



9M 2019

# Resultados Financieros & Business Update

11 de noviembre de 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. Destacados 9M 2019 & motores de crecimiento

Peter Guenter, CEO

## 2. Situación financiera

Peter Guenter, CEO

## 3. Actualización pipeline I+D

Bhushan Hardas, CSO

## 4. Conclusiones

Peter Guenter, CEO

*Apéndices financieros*

# Destacados 9M 2019 & motores de crecimiento

# Destacados 9M 2019



- **Importante impulso del negocio con un crecimiento de doble dígito en Ingresos Totales y un importante apalancamiento operativo.** Ingresos Totales 683M€ +17%, Ventas Netas 638M€ +18% y EBITDA 237M€ +58%

---

- **Gran impulso de los motores de crecimiento**
  - En Europa, nuestra franquicia de psoriasis continúa impulsada por el crecimiento de **Skilarence®** e **Ilumetri®**
  - En EE.UU., **Seysara™ (acné)** continúa ganando cuota en el mercado de marcas y genéricos

---

- **Notable progreso del pipeline en fase avanzada:** Lebrikizumab (dermatitis atópica) inicio de la fase III; Finasteride (alopecia androgénica) presentado a la EMA en septiembre; Terbinafina (onicomicosis) presentado a la EMA en julio

---

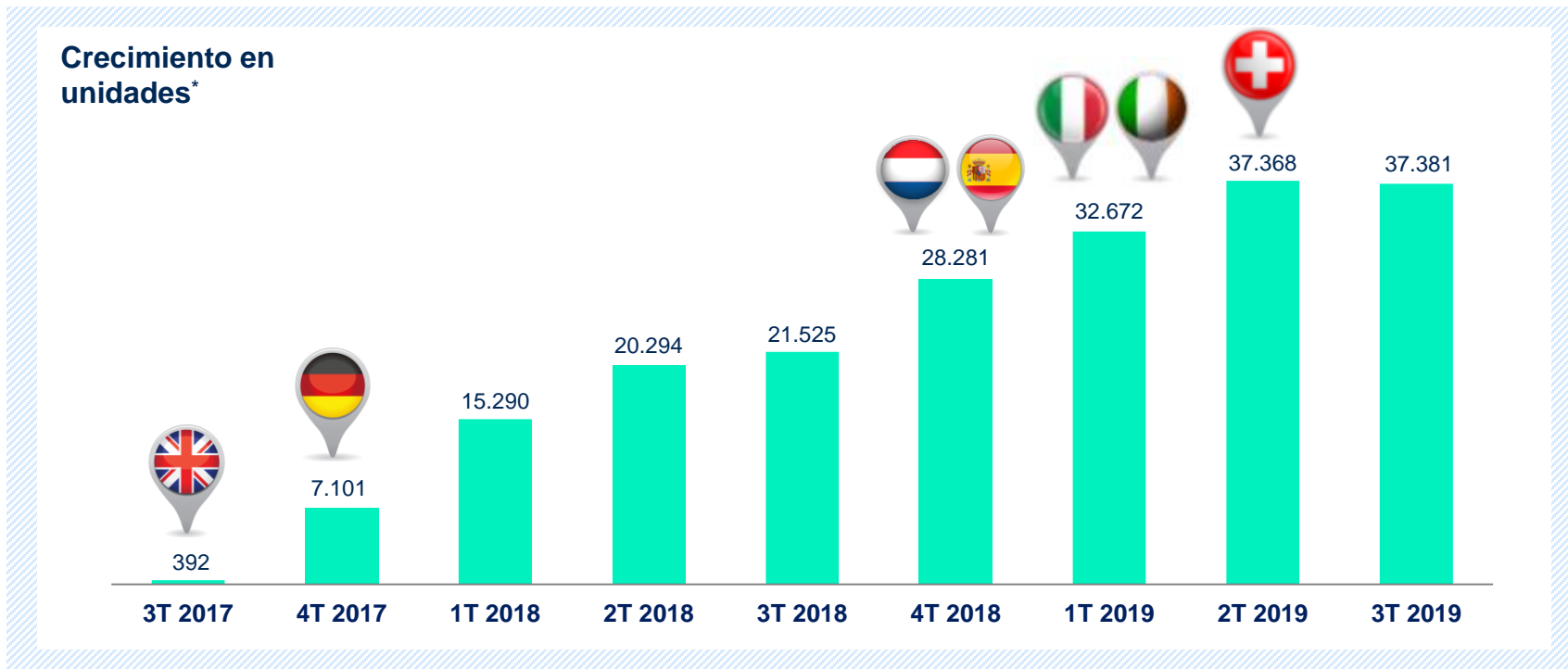
- **Se reitera la previsión mejorada para 2019\***, Ingresos Totales y Ventas Netas crecen a doble dígito bajo y EBITDA entre 300-310M€ para el ejercicio financiero

\* Tipo de cambio constante

# Motores de crecimiento



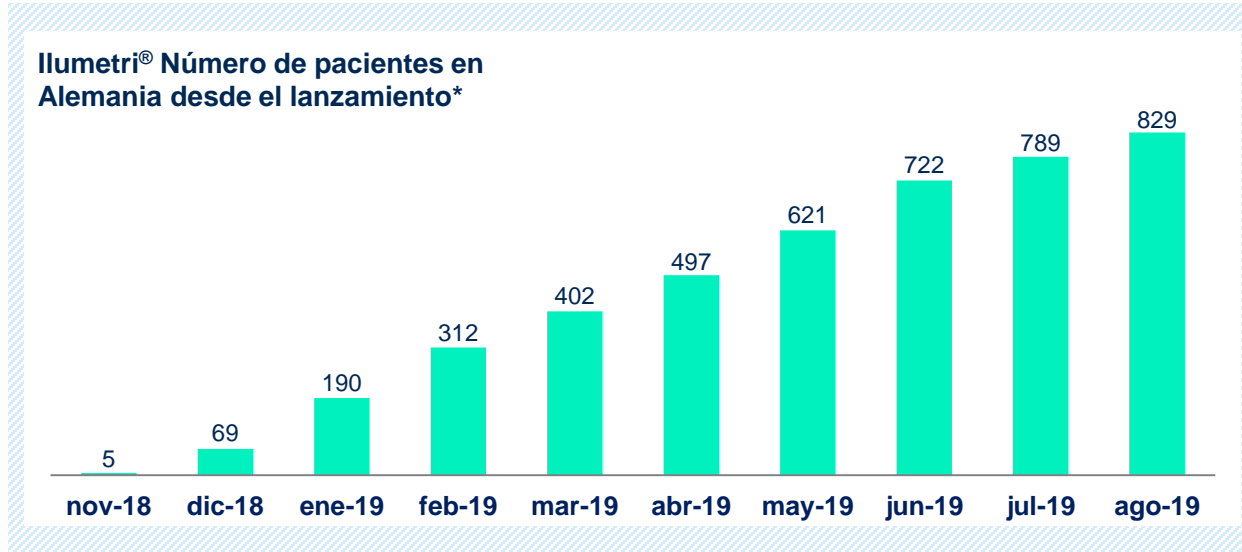
## Líderes en el mercado de fumaratos en países clave de la UE



