



9M 2018

Resultados financieros & *Business Update*

12 de noviembre 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. Destacados 3T 2018

Peter Guenter, CEO

2. Situación financiera

David Nieto, CFO

3. Actualización pipeline I+D

Bhushan Hardas, CSO

4. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

Apéndices financieros

Destacados 3T 2018

3T 2018 Destacados

1

Gran impulso del negocio generado por las marcas clave en Europa

2

Adquisición transformadora del portfolio de Allergan en EE.UU. (marcas inmediatamente acretivas + Seysara™ – lanzamiento previsto en enero 2019)

3

La aprobación de Seysara™ (sareciclina) en EE.UU para acné; la aprobación de ILUMETRI® (tildrakizumab) por la Comisión Europea marca la entrada de Almirall en el mercado de medicamentos biológicos

4

Estamos en la senda correcta para alcanzar las estimaciones financieras actualizadas para 2018. Gracias a la adquisición del portfolio de Allergan, estimamos crecer un dígito medio alto en Ingresos Totales, un doble dígito bajo en Ventas Netas y registrar un EBITDA entre 205-210 M€.

Cumpliendo con nuestra estrategia

- **Crecimiento de la franquicia psoriasis:** Secuencia de lanzamientos de Skilarence® en la senda correcta
- **ILUMETRI®** (tildrakizumab) aprobado en la UE y próximo lanzamiento en el 4T de 2018
- **Seysara™** aprobado en EE.UU. y próximo lanzamiento en enero de 2019

Nuevos lanzamientos

- Buen rendimiento de **marcas clave (Ciclopoli®, Sativex®, Crestor®)** en Europa

Portfolio existente

- Adquisición transformadora del portfolio* de Allergan en EE.UU.
- Se continúa avanzando en **Fusiones y Adquisiciones**, con el foco principal en **dermatología médica**

M&A

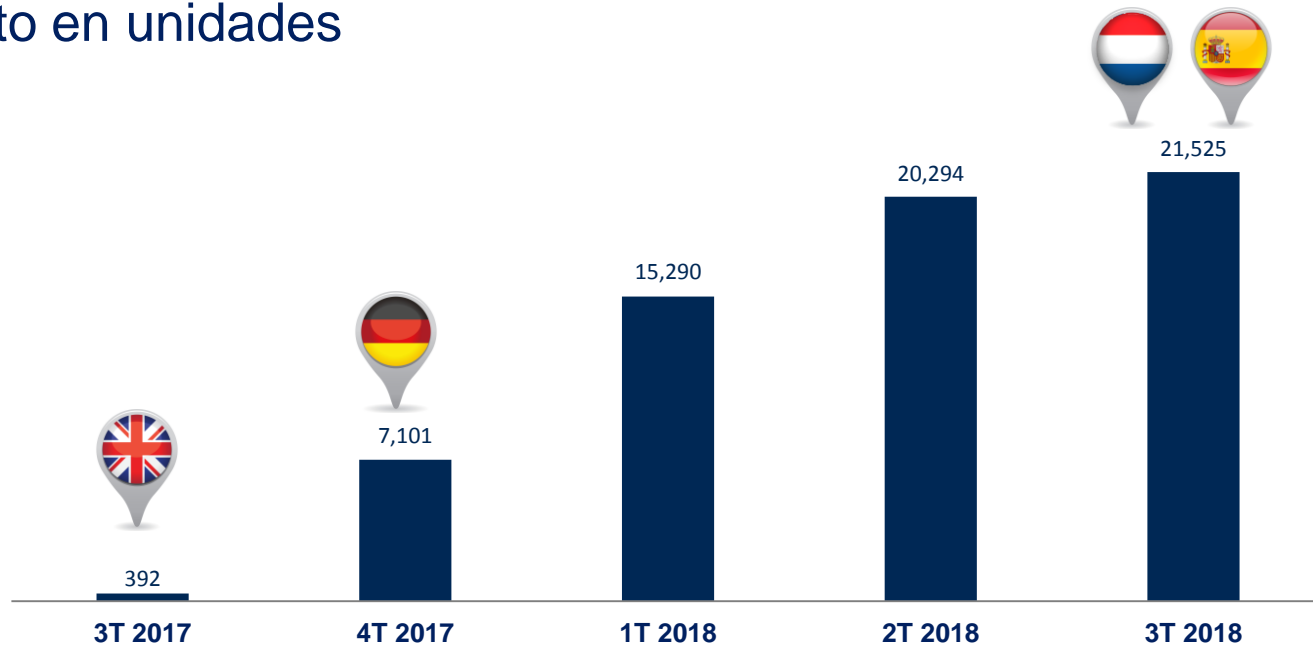
- Buen progreso del **pipeline de I+D**, completamente focalizado en dermatología
- **Resultados positivos de la fase III** de KX2-391 para queratosis actínica y P3074 para alopecia androgénica

