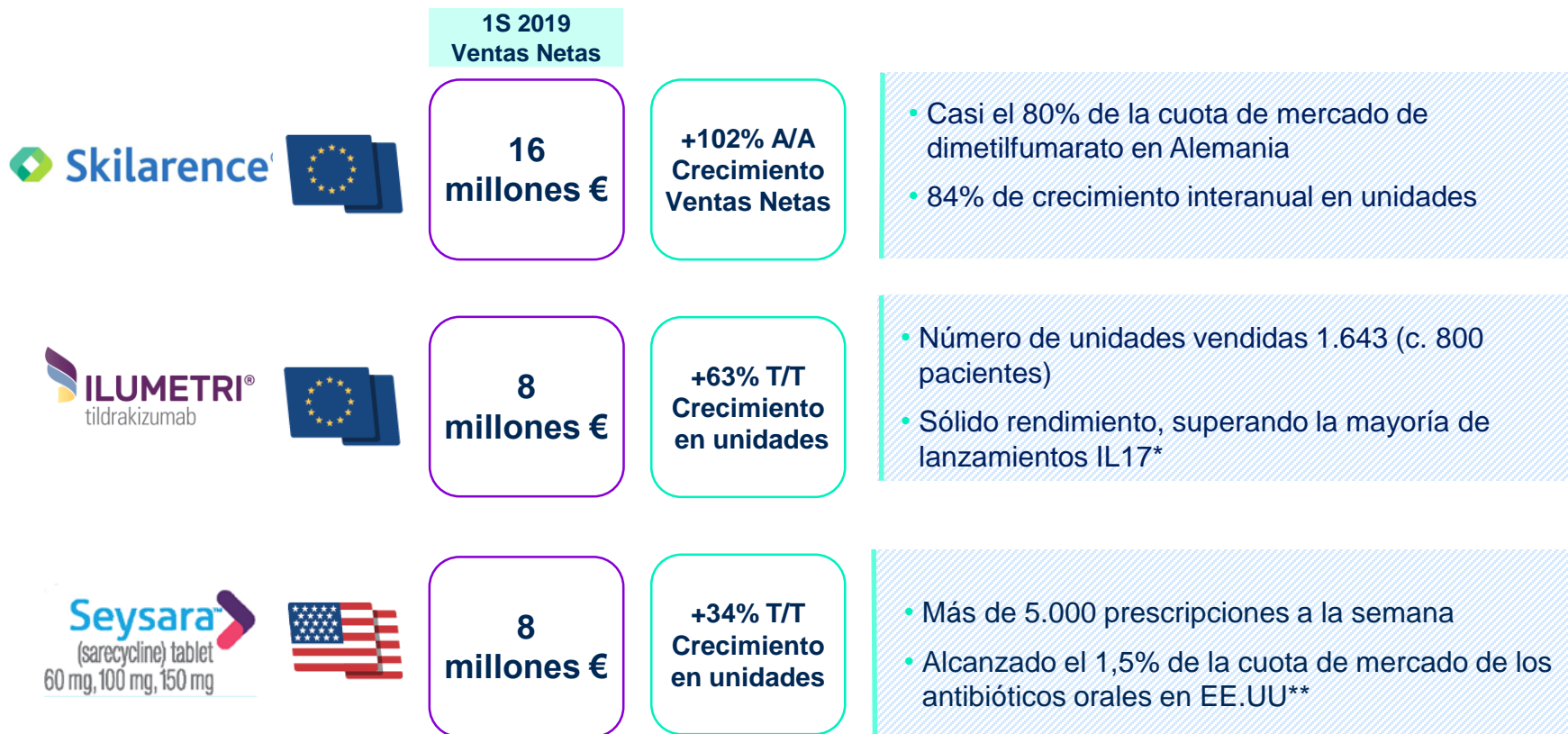
	Lanzados recientemente			Pipeline fase III	
	Skilarence®	ILUMETRI® tildrakizumab	Seysara™ (sarecycline) tablet 60 mg, 100 mg, 150 mg	Tirbanibulina*	Lebrikizumab
Indicación	Psoriasis (oral)	Psoriasis (biológico)	Acné (oral)	Queratosis actínica (tópico)	Dermatitis atópica (biológico)
Mercados				 	
Lanzamiento	✓ Lanzamientos en UE	✓ Lanzamientos en UE	✓ Lanzamiento en enero 2019	Est. 1T 2021	Principios 2023
Pico de Ventas Netas	} > 250 M€			> 250 M€	c. 450 M€

\*ALM14789 (KX2-391)

# Motores de crecimiento

# Motores de crecimiento Recientes lanzamientos

Los lanzamientos ganan impulso tras su buena acogida



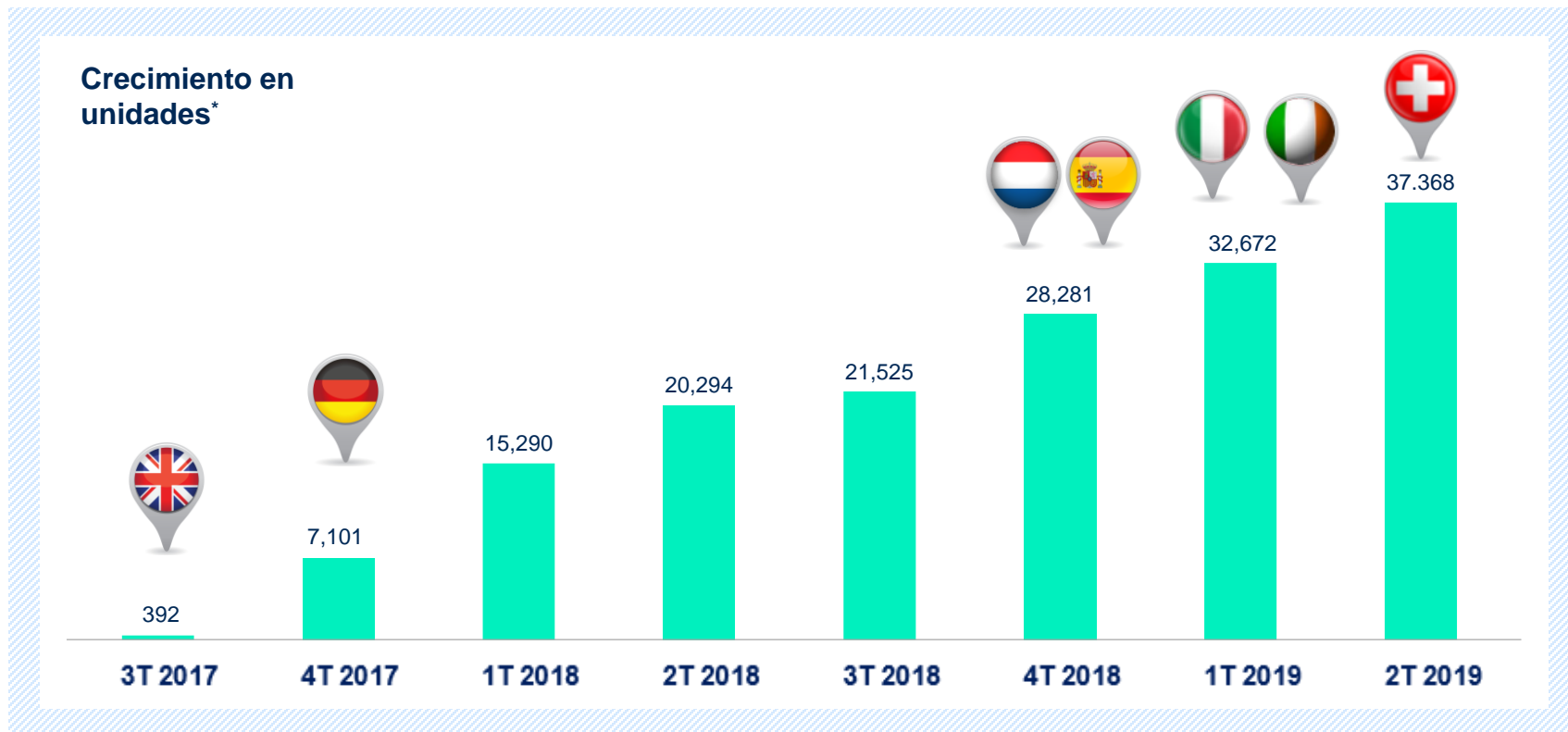
\* Fuente: IQVIA. Productos monitorizados: Ixekizumab y brodalumab. (Base cero, primer mes completo desde lanzamiento).