- **Líder en el mercado de fumaratos** en Alemania y Países Bajos
- **Impacto esperado en el 3T debido a la estacionalidad**
- **El lanzamiento de Skilarence continuará** en Portugal, Polonia y República Checa próximamente
- **Más del 80% de la cuota de mercado en Alemania** corresponde a nuevos paciente\*\* con dosis de 30mg

\* Fuente: IQVIA IMS ventas auditadas & SAP. \*\* IMS DataView.

## La secuencia de lanzamientos continúa en Europa



### Gran impulso en Europa

- Recientemente lanzado en **Austria** (julio), **Suiza** (agosto), **Países Bajos** (agosto) y **España** (septiembre)
- El *Patient Access Scheme* está firmado en UK para presentar Ilumetri® como el biológico con mejor relación coste-eficacia
- **La secuencia de lanzamientos en Europa continuará en Italia, Bélgica, República Checa y Francia**

### Eficacia a largo plazo y perfil de seguridad

- **Dos estudios de extensión confirman la eficacia a largo plazo y seguridad con los datos más extensos disponibles sobre IL-23p19 en manuscrito**
- Un estudio reciente presentado en la EADV en Madrid, muestra que durante 4 años de tratamiento con 100 mg de tildrakizumab, los índices de respuesta PASI y PGA se mantenían elevados y duraderos\*\*

\*Fuente: IQVIA LRX. Nuevos y antiguos pacientes.

\*\*Eficacia y seguridad a largo plazo de Tildrakizumab para psoriasis en placas: Resultados de 4 año reSURFACE 1. [Abstract]. EADV 2019.





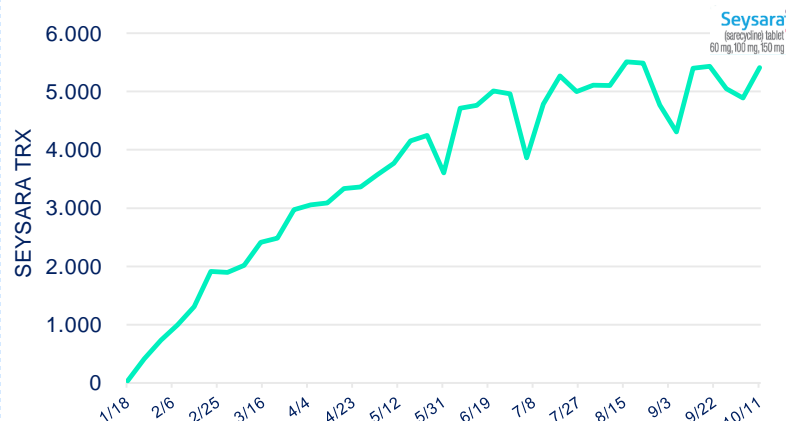
## Ganando cuota en el mercado de marcas y genéricos

### Buena cobertura de pagadores y de volumen de ventas

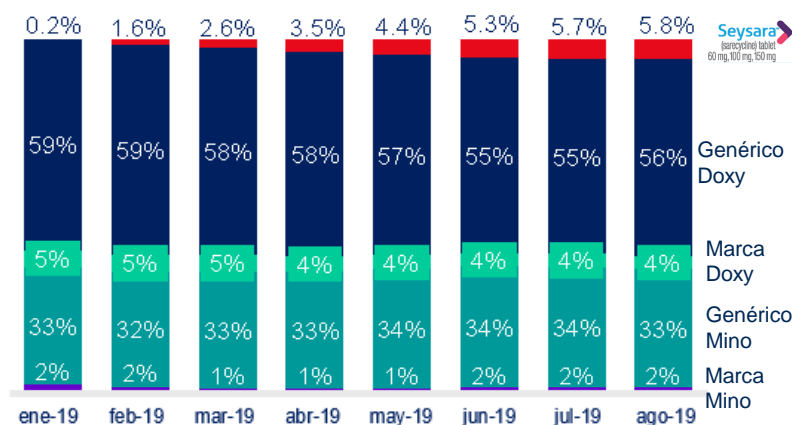
- Marca nº1 en el mercado oral de acné en EE.UU.
- Cobertura actual del mercado alrededor del 59%, del cual el 37% no está restringido\*
- Se está ganando cuota de mercado tanto en los medicamentos de marca como en el sector de los genéricos
- Aproximadamente 4.230 dermatólogos prescribieron Seysara en el 3T, +89% prescribieron al menos 2 recetas en 3T

**66.283** Prescripciones totales 3T  
+28% versus 2T

Seysara® desde el lanzamiento\*\*



Seysara® TRx vs Mercado OAB\*\*\*



\*Fuente: Copay Card Data, IQVIA and MMIT Data. \*\*Source: IQVIA. \*\*\* Dermatologist TRx.