I+D

*No incluye Rhofade

Skilarence® en Alemania, Reino Unido y los Países Bajos

Crecimiento en unidades

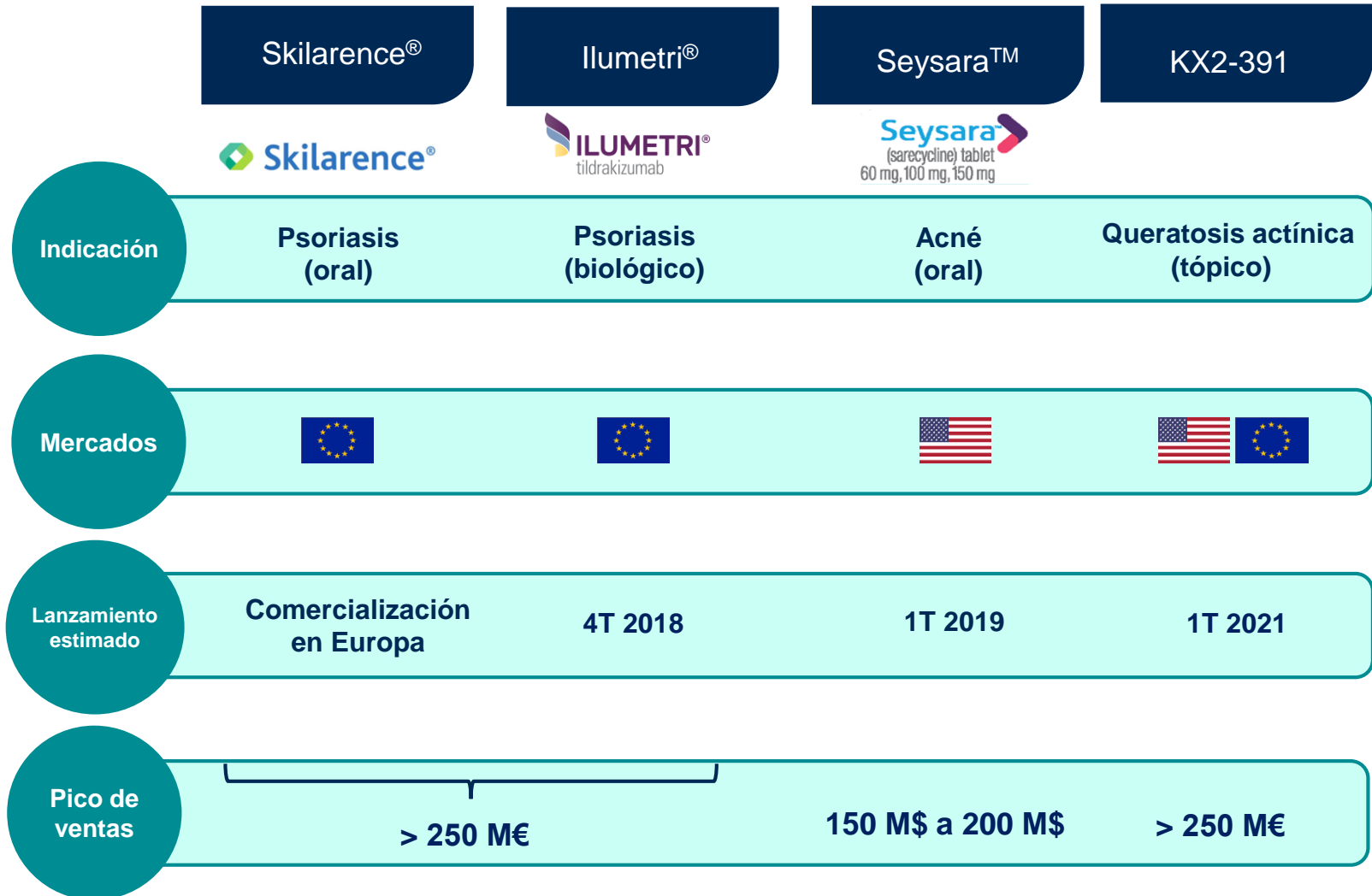


- La **secuencia de lanzamientos** de Skilarence® avanza según lo previsto
- Lanzamiento de Skilarence® **en los Países Bajos** en julio. La evolución de las ventas iniciales está en línea con nuestras previsiones
- **Lanzamiento en España** a finales de septiembre de 2018
- Próximo lanzamiento clave en **Italia** (1T 2019)

Fuente: Qlik IMS audited Sales.

Transformación significativa de nuestro pipeline

Foco en innovadores lanzamientos con altos márgenes en dermatología



Situación financiera

Resultados 9M: En la senda correcta para cumplir con las estimaciones financieras

Destacados

- **Ingresos Totales y Ventas Netas crecen un dígito medio +5% y +6% en CER* respectivamente.** Gran rendimiento de marcas clave hasta la fecha (Ciclopoli[®], Sativex[®], Crestor[®])
- **Mejora continuada del Margen Bruto al 68,8% (+250bps en CER) debido al mix de productos y al rendimiento de productos clave**
- **Disminución de Gastos Generales y de Administración (-5% tasa interanual) a pesar de la inversión en nuevos lanzamientos**
- **Gran crecimiento del EBITDA del 49%**
- **Excelente generación de Flujo de Caja Operativo (102 M€ hasta 9M)**
- **Deuda Neta de 553 M€, inferior a lo esperado**

