

---

# Faes Farma: una empresa nacional con vocación global

*Presentación analistas*

Faes Farma  
12 de abril 2021



# Índice

01



Un vistazo a  
nuestra historia

02



Evolución  
2020

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

05



Cierre y  
Q&A

01



Un vistazo a  
nuestra historia

02



Evolución  
2020

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

05



Cierre y  
Q&A

# Faes Farma Casi 90 años cuidando la salud

## Un vistazo a nuestra historia



Nota: (1) Países con productos Faes Farma registrados.

# Consolidación del negocio core, internacionalización y diversificación

Estrategia de Faes Farma en los últimos años



## 1 Fortalecimiento del negocio core

### Reestructuración de la función de I+D+i

- Plan Faes 2020
- Lanzamiento Hidroferol cápsulas blandas (2016)

### Consolidación de las redes comerciales en Iberia

- Refuerzo de redes comerciales y búsqueda de licencias-in para fortalecer el portfolio



## 2 Internacionalización a través de partners y filiales propias

### Impulso de alianzas de Bilastina

- Registro en nuevos mercados y búsqueda de *partners* para la entrada en mercados clave

### Inversión en desarrollo de filiales propias (LATAM)

- Desarrollo orgánico de filiales con foco en LATAM
- Búsqueda de oportunidades de M&A (BCN Medical, Global Farma)



## 3 Diversificación hacia nuevos negocios

### Entrada en *Healthcare*

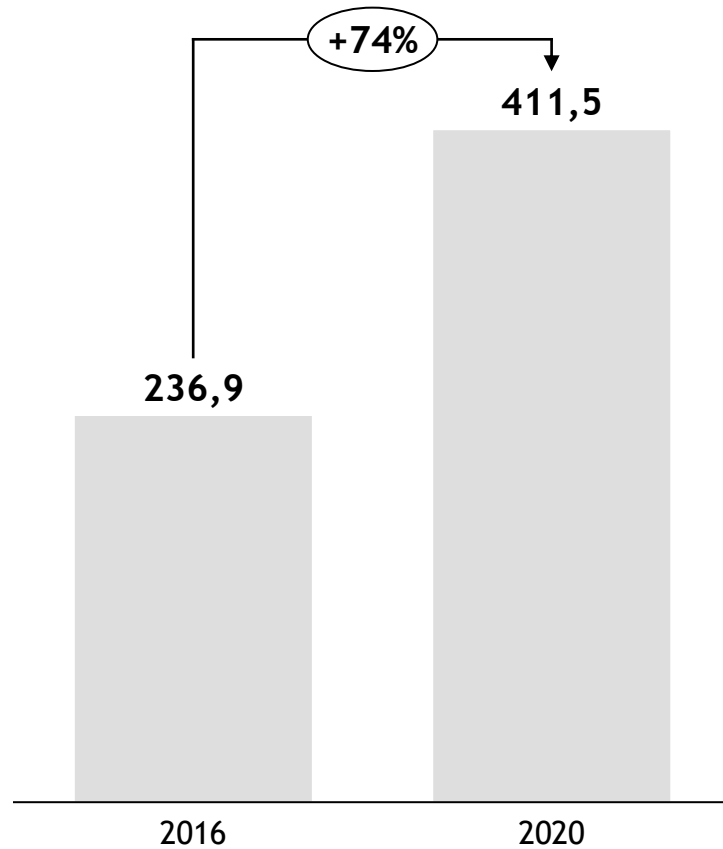
- Entrada inorgánica en el negocio de *healthcare* con la compra de Diafarm
- Llegada a nuevos canales de venta

### Apuesta por la diversificación en Nutrición y Salud Animal

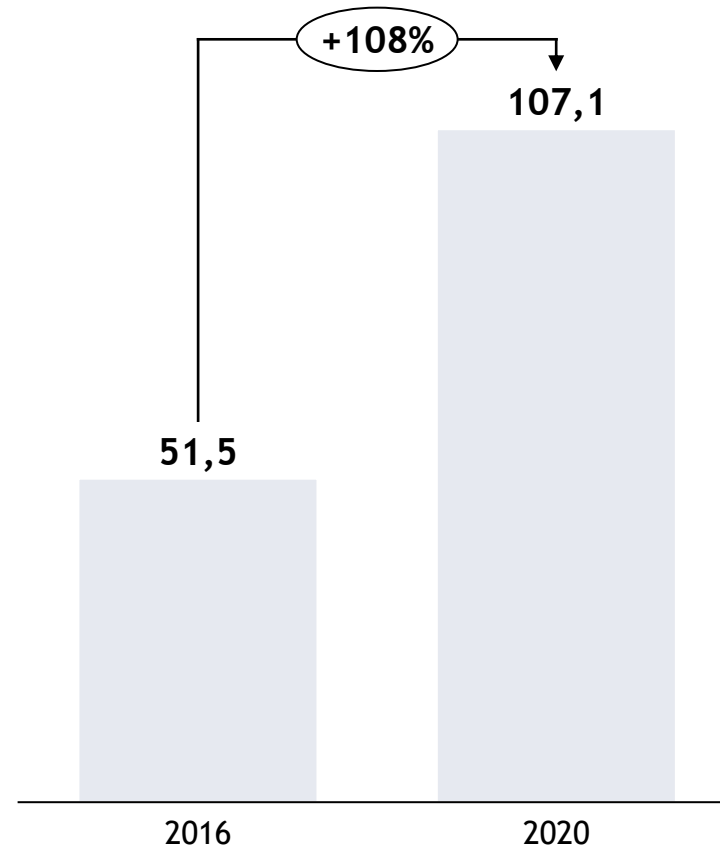
- Consolidación del liderazgo en lechones y entrada en otros productos y especies, combinando el crecimiento orgánico con oportunidades M&A

## Una historia de éxito y creación de valor

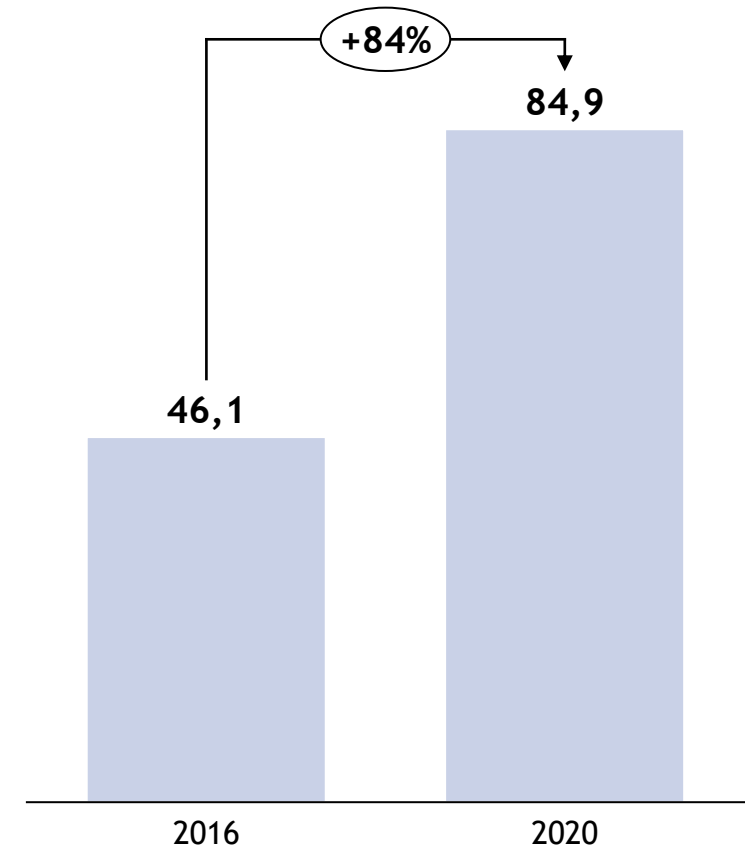
Ingresos [2016 - 2020, M€]



EBITDA [2016 - 2020, M€]

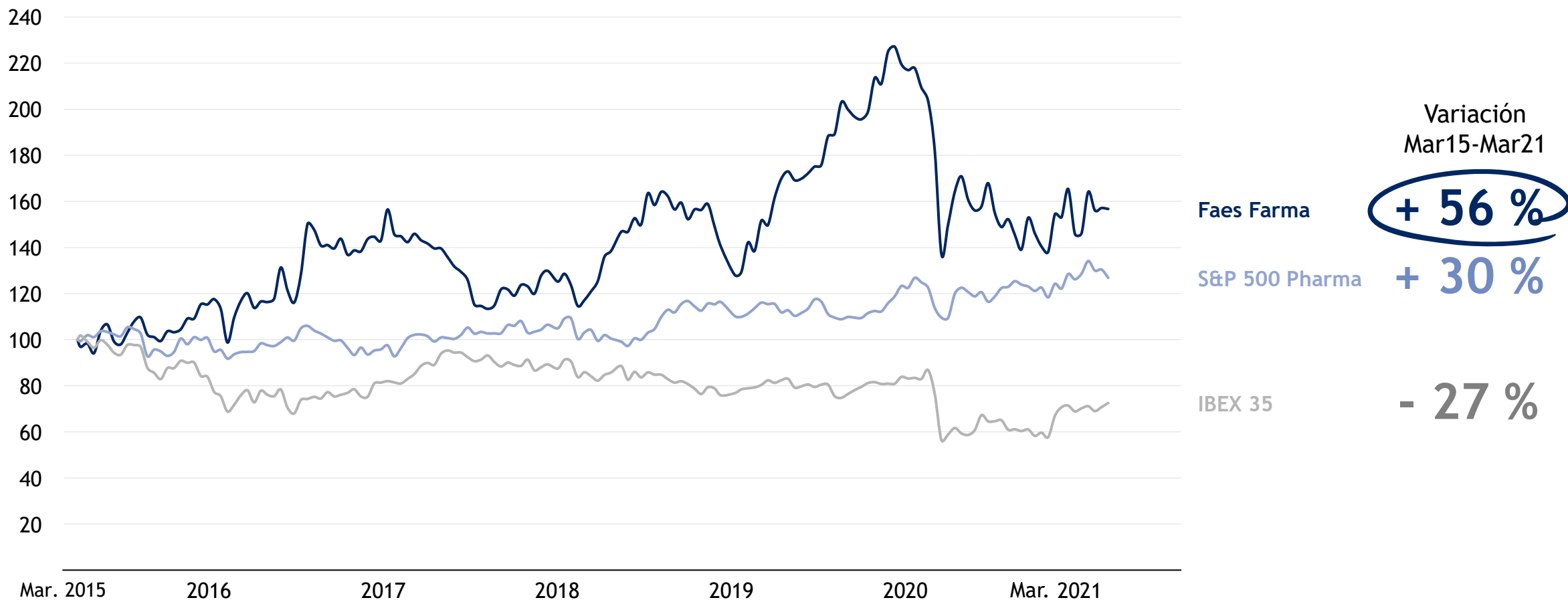


BAI [2016 - 2020, M€]



