



Solutions with you in mind

FY 2016
Resultados Financieros
y *Business Update*

27 de Febrero de 2017

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 de la *Ley Española 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores*, y sus reglamentos de desarrollo. 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: FY 2016 Financial Results



1

Destacados FY 2016

Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer

2

Evaluación Financiera

David Nieto, Executive Vice President, Finance, CFO

3

Evaluación Derma

Alfonso Ugarte, Executive Vice President, Global Commercial Strategy

4

Evolución R&D

Thomas Eichholtz, Executive Vice President, Research & Development, CSO

5

Conclusiones 2016 y Previsiones 2017

Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer



FY 2016 Destacados



Eduardo Sanchiz
CEO

Fuerte rendimiento en 2016

Fuerte comportamiento operacional

- Resultados por encima de estimaciones
- Dermatología lidera el aumento de ventas
- Integración de Poli & Thermi
- Reasignación de recursos

8 acuerdos completados en el año



Lanzamientos exitosos de productos



Pipeline de Dermatología creciendo

- 11 programas en Descubrimiento
- 2 proyectos en Desarrollo Temprano, 1 Fase II, 3 Fase III
- 1 proyecto en fase de Registro, 1 en Preregistro

Balance saludable para apoyar la estrategia de crecimiento inorgánico

Fuerte crecimiento en Dermatología y Estética

Ejecución en Dermatología

- Crecimiento en Dermatología en un +32%
- Crecimiento fuerte en Estética en un +62%* (ThermiGen) y en Dermatología de prescripción en un +19%
- Dermatología supone un 51% de las Ventas Netas

Rendimiento positivo mientras se gestiona las dificultades

- Dermatología de prescripción en Europa +23%, impulsado por los productos del Grupo Polichem, Dermatología de prescripción en EEUU creciendo en un +10%, apoyado por un mayor volumen
- Exitoso lanzamiento de Veltin™, consolidando la nueva franquicia de acné y, de Altabax™
- 80% de los ingresos globales del Grupo no están expuestos a las políticas de precios en EEUU

Nuevos lanzamientos de productos y capacidad de balance para proyectos de desarrollo de negocio

- Diez transacciones en los últimos dos años
- Dos nuevos lanzamientos en Julio 2017 (DMF) y Julio 2018 (tildrakizumab) con un fuerte potencial de crecimiento
- Tres productos competitivos en desarrollo en Fase III
- Fuerte posición de caja

* No pertenecía a Almirall en 2015



2016 Destacados Financieros



David Nieto
CFO

2016 - Continúa el fuerte comportamiento



FY 2016 Estimaciones*

Ingresos Totales → +11,7%



Ventas Netas → +11,6%



EBITDA → +10,6%



* Estimaciones 2016 dadas en Feb. 2016: Ingresos Totales, Ventas Netas, EBITDA todos con un crecimiento porcentual de un dígito alto

2016 – Cuenta de Perdidas y Ganancias

Millones de €	2016	2015	% var
Ingresos totales	859,3	769,0	+11,7%
Ventas Netas	764,4	685,0	+11,6%
Otros Ingresos	94,9	84,0	+13,0%
Margen Bruto	536,9	470,5	+14,1%
% sobre ventas	70,2%	68,7%	
I+D	(98,3)	(66,3)	+48,3%
% sobre ventas	(12,9%)	(9,7%)	
Gastos generales y de administración	(404,8)	(354,3)	+14,3%
% sobre ventas	(53,0%)	(51,7%)	
Gastos generales (excl. Depreciación)	(320,5)	(295,3)	+8,5%
% sobre ventas	(41,9%)	(43,1%)	
EBITDA	227,6	205,7	+10,6%
% sobre ventas	29,8%	30,0%	
EBIT	127,3	131,4	(3,1%)
% sobre ventas	16,7%	19,2%	
Resultado neto	83,0	82,5	+0,6%
Beneficio por acción normalizado (€)	0,48 €	0,48 €	

Crecimiento de ingresos impulsado por Dermatología tras las adquisiciones de Polichem / ThermiGen y nuevos lanzamientos en Dermatología de prescripción en EEUU