Retos

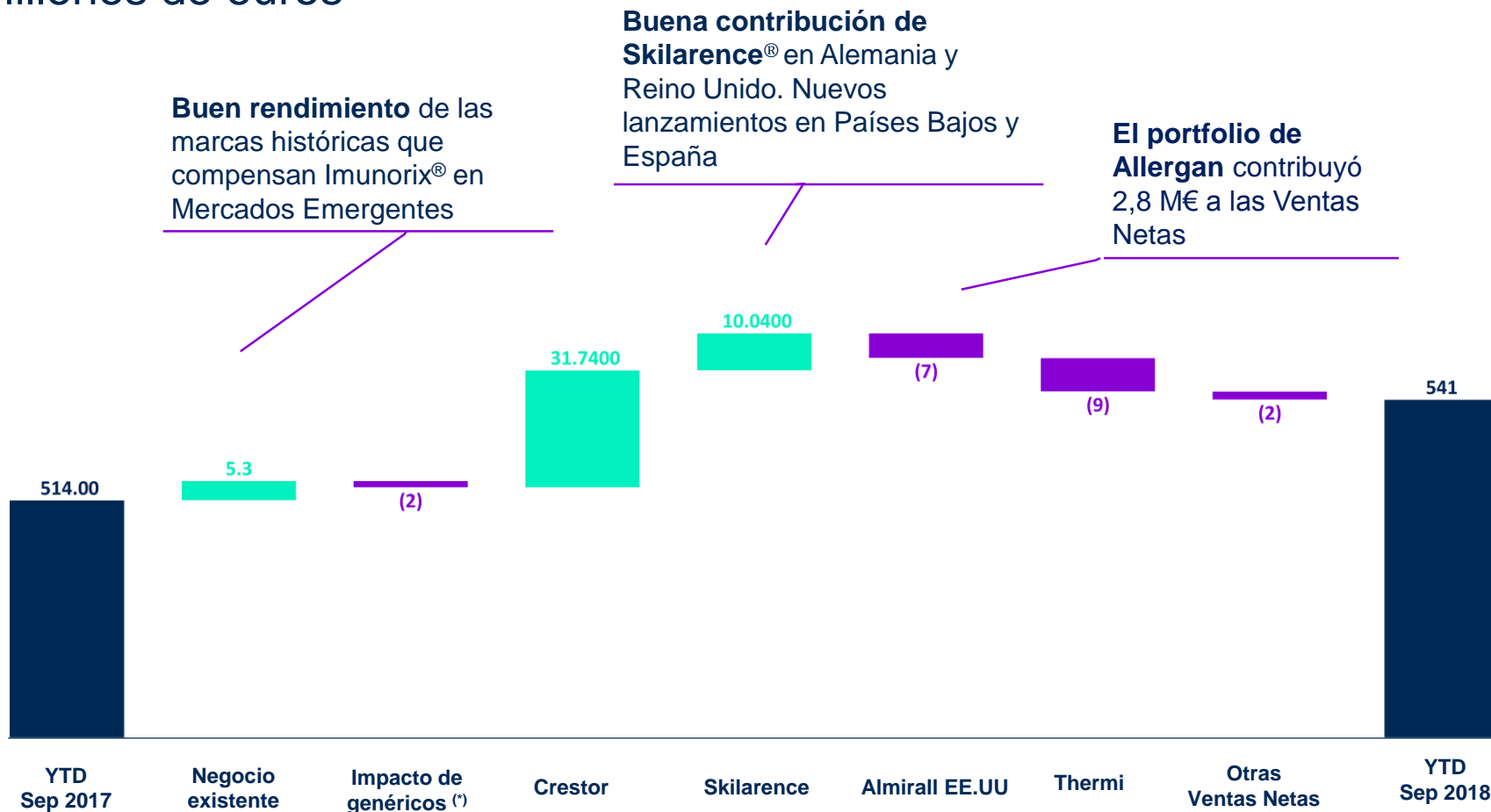
- **Disminución de doble dígito de las ventas de ThermiGen** debido a la finalización anticipada del acuerdo de Instalift[™] y al insuficiente desempeño de las ventas
- **Desaceleración de los mercados emergentes** debido a la disminución de la demanda de **Imunorix[®]**

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

9M 2018 Evolución de las Ventas Netas

Crecimiento de productos clave y nuevos lanzamientos

Millones de euros



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

9M 2018 Desglose Pérdidas y Ganancias

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017	% var LY	% var CER LY
Ingresos Totales	584,0	561,6	4,0%	4,7%
Ventas Netas	541,4	514,0	5,3%	6,1%
Otros Ingresos	42,6	47,6	(10,5%)	(9,9%)
Coste de ventas	(169,0)	(171,7)	(1,6%)	(1,8%)
Margen Bruto	372,4	342,3	8,8%	10,0%
<i>% sobre ventas</i>	<i>68,8%</i>	<i>66,6%</i>		
I+D	(57,4)	(67,2)	(14,6%)	(13,7%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(10,6%)</i>	<i>(13,1%)</i>		
Gastos Generales y de Administración	(264,7)	(295,6)	(10,5%)	(8,8%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(48,9%)</i>	<i>(57,5%)</i>		
<i>Gastos Generales y de Administración sin depreciación</i>	(215,6)	(230,5)	(6,5%)	(4,6%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(39,8%)</i>	<i>(44,8%)</i>		
<i>Amortización</i>	(49,1)	(65,1)	(24,6%)	(23,5%)
Otros Gastos Operativos	(5,6)	(5,5)	1,8%	7,3%
EBITDA	149,5	100,1	49,4%	48,7%
<i>% sobre ventas</i>	<i>27,6%</i>	<i>19,5%</i>		

Ventas Netas aumentan vs 2017 impulsadas por Skilarence® y Crestor®. El portfolio de Allergan contribuye con 2,8M€ a las Ventas Netas

Otros Ingresos disminuye comparado con el año pasado, en línea con lo previsto

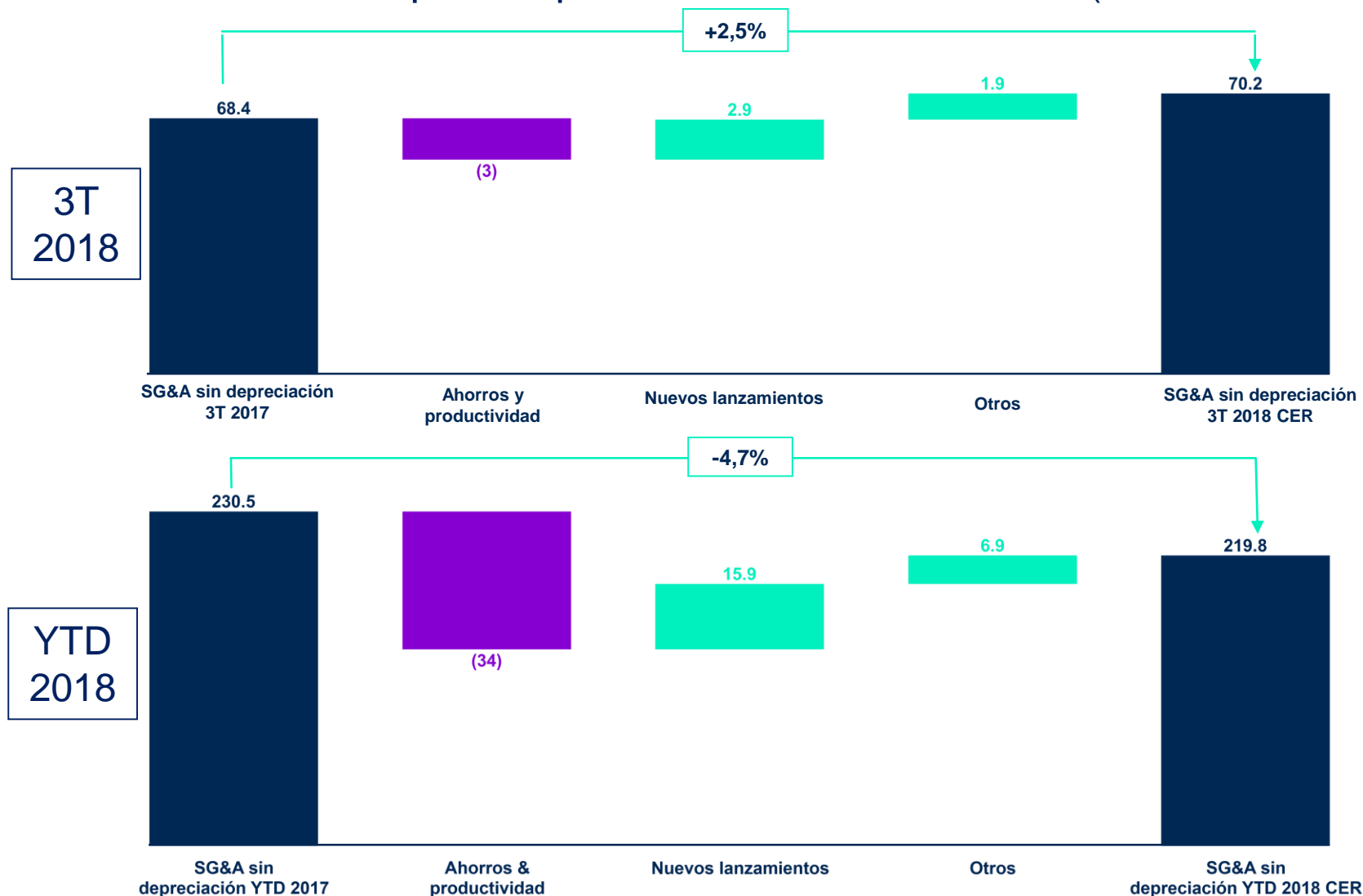
Fuerte incremento del Margen Bruto debido a un mejor mix de productos y a los nuevos lanzamientos