# Trayectoria de éxito: Retribución al accionista con rentabilidades superiores al sector

Cotización Faes Farma, S&P 500 Pharma e Ibex 35 [Base 100]



01



Un vistazo a  
nuestra historia

02



**Evolución  
2020**

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

05

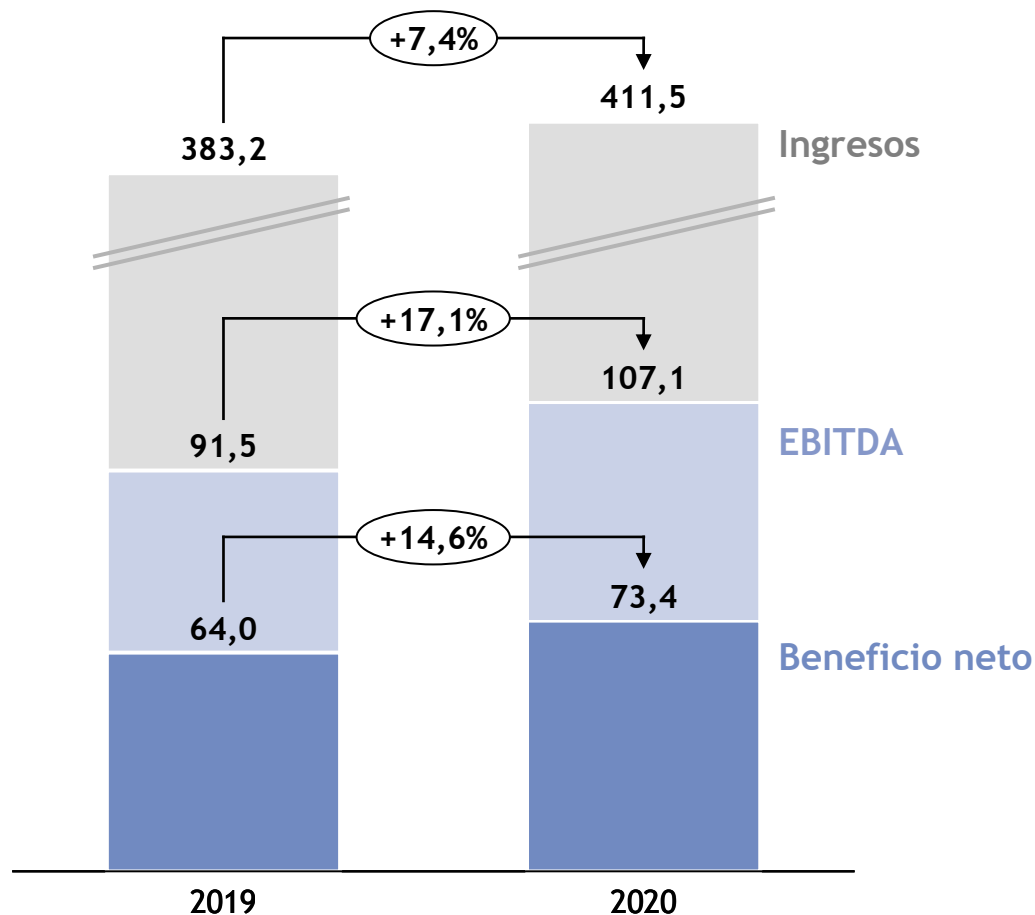


Cierre y  
Q&A



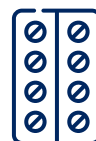
# Cierre 2020: cifras récord en ingresos, EBITDA y beneficio neto

Highlights: Cierre del ejercicio 2020



## 113M€ ingresos Bilastina

- Incremento en ingresos de 7,5M€ (+7%) frente al ejercicio 2019
- Fortalecimiento del posicionamiento de Bilastina en **Japón**: Crecimiento de la cuota de mercado en el ejercicio 2020 de 0,8 p.p. hasta un 13,7%



## 31M€ ingresos Calcifediol

- Aceleración del crecimiento del Calcifediol: Incremento en ingresos de 4,8M€ (+18%) frente a 2019
- Publicación de estudios que avalan sus **beneficios** en el tratamiento del Covid-19 en pacientes graves

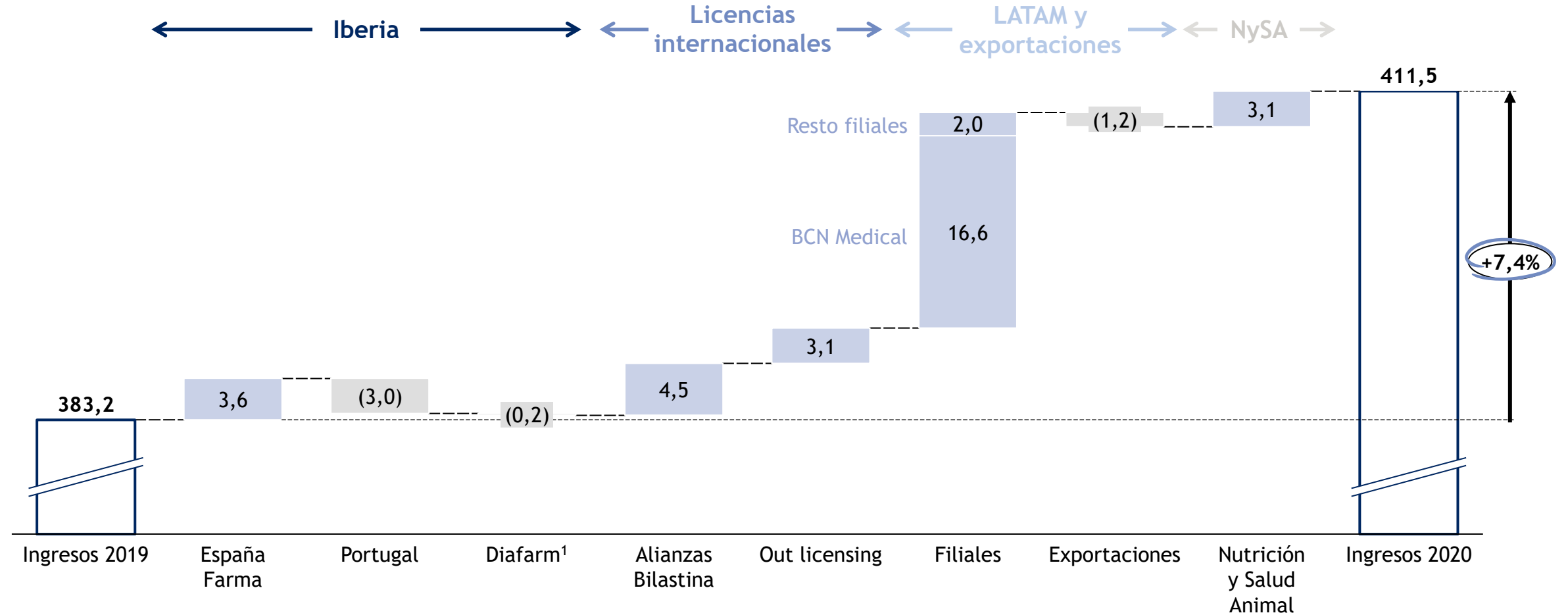


## +18,6M€ ingresos filiales farma<sup>1</sup>

- Incremento en ingresos de un 107%, principalmente por la adquisición de BCN Medical
- Incremento en ingresos de un 17% **excluyendo BCN**

# Crecimiento impulsado por el negocio internacional

Contribución al crecimiento de ingresos por área de negocio [2019 - 2020, M€]



01



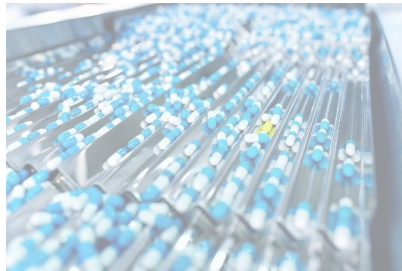
Un vistazo a  
nuestra historia

02



Evolución  
2020

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

05



Cierre y  
Q&A

# Incremento del BAI en 2021, compensando el impacto de factores externos

## Perspectivas 2021



Acumulación de stocks de Bilastina por parte de los principales partners como consecuencia de la contracción del mercado de antihistamínicos en 2020 por la coyuntura Covid-19

Bajada de precio de la Bilastina en Japón (-6,3%)

Ralentización de las ventas de Healthcare en España e Italia



Impulso de las ventas de licencias internacionales de Calcifediol y Mesalazina

Crecimiento del negocio en LATAM por vía orgánica e inorgánica (Global Farma)

Crecimiento del negocio farmacéutico en Iberia (Calcifediol, Mesalazina y Respiratorio)

*Se espera un mayor impacto coyuntural del Covid-19 en el 1S de 2021, con una progresiva normalización en el 2S*