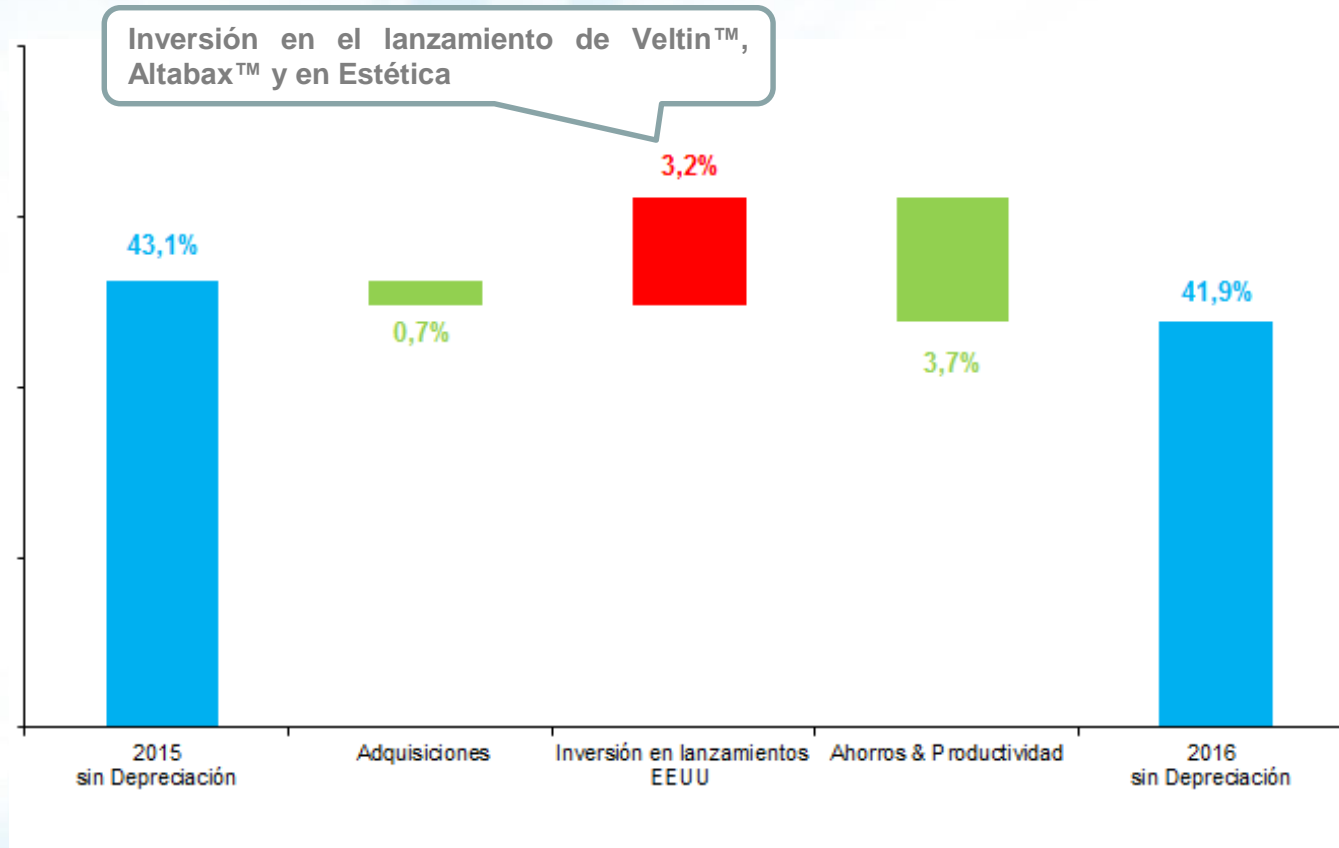
Mejora de margen bruto 150 puntos básicos como resultado favorable del mix de producto

Inversión en I+D para apoyar el Pipeline de Dermatología tras los proyectos de Polichem, Patagonia, Nuevolution y Mercachem

Los gastos generales (excluyendo depreciación) crecen más despacio que las ventas – ahorros productivos

El margen de EBITDA sobre ventas está en un 30% a pesar de las inversiones importantes en los lanzamientos en EEUU y en I+D

Reinversión de ahorros en productos de crecimiento



2016 - Balance



Millones de €	Diciembre 2016	% de BS	Diciembre 2015
Fondo de comercio	432,8	15,4%	347,3
Activos intangibles	993,0	35,2%	412,7
Inmovilizado material	132,3	4,7%	127,8
Activos financieros no corrientes	194,4	6,9%	180,6
Otros activos no corrientes	327,5	11,6%	316,8
Total Activos no corrientes	2.080,8	73,8%	1.385,2
Existencias	91,0	3,2%	87,1
Deudores comerciales	130,6	4,6%	121,0
Caja y equivalentes	466,7	16,6%	868,0
Otros activos corrientes	50,2	1,8%	71,0
Total Activos corrientes	738,5	26,2%	1.147,1
Total Activos	2.818,5		2.532,3
Patrimonio neto	1.520,3	53,9%	1.462,6
Deuda con entidades de crédito	321,0	11,4%	319,7
Pasivos no corrientes	609,5	21,6%	452,3
Pasivos corrientes	367,7	13,0%	297,7
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.818,5		2.532,3