# Situación financiera

# Resultados 9M 2019 : Continúa el impulso

## Destacados

- **Ingresos Totales y Ventas Netas crecen +15% y 17%, respectivamente en CER\***, impulsados por el motores de crecimiento y el portfolio adquirido en EE.UU
- **El Margen Bruto cerca de 72%** (+280bps\* vs. 9M 2018) debido al favorable mix de producto y al rendimiento de productos clave
- **Los Gastos Generales & Administración de €212MM disminuyen 3%\*** (vs. 9M 2018) a pesar de la importante inversión en lanzamiento de productos
- **Fuerte crecimiento de EBITDA hasta 237M€**, creciendo +55%\* (vs. 9M 2018), a pesar de una importante inversión en operaciones comerciales para apoyar nuestros lanzamientos
- **El Flujo de Caja Operativo alcanzó los 149 M€**

## Desafíos

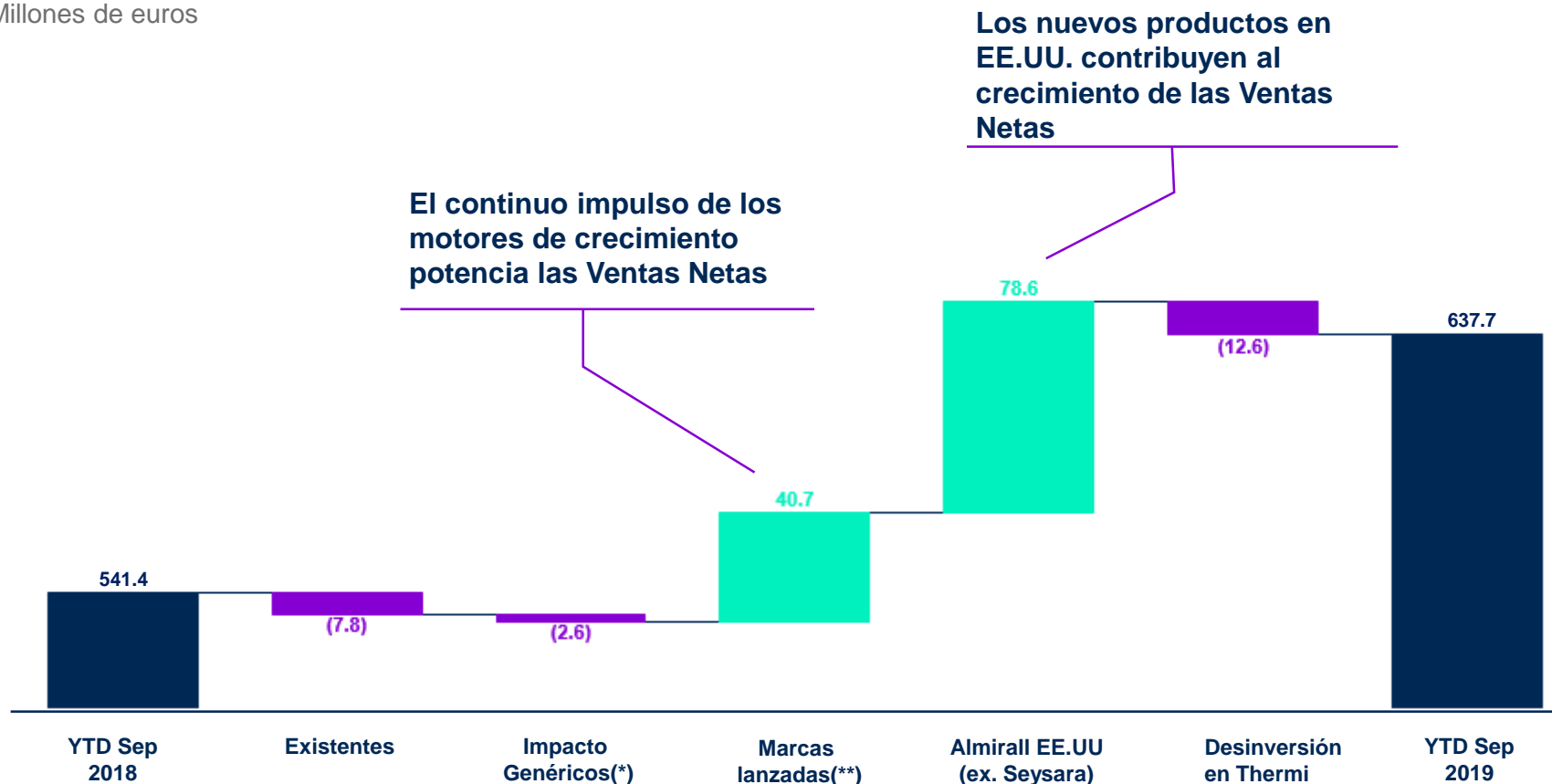
- Las Ventas Netas de Ciclopoli crecen en Europa pero disminuyen a nivel global debido a la competencia en Asia

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

# 9M 2019 Evolución de las Ventas Netas

Los nuevos lanzamientos y productos clave potencian el crecimiento

Millones de euros



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

\*\* Incluye Skilarence, Ilumetri y Seysara.

# 9M 2019 Desglose Pérdidas y Ganancias

Continúa el fuerte apalancamiento operativo

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	% var LY	% var CER LY
<b>Ingresos Totales</b>	<b>683,2</b>	<b>584,0</b>	<b>17,0%</b>	<b>15,4%</b>
Ventas Netas	637,7	541,4	17,8%	16,5%
Otros Ingresos	45,5	42,6	6,8%	2,3%
Coste de Ventas	(180,7)	(169,0)	6,9%	6,2%
<b>Margen Bruto</b>	<b>457,0</b>	<b>372,4</b>	<b>22,7%</b>	<b>21,1%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>71,7%</i>	<i>68,8%</i>		
<b>I+D</b>	<b>(66,1)</b>	<b>(57,4)</b>	<b>15,2%</b>	<b>14,6%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>(10,4%)</i>	<i>(10,6%)</i>		
<b>Gastos Generales &amp; de Administración</b>	<b>(297,1)</b>	<b>(264,7)</b>	<b>12,2%</b>	<b>10,7%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>(46,6%)</i>	<i>(48,9%)</i>		
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(211,8)	(215,6)	(1,8%)	(2,8%)
<i>% sobre ventas</i>	<i>(33,2%)</i>	<i>(39,8%)</i>		
Depreciación y Amortización	(85,3)	(49,1)	73,7%	70,1%
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(94,6%)</b>	<b>(91,1%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>236,5</b>	<b>149,5</b>	<b>58,2%</b>	<b>54,6%</b>
<i>% sobre ventas</i>	<i>37,1%</i>	<i>27,6%</i>		

**Ventas Netas** crecen vs 2018 impulsadas por el desempeño de productos en crecimiento y nuevos productos de Almirall EE.UU.