**Ventas netas<sup>1</sup>**

**Crecimiento de un dígito**

*vs. ejercicio 2020 (380M€)*

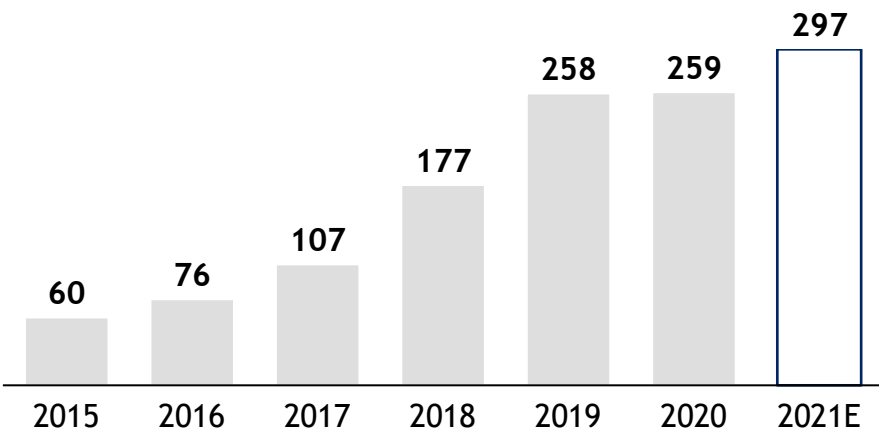
**BAI**

**Entre 87M€ - 91M€**

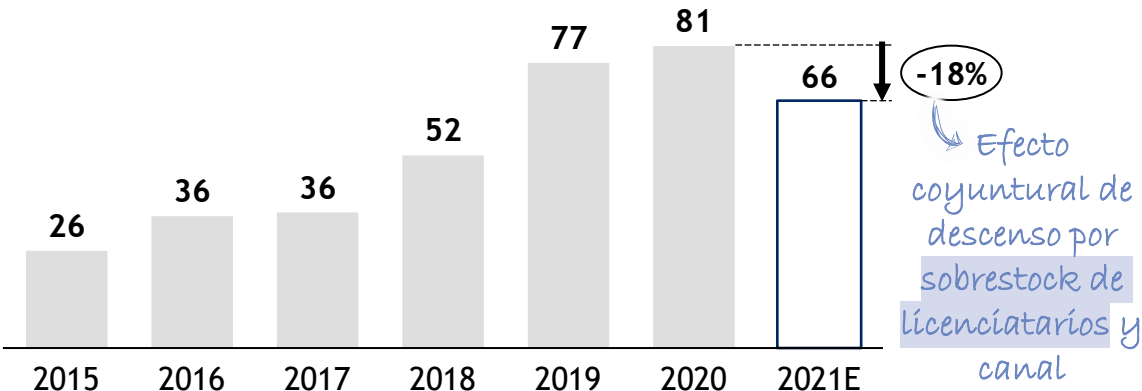
*vs. ejercicio 2020 (85M€)*

# Licencias Bilastina: marcan el presupuesto 2021 por el efecto coyuntural del Covid-19 en 2020

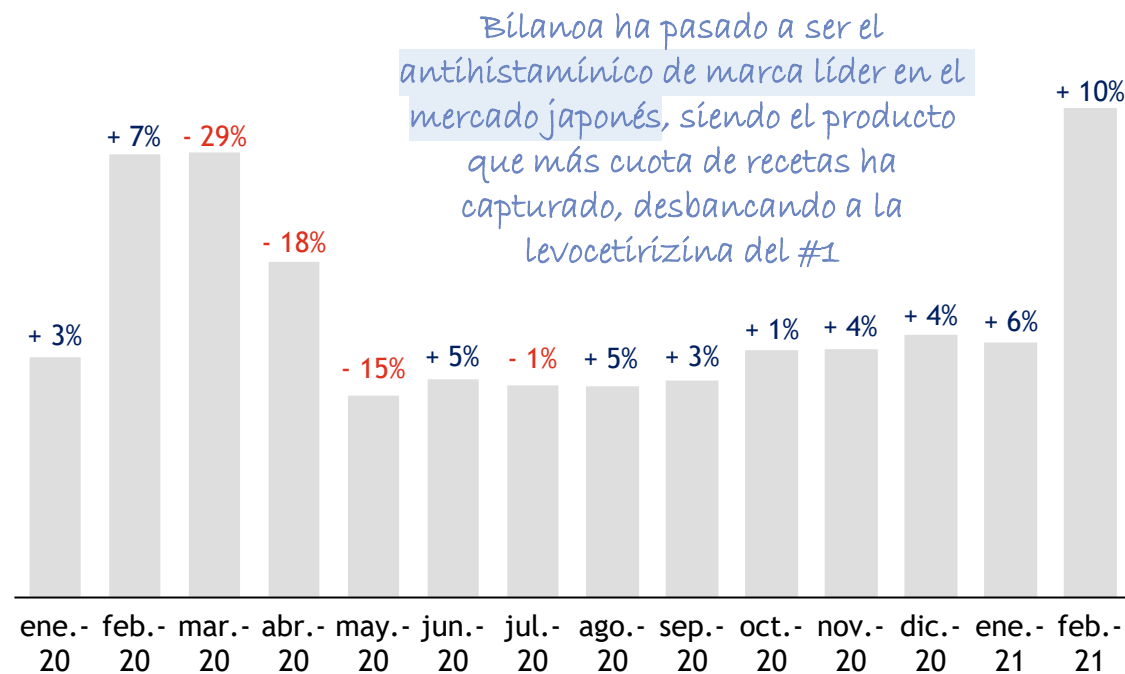
Ventas Bilastina partners [M€]



Ingresos Faes Farma Bilastina licencias [M€]



Evolución Bilanoa® en Japón [var. ventas interanual, Yenes]



Cuota de mercado 2020 vs. 2019	+ 0,8 p.p.	<b>13,7%</b>
Cuota de mercado Ene21 vs. Ene20	+ 3,1 p.p.	<b>15,1%</b>

01



Un vistazo a nuestra historia

02



Evolución 2020

03



Perspectivas 2021

04



Estrategia de crecimiento

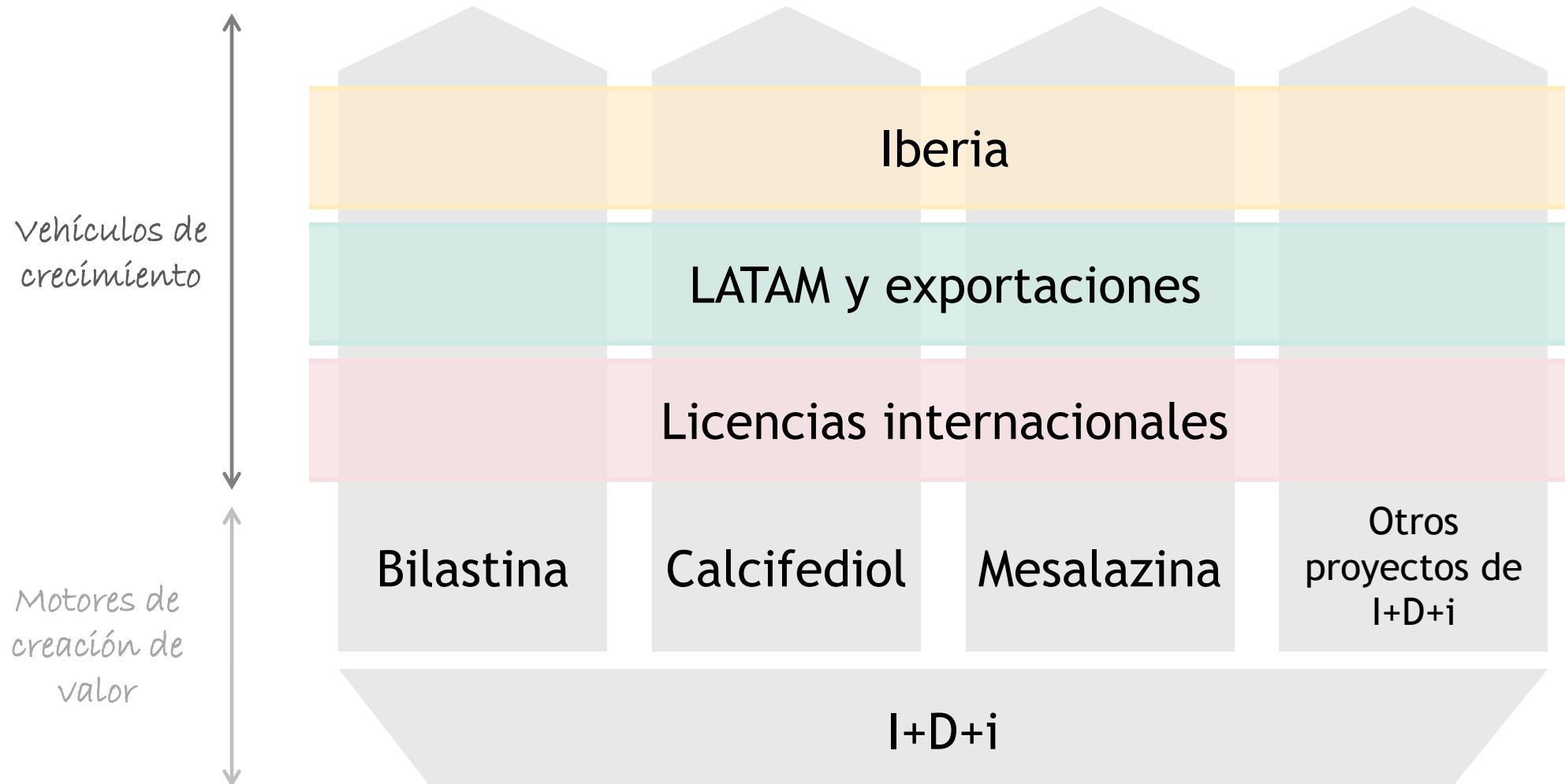
- (A)** Negocio farmacéutico
- (B) Nutrición y Salud Animal
- (C) Pilares de crecimiento a futuro

05



Cierre y Q&A

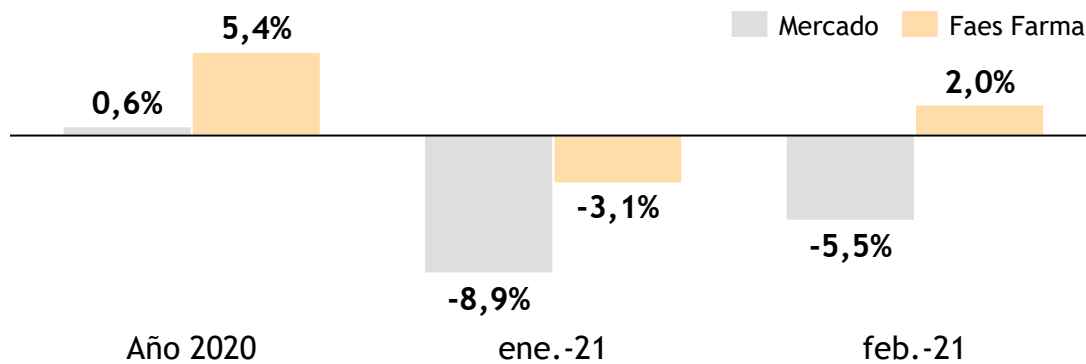
# Maximización del valor del portfolio de I+D+i vía comercialización directa y licencias internacionales