Fondo de comercio aumenta por los activos de la adquisición del Grupo Polichem y de ThermiGen. Los activos intangibles también incluyen la licencia vinculada al acuerdo con Sun Pharma para la psoriasis

Disminución de caja tras adquisiciones / actividades de desarrollo de negocio, parcialmente compensado con la desinversión de México y la generación de flujo de caja de actividades operacionales

Las Obligaciones Senior se sustituirán por una línea de crédito *Revolving*. Aumento de pasivos por impuestos diferidos con relación al Grupo Polichem y ThermiGen PPA's y Sun Pharma

Posición neta de caja :

- + Caja y Equivalentes 466.7 Millones
- Deuda Financiera 321.0 Millones
- Planes de Pensiones 71.9 Millones

Obligaciones Senior & línea de crédito *revolving*

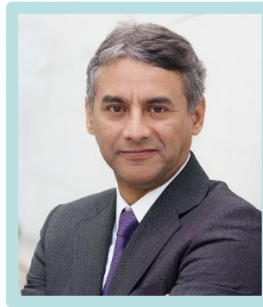


Impacto positivo de caja en 2017

		Tipo de Interés	Importe
Obligaciones Senior	➔	4,625%	€324 Mn
Línea de crédito <i>revolving</i>	➔	Inferior al 1,0% (*)	€250 Mn
Impacto	➔	Acretivo desde la segunda parte del 2017	

* Línea de crédito revolving con un tipo de interés fijo durante los próximos 4 años

Dermatología



Alfonso Ugarte
Executive Vice President
Global Commercial Strategy

2016 liderado por Dermatología Rx y Estética

Fuerte comportamiento operacional

- Total de Dermatología creciendo en un +32%
- Dermatología supone un 51% de las Ventas Netas vs 43% en 2015

Fuerte entrada en Estética

- ThermiGen: rápido crecimiento interanual + 62%
- Puesta en marcha en UE en el 1T 2017

Fuerte Dermatología Rx en Europa

- Dermatología Rx en UE creciendo más de +23% impulsado por Ciclopoli®
- Lanzamiento de DMF alrededor de mediados de 2017

Crecimiento de doble dígito en Dermatología Rx en EEUU

- EEUU Dermatología Rx creciendo en un +10%
- Lanzamientos nuevos con éxito de Veltin™ y Altabax™

Equipo de desarrollo de negocio sigue enfocado en oportunidades adicionales en Dermatología / Estética

2016 Ventas en Dermatología



€ miles		YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var vs LY
Europa	→	179.025	145.107	+23,4%
EEUU	→	165.147	150.010	+10,1%
Resto del Mundo	→	7.209	-	n.m
Dermatología Rx	→	351.380	295.117	+19,1%
ThermiGen	→	38.467	-	n.m
Total Dermatología	→	389.847	295.117	+32,1%

Desglose geográfico: ventas en Dermatología Rx



Europa	€ miles	YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var vs LY
Solaraze®	→	36.974	36.554	+1,1%
Ciclopoli®	→	33.946	-	n.m
Decoderm®	→	24.378	23.163	+5,2%
Otros UE	→	83.727	85.380	(1,9%)
Total	→	179.025	145.107	+23,4%



EEUU	€ miles	YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var vs LY
Franquicia Acné ⁽¹⁾	→	109.186	97.089	+12,5%
Franquicia esteroides ⁽²⁾	→	32.814	38.365	(14,5%)
Otros EEUU	→	23.147	14.556	+59,0%
Total	→	165.147	150.010	+10,1%

(1) Acticlate™+ Veltin™ (2) Verdeso™ + Cordran™

Estética: De la estrategia a la ejecución

Nueva estrategia de Almirall

Información clave del mercado estético:

Comités de asesores, Estudios de Mercado, entrevistas KOL....

