

---

# 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



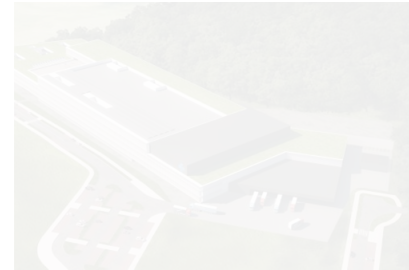
Evolución  
2020

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*

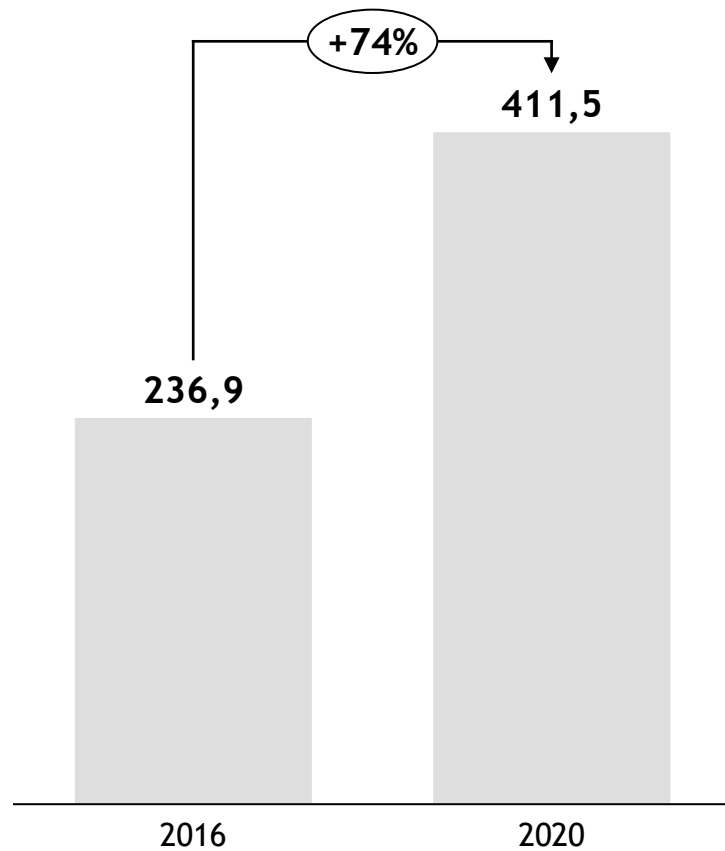
- Entrada inorgánica en el negocio de *healthcare* con la compra de Diafarm
- Llegada a nuevos canales de venta

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

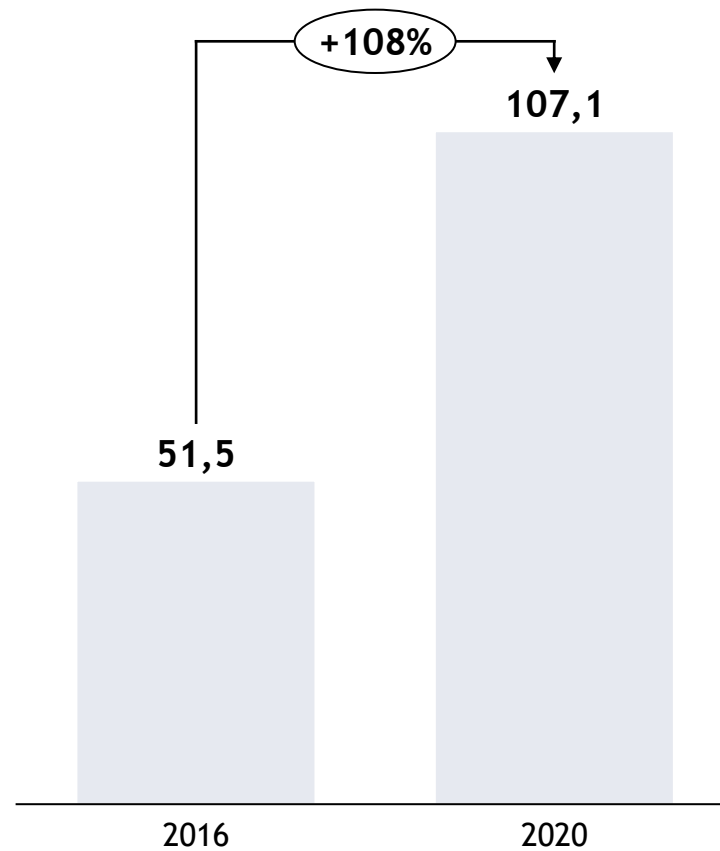
- Consolidación del liderazgo en lechones y entrada en otros productos y especies, combinando el crecimiento orgánico con oportunidades M&A

# Una historia de éxito y creación de valor

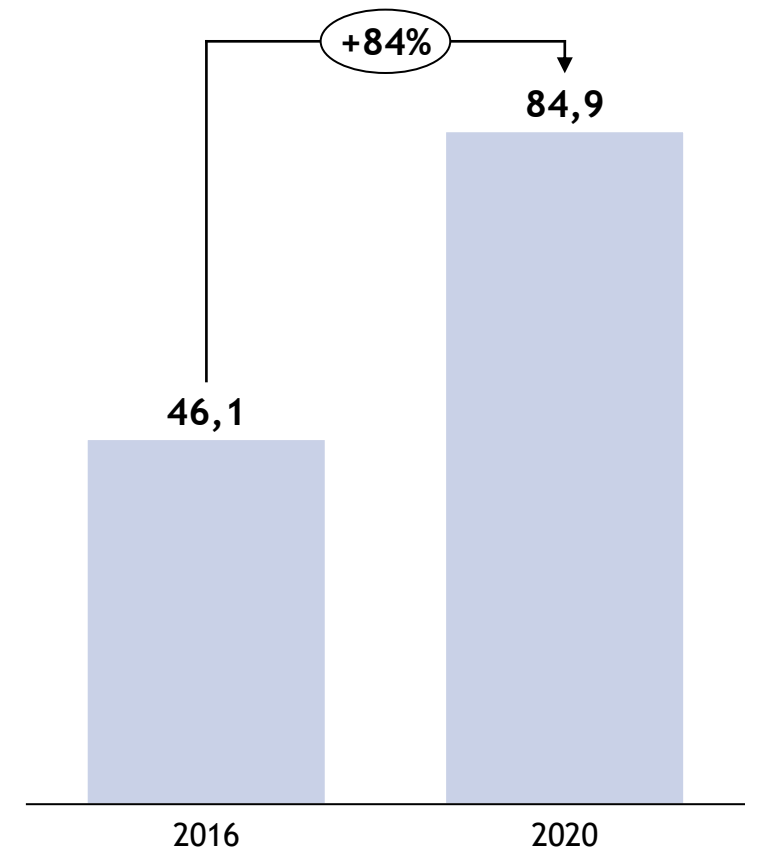
Ingresos [2016 - 2020, M€]



EBITDA [2016 - 2020, M€]