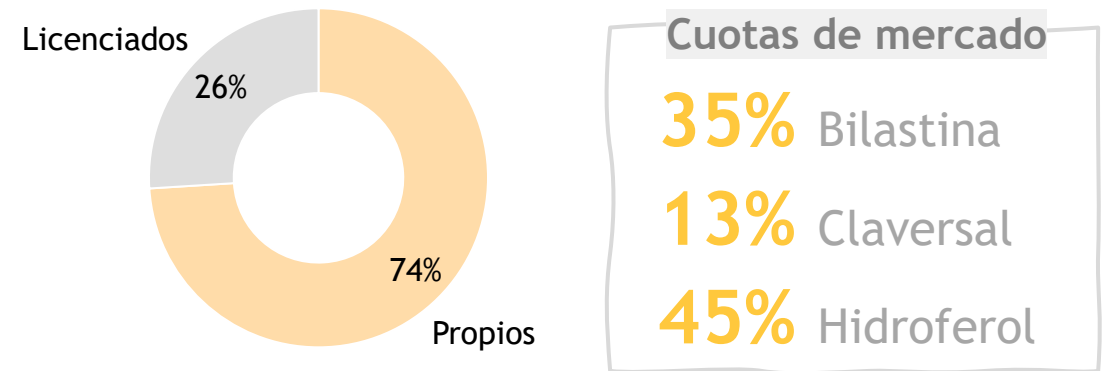
# Iberia: un negocio consolidado, con una excelente imagen de marca y potencial de crecimiento pendiente

## Iberia: España

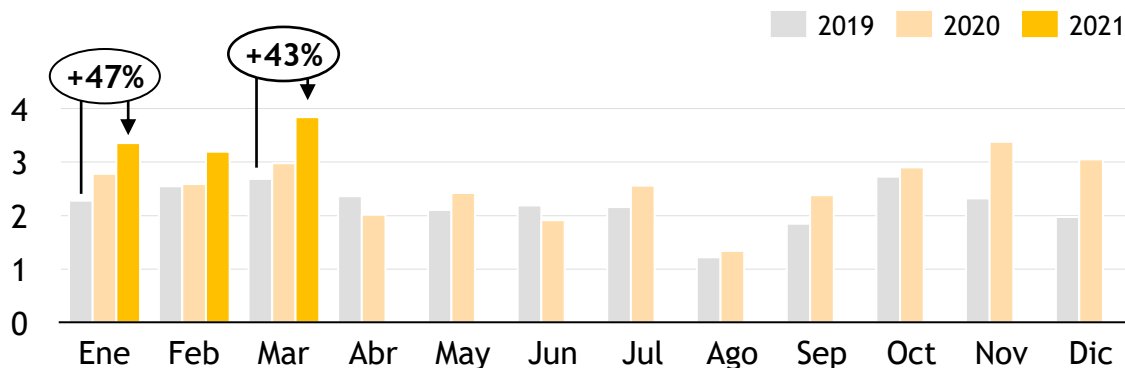
Evolución mercado total y Faes Farma [España]



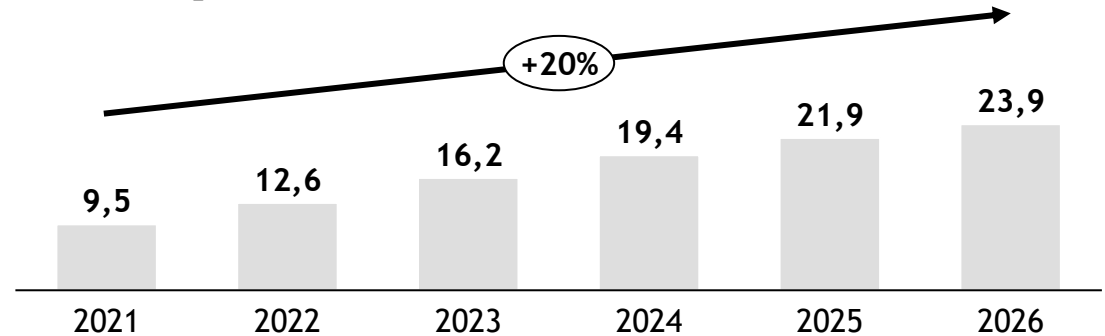
Ventas: productos propios vs. Licencias [2020, % valor]



Ventas Hydroferol [2019 vs. 2020 y 2021, M€]



Estimación facturación franquicia Respiratorio [2021 - 2026, M€]



Fuente: IQVIA, Faes Farma.

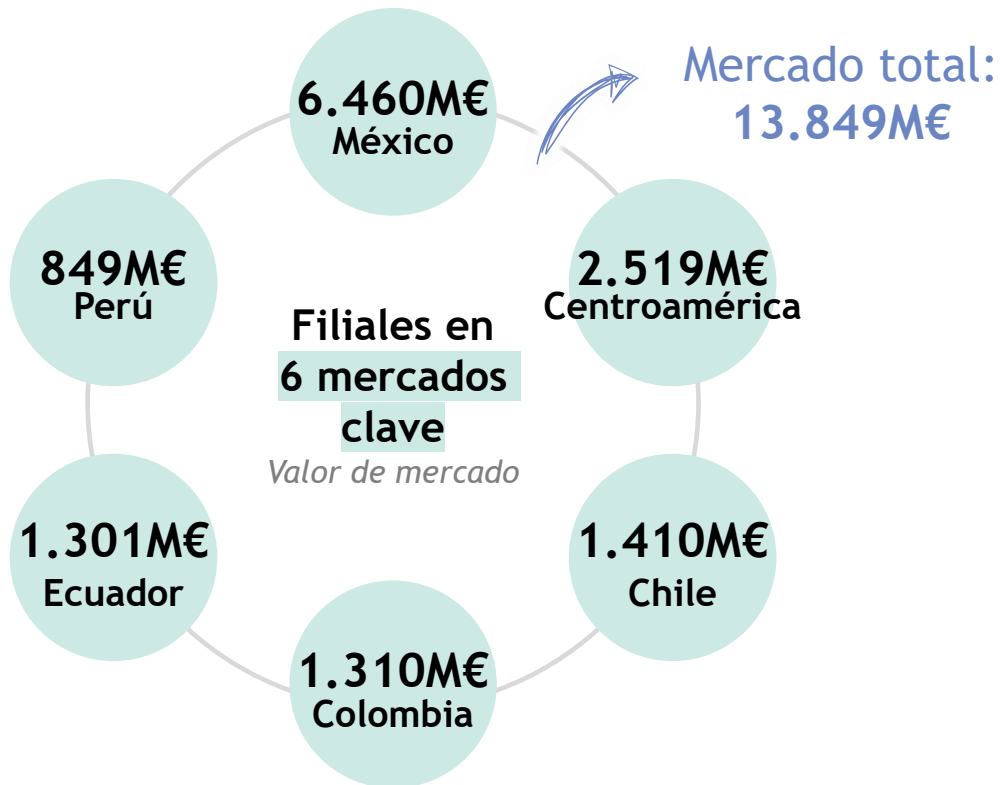


# LATAM y exportaciones: creación de una fuerte plataforma comercial para la comercialización de los nuevos productos

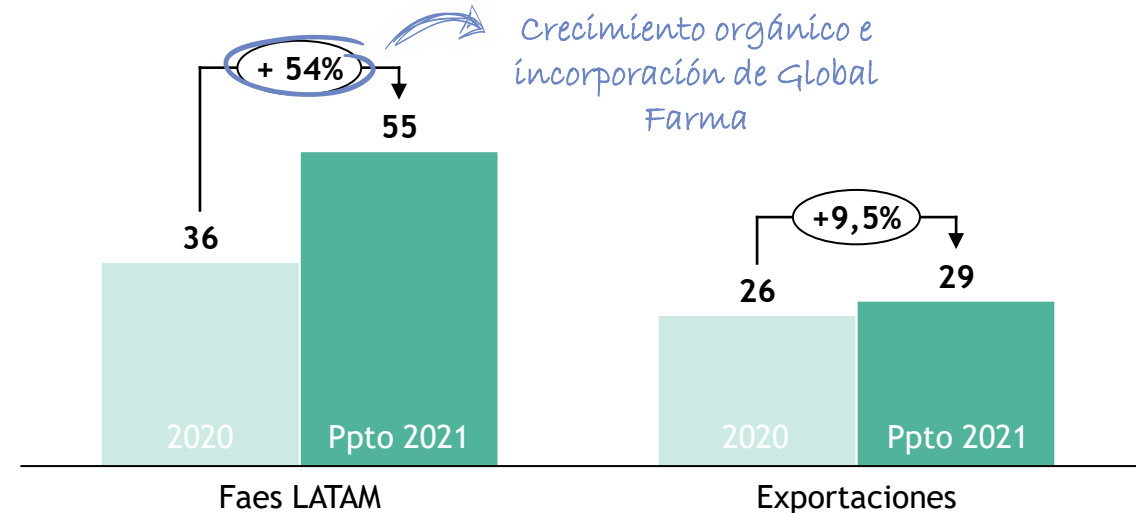
## LATAM y exportaciones

### Etapas de crecimiento y situación actual

- 2008 - 2019: crecimiento orgánico
- 2019 - 2021: crecimiento orgánico y adquisiciones (BCN en 2019 y Global Farma en 2021)