Desarrollo del negocio :

Construir el portfolio de estética

2015

Inversión de capital Suneva

2016

THERMI™
an Almirall company
Adquisición

Silhouette en EEUU

2017

Red de ventas directas de Thermi en Europa

Thermi destacados clave – mercado EEUU 2016



Continúa el rápido aumento de la base de usuarios de Thermi

- Más de 2.000 usuarios
- Más de 150.000 procedimientos llevados a cabo

Red de ventas reforzada

- Lanzamiento de un equipo de *Practice Development Partners* – que trabajan con clientes para generar negocio en sus clínicas
- Se dobla el Equipo de ventas respecto al año anterior

Fuerte presencia en ferias comerciales y en los medios

- Asistencia a más de 100 ferias comerciales
- Gran interés en la prensa con alrededor de 60 artículos en prensa escrita y *online*

Derechos de distribución de Silhouette InstaLift™ suturas en EEUU

- Método mínimamente invasivo en la cara
- Buena opción en pacientes para quienes la cirugía facial no sea su preferencia. Combina con el procedimiento de ThermiTight
- Buena acogida por médicos y pacientes



Thermi 2017 - Europa & Resto del mundo



Primer paso a una importante presencia directa en Europa

- Director Comercial EMEA basado en Barcelona
- Aumento gradual de la red de ventas propia para Thermi en España, Francia y Reino Unido
- Almacén y central de pedidos Thermi en Barcelona

Resto del Mundo

- Presencia indirecta en Asia + Latinoamérica
- Ventas a través de Partners

Actualización y ampliación continuada de la cartera de productos

DMF (dimetilfumarato) LAS41008: Psoriasis

- Tratamiento oral en adultos con psoriasis crónica en placa, de moderada a severa, que nos permitirá ofrecer una nueva alternativa terapéutica oral para la psoriasis en Europa
- Terapias orales como acitretin, methotrexate y ciclosporin se usan ampliamente, pero los tratamientos a largo plazo son limitados, debido a los efectos secundarios a largo plazo
- Los ésteres de ácido fumárico son la terapia oral #1 recetada y la mayor terapia no biológica en Alemania, gracias a la experiencia a largo plazo, y su consideración coste/efectividad
- Un estudio de predisposición para recetar en Alemania, Reino Unido, España e Italia demostró que la mayoría de los dermatólogos usarían DMF en el 30% de sus pacientes de tratamiento sistémico oral (al igual que los ésteres de ácido fumárico en Alemania)
- Se espera la aprobación a mediados de 2017
- Pico de ventas estimado en más de 50 millones de euros

Tildrakizumab IL23p19: Psoriasis



- Los resultados adicionales del programa global de Fase III se presentarán en la Academia Americana de Dermatología (AAD)
- Encuestas a pacientes muestran que una menor frecuencia de inyecciones (uno por trimestre) y un alto mantenimiento de la eficacia resultan importantes atributos para su terapia
- Se prevé que tildrakizumab tenga una excelente eficacia a largo plazo y seguridad para los pacientes
- Nuestra estrategia se basa en: a) niveles competitivos de eficacia b) perfiles de dosificación más convenientes c) mejor efecto de mantenimiento d) no tendrá rebote tras la retirada de la terapia e) buen perfil de seguridad
- Se espera presentación en la UE a mediados de 2017
- Pico de ventas estimado en más de 200 millones de euros



I+D



Thomas Eichholtz
Executive Vice President
Research & Development, CSO

I+D destacados en 2016



- Se ha incorporado el pipeline de Polichem
- Se han iniciado los programas de la Fase III en UE
- Preparación para la Fase III en EE.UU



POLICHEM



- Aprobación de ADP 18998 (Actikerall®) extensión del tratamiento de campo pequeño
- Innovación externa: Patagonia, NuEvolution, Bicosome y Mercachem



bicosome®

MERCACHEM



Evolución del Pipeline: Productos en fase clínica



Programa	Indicación	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro
LAS41008 (DMF)	Psoriasis	→			
Tildrakizumab	Psoriasis	→			
P3058	Onicomycosis	→			
P3073	Psoriasis en las uñas	→			
P3074	Alopecia Androgénica	→			
PAT001	Ictiosis	→			
ADP31415	Pénfigo	→			
ADP13612	Rosácea	→			