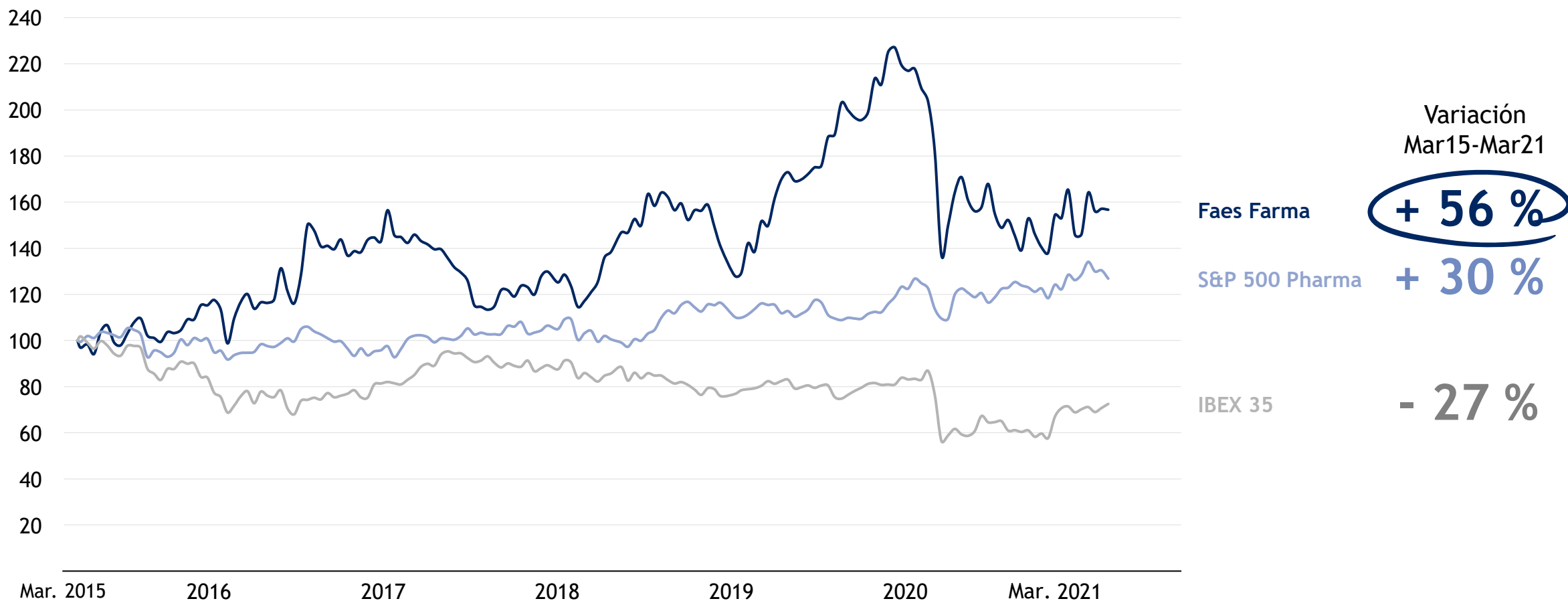


BAI [2016 - 2020, M€]



# 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

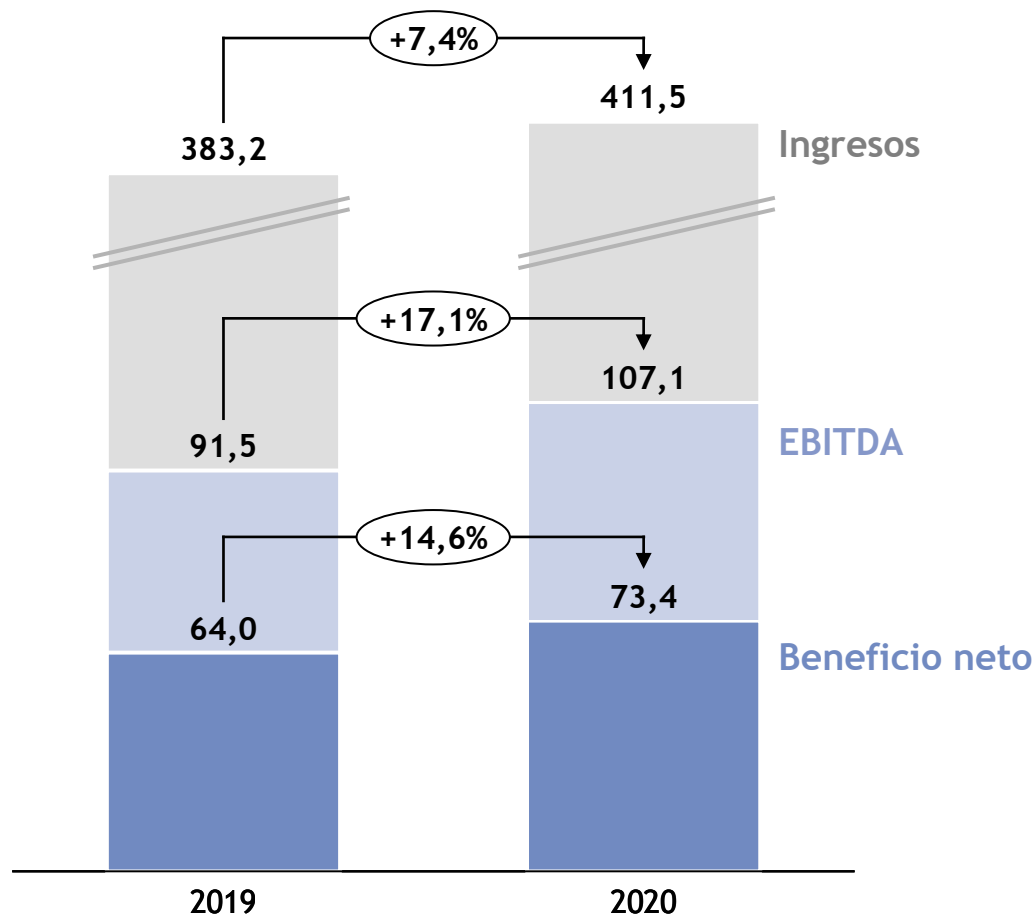


Cierre y  
Q&A



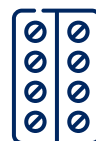
# Cierre 2020: cifras récord en ingresos, EBITDA y beneficio neto

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

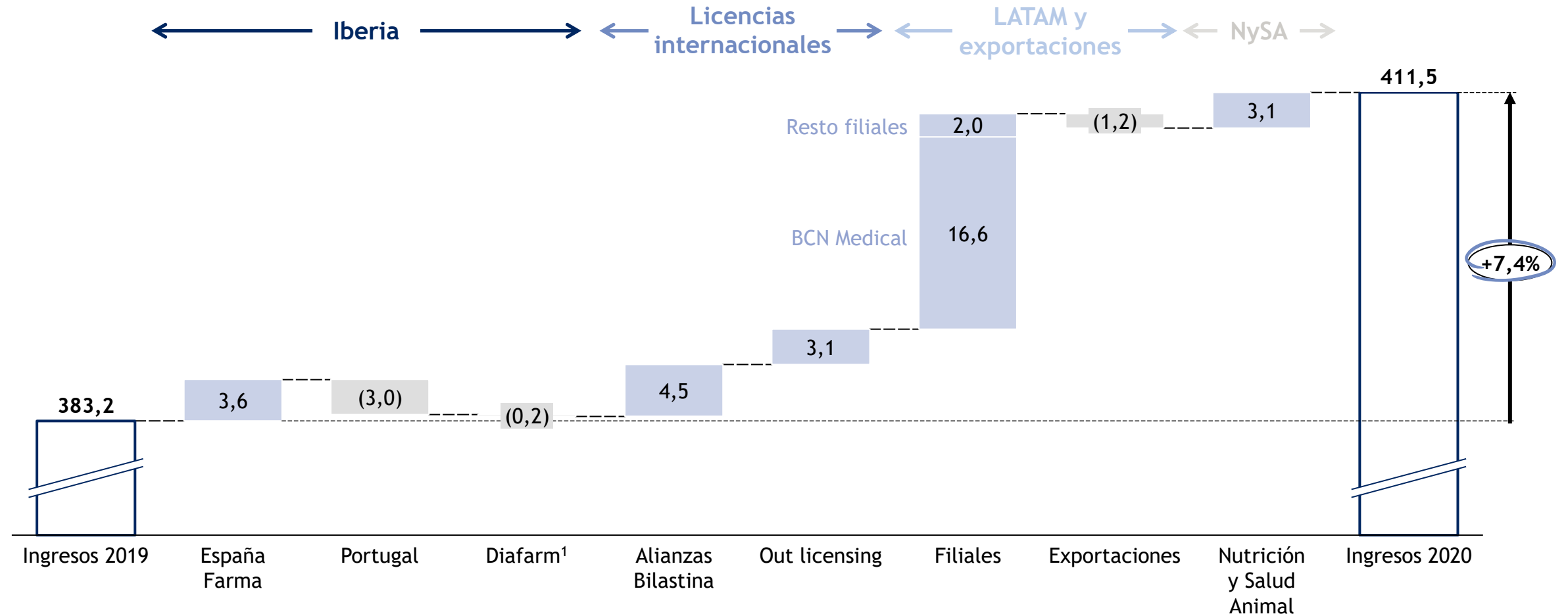


## +18,6M€ ingresos filiales farma<sup>1</sup>

- 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



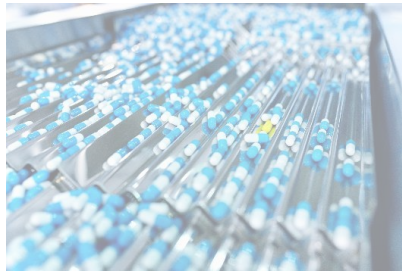
Un vistazo a  
nuestra historia

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€)