\*\* Total cuota de mercado de los antibióticos orales.



# Skilarence® Sólido rendimiento

Continúa el impulso en Europa



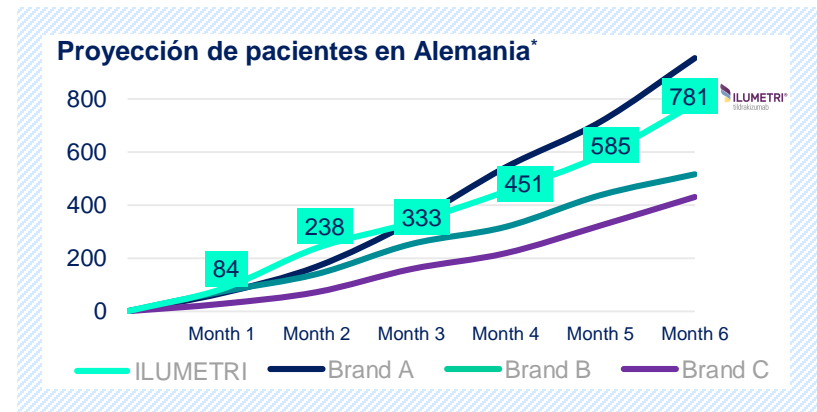
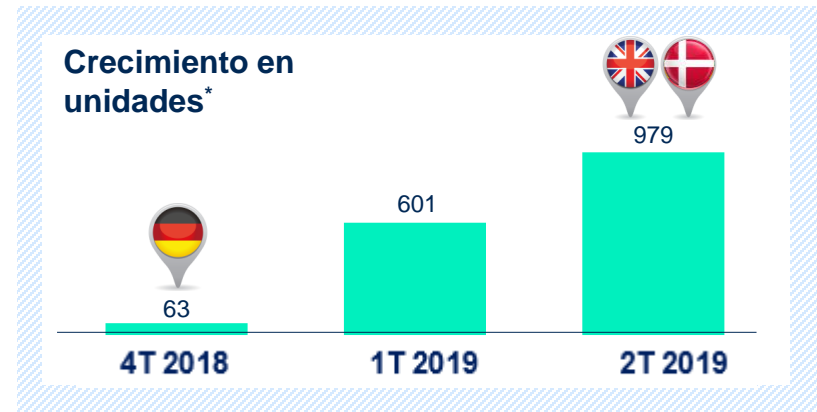
**+84%** Crecimiento anual en unidades

**+102%** Crecimiento anual Ventas Netas

\* Fuente: IQVIA IMS ventas auditadas & SAP.

## Fuerte crecimiento trimestral

- **Sólido rendimiento de las ventas** durante el 2T 2019, con más de 63% de crecimiento trimestral en unidades
- **Los lanzamientos continúan en el 2S** en los Países Bajos, Austria, España, Irlanda y Polonia, además de Suiza, tras la recomendación positiva por parte de Swissmedic
- Desde su lanzamiento, se han tratado aproximadamente 780 pacientes y se han vendido 1.643 unidades



**1.643** Unidades Vendidas

**+63%** Crecimiento trimestral en unidades

\* Fuente: IQVIA. Productos monitorizados: guselkumab, ixekizumab y brodalumab. Tiempos comunes cero (primer mes completo de lanzamiento = mes 1) con los tres lanzamientos más recientes.

# Seysara™ Fuerte lanzamiento

Seysara™  
(sarecycline) tablet  
60 mg, 100 mg, 150 mg

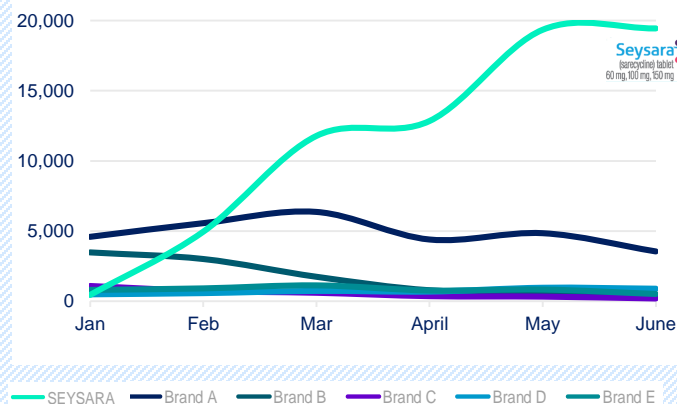
Continúa ganando penetración en el mercado de los antibióticos orales

## Buena cobertura de pago y de volumen de ventas

- **Marca n°1 en el mercado oral del acné en EE.UU.**
- **Cobertura actual del mercado de alrededor del 57%, del cual el 35% no está restringido**
- Aproximadamente **3.900 dermatólogos prescribieron Seysara en el 2T**, c.50% de ellos lo hacer mensualmente
- **Excelente valoración por parte de los líderes de opinión y de pacientes**
- **Se está ganando cuota de mercado tanto en los medicamentos de marca como en el sector de los genéricos**