Productos en fase clínica avanzada

Programa	Indicación Principio activo / Mda	Año estimado lanzamiento	Pico de ventas estimado		Destacado
LAS41008 (DMF)	Psoriasis Dimetilfumarato (éster ácido fumárico)	2017	> 50€		<ul style="list-style-type: none"> • Tratamiento Oral en adultos para la psoriasis de moderada a severa
Tildrakizumab	Psoriasis Anticuerpo IL23p19	2018	> 200€		<ul style="list-style-type: none"> • Frecuencia conveniente, eficacia a largo plazo, buen perfil de seguridad
P3073	Psoriasis en las uñas Calcipotriol	2019	> 60€	 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencialmente el primer tratamiento aprobado específicamente para psoriasis en las uñas. Laca de uñas de tecnología HPCH
P3058	Onicomcosis Terbinafina	2020	> 60€	 	<ul style="list-style-type: none"> • Antimicótico de referencia que ofrece una conveniencia superior de laca de uñas de tecnología HPCH
P3074	Alopecia Androgénica Finasterida	2020	> 60€	 	<ul style="list-style-type: none"> • Potencialmente el primer tratamiento tópico de finasterida reduciendo absorción sistémica y efectos secundarios.

Desarrollo del pipeline – innovación externa



- La ictiosis congénita es un conjunto de alteraciones raras en la piel que afectan alrededor de 100.000 y 160.000 pacientes en la Unión Europea y los Estados Unidos, respectivamente
- PAT-001 esta iniciando la Fase II y ha sido designado como “medicamento huérfano” por la FDA (Food and Drug Administration) para el tratamiento de la ictiosis congénita.
- Se espera que PAT-001 sobrepase los \$100 millones de pico de ventas en EEUU, y se espera su presentación en 2022
- No hay ningún tratamiento aprobado de la FDA en EEUU para subtipos moderados y severos de esta enfermedad

Discovery Pipeline – innovación externa

MERCACHEM

- Almirall ha obtenido los derechos exclusivos del programa de Mercachem de bloqueadores de citoquinas para identificar y desarrollar nuevas terapias basadas en moléculas pequeñas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel
- El programa de bloqueadores de citoquinas tiene su origen en la colaboración de Mercachem con Vipergen, que utiliza su librería exclusiva codificada con ADN y la tecnología de ensayo BTE
- Almirall financiará las investigaciones de Mercachem en esta área y asumirá actividades futuras en pre-clínica, clínica, regulatorias o comerciales.



NUEVOLUTION

- Almirall ha obtenido los derechos del programa inhibidor RORyt de Nuevolution para identificar y desarrollar nuevas terapias con pequeñas moléculas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel y la artritis psoriásica (AP)
- Colaboración de investigación para la identificación de inhibidores RORyt, con opción de exclusividad para Almirall dentro del ámbito dermatológico
- Almirall será responsable de la financiación de las investigaciones adicionales, así como de las actividades pre-clínicas, clínicas, regulatorias y comerciales

Discovery: Enfoque en indicaciones de Dermatología





Conclusiones y previsiones



Eduardo Sanchiz
CEO

2016 Conclusiones



- **Los resultados de 2016 sobrepasan las estimaciones**, mostrando una mejoría significativa a nivel del margen bruto y con un margen de EBITDA sostenido
- **Ejecución de estrategia**: reasignación de recursos, transacciones relevantes
- Buen progreso del *pipeline* de I+D; 1 proyecto en Registro y 1 en Preregistro
- Se mantiene **una posición financiera saludable** para poder financiar potenciales transacciones
- Propuesta del dividendo de **33 millones de euros** o 0,19 euros por acción

Ejecución de la estrategia



Previsiones positivas para 2017



- Los ingresos totales serán impulsados principalmente por Veltin™, Altabax™, Ciclopoli® y Thermi
- *Soft spots*: Acticlate™, Cordran™, Solaraze®, productos históricos
- Seguir invirtiendo en I+D para apoyar el *pipeline*
- Se anticipa la aprobación y lanzamiento de DMF a mediados de 2017
- Objetivo de obtener ratios de EBITDA sólidos y a la vez invertir en crecimiento futuro
- El desarrollo del negocio sigue siendo una prioridad para el equipo directivo

Estimaciones 2017 vs 2016 ⁽¹⁾

Ingresos ⁽²⁾	➔	Crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio
Ventas netas	➔	Crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio
EBITDA	➔	Crecimiento porcentual de un dígito medio

Motores de crecimiento de ingresos	➔	Veltin™, Altabax™, Ciclopoli®, Thermi
Retos	➔	Acticlate™, Cordran™, Solaraze®, productos históricos
Reequilibrio Opex	➔	Reinvertir ahorro Opex en los motores de crecimiento actuales y futuros