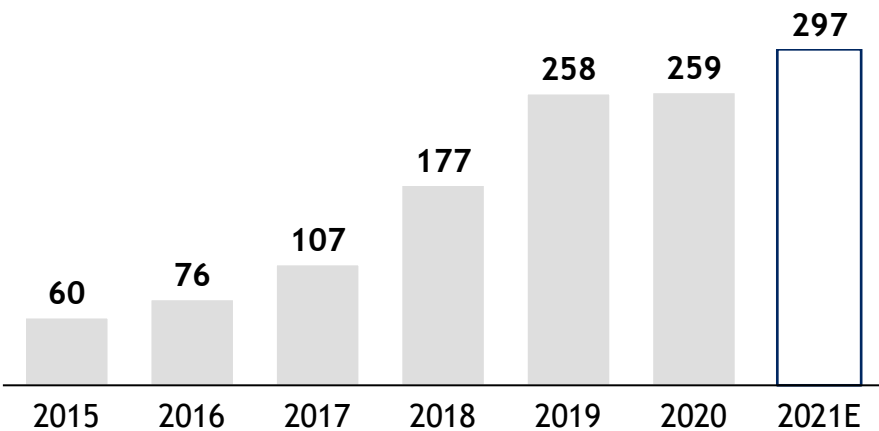
BAI

Entre 87M€ - 91M€

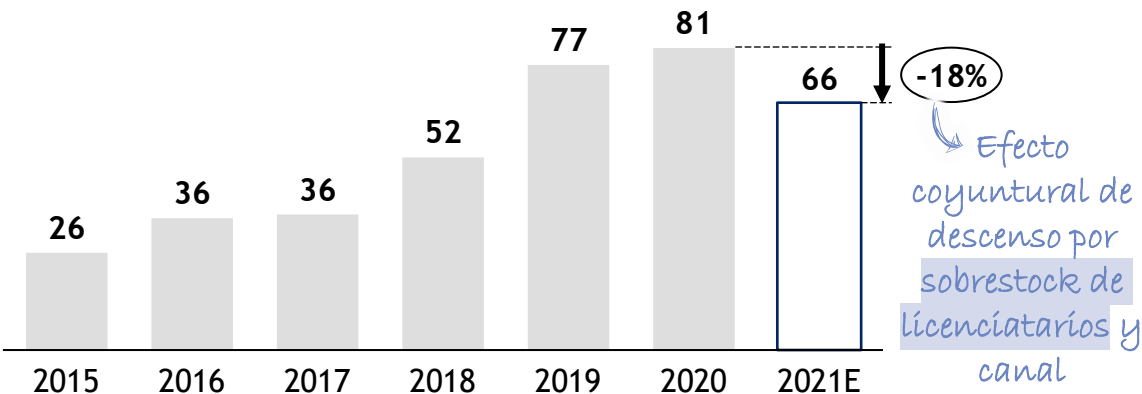
vs. ejercicio 2020 (85M€)

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

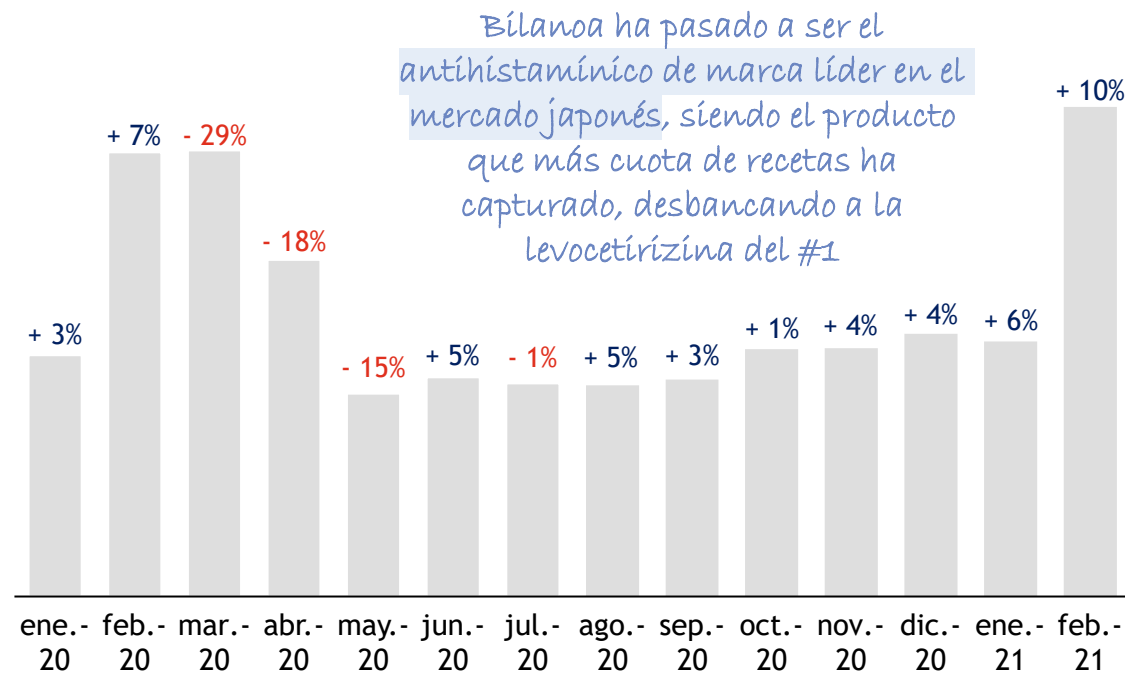
Ventas Bilastina partners [M€]



Ingresos Faes Farma Bilastina licencias [M€]



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



Cuota de mercado 2020 vs. 2019 + 0,8 p.p. **13,7%**

Cuota de mercado Ene21 vs. Ene20 + 3,1 p.p. **15,1%**

01



Un vistazo a  
nuestra historia

02



Evolución  
2020

03



Perspectivas  
2021

04



Estrategia de  
crecimiento

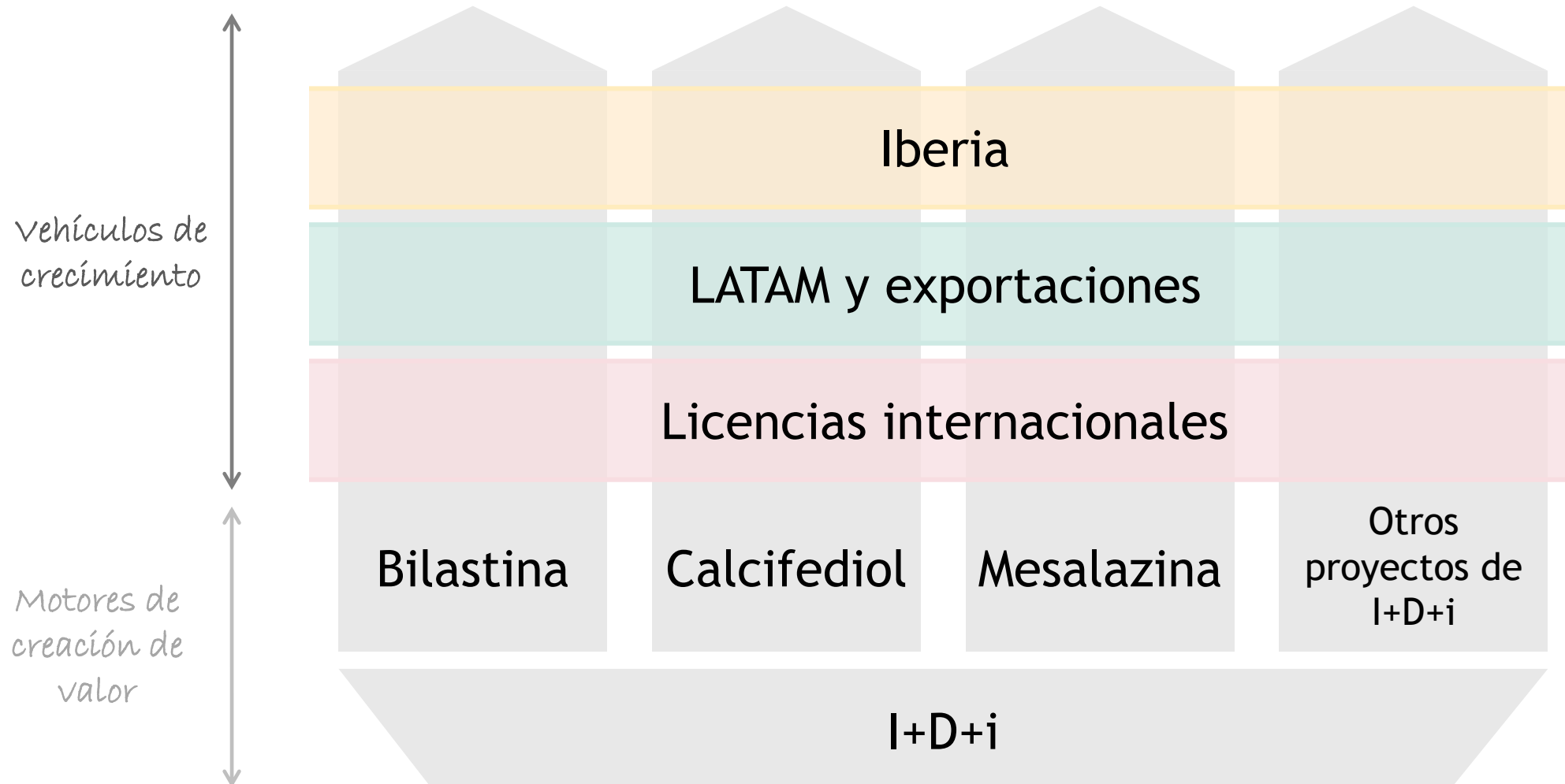
- (A)** Negocio farmacéutico
- (B) Nutrición y Salud Animal
- (C) Pilares de crecimiento a futuro