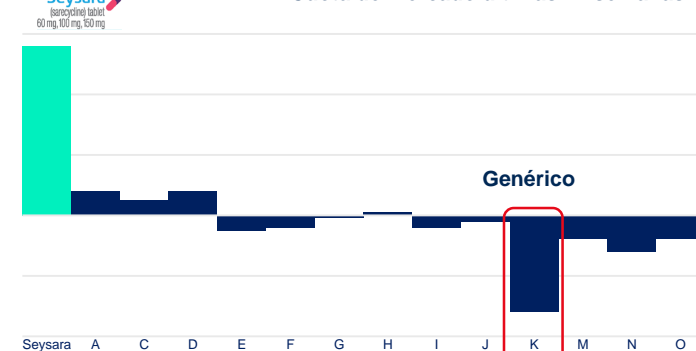
**19.442** Total de prescripciones en junio

## Seysara™ TRx vs marcas OAB\* TRx desde el lanzamiento\*



## Capturando cuota de marcas y genéricos\*\*

Cuota de mercado últimas 12 semanas



\* Fuente: IQVIA Xponent. Marcas monitorizadas: Doryx, Solodyn Tab, Targadox, Okebo, Ximino, Seysara

\*\* Minolira, Minocycline HCL ER, Minocycline HCL, Targadox AG, Ximino, Okebo, Targadox, Acticlate generic, Acticlate, Doxy Hyclate, Doxy Hyclate DR, Solodyb Tab, Doryx

# Situación financiera

# Resultados 1S 2019. El fuerte impulso continúa

## Destacados

- **Ingresos Totales y Ventas Netas creciendo ambos al +16% en CER\***, impulsados por el portfolio adquirido en EE.UU. y el crecimiento de nuestros nuevos lanzamientos
- **El Margen Bruto cerca de 72%** (+280 pb\* vs. 1S 2018) debido al favorable mix de producto
- **Los Gastos Generales & Administración estables** (vs. 1S 2018) a pesar de la importante inversión en lanzamientos de productos y creación de nuevas competencias
- **Fuerte apalancamiento operativo con un EBITDA de 166 M€** creciendo al +53%\* (vs. 1S 2018), a pesar de la importante inversión en I+D y de los nuevos lanzamientos
- **El Flujo de Caja Operativo** alcanzó 108 M€

## Desafíos

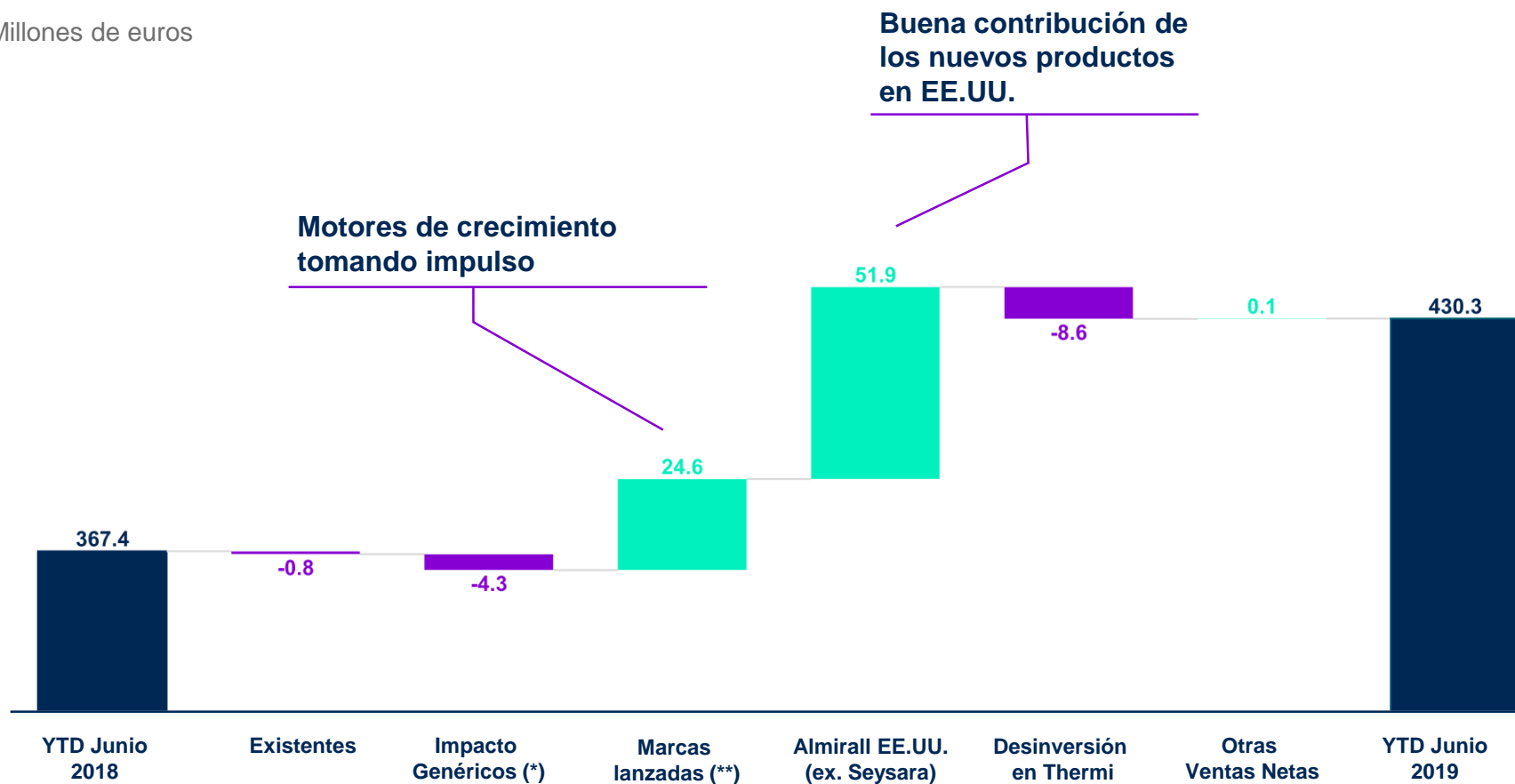
- **Bajo rendimiento de productos *legacy* en Almirall EE.UU.** y ajuste puntual relacionado con el programa de gobierno (cartera de productos proveniente de Allergan)

\* CER (por sus siglas en inglés. Tipos de cambio constantes). Excluyendo los efectos de las fluctuaciones del tipo de cambio de moneda.

# 1S 2019 Evolución Ventas Netas

Crecimiento de productos clave y nuevos lanzamientos

Millones de euros



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

\*\* Incluye Skilarence, Ilumetri y Seysara.