### Perspectivas ingresos 2021 [2020-2021E, M€]

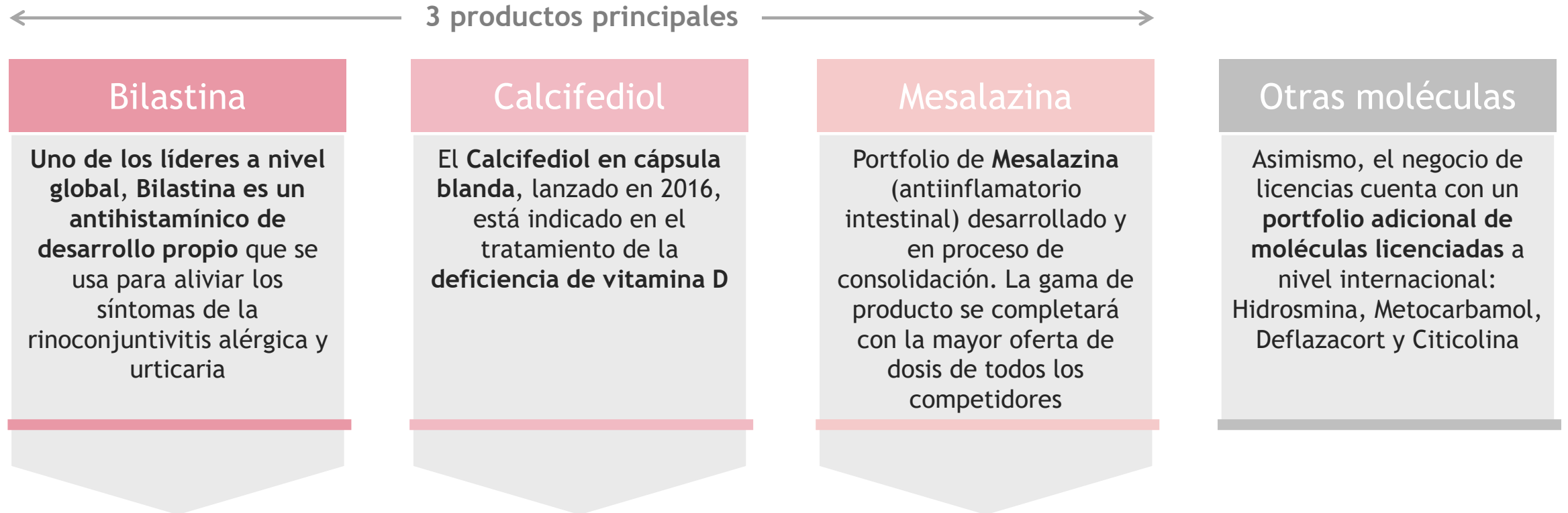


### Racional de la adquisición de Global Farma

- Consolidación de la plataforma de ventas para el portfolio de productos de Faes Farma
- Valoración atractiva (x5,4 EBITDA)
- Centro de desarrollo de nuevos productos
- Enriquecimiento del portfolio de productos disponibles para la comercialización en LATAM

# Licencias internacionales: Un modelo de éxito basado en la maximización del valor y la escalabilidad a nivel global de 3 moléculas clave

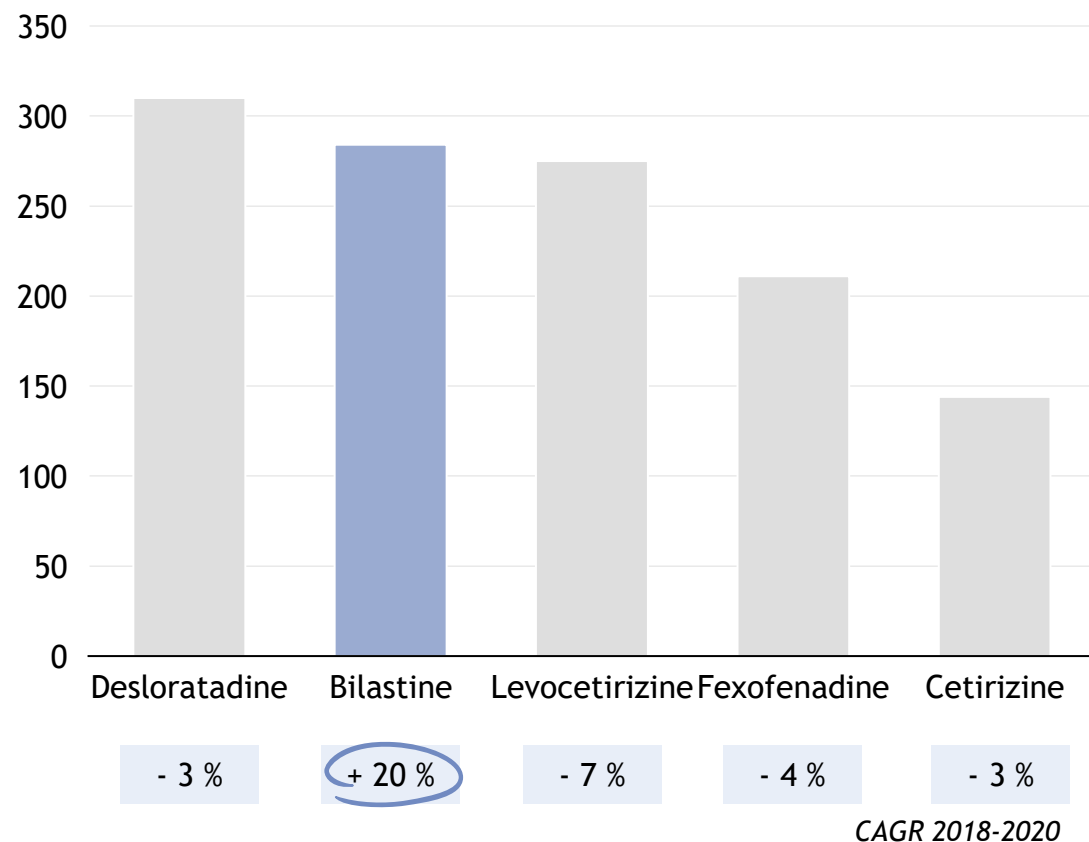
## Licencias internacionales



Las ventas por licencias esperadas para el conjunto de las tres moléculas principales se espera crecerán, de media, a un dígito medio anual en el periodo 2020 - 2025

## ¿Por qué es la Bilastina una molécula estrella en el mercado?

Ventas de los principales antihistamínicos en mercados con presencia de Bilastina [M€]



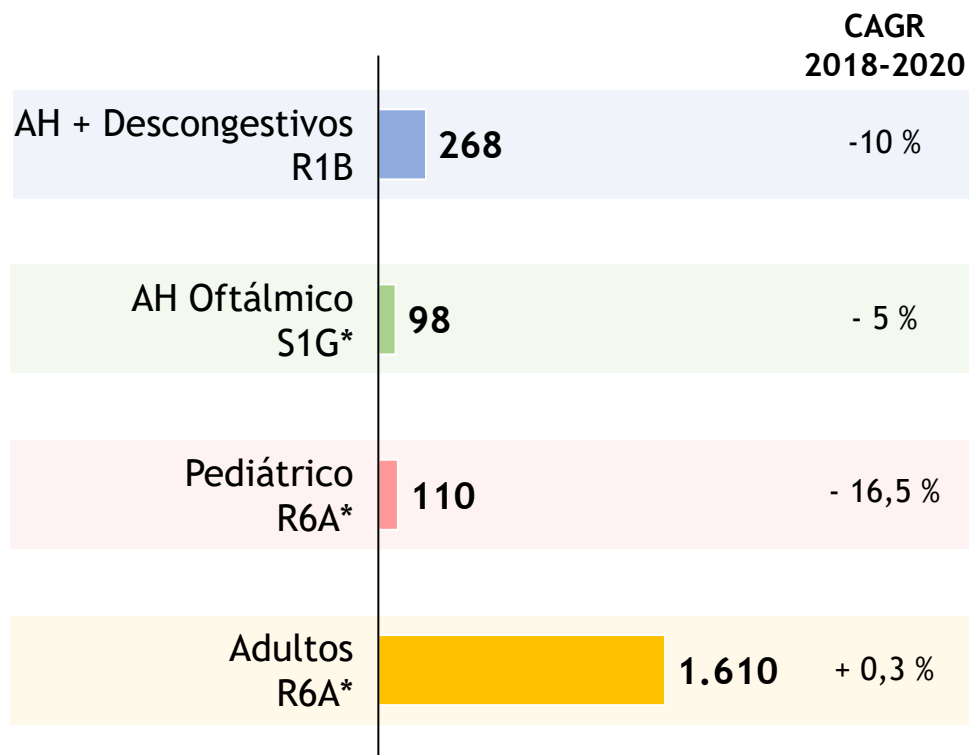
Atributos de la franquicia de Bilastina

- **Proyección de convertirse en el Antihistamínico en forma sólida más vendido** en el mercado de prescripción
- **Marca líder** en algunos de los principales mercados mundiales de antihistamínicos sistémicos<sup>1</sup>: Japón, Brasil, Francia, España
- Bilastina contará con **uno de los portafolios más amplios de una molécula antihistamínica**
- Incluido en **guías internacionales** del manejo de paciente con rinitis alérgica y urticaria
- Estudios científicos demuestran su buen **perfil de seguridad**:
  - Antihistamínico de **menos efecto sedante** del mercado: no cruza la barrera hematoencefálica
  - **No requiere ajustes en la dosis** para pacientes mayores o con insuficiencia renal