**Otros Ingresos** impulsados por los hitos de AstraZeneca

Fuerte incremento del **Margen Bruto** por la mejora del mix de producto

**Mayor inversión en I+D** debido a los estudios de fase IV de Skilarence e Ilumetri

**Pequeña disminución** a pesar de la inversión continuada en lanzamientos clave en Europa y EE.UU.

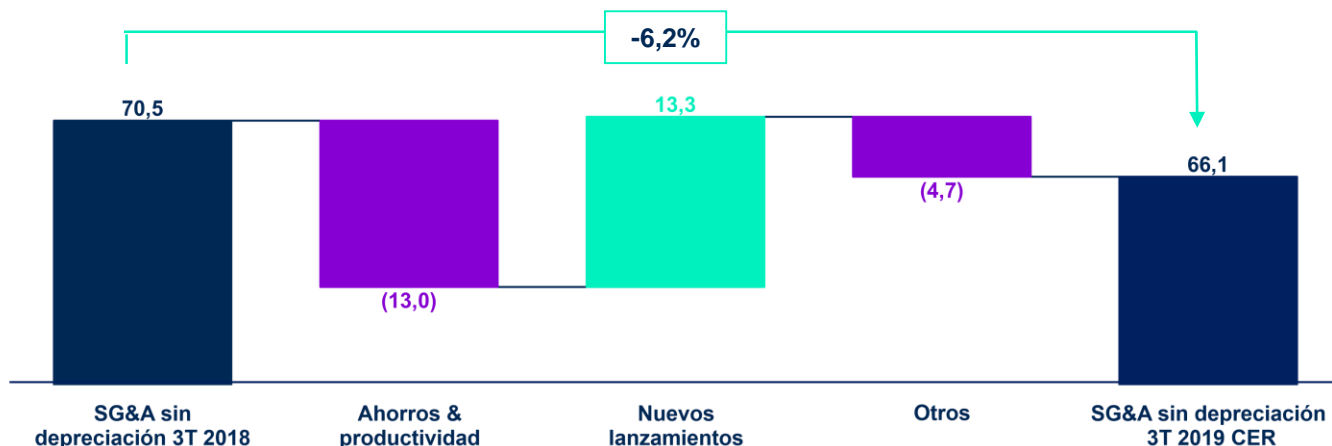
**Fuerte apalancamiento operativo a nivel de EBITDA**, a pesar de la importante inversión en I+D y Gastos Generales y de Administración

# YTD 2019 Evolución de los Gastos Generales y de Administración

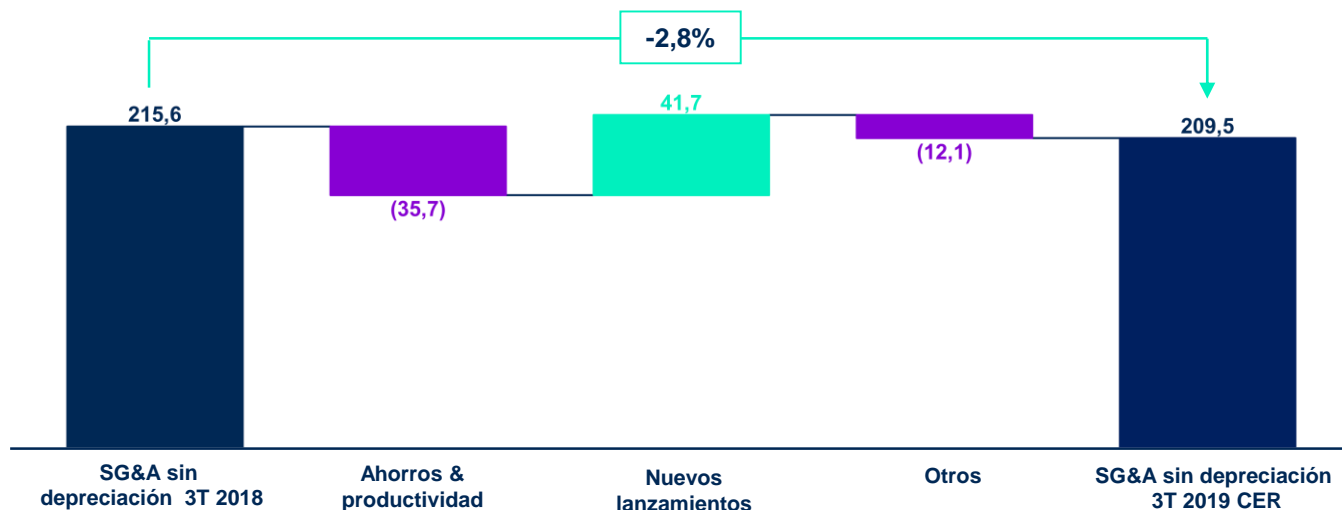
Continúan los ahorros a pesar de la importante inversión en lanzamientos

Millones de euros

3T  
2019



YTD  
2019



# 9M 2019 EBITDA-Resultado Neto Normalizado

Fuerte incremento del BPA Normalizado hasta €0,64 (+42% versus 2018)

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	% var LY	% var CER LY
<b>EBITDA</b>	<b>236,5</b>	<b>149,5</b>	<b>58,2%</b>	<b>54,6%</b>
<i>% sobre ventas</i>	37,1%	27,6%		
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>97,5</b>	<b>62,2</b>	<b>56,8%</b>	<b>53,9%</b>
<i>% sobre ventas</i>	15,3%	11,5%		
<b>EBIT</b>	<b>139,0</b>	<b>87,3</b>	<b>59,2%</b>	<b>55,1%</b>
<i>% sobre ventas</i>	21,8%	16,1%		
Beneficios por venta de activos	0,6	1,2	(50,0%)	(50,0%)
Otros costes	(8,7)	(2,3)	n.m.	n.m.
Deterioros	(7,5)	20,0	(137,5%)	(137,5%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(0,6)	(3,4)	(82,4%)	(94,1%)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>122,8</b>	<b>102,8</b>	<b>19,5%</b>	<b>16,0%</b>
Impuesto sobre sociedades	(22,3)	(9,6)	132,3%	140,6%
Cese operaciones (Thermi)	(3,2)	-	n.m.	n.m.
<b>Resultado neto</b>	<b>97,3</b>	<b>93,2</b>	<b>4,4%</b>	<b>(0,1%)</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>112,2</b>	<b>78,6</b>	<b>42,7%</b>	<b>34,8%</b>
<b>BPA</b>	<b>0,56</b>	<b>0,54</b>		
<b>BPA normalizado</b>	<b>0,64</b>	<b>0,45</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 el Negocio Estético en 2T