I+D disminuye tras la cancelación de proyectos en fase III

Importante control de costes: Gastos Generales y de Administración por debajo del año anterior, a pesar de la continua inversión en lanzamientos clave en Europa para impulsar la franquicia de psoriasis

YTD 2018 Gastos Generales y de Administración

Ahorros reinvertidos para impulsar el futuro crecimiento (Millones de euros)

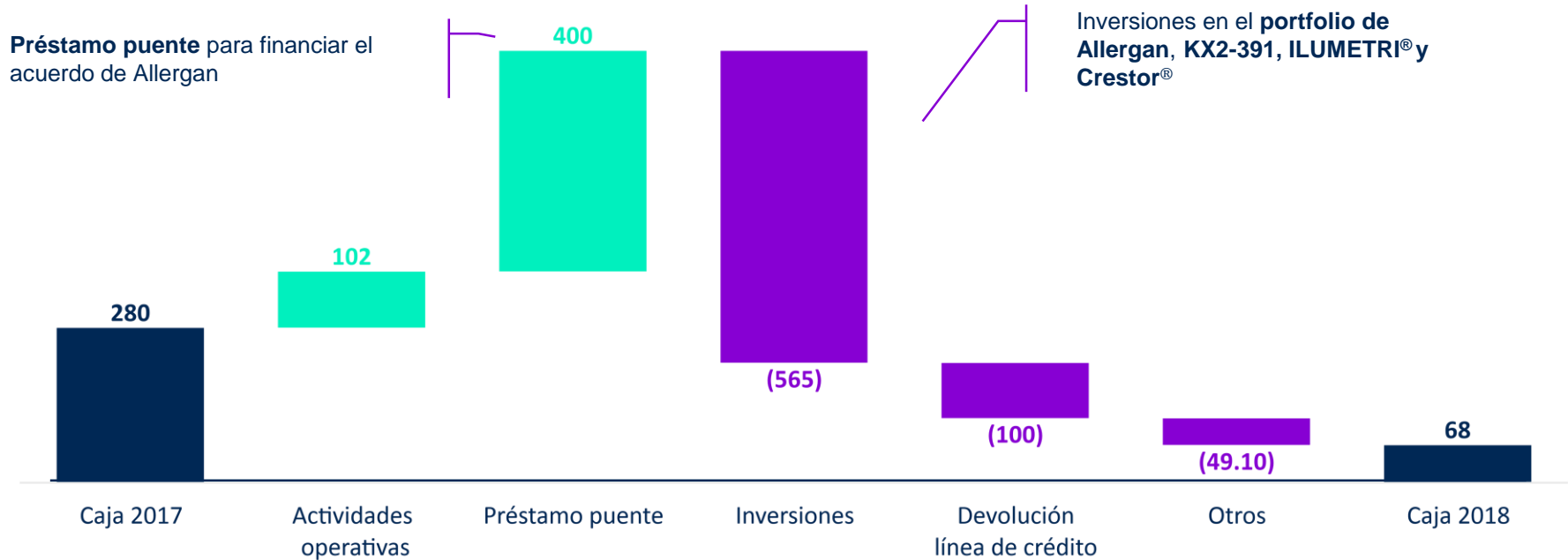


9M 2018 EBITDA – Resultado Neto Normalizado

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017	% var LY	% var CER LY	
EBITDA	149,5	100,1	49,4%	48,7%	Aumento del EBITDA impulsado principalmente por el rendimiento de las Ventas Netas, Margen Bruto mejorado y control de costes
<i>% sobre ventas</i>	<i>27,6%</i>	<i>19,5%</i>			
Depreciación	(62,2)	(78,5)	(20,8%)	(19,9%)	Disminución de la depreciación debido principalmente al deterioro de activos de Aqua en 2017
<i>% sobre ventas</i>	<i>11,5%</i>	<i>15,3%</i>			
EBIT	87,3	21,6	304,2%	297,7%	
<i>% sobre ventas</i>	<i>16,1%</i>	<i>4,2%</i>			
Beneficios por venta de activos	1,2	-	N.S.	N.S.	
Otros costes	(2,3)	(6,2)	(62,9%)	(62,9%)	
Coste de reestructuración	-	(5,8)	(100,0%)	(100,0%)	Renegociación del acuerdo con Sun Pharma
Pérdidas por deterioro	20,0	(129,0)	(115,5%)	(115,5%)	
Ingresos financieros netos / (gastos)	(3,4)	(10,7)	(68,2%)	(65,9%)	Reducción de ingresos financieros netos debido a cambios en la financiación de Obligaciones Senior y al beneficio vinculado a la valoración del <i>equity swap</i>
Beneficios antes de impuestos	102,8	(130,1)	N.S.	N.S.	
Impuesto sobre sociedades	(9,6)	30,4	N.S.	N.S.	
Resultado Neto	93,2	(99,7)	N.S.	N.S.	El Resultado Neto aumenta basado en un fuerte EBITDA , y bajos costes financieros
Resultado Neto Normalizado	78,6	22,6	248,4%	244,6%	