# 1S 2019 Desglose Pérdidas y Ganancias

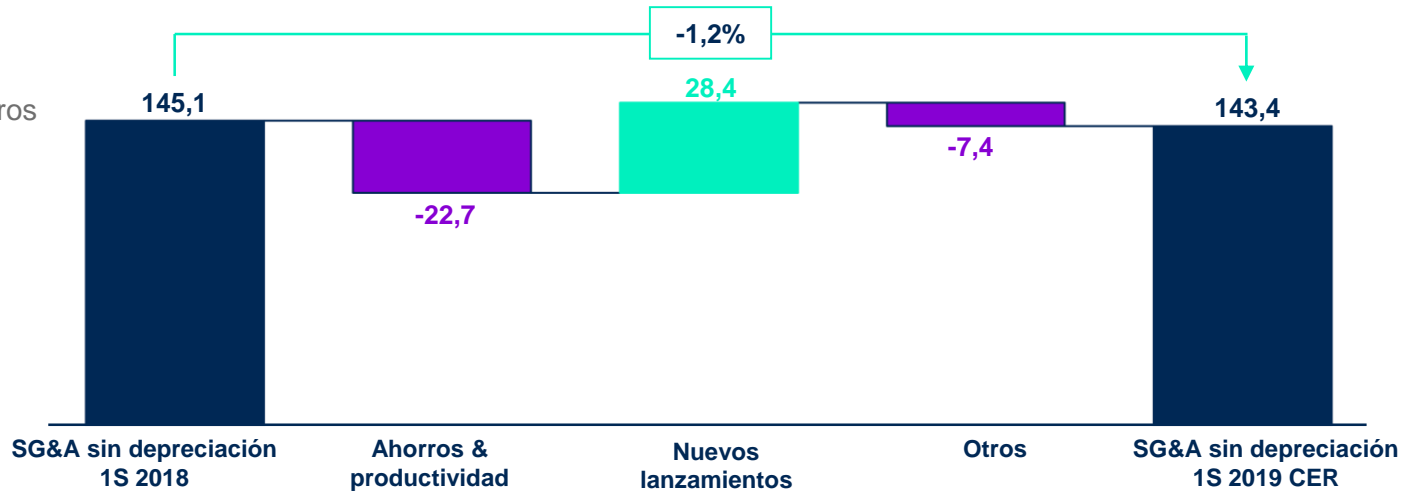
El crecimiento y el mix de producto favorable impulsan el fuerte apalancamiento operativo

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018	% var LY	% var CER LY	
<b>Ingresos Totales</b>	<b>469,0</b>	<b>398,3</b>	<b>17,8%</b>	<b>15,8%</b>	Ventas Netas crecen vs 2018 impulsadas por el desempeño de productos en crecimiento y nuevos productos de Almirall EE.UU.
Ventas netas	430,3	367,4	17,1%	15,6%	
Otros ingresos	38,7	30,9	25,2%	19,1%	
Coste de Ventas	(121,4)	(114,8)	5,7%	5,1%	
<b>Margen Bruto</b>	<b>308,9</b>	<b>252,6</b>	<b>22,3%</b>	<b>20,3%</b>	Fuerte incremento del Margen Bruto por la mejora del mix de producto
<i>% sobre ventas</i>	<i>71,8%</i>	<i>68,8%</i>			
<b>I+D</b>	<b>(43,9)</b>	<b>(38,2)</b>	<b>14,9%</b>	<b>14,1%</b>	Mayor inversión en I+D debido a los estudios de fase IV de Skilarence e Ilumetri
<i>% sobre ventas</i>	<i>(10,2%)</i>	<i>(10,4%)</i>			
<b>Gastos Generales &amp; de Administración</b>	<b>(202,1)</b>	<b>(176,4)</b>	<b>14,6%</b>	<b>12,8%</b>	Ofrece niveles similares a 2018 a pesar de la continua inversión en lanzamientos clave en Europa y EE.UU.
<i>% sobre ventas</i>	<i>(47,0%)</i>	<i>(48,0%)</i>			
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(145,0)	(145,1)	(0,1%)	(1,2%)	
<i>% sobre ventas</i>	<i>(33,7%)</i>	<i>(39,5%)</i>			
Depreciación y Amortización	(57,1)	(31,3)	82,4%	77,3%	
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(82,4%)</b>	<b>(82,4%)</b>	Fuerte apalancamiento operativo a nivel de EBITDA, a pesar de la importante inversión en I+D y Gastos Generales & de Administración
<b>EBITDA</b>	<b>166,2</b>	<b>105,5</b>	<b>57,5%</b>	<b>53,0%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	<i>38,6%</i>	<i>28,7%</i>			

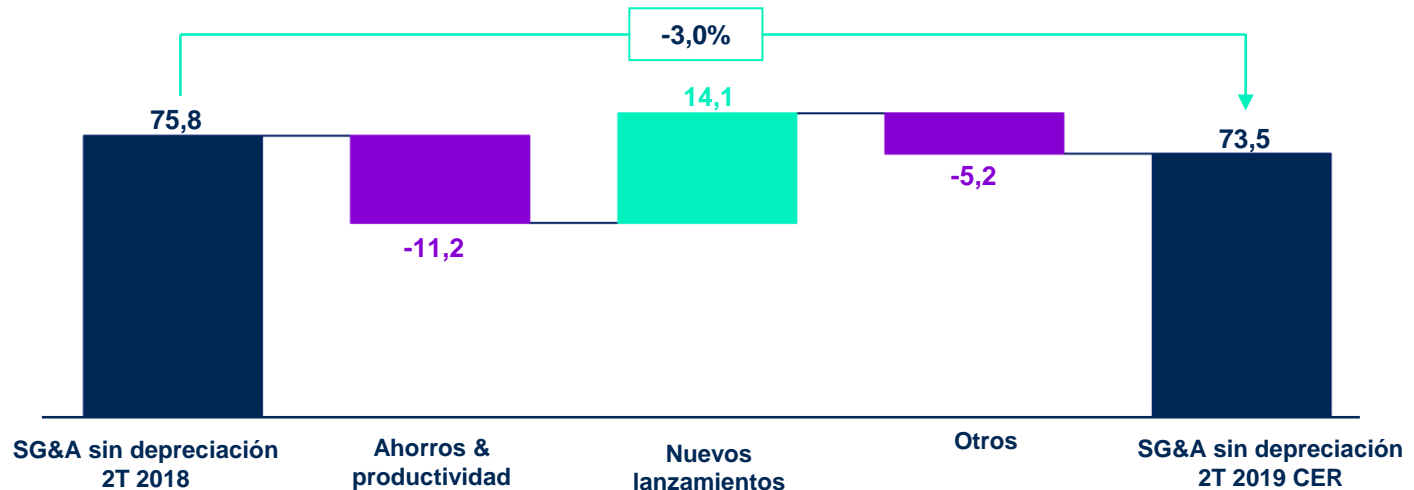
# 1S 2019 Evolución de los Gastos Generales y de Administración

Millones de euros

1S  
2019



2T  
2019





# 1S 2019 EBITDA-Resultado Neto Normalizado

Fuerte incremento del BPA Normalizado hasta 0,44 € (+46% vs. 2018)