BPA Normalizado sube hasta €0,64 +42%

# Actualización pipeline I+D

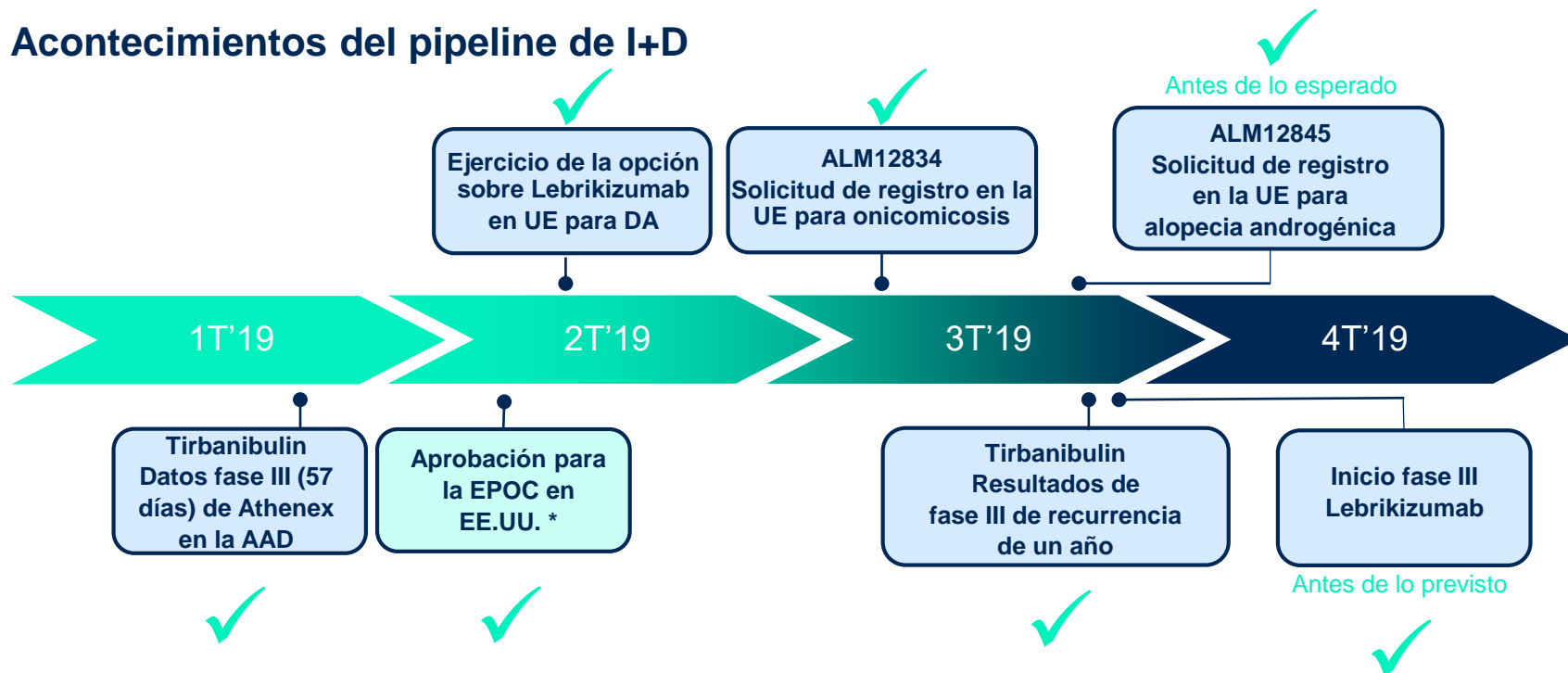


# Actualización Pipeline

## Importante progreso en últimas fases del pipeline en el 3T

Indicación	Nombre comercial-código molécula	Fase I	Fase II	Fase III	En registro	Geografía
Queratosis actínica	<b>Tirbanibulin</b> ALM14789					
Alopecia androgenética	<b>Finasteride</b> ALM12845					
Onicomiosis	<b>Terbinafine</b> ALM12834					
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).

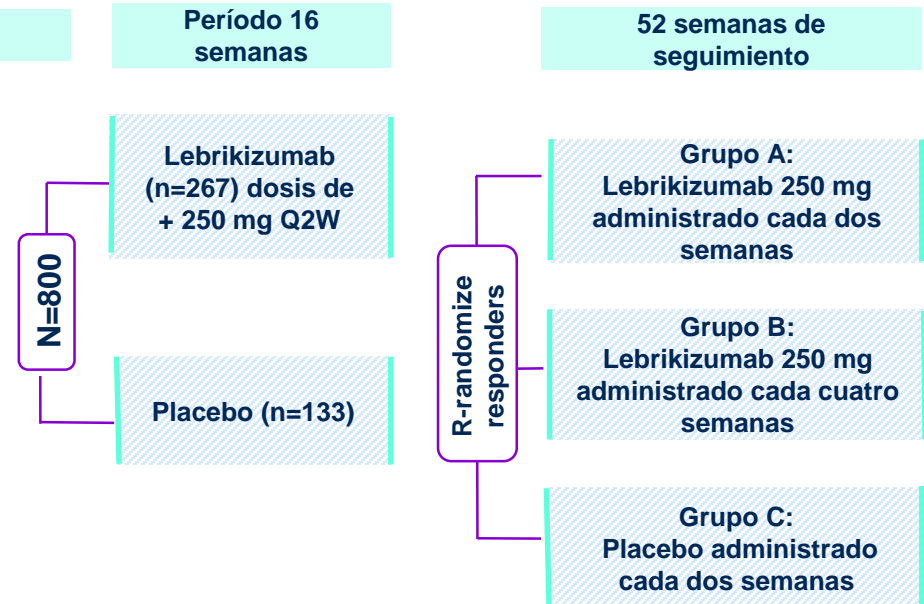


# Lebrikizumab programa fase III iniciado

Dos estudios diseñados para demostrar el potencial de mejor terapia contra la enfermedad