9M 2018 Evolución de caja y *Equity Swap*

Millones de Euros



- Deuda Neta de 553 M€, inferior a lo esperado
- Como ya se informó, **hasta un 5%** de la compañía pasaría a ser autocartera. Ejecución del *Equity Swap*: adquiridas **0,8% de las acciones** de Almirall, equivalente a **1,4 millones de acciones** aproximadamente (precio medio 12,74 euros)

9M 2018 Flujo de caja

Fuerte generación del Flujo de Caja Operativo

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017
Beneficio antes de impuestos	102,8	(130,1)
Depreciaciones y amortizaciones	62,2	78,6
Pérdidas por deterioro	(20,0)	134,2
Variaciones de capital circulante	5,6	(65,2)
Pagos por reestructuración	-	(5,7)
Otros ajustes	(59,4)	(60,9)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	10,7	(12,7)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	101,9	(61,8)
Cobro de intereses	0,2	0,2
Capex recurrente	(10,3)	(14,5)
Inversiones	(565,2)	(36,0)
Desinversiones	2,0	0,6
Pago por combinaciones de negocio	(17,5)	(7,5)
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(590,8)	(57,2)
Pago de intereses	(0,8)	(15,1)
Pago de dividendos	(22,7)	(33,0)
Incremento/ (disminución) deuda	300,0	(172,3)
Flujo de caja de actividades de financiación	276,5	(220,4)
Flujo de caja generado durante el período	(212,4)	(339,4)
Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)	(488,9)	(119,0)

9M 2018 Balance

€ Millones	Septiembre 2018	Diciembre 2017	Var of BS
Fondo de comercio	342,8	341,8	1,0
Activos intangibles	1.169,2	730,3	438,9
Inmovilizado material	117,2	128,3	(11,1)
Activos financieros	144,3	192,0	(47,7)
Otros activos no corrientes	266,4	268,7	(2,3)
Total Activos No Corrientes	2.039,9	1.661,1	378,8
Existencias	96,3	83,7	12,6
Deudores comerciales	159,5	90,5	69,0
Caja y equivalentes	67,8	280,2	(212,4)
Otros activos corrientes	59,0	61,0	(2,0)
Total Activos Corrientes	382,6	515,4	(132,8)
Total Activos	2.422,5	2.176,5	246,0
Patrimonio neto	1.202,6	1.133,7	68,9
Deuda financiera	550,3	250,1	300,2
Pasivos no corrientes	432,0	444,4	(12,4)
Pasivos corrientes	237,6	348,3	(110,7)
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.422,5	2.176,5	246,0

Incremento impulsado principalmente por la transacción con Allergan. El PPA está en marcha, pero la asignación final aún está pendiente

Relativo a los hitos de AstraZeneca

Incremento debido al préstamo puente (400 M€), parcialmente compensado por el retorno de la línea de crédito *revolving*

Reducción principalmente relacionada con los pagos del KX2391, ILUMETRI®, Crestor® y Poli

Posición Neta de Deuda

Caja y equivalentes:	(67,8)
Deuda financiera:	550,3
Planes de pensiones:	70,2

Actualización del pipeline I+D

Actualización de I+D

- **Ensayos clínicos en fase III de KX2-391** (*queratosis actínica*)

Ambos ensayos en fase III cumplieron con el criterio de valoración primario

- **Ensayo clínico en fase III de P3074** (*alopecia androgénica*)

Los resultados primarios del ensayo clínico en fase III de P3074 demostraron una diferencia estadísticamente significativa en el criterio de valoración primario, la variación del TAHC (*target area hair count*) en la semana 24

- **El resto del pipeline de I+D de Almirall progresa adecuadamente**

Los ensayos clínicos de P3058 (onicomicosis) siguen progresando en Europa y los resultados se esperan para el 4T de 2018

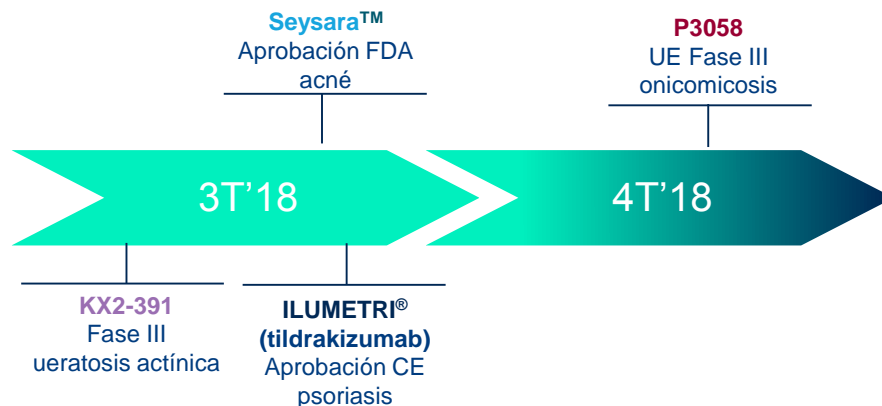
- **Actualización de la codificación del pipeline de I+D de Almirall**

Nuevos códigos indicados en la siguiente diapositiva

Actualización pipeline

Código antiguo	Indicación	Código nuevo	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro	Geografía
 Seysara [®] (sarecycline) tablet 60 mg, 100 mg, 150 mg	Acné (oral)						
 ILUMETRI [®] tildrakizumab	Psoriasis (biológico)						
 Skilarence [®]	Psoriasis (oral)						
KX2-391	Queratosis actínica	ALM14789					 
P3074	Alopecia androgénica	ALM12845					 
P3058	Onicomiosis	ALM12834					
ADP12734	Psoriasis	ALM12734					