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018	% var LY	% var CER LY
<b>EBITDA</b>	<b>166,2</b>	<b>105,5</b>	<b>57,5%</b>	<b>53,0%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>38,6%</i>	<i>28,7%</i>		
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>65,2</b>	<b>40,0</b>	<b>63,0%</b>	<b>59,3%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>15,2%</i>	<i>10,9%</i>		
<b>EBIT</b>	<b>101,0</b>	<b>65,5</b>	<b>54,2%</b>	<b>49,2%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>23,5%</i>	<i>17,8%</i>		
Beneficios por venta de activos	0,7	(0,4)	n.m.	n.m.
Otros costes	(7,7)	(0,2)	n.m.	n.m.
Deterioros	(7,5)	-	n.m.	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	(9,7)	(5,6)	73,2%	n.m.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>76,8</b>	<b>59,3</b>	<b>29,5%</b>	<b>25,0%</b>
Impuesto sobre sociedades	(11,7)	(7,3)	60,3%	42,5%
Cese operaciones (Thermi)	(3,2)	-	n.m.	n.m.
<b>Resultado neto</b>	<b>61,9</b>	<b>52,0</b>	<b>19,0%</b>	<b>16,7%</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>76,0</b>	<b>52,2</b>	<b>45,6%</b>	<b>38,7%</b>
<b>BPA</b>	<b>0,35</b>	<b>0,30</b>		
<b>BPA normalizado</b>	<b>0,44</b>	<b>0,30</b>		

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

Deterioro relacionado con activo del negocio Estético

Baja tasa impositiva a nivel corporativo

BPA Normalizado sube +46% hasta 0,44 €

# 1S 2019 Balance

€ Millones	Junio 2019	Diciembre 2018	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1.171,2	1.121,2	50,0
Inmovilizado material	113,2	115,2	(2,0)
Activos financieros	104,5	142,3	(37,8)
Otros activos no corrientes	278,8	280,4	(1,6)
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1.983,7</b>	<b>1.975,1</b>	<b>8,6</b>
Existencias	100,1	92,3	7,8
Deudores comerciales	283,6	192,8	90,8
Caja y equivalentes al efectivo	77,8	86,3	(8,5)
Otros activos corrientes	66,8	43,0	23,8
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>528,3</b>	<b>414,4</b>	<b>113,9</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.512,0</b>	<b>2.389,5</b>	<b>122,5</b>
Patrimonio neto	1.230,1	1.191,7	38,4
Deuda financiera	536,7	548,7	(12,0)
Pasivos no corrientes	363,3	407,6	(44,3)
Pasivos corrientes	381,9	241,5	140,4
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.512,0</b>	<b>2.389,5</b>	<b>122,5</b>

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

Principalmente relacionado a los hitos y los royalties que se cobrarán de AstraZeneca en el corto plazo

Posición Neta de Deuda	Junio 2019	Diciembre 2018	Var.
Caja y equivalentes:	(77,8)	(86,3)	8,5
Deuda financiera:	536,7	548,7	(12,0)
Planes de pensiones:	70,3	70,6	(0,3)
<b>Deuda neta/ (Caja)</b>	<b>529,2</b>	<b>533,0</b>	<b>(3,8)</b>

# 1S 2019 Flujo de Caja

Importante mejora de la conversión en efectivo

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018
Beneficio antes de impuestos	73,6	59,3
Depreciaciones y amortizaciones	65,2	40,0
Deterioros	7,5	-
Variaciones de capital circulante	(12,5)	4,5
Otros ajustes	(9,9)	(39,0)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(15,9)	4,9
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>108,0</b>	<b>69,7</b>
Cobro de intereses	0,2	0,1
Capex recurrentes	(5,2)	(5,9)
Inversiones	(55,6)	(92,6)
Desinversiones	1,8	2,1
Pago por combinaciones de negocio	-	(17,5)
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(58,8)</b>	<b>(113,8)</b>
Pago de intereses	(2,8)	(0,3)
Pago dividendos	(24,1)	(22,7)
Incremento/(disminución) deuda y otros	(30,8)	(150,0)
<b>Flujo de caja de actividades de financiación</b>	<b>(57,7)</b>	<b>(173,0)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(8,5)</b>	<b>(217,1)</b>
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>49,2</b>	<b>(44,1)</b>

Fuerte flujo de caja operativo a pesar del pago anticipado a las autoridades en España y Alemania

Continuamos invirtiendo con la opción de Dermira y pagos a Athenex

Pago del dividendo en Junio para el accionariado que eligió recibir el dividendo en efectivo

# Almirall – Asignación de capital



- **Inversión en lanzamientos de productos** – construcción de 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 avanzada de desarrollo
- 

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

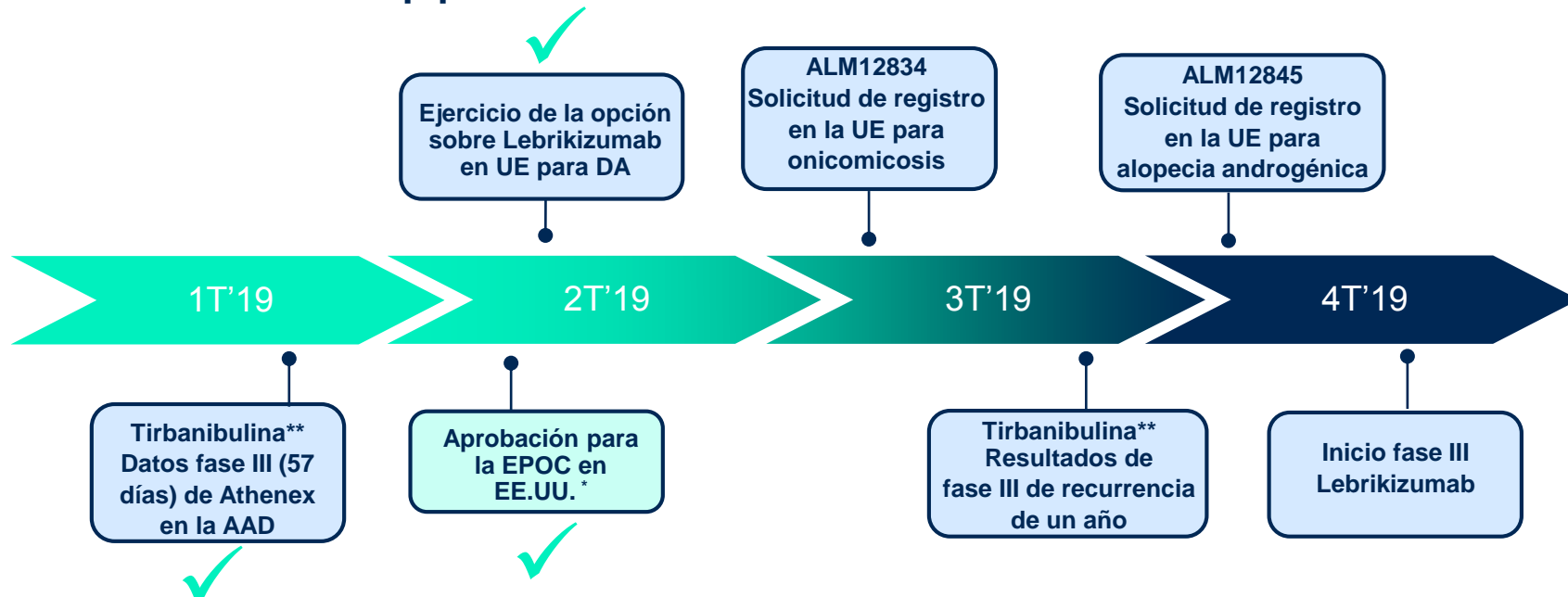
- **Bolt-on M&A:** acuerdos acretivos para reforzar el negocio principal