## Estudios pivotaes de monoterapia

- El programa de fase III incluye dos estudios idénticos, aleatorizados, doble ciego, controlados con placebo y grupos paralelos
- **Diseñados para confirmar la seguridad y eficacia** de 250 mg de Lebrikizumab administrado cada dos semanas durante 16, como monoterapia en pacientes con dermatitis atópica de moderada a grave
- **Engloba a un total de 800** pacientes adultos y adolescentes a partir de 12 años
- **Se espera presentar los resultados preliminares tras período de inducción de 16 semanas** en la primera mitad de 2021
- **Se están evaluando dosis flexibles** en la fase de mantenimiento



## Resultados clave

- **El primer criterio de valoración de eficacia\*** de los estudios es el porcentaje de pacientes con una respuesta IGA 0/1 desde el inicio hasta las 16 semanas
- **Los resultados de eficacia secundarios incluyen:** (i) el porcentaje de pacientes que logran EASI-75; (ii) el porcentaje de pacientes que logran EASI-90; (iii) el porcentaje de pacientes con una escala de calificación numérica (NRS) de prurito (picor) de al menos 4 al inicio del estudio y que logran una reducción de al menos 4 puntos; (iv) cambios porcentuales en las puntuaciones de prurito y pérdida de sueño; (v) y cambio en BSA.

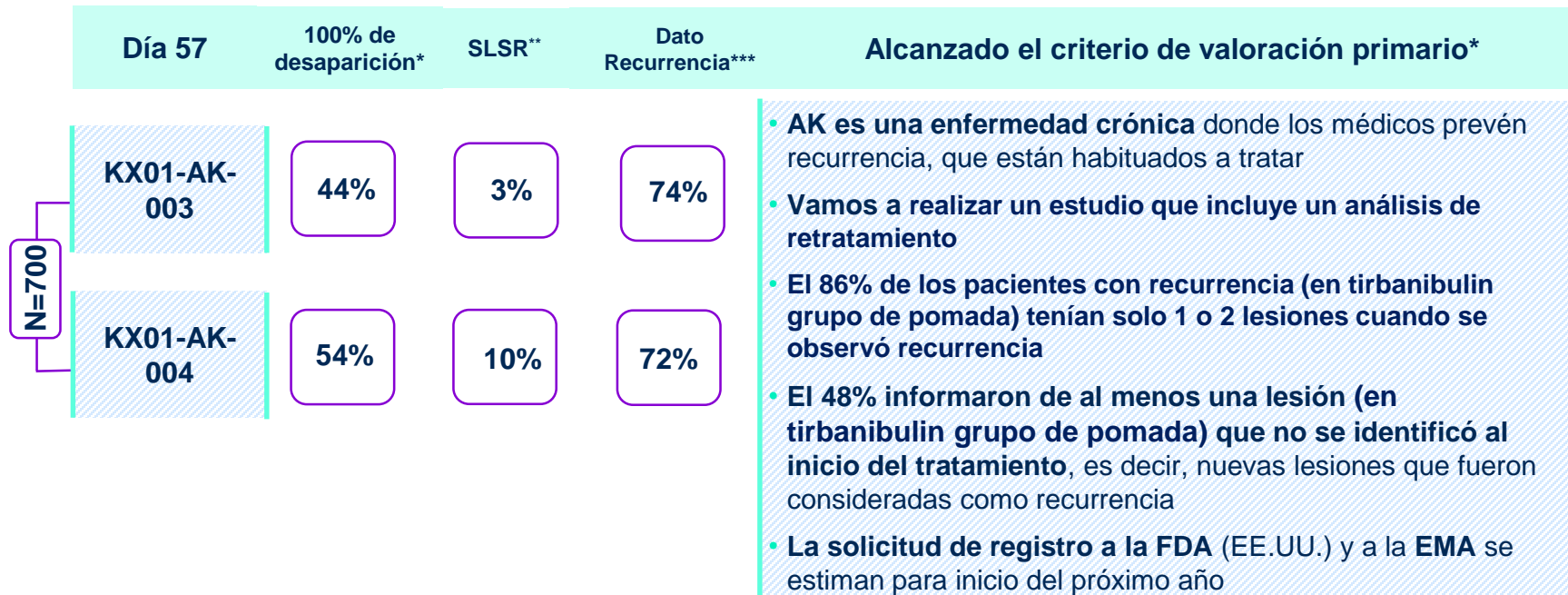
\* Todos los resultados primarios y secundarios serán evaluados en la semana 16;

\*\* Ciertos resultados secundarios serán calculados en momentos más tempranos, EASI75 y IGA0/1 serán resultados coprimarios para la aprobación europea

# Tirbanibulin para queratosis actínica



Dos estudios de fase III confirman la seguridad y eficacia



## Lanzamiento estimado



1T 2021



2T 2021

> 250 M€ Pico de ventas


\* El criterio de valoración primario se definió como la desaparición del 100% de las lesiones tratadas de queratosis actínica al día 57 en la cara y el cuero cabelludo.

\*\* % de los pacientes de Tirbanibulin en el estudio 003 y 004 experimentaron reacciones cutáneas locales graves, eritema.

\*\*\* Las tasas de recurrencia (usando método Kaplan-Meier) se definieron como la proporción de pacientes en los que se identificó al menos una lesión de queratosis actínica nueva o tratada en el área afectada durante un año de seguimiento.

# Conclusiones

# Conclusiones

- 
- 1** • **Fuerte rendimiento del negocio** YTD, impulsado por las marcas clave en Europa y EE.UU. Se reitera la previsión mejorada para 2019

---

  - 2** • **Continúa el impulso de los motores de crecimiento**
    - Skilarence® e Ilumetri® impulsan el **crecimiento de nuestra franquicia de psoriasis en Europa**
    - En EE.UU., **Seysara™** (acné) continúa ganando cuota de mercado

---

  - 3** • **Avance significativo de las últimas fases del pipeline, apoyando las perspectivas de crecimiento**

---

  - 4** • **El equipo directivo continúa firmemente focalizado en oportunidades externas de crecimiento** para generar valor sostenido para los accionistas