05



Cierre y  
Q&A

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

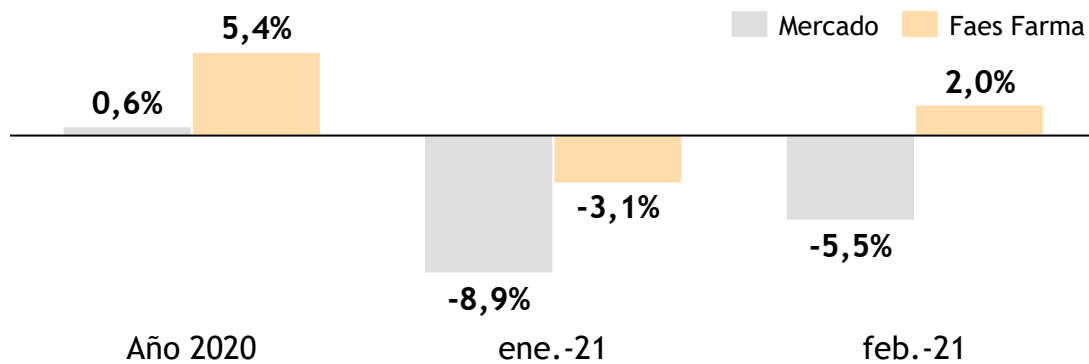




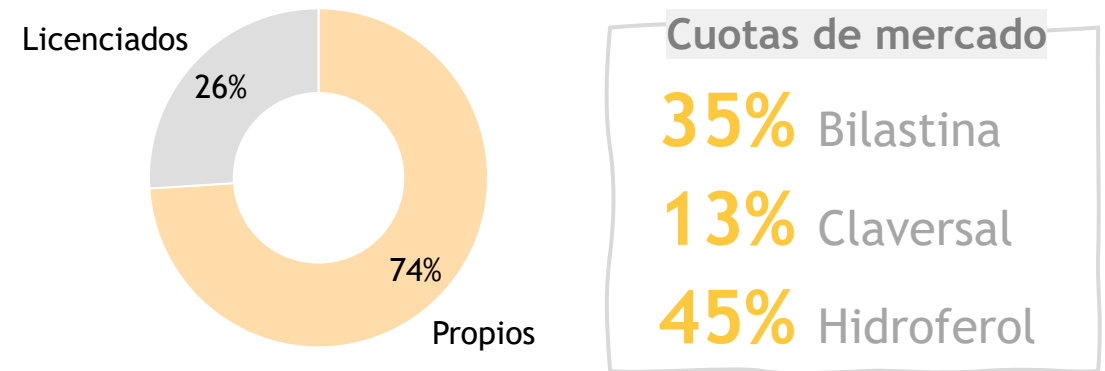
# Iberia: un negocio consolidado, con una excelente imagen de marca y potencial de crecimiento pendiente

## Iberia: España

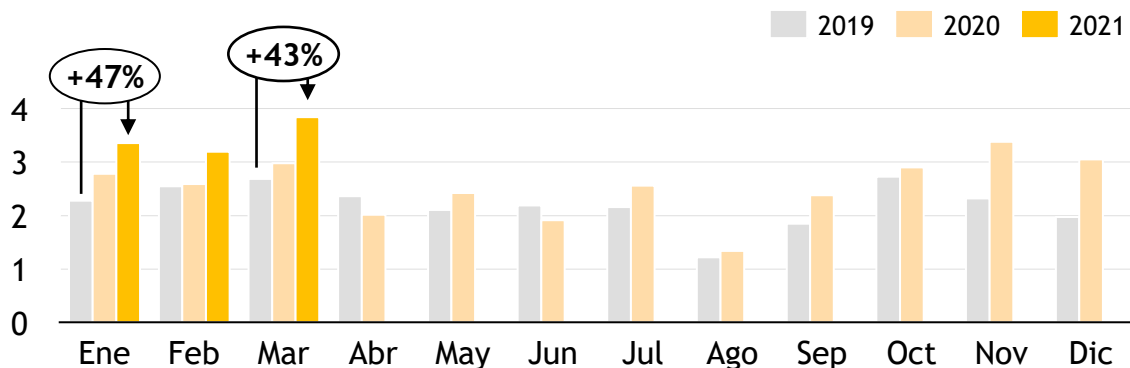
Evolución mercado total y Faes Farma [España]



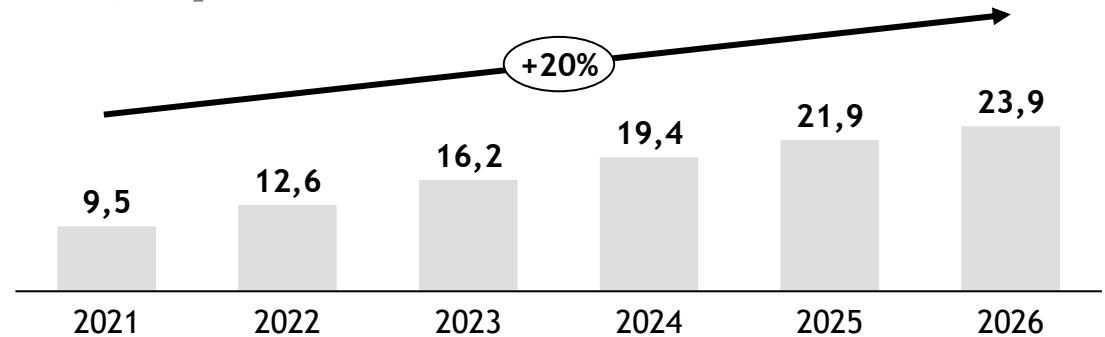
Ventas: productos propios vs. Licencias [2020, % valor]



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



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



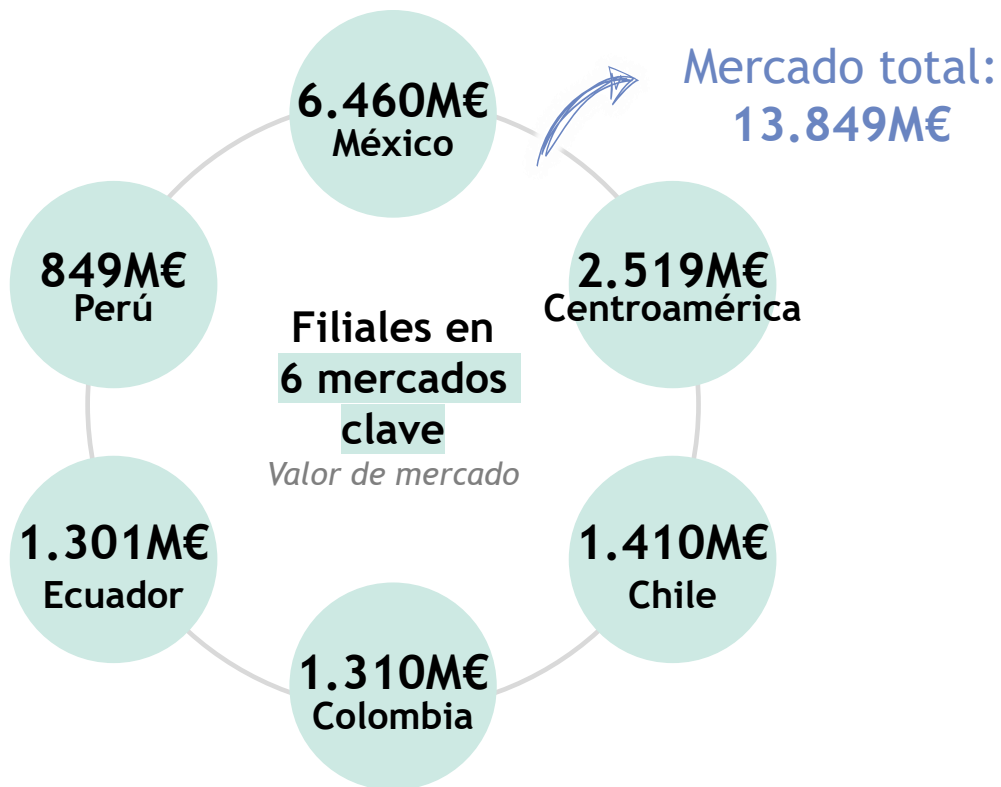
Fuente: IQVIA, Faes Farma.