# Actualización I+D

# Actualización del pipeline Reforzando I+D

Indicación	Nuevo código (antiguo)	Fase I	Fase II	Fase III	Registro	Área geográfica
Queratosis actínica	<b>ALM14789</b> (KX2-391)					
Alopecia androgénica	<b>ALM12845</b> (P3074)					
Onicomiosis	<b>ALM12834</b> (P3058)					
Dermatitis atópica	<b>Lebrikizumab</b>					

## Acontecimientos del pipeline de I+D



\* Aprobación de la FDA para Duaklir® (1 de abril de 2019), un nuevo fármaco para tratar la enfermedad obstructiva crónica pulmonar (EPOC).

\*\* ALM14789 (KX2-391).

# Lebrikizumab inversión atractiva



## Amplio mercado

- El tratamiento de la dermatitis atópica es un **mercado desatendido y en crecimiento**
- Se estima que su **tamaño aproximado en 2027\*** sea de **21 MM\$ a nivel global**
- **Necesidad de nuevas terapias diferenciadas**

## Diferenciado

- **Lebrikizumab ofrece un mecanismo de acción de alta afinidad para la Citoquina IL-13** y tiene el potencial de convertirse en la mejor terapia para tratar la dermatitis atópica
- Recientemente se ha publicado que la dermatitis atópica es una enfermedad IL-13 dominante\*\*

## Resultados convincentes

- El estudio en fase 2b confirma la tesis de que lebrikizumab tiene el potencial de ofrecer un **perfil de eficacia y seguridad prometedor**

## Visión de futuro

- Inicio de la fase 3 previsto para finales de 2019
- **Se espera un pico de ventas cerca de 450 M€**

**5,6 millones** Pacientes DA moderada-grave en UE en 2026

**c. 450 millones €** Pico de ventas esperado

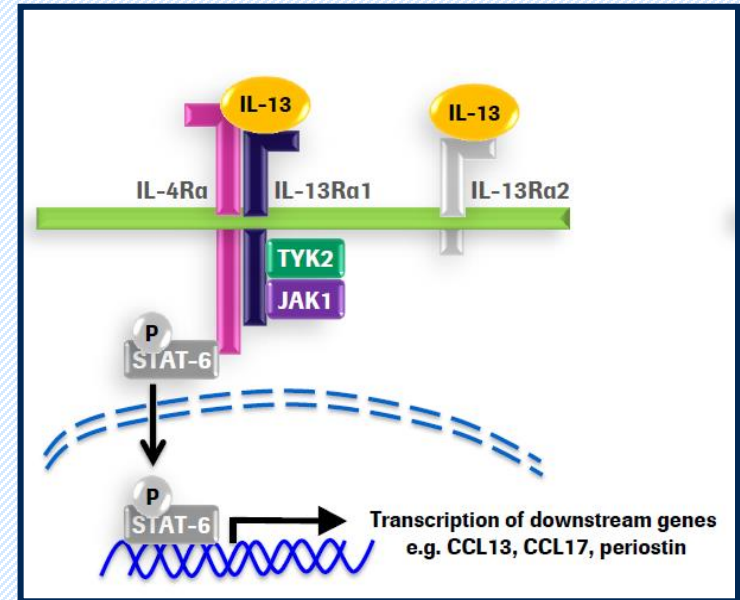
\* Decision Resources (2018).

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

# Lebrikizumab Características diferenciales

- Lebrikizumab tiene una afinidad muy alta para IL-13.
- Lebrikizumab evita la señalización de IL-13 a través del receptor heterodimérico (IL-4Ra / IL-13Ra1).
- Lebrikizumab permite que la IL-13 se una al receptor de IL-13Ra2, y se postula que tiene un papel antiinflamatorio, al neutralizar el exceso de IL-13.

## Los dos receptores de IL-13



Anticuerpo	Kd	IL-4Ra/IL-13Ra1	IL-13Ra2
Lebrikizumab	<10pM	Inhibición	Sin efecto
Tralokinumab	58pM-165pM	Inhibición	Inhibición



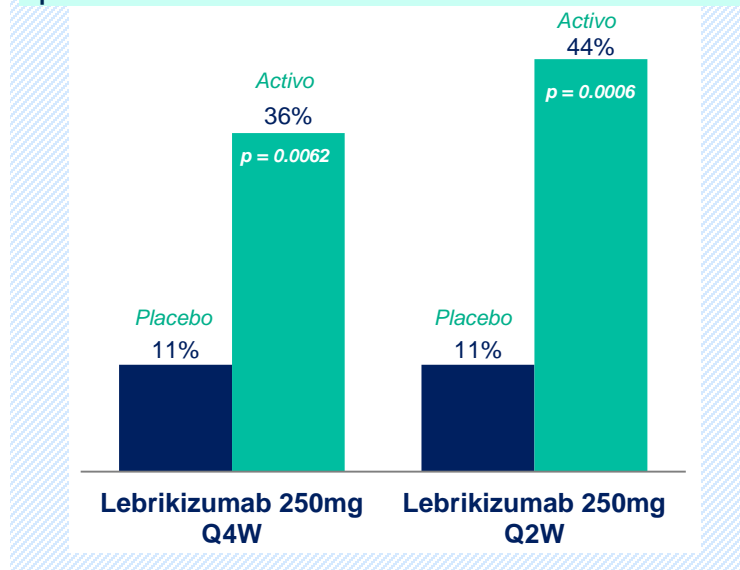
# Lebrikizumab perfil de eficacia competitivo