# Apéndices financieros

# 9M 2019 Balance

€ Millones	Sep 2019	Dic 2018	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1.172,9	1.121,2	51,7
Inmovilizado material	113,1	115,2	(2,1)
Activos financieros	102,6	142,3	(39,7)
Otros activos no corrientes	278,5	280,4	(1,9)
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1.983,1</b>	<b>1.975,1</b>	<b>8,0</b>
Existencias	105,4	92,3	13,1
Deudores comerciales	272,0	192,8	79,2
Caja y equivalentes al efectivo	69,4	86,3	(16,9)
Otros activos corrientes	70,2	43,0	27,2
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>517,0</b>	<b>414,4</b>	<b>102,6</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.500,1</b>	<b>2.389,5</b>	<b>110,6</b>
Patrimonio neto	1.281,0	1.191,7	89,3
Deuda financiera	539,7	548,7	(9,0)
Pasivos no corrientes	359,8	407,6	(47,8)
Pasivos corrientes	319,6	241,5	78,1
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.500,1</b>	<b>2.389,5</b>	<b>110,6</b>

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

Incluye los hitos y royalties de AZ. Disminución debido a la reclasificación a corto plazo bajo cuentas a cobrar

Principalmente relacionado con los hitos y royalties de AZ a cobrar en el corto plazo

Posición Neta de Deuda	Sep 2019	Dic 2018	Var.
Caja y equivalentes:	(69,4)	(86,3)	16,9
Deuda financiera:	539,7	548,7	(9,0)
Planes de pensiones	78,1	70,6	7,5
<b>Deuda neta/ (Caja)</b>	<b>548,4</b>	<b>533,0</b>	<b>15,4</b>

# 9M 2019 Flujo de Caja

## Importante generación de Flujo de Caja Operativo

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	
Beneficio antes de impuestos	119,6	102,8	Incluye operaciones discontinuadas (Thermi)
Depreciaciones y amortizaciones	97,5	62,2	
Deterioros	7,5	(20,0)	
Variaciones de capital circulante	(24,9)	5,6	
Otros ajustes	(28,5)	(59,4)	Sólido Flujo de Caja operativo en línea con el crecimiento de EBITDA
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(22,2)	10,7	
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>149,0</b>	<b>101,9</b>	
Cobro de intereses	0,2	0,2	
Capex recurrentes	(11,7)	(10,3)	Continuamos invirtiendo con la opción de licencia de Dermira más el pago a Athenex
Inversiones	(100,0)	(565,2)	
Desinversiones	1,2	2,0	
Pago por combinaciones de negocio	-	(17,5)	
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(110,3)</b>	<b>(590,8)</b>	
Pago de intereses	(3,5)	(0,8)	
Pago dividendos	(24,1)	(22,7)	
Incremento/(disminución) deuda y otros	(28,0)	300,0	
<b>Flujo de caja de actividades de financiación</b>	<b>(55,6)</b>	<b>276,5</b>	
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(16,9)</b>	<b>(212,4)</b>	
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>38,7</b>	<b>(488,9)</b>	



# 9M 2019 Cuenta de Resultados en CER

€ Millones	YTD Sep CER 2019	YTD Sep 2019 Actual	var.	YTD Sep 2018	% var. CER	% var Actual
<b>Ingresos Totales</b>	<b>674,1</b>	<b>683,2</b>	<b>9,1</b>	<b>584,0</b>	<b>15,4%</b>	<b>17,0%</b>
Ventas Netas	630,5	637,7	7,2	541,4	16,5%	17,8%
Otros Ingresos	43,6	45,5	1,9	42,6	2,3%	6,8%
Coste de ventas	(179,4)	(180,7)	(1,3)	(169,0)	6,2%	6,9%
<b>Margen Bruto</b>	<b>451,1</b>	<b>457,0</b>	<b>5,9</b>	<b>372,4</b>	<b>21,1%</b>	<b>22,7%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>71,5%</i>	<i>71,7%</i>		<i>68,8%</i>		
<b>I+D</b>	<b>(65,8)</b>	<b>(66,1)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(57,4)</b>	<b>14,6%</b>	<b>15,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>(10,4%)</i>	<i>(10,4%)</i>		<i>(10,6%)</i>		
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(293,0)</b>	<b>(297,1)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>(264,7)</b>	<b>10,7%</b>	<b>12,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>(46,5%)</i>	<i>(46,6%)</i>		<i>(48,9%)</i>		
<i>Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización</i>	(209,5)	(211,8)	(2,3)	(215,6)	(2,8%)	(1,8%)
<i>% de ventas</i>	<i>(33,2%)</i>	<i>(33,2%)</i>		<i>(39,8%)</i>		
<i>Depreciación y Amortización</i>	(83,5)	(85,3)	(1,8)	(49,1)	70,1%	73,7%
<b>Other Op. Exp</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(0,3)</b>	<b>0,2</b>	<b>(5,6)</b>	<b>(91,1%)</b>	<b>(94,6%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>135,4</b>	<b>139,0</b>	<b>3,6</b>	<b>87,3</b>	<b>55,1%</b>	<b>59,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>21,5%</i>	<i>21,8%</i>				
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>95,7</b>	<b>97,5</b>	<b>1,8</b>	<b>62,2</b>	<b>53,9%</b>	<b>56,8%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>15,2%</i>	<i>15,3%</i>		<i>11,5%</i>		
<b>EBITDA</b>	<b>231,1</b>	<b>236,5</b>	<b>5,4</b>	<b>149,5</b>	<b>54,6%</b>	<b>58,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>36,7%</i>	<i>37,1%</i>		<i>27,6%</i>		
Beneficios por venta de activos	0,6	0,6	-	1,2	(50,0%)	(50,0%)
Otros costes	(9,1)	(8,7)	0,4	(2,3)	n.m.	n.m.
Deterioros	(7,5)	(7,5)	-	20,0	(137,5%)	(137,5%)
Ingresos financieros netos/ (gatos)	(5,1)	(5,5)	(0,4)	3,7	n.m.	n.m.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>119,2</b>	<b>122,8</b>	<b>3,6</b>	<b>102,8</b>	<b>16,0%</b>	<b>19,5%</b>
Impuesto sobre sociedades	(23,1)	(22,3)	0,8	(9,6)	140,6%	132,3%
Cese de operaciones	(3,0)	(3,2)	(0,2)	-	n.m.	n.m.
<b>Resultado Neto</b>	<b>93,1</b>	<b>97,3</b>	<b>4,2</b>	<b>93,2</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>4,4%</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>105,9</b>	<b>112,2</b>	<b>6,3</b>	<b>78,6</b>	<b>34,8%</b>	<b>42,7%</b>