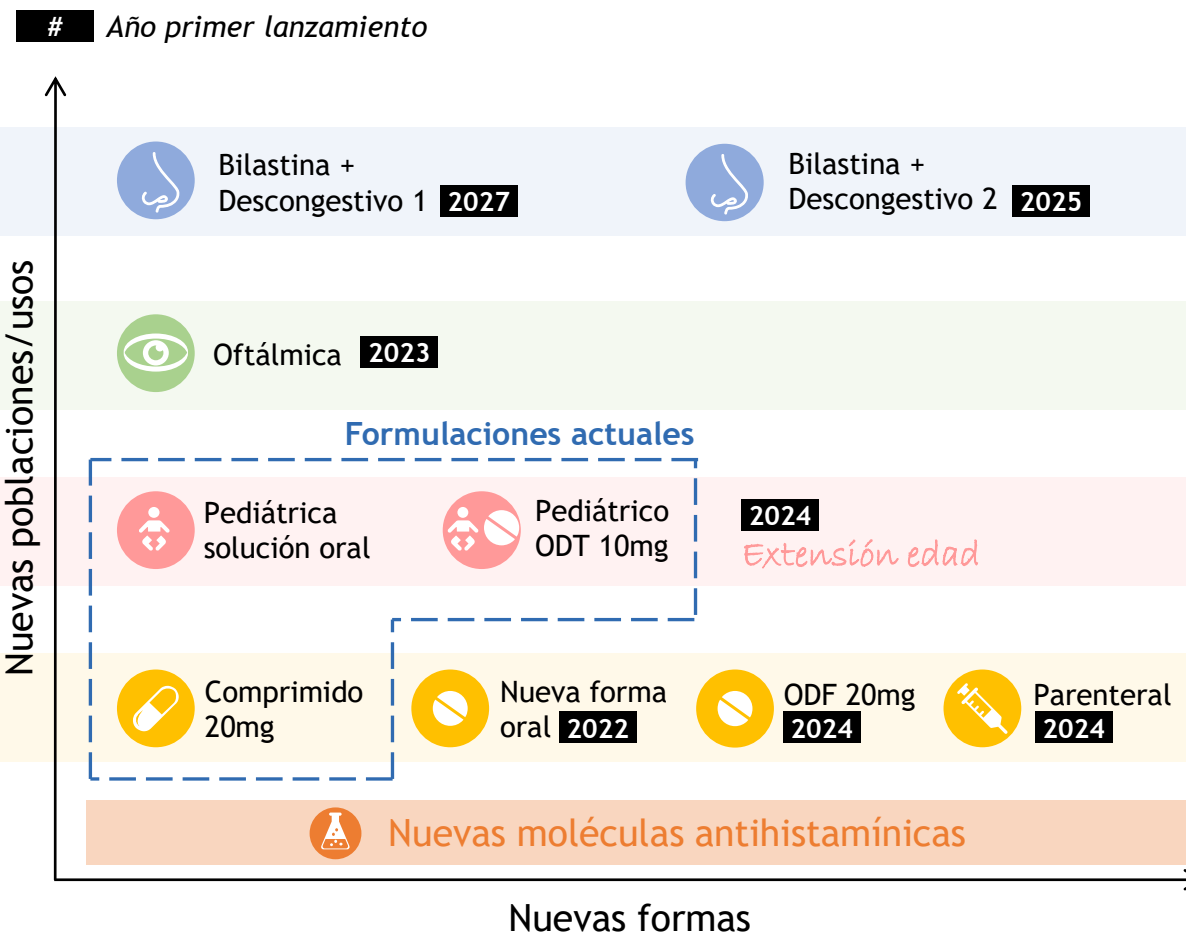
Notas: (1) Todos los mercados donde Bilastina está en el mercado; incluye formas sólidas, no líquidas. Fuente: IQVIA “mercado prescripción” ventas FY2020.

# Construyendo el mayor portfolio de un antihistamínico líder

Ventas de antihistamínicos por mercado [M€]



Portfolio y pipeline de la franquicia de Bilastina



Fuente: IQVIA FY2020 mercados Bilastina. \*Mercado de prescripción. Nota: No todas las formas estarán disponibles en todas las geografías. Mercado pediátrico estimado como formas líquidas

## ¿Cuál es el potencial de la franquicia de Bilastina?

### Cobertura geográfica de la Bilastina



### Tamaño de mercado

**2.133 M€**  
Bilastina comercializada  
de forma directa o a través de partners

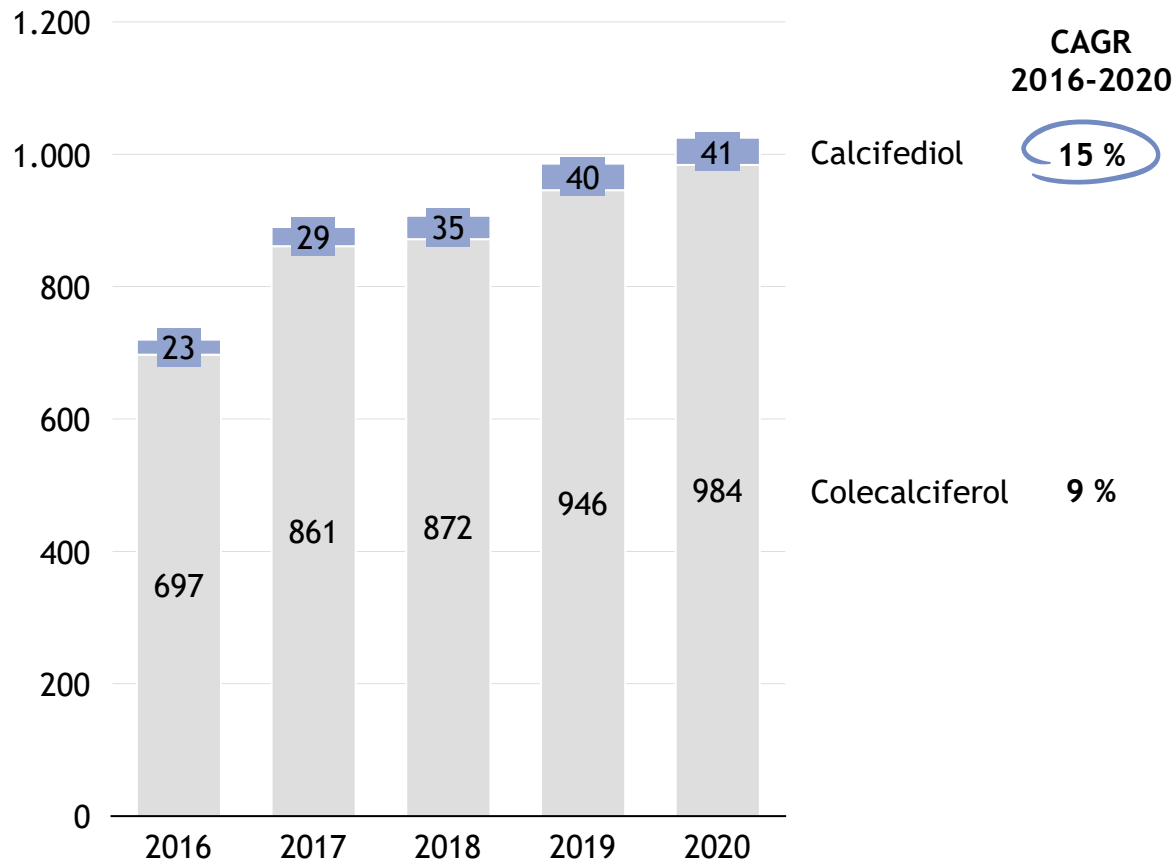
**554 M€**  
Bilastina licenciada y pendiente  
de lanzamiento con partners

**139 M€**  
Otros mercados potenciales  
con la estrategia de entrada en proceso de  
definición

Fuente: IQVIA 2020 FY - Ventas totales del mercado antihistamínico: Incluye todos los formatos y mercados de prescripción R6A, excluye OTC.

# ¿Por qué es el Calcifediol una molécula estrella en el mercado?

Mercado global<sup>1</sup> de Vitamina D por molécula [M€]



## Atributos de la franquicia de Calcifediol

- Molécula líder en ventas en España
- Patente por nueva formulación en principales territorios
- Resultados clínicos recientes positivos (en áreas de reumatología, endocrinología y otros)

### 1 Resultados ensayo clínico: Osteoferol

- 4 meses
  - Superioridad del Calcifediol frente al colecalciferol
    - Niveles de 25(OH)D más elevados
    - Comienzo de acción más rápido
- 12 meses (*pendiente de publicar*)
  - Seguridad y eficacia a largo plazo

### 2 Ensayos clínicos futuros de “eficacia superior”

- En fase de reclutamiento

Notas: (1) Mercado mundial excluyendo Japón y EEUU. Fuente: IQVIA ventas MAT062020.

# Construyendo una historia diferencial para la pro-hormona D

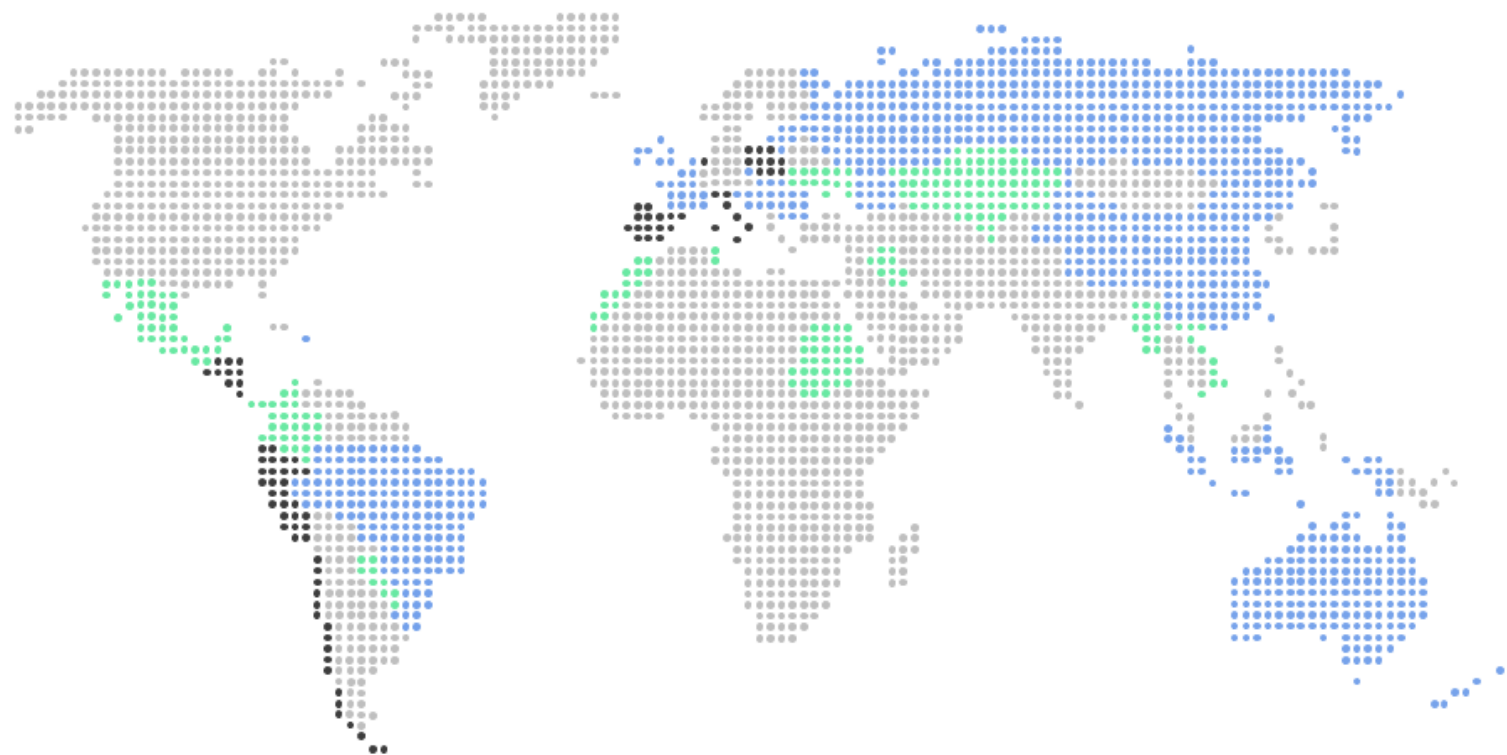
Portfolio y pipeline de la franquicia de Calcifediol