Acontecimientos del pipeline de I+D en 2018



Seysara™ es una nueva generación de antibióticos orales

Gran eficacia y tolerabilidad mejorada

Primer antibiótico oral diseñado específicamente para dermatología

- Sareciclina (Seysara™) es una tetraciclina oral de nueva generación
- Primer antibiótico oral en 40 años

Rápido inicio de actuación

- Ha demostrado una reducción significativa de las lesiones inflamatorias a las tres semanas
- Ha demostrado una reducción significativa en ambas lesiones: inflamatorias y no inflamatorias
- Aproximadamente el 85% de los pacientes en los ensayos clínicos con sareciclina tenían acné moderado

Seguridad y tolerabilidad mejoradas

- Se observaron tasas bajas de efectos secundarios gastrointestinales, efectos adversos vestibulares y fototoxicidad en los ensayos clínicos
- El estudio clínico pivotal de sareciclina incluyó pacientes de 9 años en adelante

Conveniencia de la dosificación

- Un comprimido al día
- Disponible en múltiples dosis en función del peso del paciente (1,5 mg/kg)

Ahora los dermatólogos cuentan con una opción terapéutica que ha demostrado reducir lesiones inflamatorias en sólo 3 semanas y que es lo suficientemente segura como para utilizarse en niños de 9 años en adelante

Análisis de Seysara™

Ensayos clínicos en fase III demuestran gran eficacia

- Se ha demostrado la eficacia del tratamiento para el acné de moderado a grave en ambos ensayos clínicos en fase III presentados a la FDA
- Los objetivos primarios evaluaron Seysara™ 1,5mg/kg al día en comparación con placebo para el tratamiento de lesiones inflamatorias del acné, basándose en la escala de Evaluación Global de Investigadores (IGA) y el recuento de lesiones inflamatorias
- Los resultados de Seysara™ en los objetivos primarios de eficacia fueron estadísticamente significativos ($p < 0.004$) frente a placebo

Perfil favorable de seguridad y tolerabilidad

- La ficha técnica demuestra que Seysara™ tiene menos efectos adversos en comparación con otros antibióticos aprobados
- El único efecto adverso fueron náuseas, con al menos un 1% de incidencia, en comparación con el dolor de cabeza, la fatiga, el mareo y el prurito (incidencia $\geq 5\%$) visto en productos competidores
- Adicionalmente, la tasa de interrupción de tratamiento de Seysara™ debido a efectos adversos fue baja (1,4%) en ambos estudios

ILUMETRI® bloquea de forma selectiva la IL23p19 con sólo 4 dosis al año



Eficacia duradera – resultados que mejoran con el paso del tiempo

- ILUMETRI® demostró eficacia mantenida en el tiempo, 92% de los pacientes que respondieron al PASI 75 a la semana 28 mantuvieron la respuesta a los 3 años
- Efectivo en 3 de cada 4 pacientes que no respondieron al inhibidor TNFa



Perfil de seguridad que ofrece tranquilidad a los médicos

- Los resultados de ILUMETRI® a día de hoy sugieren que tiene uno de los mejores perfiles de seguridad entre los tratamientos biológicos para la psoriasis
- No está relacionado con un incremento significativo de infecciones, enfermedad inflamatoria intestinal, episodios cardiovasculares importantes o pensamientos suicidas



Dosis conveniente que reduce la carga de tratamiento (4 dosis al año)

- La disminución en la frecuencia de las dosis facilita la adherencia al tratamiento
- En pacientes con ciertas características, las dosis pueden ser adaptadas para una mayor eficacia



Mejor calidad de vida

- Aproximadamente 2 de cada 3 pacientes manifestaron que la psoriasis ya no afectaba a sus vidas después de solo 3 dosis
- 7 de cada 10 pacientes reportaron una calificación 0 o 1 en el Índice de Calidad de Vida Dermatológica (DLQI) al final de los estudios pivotaes

Secuencia de lanzamientos de ILUMETRI®

Indicado para el **tratamiento de pacientes adultos con psoriasis crónica en placa de moderada a grave** que son candidatos para terapia sistémica