## Fase IIb: Resultados preliminares positivos

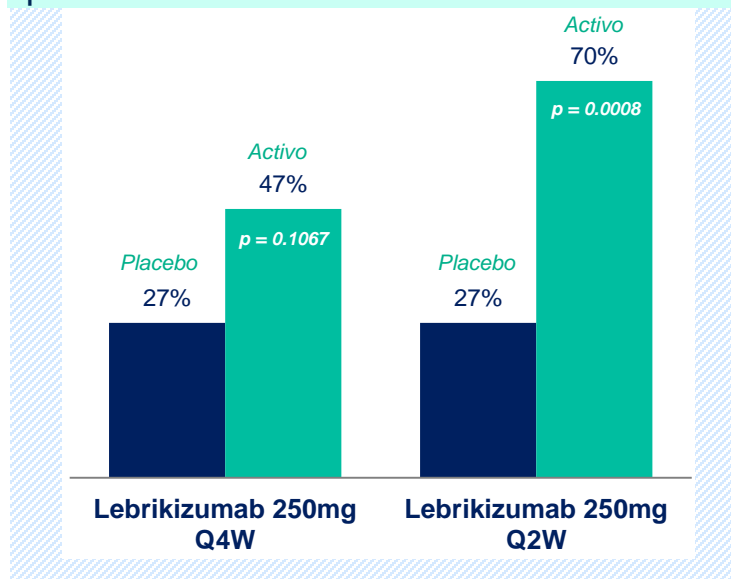
- Las tres dosis de lebrikizumab alcanzaron el criterio de valoración primario
- Hubo una mejora estadísticamente significativa en el *Investigators Global Assessment (IGA)*<sup>(1)</sup>; y en el *Eczema Area Severity Index (EASI) 75*<sup>(2)</sup> en ambos brazos tratados con lebrikizumab 250mg Q4W y Q2W



### EASI-90<sup>(3)</sup> ratio de respuesta del paciente



### Escala Prurito<sup>(4)</sup> ratio de respuesta del paciente



<sup>(1)</sup> P<0.05 and P<0.01 <sup>(2)</sup> P<0.01 and P,0.001

<sup>(3)</sup> Datos Dermira lebri P2 , Presentación Business Update, 18-Mar 2019 <sup>(4)</sup> NRS, >4 Point Improvement

# Lebrikizumab. Un producto innovador

Refuerzo del potencial del pipeline de I+D en fase avanzada



## Términos de la adquisición

- Pago inicial de 30 M\$ por la opción (Feb-2019)
- Pago de 50 M\$ por ejercitar la opción (Junio 2019)
- Pagos adicionales de hasta 115 M\$ relativos a hitos que incluyen:
  - Inicio de fase III
  - Hitos regulatorios
  - Primeras ventas comerciales

## Calendario Lebrikizumab



# Conclusiones

# Conclusiones



- **Buen progreso del negocio: se eleva la previsión de EBITDA**
  - Mientras esperamos un crecimiento de Ingresos Totales a doble dígito bajo en 2019, mejoramos nuestras estimaciones financieras de EBITDA a 300-310 M€ para el ejercicio financiero, frente a los 290-300 M€ iniciales

---

- **Excelente rendimiento de nuestros motores de crecimiento:**
  - En Europa, **Skilarence® e Ilumetri®** continúan impulsando el fuerte crecimiento de nuestra franquicia de psoriasis
  - En EE.UU., **Seysara™** se ha convertido en la marca nº1 en el **tratamiento oral del acné** y comienza a ganar cuota en el mercado de los antibióticos orales sin marca

---

- **I+D en última fase: el ejercicio de la opción sobre lebrikizumab** (dermatitis atópica) refuerza el potencial de nuestro pipeline de forma significativa

---

- **El equipo directivo continúa totalmente focalizado en oportunidades externas de crecimiento** que generen valor sostenido a los accionistas

# 2019 Mejora de las estimaciones del ejercicio<sup>(\*)</sup>

## Ingresos Totales

Crecimiento de un  
doble dígito bajo



## EBITDA

Entre 300-310 M€  
(anteriormente entre  
290-300 M€)



\* A tipo de cambio constante. Las estimaciones para 2019 excluyen ThermiGen e incluyen cambios contables (como NIIF 16 y el tratamiento en Estados Unidos de las comisiones de mayorista).

# Apéndices financieros

# 1S 2019 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD Junio CER 2019	YTD Junio 2019 Actual	var.	YTD Junio 2018	% var. CER	% var Actual
<b>Ingresos Totales</b>	<b>461,4</b>	<b>469,0</b>	<b>7,6</b>	<b>398,3</b>	<b>15,8%</b>	<b>17,8%</b>
Ventas Netas	424,6	430,3	5,7	367,4	15,6%	17,1%
Otros Ingresos	36,8	38,7	1,9	30,9	19,1%	25,2%
Coste de ventas	(120,6)	(121,4)	(0,8)	(114,8)	5,1%	5,7%
<b>Margen Bruto</b>	<b>304,0</b>	<b>308,9</b>	<b>4,9</b>	<b>252,6</b>	<b>20,3%</b>	<b>22,3%</b>
% de ventas	71,6%	71,8%		68,8%		
<b>I+D</b>	<b>(43,6)</b>	<b>(43,9)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(38,2)</b>	<b>14,1%</b>	<b>14,9%</b>
% de ventas	(10,3%)	(10,2%)		(10,4%)		
<b>SG&amp;A</b>	<b>(198,9)</b>	<b>(202,1)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(176,4)</b>	<b>12,8%</b>	<b>14,6%</b>
% de ventas	(46,8%)	(47,0%)		(48,0%)		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(143,4)	(145,0)	(1,6)	(145,1)	(1,2%)	(0,1%)
% de ventas	(33,8%)	(33,7%)		(39,5%)		
Depreciación y Amortización	(55,5)	(57,1)	(1,6)	(31,3)	77,3%	82,4%
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>-</b>	<b>(3,4)</b>	<b>(82,4%)</b>	<b>(82,4%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>97,7</b>	<b>101,0</b>	<b>3,3</b>	<b>65,5</b>	<b>49,2%</b>	<b>54,2%</b>
% de ventas	23,0%	23,5%		17,8%		
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>63,7</b>	<b>65,2</b>	<b>1,5</b>	<b>40,0</b>	<b>59,3%</b>	<b>63,0%</b>
% de ventas	15,0%	15,2%		10,9%		
<b>EBITDA</b>	<b>161,4</b>	<b>166,2</b>	<b>4,8</b>	<b>105,5</b>	<b>53,0%</b>	<b>57,5%</b>
% de ventas	38,0%	38,6%		28,7%		
Beneficios por venta de activos	0,7	0,7	-	(0,4)	n.m.	n.m.
Otros costes	(7,5)	(7,7)	(0,2)	(0,2)	n.m.	n.m.
Deterioros	(7,5)	(7,5)	-	-	n.m.	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	(9,3)	(9,7)	(0,4)	(5,6)	66,1%	73,2%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>74,1</b>	<b>76,8</b>	<b>2,7</b>	<b>59,3</b>	<b>25,0%</b>	<b>29,5%</b>
Impuesto sobre sociedades	(10,4)	(11,7)	(1,3)	(7,3)	42,5%	60,3%
Cese de operaciones	(3,0)	(3,2)	(0,2)	-	n.m.	n.m.
<b>Resultado Neto</b>	<b>60,7</b>	<b>61,9</b>	<b>1,2</b>	<b>52,0</b>	<b>16,7%</b>	<b>19,0%</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>72,4</b>	<b>76,0</b>	<b>3,6</b>	<b>52,2</b>	<b>38,7%</b>	<b>45,6%</b>