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

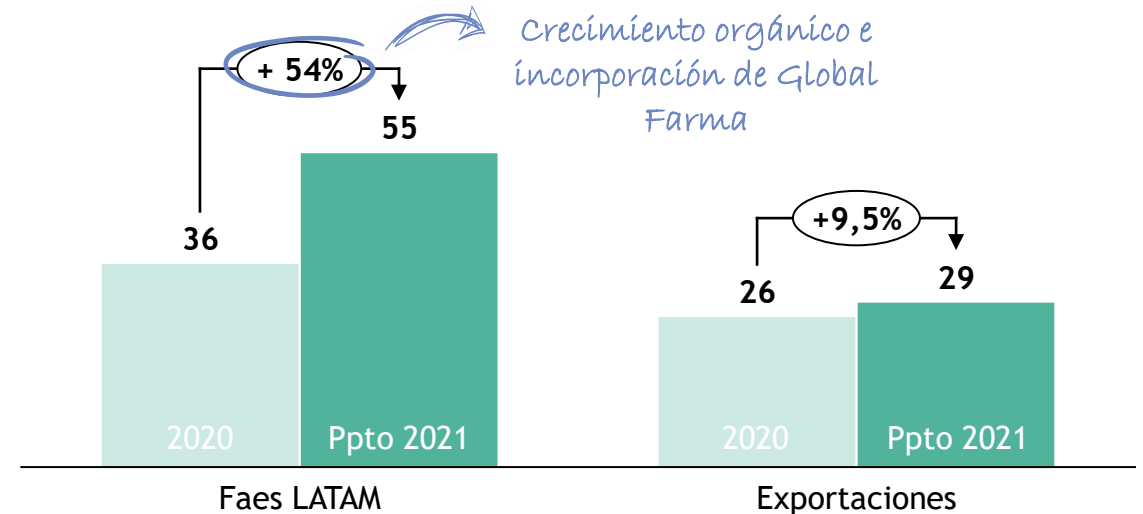
## LATAM y exportaciones

### 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€]

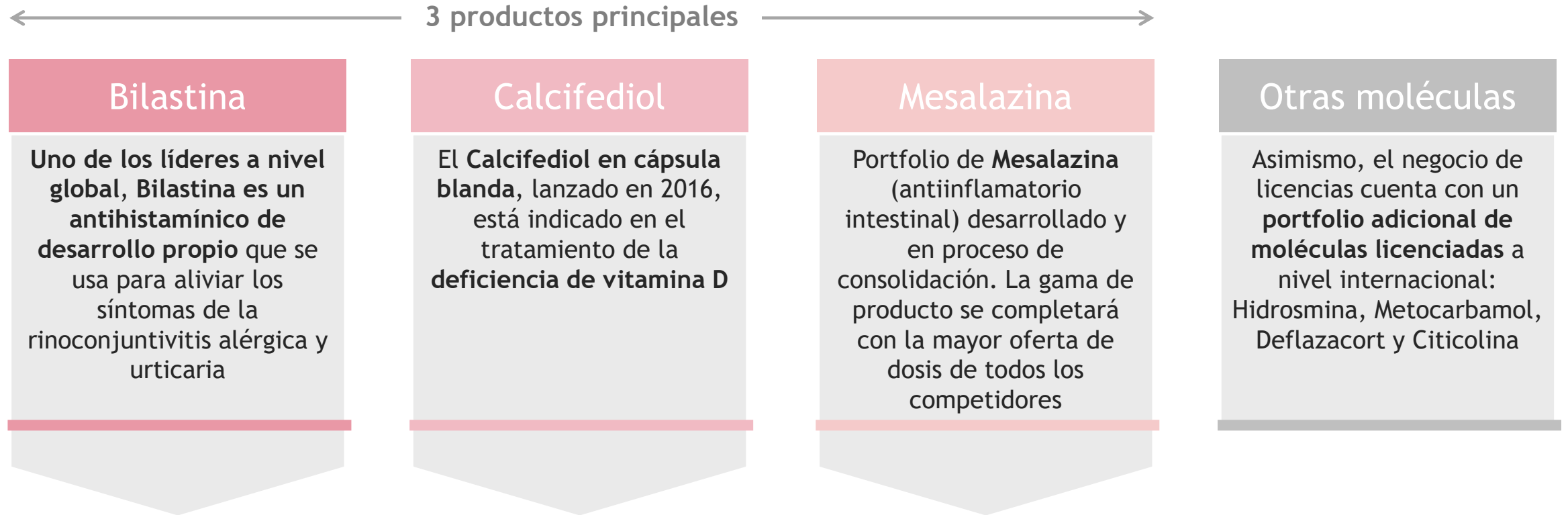


### Racional de la adquisición de Global Farma

- 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

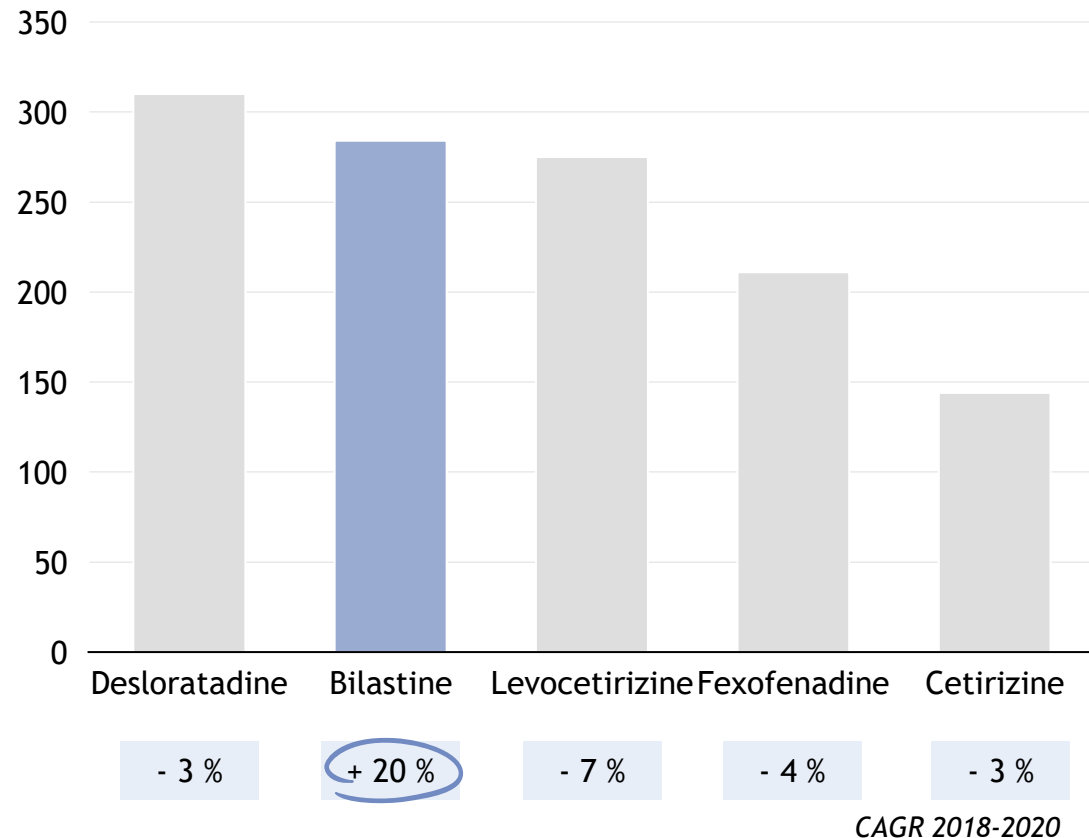
## Licencias internacionales



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€]