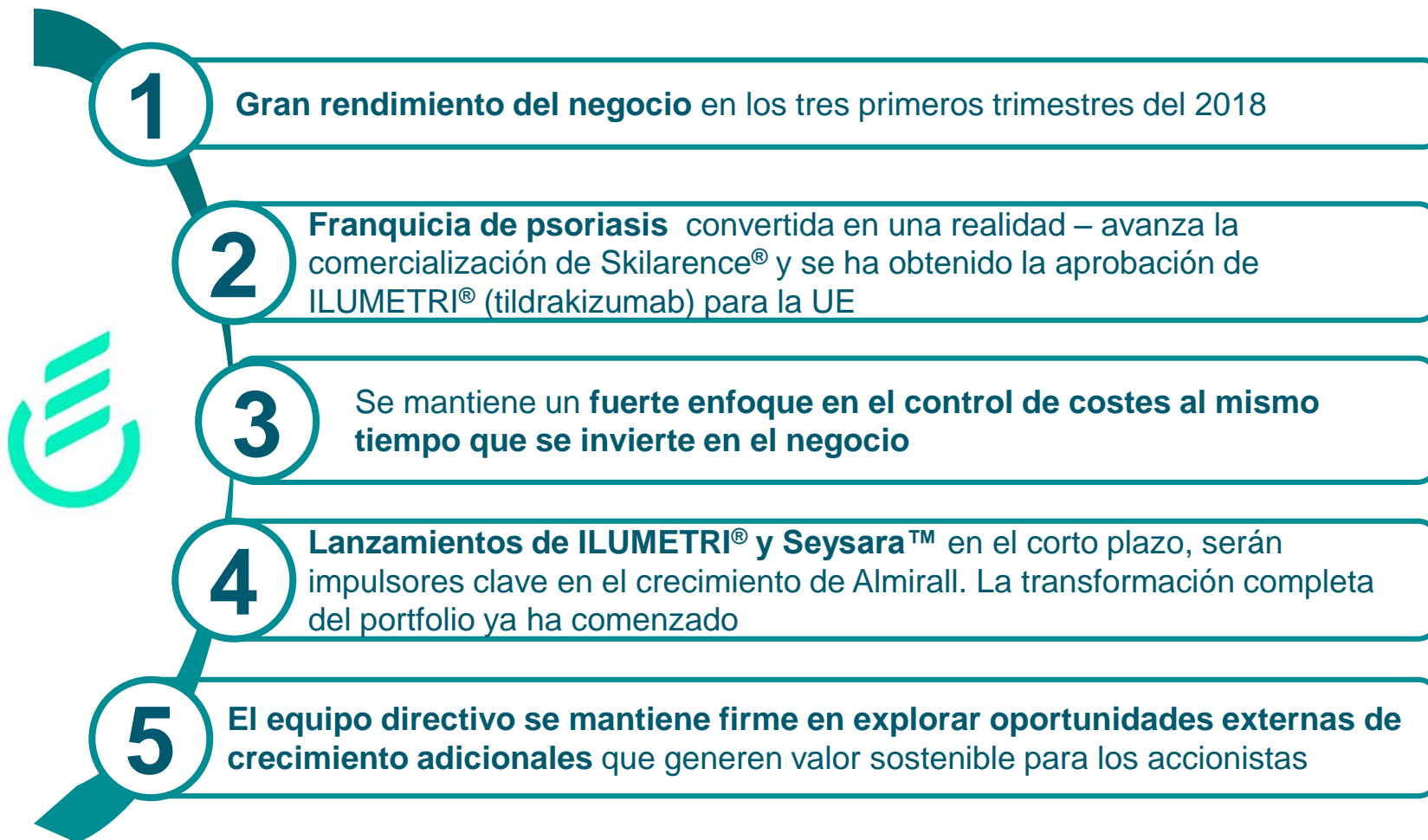
ILUMETRI® es un inhibidor IL23p19 que ofrece un **control mantenido** de la enfermedad gracias a su **eficacia a largo plazo sin la carga que supone la frecuencia de inyecciones** (solo 4 dosis al año en fase de mantenimiento), ni la preocupación por la seguridad, para que los pacientes sean libres de disfrutar completamente de lo que realmente importa en sus vidas

Secuencia de lanzamientos



Conclusiones

Conclusiones



2018 Estimaciones financieras⁽¹⁾

Impacto estimado del acuerdo con Allergan

	De	A*
Ingresos Totales	Crecimiento de un dígito medio	Crecimiento de un dígito medio alto
Ventas Netas	Crecimiento de un dígito medio alto	Crecimiento de un doble dígito bajo
EBITDA	Alrededor del 30% de crecimiento	205-210 M€

(*) Ventas Netas estimadas de Allergan para el 4T de 2018 entre 30-35 M€

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

Apéndices financieros

T3 2018 reexpresado según NIIF 15

€ Millones	3T 2018	3T 2017 reexpresado NIIF 15	% var LY
Ingresos Totales	185,7	182,7	1,6%
Ventas netas	174,0	164,7	5,6%
Otros ingresos	11,7	18,0	(35,0%)
Coste de ventas	(54,2)	(55,4)	(2,2%)
Margen Bruto	119,8	109,3	9,6%
<i>% de ventas</i>	68,9%	66,4%	
I+D	(19,2)	(19,0)	1,1%
<i>% de ventas</i>	(11,0%)	(11,5%)	
Gastos generales y de Administración	(88,3)	(88,8)	(0,6%)
<i>% de ventas</i>	(50,7%)	(53,9%)	
Gastos Generales sin depreciación	(70,5)	(68,4)	3,1%
<i>% de ventas</i>	(40,5%)	(41,5%)	
Depreciación	(17,8)	(20,4)	(12,7%)
Otros gastos operativos	(2,2)	(2,9)	(24,1%)
EBITDA	44,0	41,5	6,0%

9M 2018 Reexpresado según nuevo NIIF 15

€ Millones	YTD Sep 2018	Sep 2017 Reexpresado NIIF 15	% var LY	YTD Sep 2017	% var LY
Ingresos Totales	584,0	561,6	4,0%	561,6	4,0%
Ventas netas	541,4	514,1	5,3%	482,3	12,3%
Ventas netas	541,4	482,3	12,3%	482,3	12,3%
Otros ingresos Reclas	-	31,8	(100,0%)	-	N.S.
Otros ingresos	42,6	47,5	(10,3%)	79,3	(46,3%)
Otros ingresos	42,6	79,3	(46,3%)	79,3	(46,3%)
Otros ingresos Reclas	-	(31,8)	(100,0%)	-	N.S.
Coste de ventas	(169,0)	(171,7)	(1,6%)	(171,7)	(1,6%)
Margen Bruto	372,4	342,4	8,8%	310,6	19,9%
<i>% de ventas</i>	68,8%	66,6%		64,4%	
I+D	(57,4)	(67,2)	(14,6%)	(67,2)	(14,6%)
<i>% de ventas</i>	(10,6%)	(13,1%)		(13,9%)	
SG&A	(264,7)	(295,6)	(10,5%)	(295,6)	(10,5%)
<i>% de ventas</i>	(48,9%)	(57,5%)		(61,3%)	
Gastos Generales y de Administración	(215,6)	(230,5)	(6,5%)	(230,5)	(6,5%)
<i>% de ventas</i>	(39,8%)	(44,8%)		(47,8%)	
Depreciación	(49,1)	(65,1)	(24,6%)	(65,1)	(24,6%)
Otros gastos operativos	(5,6)	(5,5)	1,8%	(5,5)	1,8%
EBITDA	149,5	100,1	49,4%	100,1	49,4%