EURO	CER 2019	Junio 2019
USD	1,21	1,14
CHF	1,17	1,13
GBP	0,88	0,87
PLN	4,22	4,29
DKK	7,45	7,47

# 2T 2019 vs 2T 2018

€ Millones	2T 2019	2T 2018	var.
<b>Ingresos Totales</b>	<b>236,8</b>	<b>196,3</b>	<b>20,6%</b>
Ventas Netas	205,9	178,1	15,6%
Otros Ingresos	30,9	18,2	69,8%
Coste de ventas	(61,2)	(56,2)	8,9%
<b>Margen Bruto</b>	<b>144,7</b>	<b>121,9</b>	<b>18,7%</b>
<i>% de ventas</i>	70,3%	68,4%	
<b>I+D</b>	<b>(22,2)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>13,3%</b>
<i>% de ventas</i>	(10,8%)	(11,0%)	
<b>SG&amp;A</b>	<b>(102,5)</b>	<b>(91,5)</b>	<b>12,0%</b>
<i>% de ventas</i>	(49,8%)	(51,4%)	
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(74,0)	(75,8)	(2,4%)
<i>% de ventas</i>	(35,9%)	(42,6%)	
Depreciación y Amortización	(28,5)	(15,7)	81,5%
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>2,5</b>	<b>(1,5)</b>	<b>n.m.</b>
<b>EBIT</b>	<b>53,4</b>	<b>27,5</b>	<b>94,2%</b>
<i>% de ventas</i>	25,9%	15,4%	
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>32,6</b>	<b>20,0</b>	<b>63,0%</b>
<i>% de ventas</i>	15,8%	11,2%	
<b>EBITDA</b>	<b>86,0</b>	<b>47,5</b>	<b>81,1%</b>
<i>% de ventas</i>	41,8%	26,7%	
Beneficios por venta de activos	-	(0,3)	(100,0%)
Otros costes	(7,8)	0,1	n.m.
Deterioros	(7,5)	-	n.m.
Ingresos financieros netos / (gastos)	(3,7)	(5,1)	(27,5%)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>34,4</b>	<b>22,3</b>	<b>(85,7%)</b>
Impuesto sobre sociedades	(2,4)	(1,1)	118,2%
Cese de operaciones			
<b>Resultado Neto</b>	<b>32,0</b>	<b>21,2</b>	<b>51,3%</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>43,4</b>	<b>21,3</b>	<b>103,3%</b>



# 1S 2019 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018	% var vs LY
<b>Europa</b>	<b>113</b>	<b>95</b>	<b>18,9%</b>
Franquicia Ciclopoli	24	23	4,3%
Skilarence	16	8	100,0%
Solaraze	15	16	(6,3%)
Franquicia Decoderm	13	13	0,0%
Ilumetri	8	-	n.m.
Otros	37	35	5,7%
<b>EE.UU.</b>	<b>79</b>	<b>19</b>	<b>n.m.</b>
<b>RoW</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0,0%</b>
<b>Total Derma Rx</b>	<b>196</b>	<b>118</b>	<b>66,1%</b>
<b>ThermiGen</b>	<b>-</b>	<b>9</b>	<b>(100,0%)</b>
<b>Total Almirall Derma</b>	<b>196</b>	<b>127</b>	<b>54,3%</b>

# 1S 2019 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018	% var vs LY
Europa	295,9	280,9	5,3%
EE.UU.	83,3	28,8	189,0%
Mercados emergentes	51,1	57,7	(11,4%)
<b>Total</b>	<b>430,3</b>	<b>367,4</b>	<b>17,1%</b>

# 1S 2019 Productos más vendidos

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018	% var vs LY
Franquicia Ebastel	40	36	11,2%
Aczone	38	-	<i>n.m.</i>
Efficib/Tesavel	25	25	2,7%
Franquicia Ciclopoli	25	24	4,2%
Crestor	17	22	(23,7%)
Skilarence	16	8	102,0%
Solaraze	15	16	(5,3%)
Almax	15	14	4,6%
Sativex	15	13	9,8%
Decoderm	14	13	3,5%
Resto de productos	210	196	7,4%
<b>Ventas Netas</b>	<b>430</b>	<b>367</b>	<b>17,1%</b>

# Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto y EBITDA

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018
Ingresos (1)	432,6	367,4
Ventas Netas ThermiGen (3)	(2,3)	-
<b>Ventas netas</b>	<b>430,3</b>	<b>367,4</b>
- Aprovisionamientos (1)	(88,8)	(82,6)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)	1,6	-
- Otros costes fabricación (2)		
Gastos de personal	(15,7)	(14,7)
Amortizaciones	(5,1)	(5,0)
Otros gastos de explotación	(13,4)	(8,4)
<b>Margen Bruto</b>	<b>308,9</b>	<b>252,6</b>
<b>% de Ingresos</b>	<b>71,8%</b>	<b>68,8%</b>

€ Millones	YTD Junio 2019	YTD Junio 2018
Beneficio de explotación	83,3	65,0
- Otros importes directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	65,2	40,0
Resultados netos por enajenación de activos	(0,7)	0,4
Resultado por deterioro de inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	7,5	-
Otros beneficios/(pérdidas) de gestión corriente	7,7	-
- Otros importes no trazables directamente con CCAA		
Importe Neto de la cifra de negocios (3)	(2,3)	-
Aprovisionamientos (3)	1,6	0,1
Gastos de personal (3)	2,0	-
Otros gastos de explotación (3)	1,9	-
<b>EBITDA</b>	<b>166,2</b>	<b>105,5</b>

(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	1S 2019	1S 2018
EBITDA	166,2	105,5
- Amortizaciones	(65,2)	(40,0)
<b>EBIT</b>	<b>101,0</b>	<b>65,5</b>

€ Millones	1S 2019	1S 2018
Ingresos financieros	0,8	0,4
Gastos financieros	(4,8)	(2,0)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	(2,1)	0,3
Diferencias de cambio	(3,6)	(4,3)
<b>Ingresos financieros netos / (gastos)</b>	<b>(9,7)</b>	<b>(5,6)</b>



**Para más información, por favor contacte con:**

Pablo Divasson del Fraile  
Investor Relations & Corporate Comms.  
Tel. +34 93 291 3087  
[pablo.divasson@almirall.com](mailto:pablo.divasson@almirall.com)

**O visite nuestra web:**

**[www.almirall.es](http://www.almirall.es)**