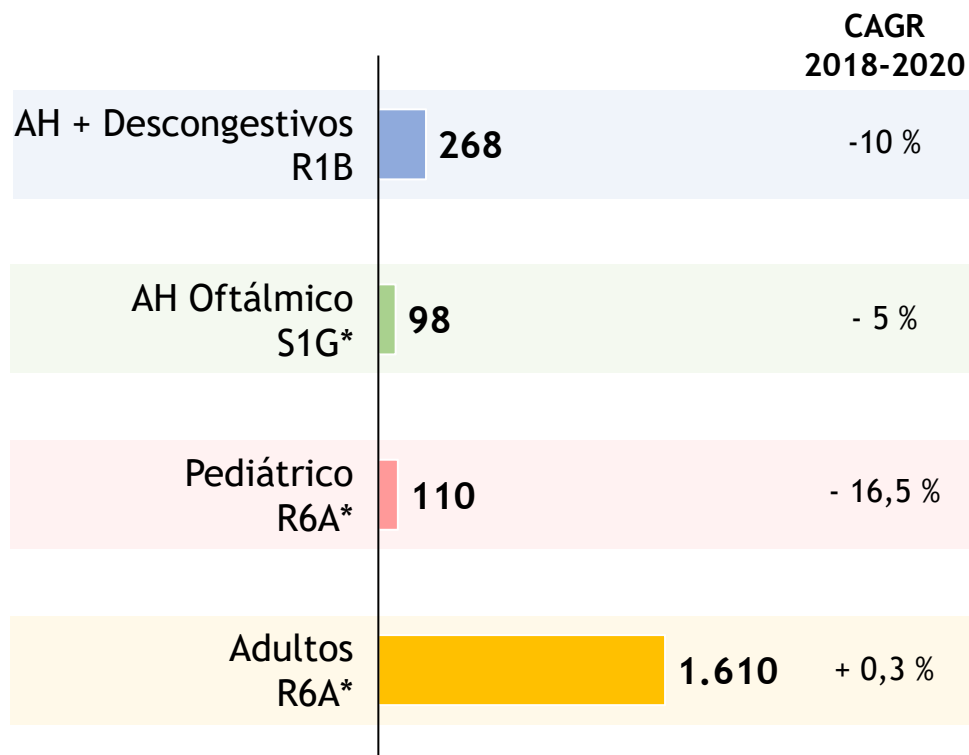
Atributos de la franquicia de Bilastina

- **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

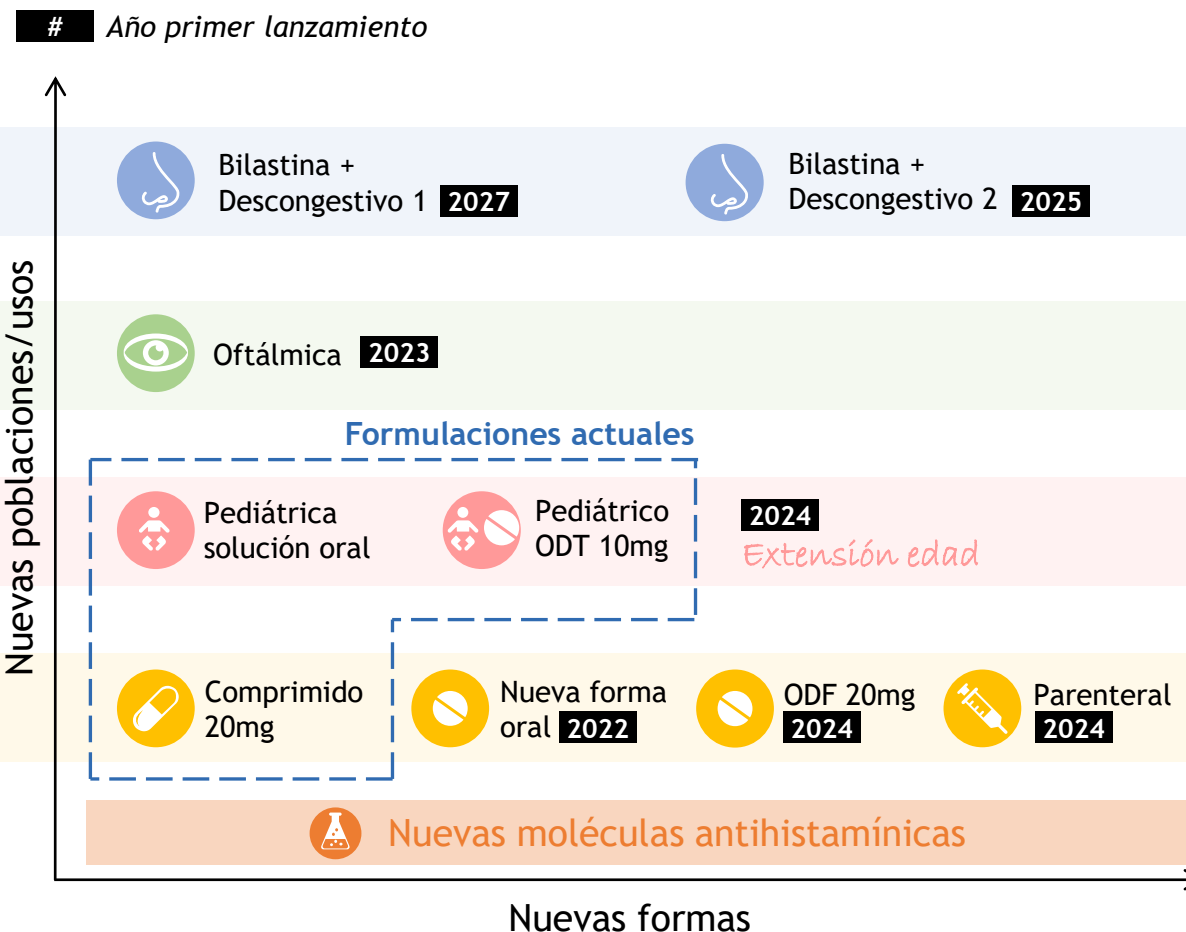
Notas: (1) Todos los mercados donde Bilastina está en el mercado; incluye formas sólidas, no líquidas. Fuente: IQVIA "mercado prescripción" ventas FY2020.

# 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

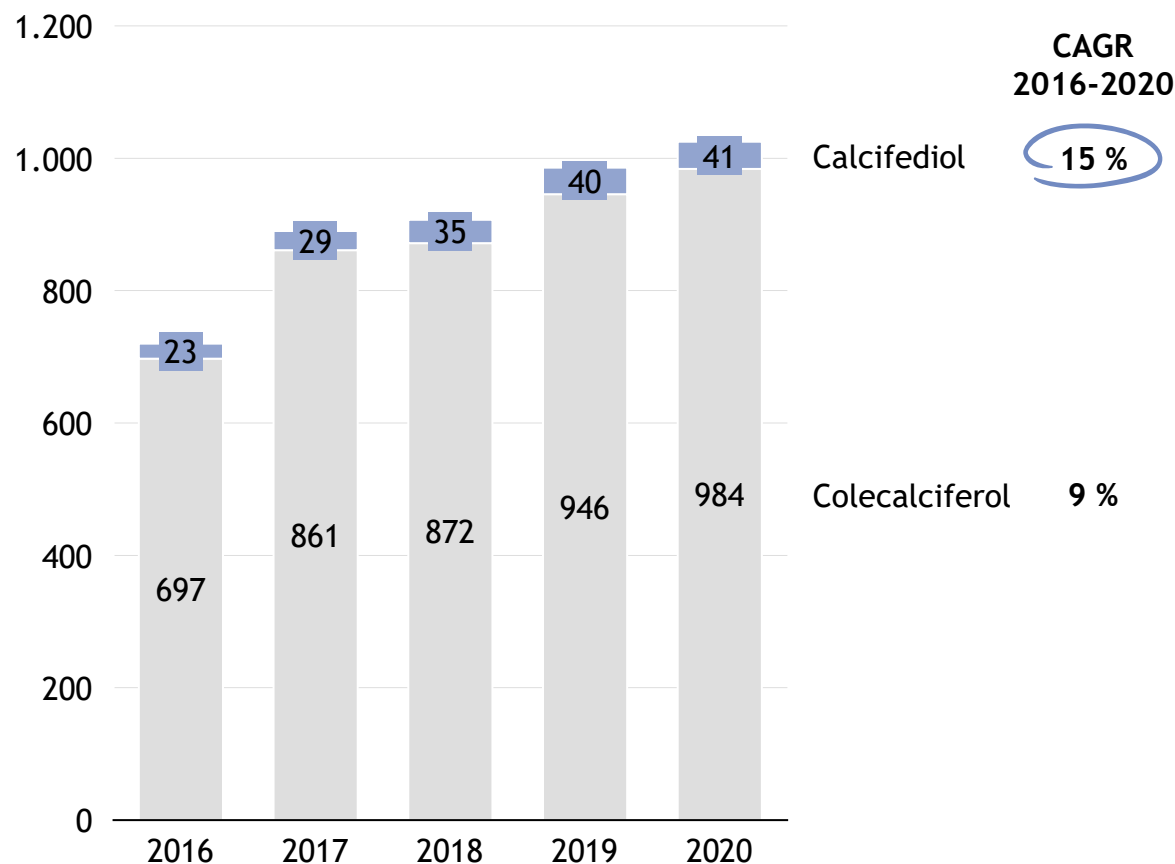
**554 M€**  
Bilastina licenciada y pendiente  
de lanzamiento con partners