9M 2018 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD CER Sep 2018	YTD Sep 2018	Var	YTD Sep 2017	% var CER	% var LY
Ingresos Totales	588,0	584,0	4,0	561,6	4,7%	4,0%
Ventas Netas	545,1	541,4	3,7	514,0	6,1%	5,3%
Otros Ingresos	42,9	42,6	0,3	47,6	(9,9%)	(10,5%)
Coste de ventas	(168,6)	(169,0)	0,4	(171,7)	(1,8%)	(1,6%)
Margen Bruto	376,5	372,4	4,1	342,3	10,0%	8,8%
<i>% de ventas</i>	<i>69,1%</i>	<i>68,8%</i>		<i>66,6%</i>		
I+D	(58,0)	(57,4)	(0,6)	(67,2)	(13,7%)	(14,6%)
<i>% de ventas</i>	<i>(10,6%)</i>	<i>(10,6%)</i>		<i>(13,1%)</i>		
Gastos Generales y de Administración	(269,6)	(264,7)	(4,9)	(295,6)	(8,8%)	(10,5%)
<i>% de ventas</i>	<i>(49,5%)</i>	<i>(48,9%)</i>		<i>(57,5%)</i>		
<i>Gastos Generales y de Administración sin Depreciación</i>	(219,8)	(215,6)	(4,2)	(230,5)	(4,6%)	(6,5%)
<i>% de ventas</i>	<i>(40,3%)</i>	<i>(39,8%)</i>		<i>(44,8%)</i>		
<i>Depreciación</i>	(49,8)	(49,1)	(0,7)	(65,1)	(23,5%)	(24,6%)
Otros gastos operativos	(5,9)	(5,6)	(0,3)	(5,5)	7,3%	1,8%
<i>% de ventas</i>	<i>(1,1%)</i>	<i>(1,0%)</i>		<i>(1,1%)</i>		
EBIT	85,9	87,3	(1,4)	21,6	297,7%	304,2%
<i>% de ventas</i>	<i>15,8%</i>	<i>16,1%</i>	-	<i>4,2%</i>		
Depreciación	62,9	62,2	0,7	78,5	(19,9%)	(20,8%)
<i>% de ventas</i>	<i>11,5%</i>	<i>11,5%</i>		<i>15,3%</i>		
EBITDA	148,8	149,5	(0,7)	100,1	48,7%	49,4%
<i>% de ventas</i>	<i>27,3%</i>	<i>27,6%</i>		<i>19,5%</i>		
Beneficios por venta de activos	1,3	1,2	0,1	-	N.S.	N.S.
Otros costes	(2,3)	(2,3)	-	(6,2)	(62,9%)	(62,9%)
Pérdidas por deterioro/ (pérdidas)	20,0	20,0	-	(129,0)	(115,5%)	(115,5%)
Ingresos financieros netos/ (gastos)	(3,7)	(3,4)	(0,3)	(10,7)	(65,9%)	(68,2%)
Beneficio antes de impuesto / (pérdidas)	101,3	102,8	(1,5)	(130,1)	(177,8%)	(179,0%)
Impuesto sobre sociedades	(8,9)	(9,6)	0,7	30,4	(129,3%)	(131,6%)
Resultados Neto	92,3	93,2	(0,8)	(99,7)	-192,6%	-193,5%
Resultado Neto Normalizado	77,8	78,6	(0,9)	22,6	244,6%	248,4%

EURO	CER 2018	Sep 2018
USD	1,11	1,19
CHF	1,09	1,16
GBP	0,87	0,88
PLN	4,26	4,25
DKK	7,44	7,45

9M 2018 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017	% var vs LY
Europa	142,0	134,7	5,5%
Franquicia Ciclopoli	33	30	9,6%
Solaraze	24	26	(6,7%)
Franquicia Decoderm	19	19	3,5%
Skilarence	12	2	N.S.
Otros	54	58	(7,8%)
EE.UU.	35	42	(15,7%)
Resto del mundo	8	7	5,8%
Total Derma Rx	185	184	0,6%
ThermiGen	13	22	(41,9%)
Total Almirall Derma	198	206	(3,8%)

9M 2018 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017	% var vs LY
Europa	406,0	363,6	11,7%
EE.UU.	48,6	64,7	(24,9%)
Mercados Emergentes	86,8	85,8	1,2%
Total	541,4	514,1	5,3%

9M 2018 Productos más vendidos

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017	% var vs LY
Franquicia Ebastel	45	44	1,5%
Franquicia Ciclopoli	38	34	10,0%
Efficib/Tesavel	38	36	5,0%
Crestor	32	-	N.S.
Solaraze	24	26	(6,4%)
Almax	21	19	14,9%
Sativex	20	18	11,7%
Franquicia Decoderm	20	19	4,0%
Franquicia Airtal	18	16	12,6%
Imunorix	13	17	(23,2%)
Skilarence	12	2	N.S.
Resto de productos	262	284	(8,8%)
Ventas Netas	541	514	5,3%

Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto & EBITDA

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017
Ingresos (*)	541,4	482,3
Impacto NIIF 15	-	31,7
- Aprovisionamientos	(123,0)	(130,5)
- Otros costes fabricación (**)		
Gastos de personal	(21,9)	(21,4)
Amortizaciones	(7,6)	(7,2)
Otros gastos de explotación	(12,6)	(12,5)
- Variación neta de provisiones (**)	(3,9)	-
Margen Bruto	372,4	342,3
% sobre INCN	68,8%	66,6%

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

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017
Beneficio de explotación	106,2	(115,0)
- Subtotales directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	62,2	78,6
Resultados netos por enajenación de activos	(1,2)	-
Resultado por deterioro del inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	(20,0)	124,5
- Otros importes no trazables directamente con CCAACC		
Otros gastos de explotación(***)	2,3	6,3
EBITDA	149,5	100,1

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

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

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017
EBITDA	149,5	100,1
- Amortizaciones	(62,2)	(78,5)
EBIT	87,3	21,6

€ Millones	YTD Sep 2018	YTD Sep 2017
Ingresos financieros	0,7	0,2
Gastos financieros	(3,3)	(21,8)
Beneficios / (pérdidas) por valoración de instrumentos financieros	6,3	(3,3)
Diferencias de cambio	(7,1)	14,1
Ingresos financieros netos / (gastos)	(3,4)	(10,7)



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