# Año primer lanzamiento



## ¿Cuál es el potencial de la franquicia de Calcifediol?

### Cobertura geográfica del Calcifediol



### Tamaño de mercado

**319 M€**

Calcifediol comercializado  
de forma directa o a través de partners

**505 M€**

Calcifediol pendiente de  
lanzamiento con partners<sup>1</sup>

**26 M€**

Calcifediol pendiente de  
lanzamiento vía filiales o  
exportaciones

**520 M€**

Otros mercados potenciales  
con la estrategia de entrada en proceso de  
definición

Notas: (1) Incluye aquellos países en los que el Calcifediol está licenciado y pendiente de lanzamiento y aquellos países en los que Faes Farma se encuentra en conversaciones con partners. Fuente: IQVIA 2020 FY - Ventas totales de todos los mercados mundial de calcifediol, colecalcifediol, ergocalciferol y dihydrotachysterol. No incluye eldecalcitol (Japón).



## Tratamiento con Calcifediol en pacientes Covid-19



Estudio piloto de los efectos del **tratamiento con Calcifediol** versus no tratados sobre los **ingresos en UCI y la mortalidad**

### Resultados

**2%** vs. **50%**  
*ingresos en UCI*

*J Steroid Biochem Mol Biol. 2020 Oct; 203: 105751.*



**3 Estudios médicos** independientes en pacientes hospitalizados por Covid-19

### Estudio 5 hospitales de Andalucía

→ En fase de publicación

### Estudio Covidiol Barcelona

→ En fase de publicación

### Estudio Covidiol Andalucía

→ En fase de desarrollo



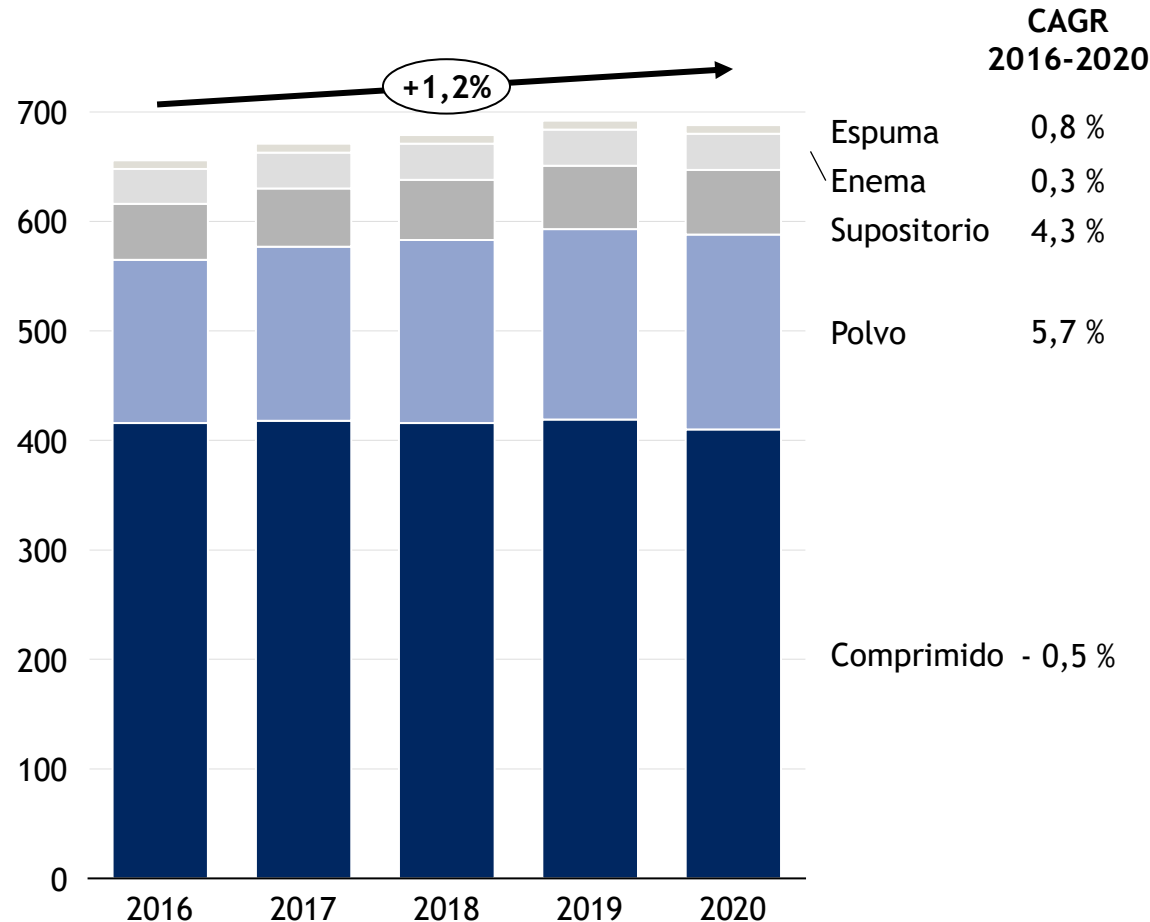
Ensayo clínico **Immunocovidol** promovido por **Faes Farma**

Ensayo clínico de **Calcifediol versus placebo**, para evaluar el porcentaje de **ingresos hospitalarios** en 804 pacientes diagnosticados de infección por Covid-19

→ Presentación del estudio a los Comités Éticos y a la Agencia Española del Medicamento el próximo 16 de abril

## ¿Por qué es la Mesalazina una molécula estrella en el mercado?

Ventas de Mesalazina por formulación<sup>1</sup> [M€]



### Atributos de la franquicia de Calcifediol

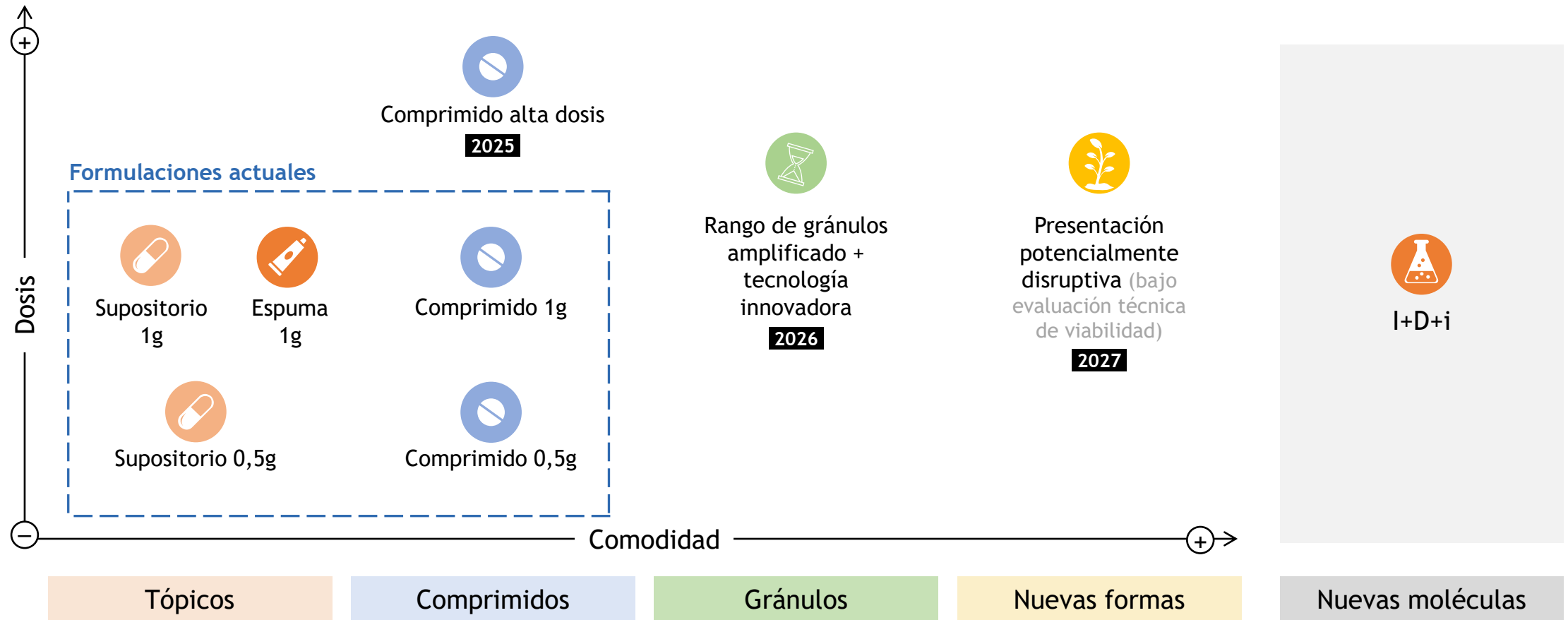
- Mercado en **crecimiento continuo** sin nuevas alternativas
- **Molécula recomendada** en todas las guías
- **Concentración de mercado:** 3 competidores representan >60% de la cuota de mercado
- La **gama de producto** que comercializa Faes Farma se completará con la **mayor oferta de dosis de todos los competidores**
- **Formulación original** con pocos genéricos disponibles dada la dificultad para demostrar bioequivalencia
- Buena **oferta de valor por coste**

Notas: (1) Mercados: EU, Canadá, Australia, Brasil, filiales LATAM. Fuente: IQVIA "mercado prescripción" ventas MAT062020.

# Construyendo el mayor portfolio de formulaciones de Mesalazina

## Portfolio y pipeline de la franquicia de Bilastina

# Año primer lanzamiento



Nota: No todas las formas estarán disponibles en todas las regiones.