EURO	CER 2019	Sep 2019
USD	1,19	1,14
CHF	1,16	1,12
GBP	0,88	0,88
PLN	4,25	4,30
DKK	7,45	7,46

# 3T 2019 vs 3T 2018

€ Millones	3T 2019	3T 2018	var.
<b>Total Revenues</b>	<b>214,2</b>	<b>185,7</b>	<b>15,3%</b>
Ventas Netas	207,4	174,0	19,2%
Otros Ingresos	6,8	11,7	(41,9%)
Coste de ventas	(59,3)	(54,2)	9,4%
<b>Margen Bruto</b>	<b>148,1</b>	<b>119,8</b>	<b>23,6%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>71,4%</i>	<i>57,8%</i>	
<b>I+D</b>	<b>(22,5)</b>	<b>(19,2)</b>	<b>17,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>(10,8%)</i>	<i>(9,3%)</i>	
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(94,7)</b>	<b>(88,3)</b>	<b>7,2%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>(45,7%)</i>	<i>(42,6%)</i>	
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(66,5)	(70,5)	(5,7%)
<i>% de ventas</i>	<i>(32,1%)</i>	<i>(34,0%)</i>	
Depreciación y Amortización	(28,2)	(17,8)	58,4%
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>0,3</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(113,6%)</b>
<b>EBIT</b>	<b>38,0</b>	<b>21,8</b>	<b>74,3%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>18,3%</i>	<i>10,5%</i>	
<b>Depreciación y Amortización</b>	<b>32,3</b>	<b>22,2</b>	<b>45,5%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>15,6%</i>	<i>10,7%</i>	
<b>EBITDA</b>	<b>70,3</b>	<b>44,0</b>	<b>59,8%</b>
<i>% de ventas</i>	<i>33,9%</i>	<i>21,2%</i>	
Beneficios por venta de activos	(0,1)	1,6	(106,3%)
Otros costes	(1,0)	(2,1)	(52,4%)
Deterioros	-	20,0	(100,0%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	9,1	2,2	313,6%
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>46,0</b>	<b>43,5</b>	<b>5,7%</b>
Impuesto sobre sociedades	(10,6)	(2,3)	360,9%
<b>Resultado Neto</b>	<b>35,4</b>	<b>41,2</b>	<b>(14,1%)</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>36,2</b>	<b>26,4</b>	<b>37,2%</b>

# 9M 2019 Desglose de ventas en dermatología

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	% var vs LY
<b>Europa</b>	<b>166</b>	<b>142</b>	<b>17,1%</b>
Franquicia Ciclopoli	34	33	1,2%
Skilarence	24	12	104,5%
Solaraze	22	24	(7,1%)
Franquicia Decoderm	20	19	4,5%
Ilumetri	13	-	<i>n.m.</i>
Otros	53	53	(1,4%)
<b>EE.UU.</b>	<b>129</b>	<b>35</b>	<b><i>n.m.</i></b>
<b>RoW</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>(32%)</b>
<b>Total Derma Rx</b>	<b>301</b>	<b>185</b>	<b>62,4%</b>
<b>ThermiGen</b>	<b>-</b>	<b>13</b>	<b><i>n.m.</i></b>
<b>Total Almirall Derma</b>	<b>301</b>	<b>198</b>	<b>52%</b>

# 9M 2019 Desglose de Ventas Netas por región

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	% var vs LY
Europa	425,7	405,5	5,0%
EE.UU	135,8	50,6	168,2%
Mercados emergentes	76,2	85,2	(10,6%)
<b>Total</b>	<b>637,7</b>	<b>541,4</b>	<b>17,8%</b>

# 9M 2019 Productos más vendidos

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018	% var vs LY
Aczone	62	1	<i>n.m.</i>
Franquicia Ebastel	50	45	11,0%
Efficib/Tesavel	37	38	(1,0%)
Franquicia Ciclopoli	35	38	(6,7%)
Crestor	25	32	(21,7%)
Skilarence	24	12	104,5%
Sativex	23	20	13,5%
Solaraze	22	24	(7,6%)
Almax	22	21	1,4%
Decoderm	21	20	4,4%
Resto de productos	317	291	9,0%
<b>Ventas Netas</b>	<b>638</b>	<b>541</b>	<b>17,8%</b>

# Reconciliaciones de los Estados Financieros auditados Margen Bruto y EBITDA

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018
Ingresos (1)	640,0	541,4
Ventas Netas ThermiGen (3)	(2,3)	-
<b>Ventas Netas</b>	<b>637,7</b>	<b>541,4</b>
- Aprovisionamientos (1)	(136,7)	(123,0)
Aprovisionamientos ThermiGen (3)	1,6	-
- Otros costes fabricación (2)		
Gastos de personal	(23,3)	(21,9)
Amortizaciones	(7,8)	(7,6)
Otros gastos de explotación	(14,0)	(12,6)
- Variación de provisiones (2)	(0,6)	(3,9)
<b>Margen Bruto</b>	<b>457,0</b>	<b>372,4</b>
<b>% de Ingresos</b>	<b>71,7%</b>	<b>68,8%</b>

€ Millones	YTD Sep 2019	YTD Sep 2018
Beneficio de explotación	120,2	106,2
- Otros importes directamente trazables con cifras de las CCAACC		
Amortizaciones	97,5	62,2
Resultados netos por enajenación de activos	6,9	(1,2)
Resultado por deterioro de inmovilizado material, activos intangibles y fondo de comercio	-	-
Otros beneficios/(pérdidas) de gestión corriente	8,7	(20,0)
- Otros importes no trazables directamente con CCAA		
Importe Neto de la cifra de negocios (3)	(2,3)	-
Aprovisionamientos (3)	1,6	-
Gastos de personal (3)	2,0	-
Otros gastos de explotación (3)	1,9	2,3
<b>EBITDA</b>	<b>236,5</b>	<b>149,5</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	YTD 2019	YTD 2018
EBITDA	236,5	149,5
- Amortizaciones	(97,5)	(62,2)
<b>EBIT</b>	<b>139,0</b>	<b>87,3</b>

€ Millones	YTD 2019	YTD 2018
Ingresos financieros	0,7	0,8
Gastos financieros	(10,0)	(3,3)
Cambio de valor razonable en instrumentos financieros	3,7	6,3
Diferencias de cambio	4,9	(7,1)
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(3,4)</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)**