(1) Tipo de cambio constante

(2) Ventas netas + Otros Ingresos

Apéndices financieros

Perdidas y Ganancias 2016

€ Millones	YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var
Ingresos totales	859,3	769,0	11,7%
Ventas Netas	764,4	685,0	11,6%
Otros Ingresos	94,9	84,0	13,0%
Coste de ventas	(227,5)	(214,5)	6,1%
Margen Bruto	536,9	470,5	14,1%
% sobre ventas	70,2%	68,7%	
I+D	(98,3)	(66,3)	48,3%
% of sales	(12,9%)	(9,7%)	
Gastos generales y de administración	(404,8)	(354,3)	14,3%
% sobre ventas	(53,0%)	(51,7%)	
Gastos generales sin Depreciación	(320,5)	(295,3)	8,5%
% sobre ventas	(41,9%)	(43,1%)	
Depreciación	(84,3)	(59,0)	42,9%
Otros Gastos Operativos	(1,4)	(2,5)	(44,0%)
EBIT	127,3	131,4	(3,1%)
% sobre ventas	16,7%	19,2%	
Amortizaciones	100,3	74,3	35,0%
% sobre ventas	13,1%	10,8%	
EBITDA	227,6	205,7	10,6%
% sobre ventas	29,8%	30,0%	
Gastos de reestructuración	(26,6)	(7,8)	n.m.
Ingresos / (gastos) financieros netos	(19,0)	4,4	n.m.
Otros	10,9	44,6	(75,6%)
Beneficios antes de impuestos	92,6	172,6	(46,3%)
Impuesto sobre sociedades	(17,1)	(40,8)	(58,1%)
Resultado neto	75,5	131,8	(42,7%)
Resultado neto normalizado	83,0	82,5	0,6%
Beneficio por acción (€) (1)	0,44 €	0,76 €	
Beneficio por acción normalizado (€)(1)	0,48 €	0,48 €	

Flujo de caja 2016

€ Millones	Dic 2016 YTD	Dic 2015 YTD
Beneficio antes de impuestos	92,6	172,6
Amortizaciones	100,3	74,3
Cambios de capital circulante	8,7	(23,3)
Pagos por restructuración	(23,7)	(23,3)
Otros ajustes	(54,1)	25,7
Flujo de Caja impuestos	(18,7)	(55,1)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	105,1	170,9
Ingresos Financieros	1,2	2,8
Inversiones	(80,5)	(56,6)
Desinversiones	13,4	64,0
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(3,1)	0,2
Cambios en perimetros de consolidación	(388,3)	(15,9)
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(457,3)	(5,5)
Gastos financieros	(15,2)	(15,4)
Distribución de dividendo	(33,0)	(35,0)
Incremento / (disminución) Deuda	(0,9)	(1,4)
Flujo de caja de actividades financieras	(49,1)	(51,8)
Flujo de caja generado durante el periodo	(401,3)	113,6
Flujo de caja generado durante el periodo (III) = (I) + (II)	(352,2)	165,4

Desglose ventas por Región



€ miles	YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var vs LY
Europa (ex España)	285.367	243.279	17,3%
Norteamérica	211.056	168.705	25,1%
España	193.649	221.034	(12,4%)
Otros	74.289	51.968	43,0%
Total	764.360	684.986	11,6%

Desglose ventas por producto

€ miles	YTD Dic 2016	YTD Dic 2015	% var vs LY	
Oral Acne franchise (doxycycline)	94.103	96.826	(2,8%)	●
Ebastel y otros (ebastine)	56.328	62.139	(9,4%)	●
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	47.274	44.134	7,1%	●
ThermiGen	38.467	-	n.m.	●
Ciclopoli (ciclopirox)	38.459	-	n.m.	●
Solaraze (diclofenac sodium)	36.974	36.564	1,1%	●
Almax (almagate)	25.584	23.870	7,2%	●
Decoderm y otros (flupredniden)	24.378	23.163	5,2%	●
Cordran (flurandrenolide)	22.492	27.703	(18,8%)	●
Airtal y otros (aceclofenac)	22.061	28.017	(21,3%)	●
Sativex (tetrahydrocannabinol)	18.844	16.058	17,4%	●
Otros	339.396	326.512	3,9%	●
Total Ventas Netas	764.360	684.986	11,6%	

- Productos propios
- Productos licenciados



Para más información, por favor contactar con:

Pablo Divasson del Fraile
Corporate Comms. & Investor relations
Tel. +34 93 291 3087
pablo.divasson@almirall.com

O visita nuestra web: www.almirall.com