**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

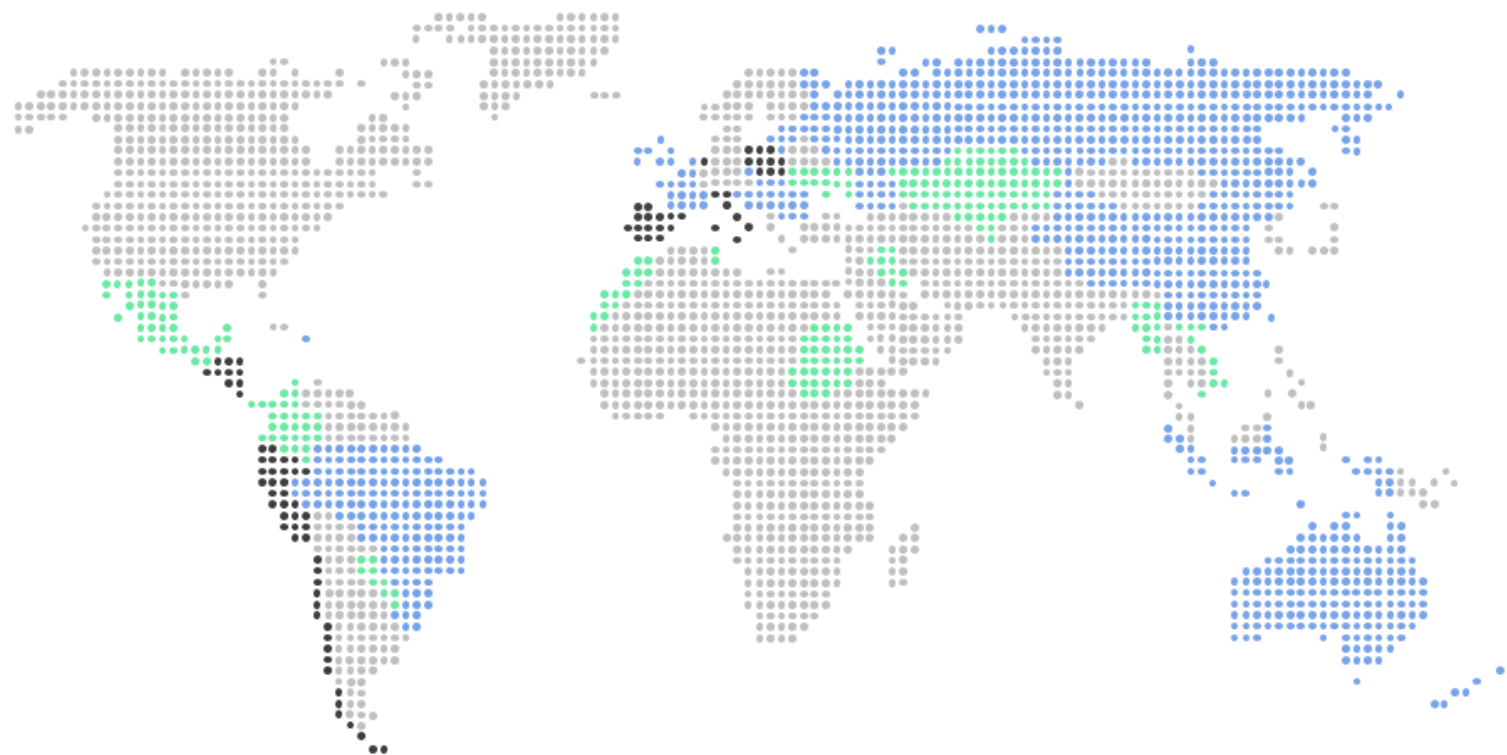
Portfolio y pipeline de la franquicia de Calcifediol

# 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



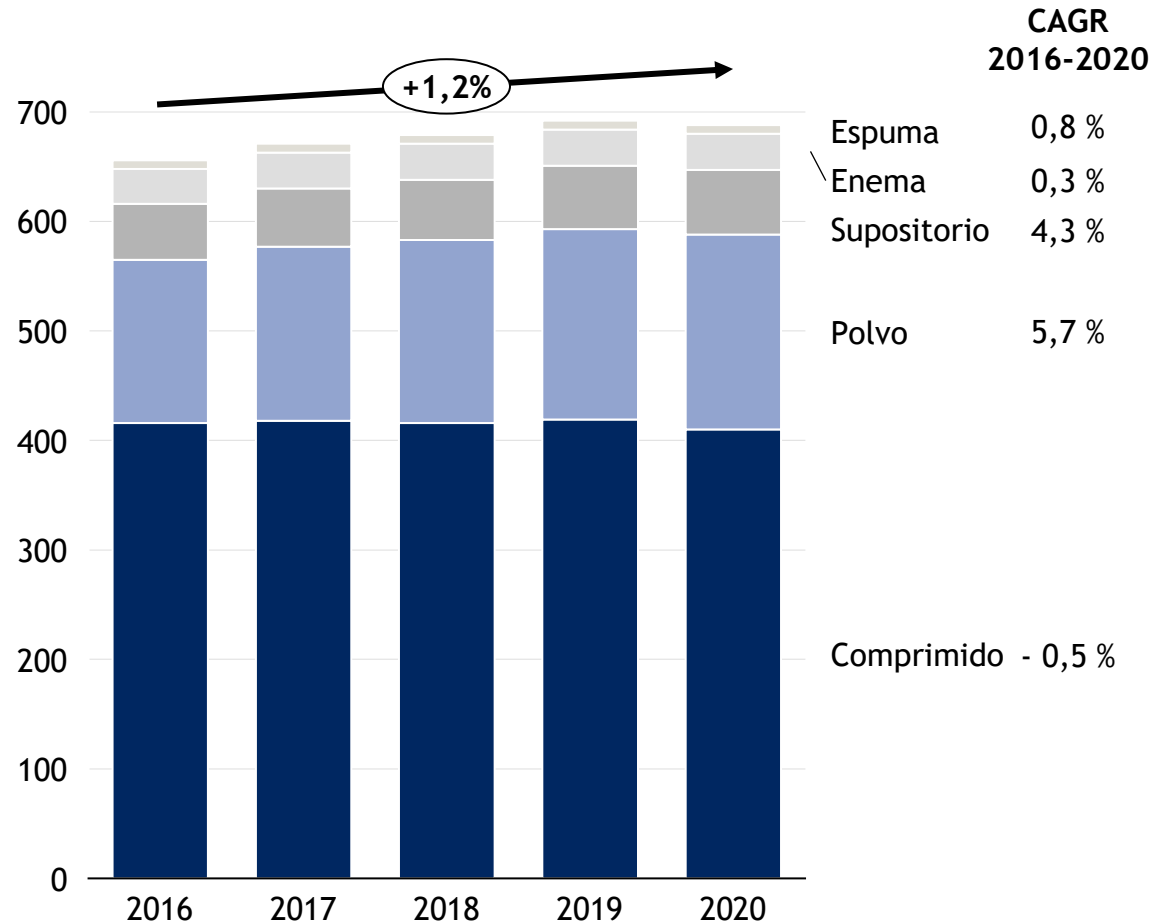
Ensayo clínico **Immunocovidol** promovido por **Faes Farma**

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 Mesalazina

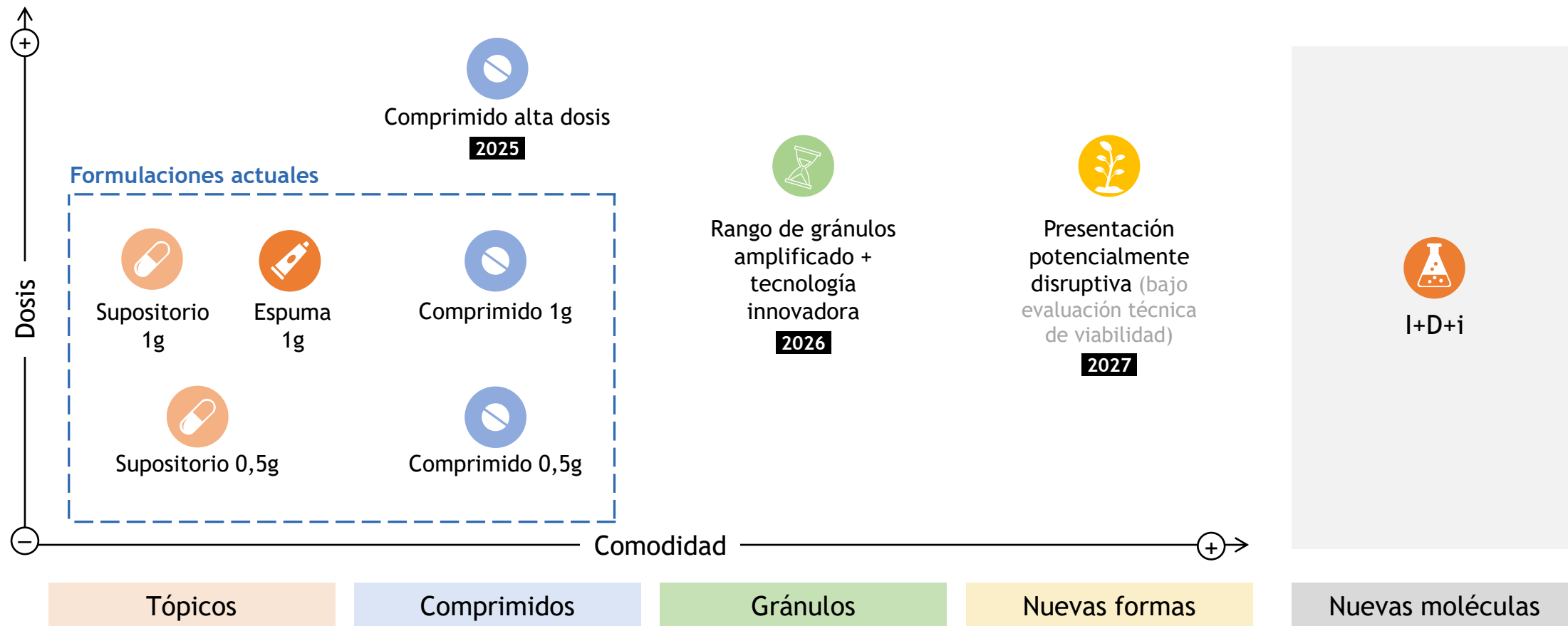
- Mercado en **crecimiento continuo** sin nuevas alternativas
- **Molécula recomendada** en todas las guías
- **Concentración de mercado**: 3 competidores representan >60% de la cuota de mercado
- La **gama de producto** que comercializa Faes Farma se completará con la **mayor oferta de dosis de todos 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 Mesalazina