## ¿Cuál es el potencial de la franquicia de Mesalazina?

### Cobertura geográfica de la Mesalazina



### Tamaño de mercado

**216 M€**

Mesalazina comercializada  
de forma directa o a través de partners

**383 M€**

Mesalazina pendiente de  
lanzamiento<sup>1</sup>

**351 M€**

Otros mercados potenciales  
con la estrategia de entrada en proceso de  
definición

Notas: (1) Incluye aquellos países en los que la Mesalazina está licenciada y pendiente de lanzamiento, aquellos países en los que Faes Farma se encuentra en conversaciones con partners, y aquellos países en los que se lanzará de forma directa. Fuente: IQVIA 2020 FY - Ventas totales del mercado de prescripción de Mesalazina excluyendo los mercados de USA y Japón, que suponen aproximadamente 1.700M€ de tamaño de mercado.

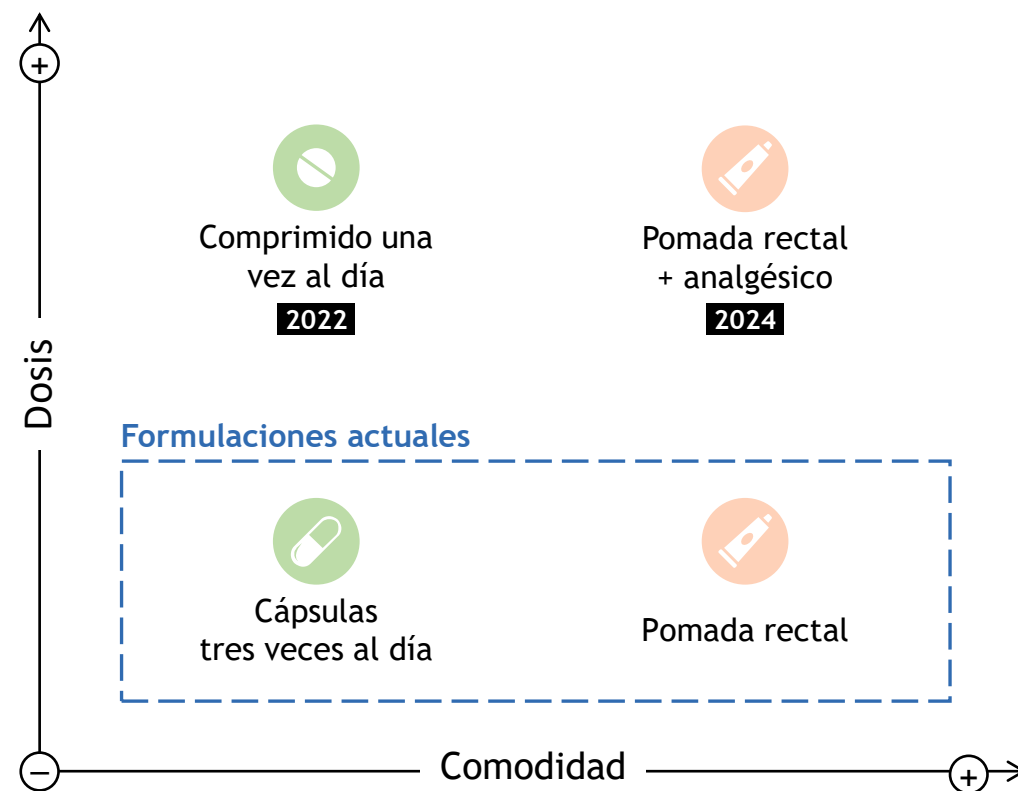
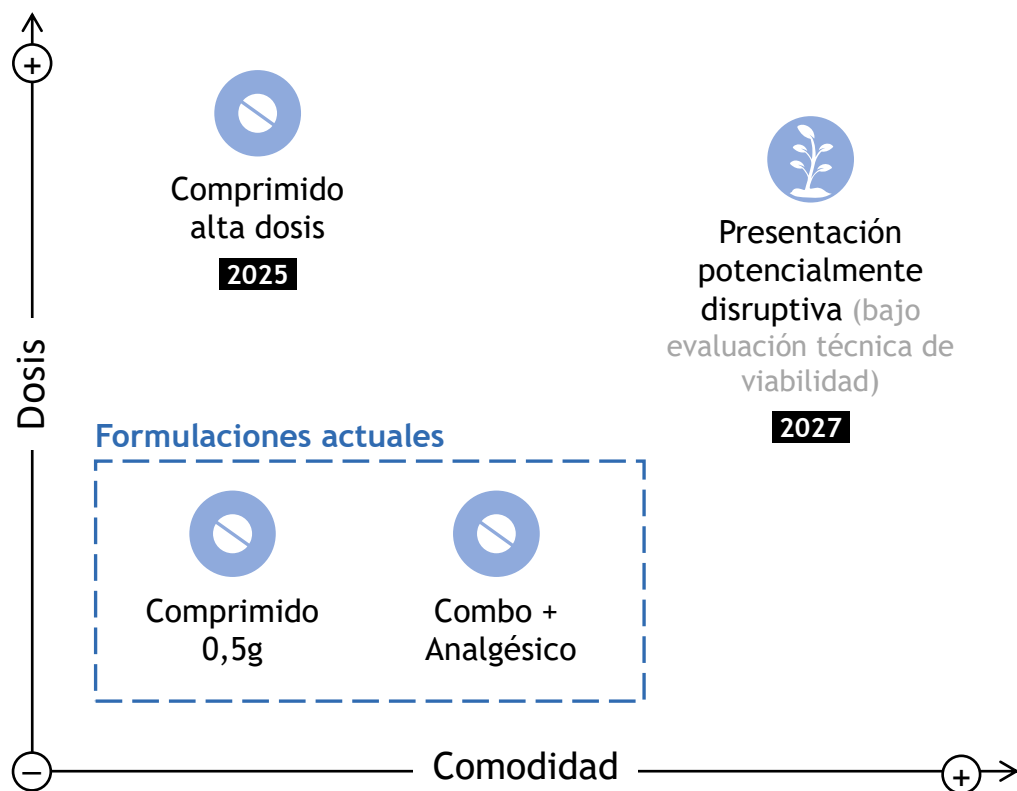
# Fortaleciendo el portfolio de Faes Farma en otros fármacos y áreas terapéuticas

## Portfolio y pipeline de otros fármacos

### Dolor y Contracturas Musculares

### Vascular periférico

### Digestivo



Nota: No todas las formas estarán disponibles en todas las regiones.

# Proyecto industrial: nueva planta para acompañar al crecimiento del grupo



## Necesidad de capacidad de producción

- La capacidad de la planta de producción de Lamiako está bajo presión después un incremento anual medio de +13% en ejemplares fabricados en los últimos 5 años
- De acuerdo a las estimaciones, en 2024 se satura la capacidad máxima actual de la planta (c. 50M de ejemplares)
- El crecimiento previsto requiere asimismo implantación de nuevas tecnologías: cápsula blanda, sticks gránulos, sticks líquidos y supositorios



## Mejora del proceso de producción

- Eficiencias de mejoras de coste y margen
- Mejora de sostenibilidad (certificación LEED)
- Mejora en el cumplimiento de los estándares regulatorios más exigentes (Europa, EEUU/FDA, Japón/Pmda, Brasil/Anvisa)



## Nueva planta en Derio, País Vasco, España

- Capacidad 100M unidades
- Área de producción farmacéutica - 20.000m<sup>2</sup>
- Laboratorios de calidad y Microbiología - 3.000m<sup>2</sup>
- Almacén robotizado (15.000 posiciones) y almacén convencional - 10.000m<sup>2</sup>

01



Un vistazo a nuestra historia

02



Evolución 2020

03



Perspectivas 2021

04



Estrategia de crecimiento

- (A) Negocio farmacéutico
- (B) Nutrición y Salud Animal
- (C) Pilares de crecimiento a futuro

05



Cierre y Q&A

# Nutrición y Salud Animal: Player líder en un segmento de alto valor añadido y alta rentabilidad

## Nutrición y Salud Animal



Rentabilidades superiores al sector	Perspectivas de crecimiento
~x2	~5%
Rentabilidad EBITDA vs. comparables <sup>1</sup>	Crecimiento medio anual en ventas 2021 - 2025
<p>Palancas de crecimiento en el próximo periodo</p>	

- A** Fortalecimiento del posicionamiento en el negocio core
- B** Capselos como área fundamental de crecimiento
- C** Diversificación del negocio hacia otras edades de porcino y otras especies
- D** Consolidación de la huella geográfica internacional

Nota: Análisis de 9 de las principales empresas comparables del sector a nivel nacional.



01



Un vistazo a nuestra historia

02



Evolución 2020

03



Perspectivas 2021

04



Estrategia de crecimiento

- (A) Negocio farmacéutico
- (B) Nutrición y Salud Animal
- (C) Pilares de crecimiento a futuro

05



Cierre y Q&A

## Pilares de crecimiento a futuro

- 1 Producto** Un grupo con una propuesta de valor mixta de **productos propios y licenciados de alto valor**, comprometida con el **desarrollo de su portfolio** basado en la apuesta por el **I+D+i** para la generación de nuevos productos y soluciones innovadoras
- 2 Mercados** Una **huella internacional consolidada** por vía directa y a través de partners, con **potencial pendiente** de expansión en **mercados por valor de más de 2.500M€**
- 3 Plan industrial** **Aumento de la capacidad productiva** para sostener el crecimiento y dar cabida a los nuevos proyectos, manteniendo la apuesta por la calidad y la fiabilidad de los productos
- 4 Solidez financiera** Una estructura financiera con **apenas apalancamiento**, que permitirá en los próximos años acometer las necesidades de inversión del grupo en cuatro áreas clave: (i) **CAPEX industrial**, (ii) **I+D+i**, (iii) **M&A** y (iv) **Remuneración al accionista**, manteniendo o mejorando la sólida historia de generación de valor
- 5 Eficiencia** Un plan claro de **eficiencia** a futuro orientado a **asegurar la agilidad** del grupo y **acelerar su transformación** en el próximo periodo
- 6 ESG** Firme compromiso con nuestros **stakeholders** y el **impacto social y ambiental** de nuestra actividad

01



Un vistazo a  
nuestra historia

02



Evolución  
2020

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

05



Cierre y  
Q&A

# Q&A