# 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€**

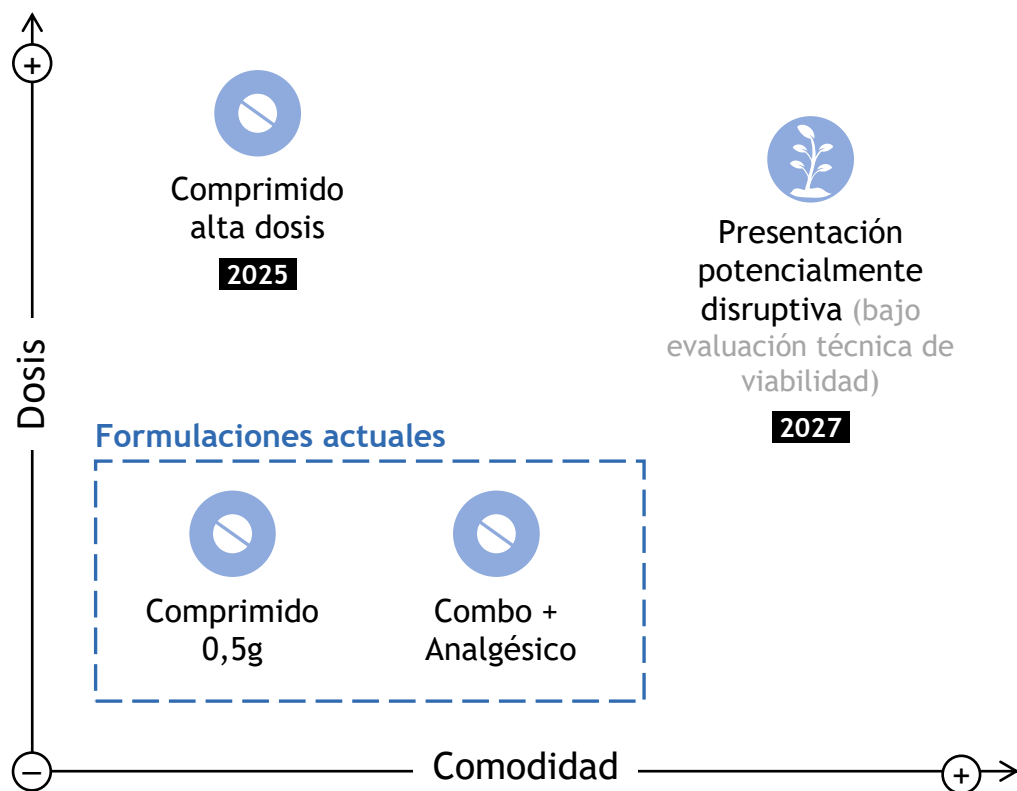
Otros mercados potenciales  
con la estrategia de entrada en proceso de  
definición

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

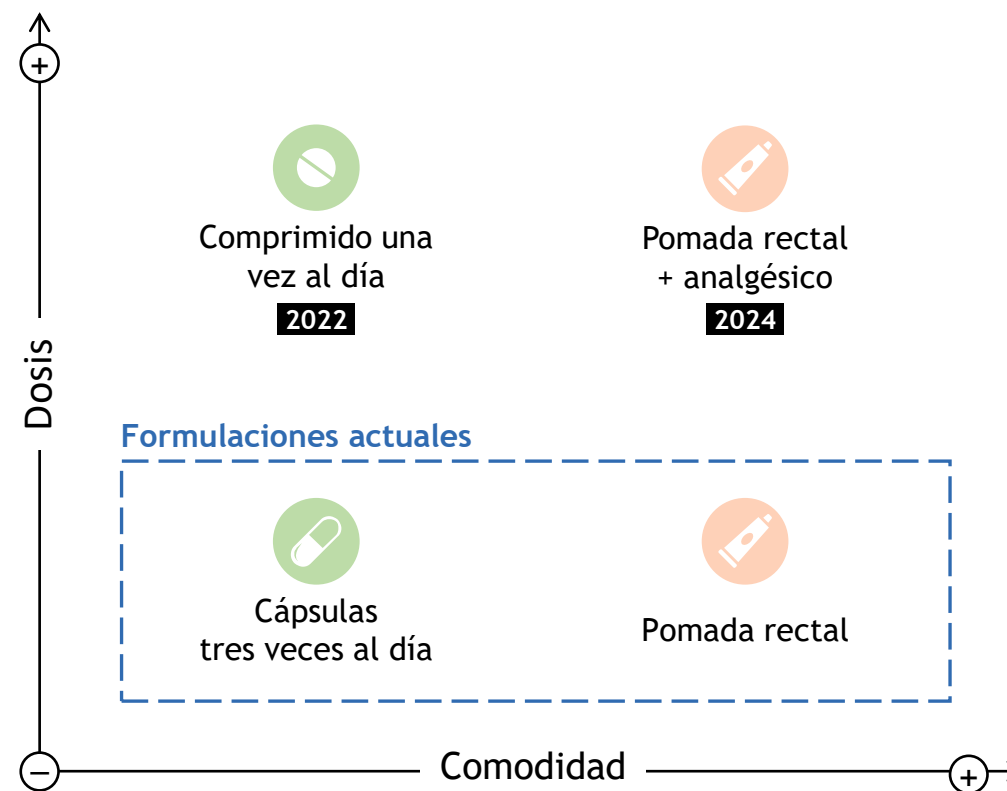
## Portfolio y pipeline de otros fármacos

### 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**  
 Rentabilidad EBITDA vs. comparables<sup>1</sup>

**~5%**  
 Crecimiento medio anual en ventas 2021 - 2025

← **Palancas de crecimiento en el próximo periodo** →

- 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





## Advertencia legal

*Esta presentación ha sido preparada y publicada por el Grupo Faes Farma y se presenta exclusivamente para propósitos de información. Esta presentación no es un folleto ni supone una oferta o recomendación para realizar una inversión. Esta presentación no constituye un compromiso de suscripción, ni una oferta de financiación, ni una oferta para vender o para comprar valores de Faes Farma.*

*La información incluida en esta presentación no ha sido verificada por fuentes independientes y parte de la información se presenta en formato resumido. Ninguna declaración ni garantía, explícitas o implícitas, son expresadas por el Grupo Faes Farma, ni por sus directores, responsables, empleados ni representantes con respecto a la equidad, precisión, exhaustividad o exactitud de la información u opiniones expresadas en el presente documento, y estas no deben servir de apoyo fiable. Ningún miembro del Grupo Faes Farma, ni sus correspondientes directores, responsables, empleados ni representantes asumirán responsabilidad alguna (por negligencia u otro motivo) debido a cualquier pérdida, daños, costes o perjuicios, directos o resultantes, que se produzcan a raíz del uso de esta presentación o su contenido o que se produzcan de otro modo con relación a la presentación, salvo con respecto a cualquier responsabilidad por fraude, y renuncian a toda responsabilidad, ya sea directa o indirecta, explícita o implícita, contractual, delictiva, reglamentaria o de otra índole, con relación a la precisión o exhaustividad de la información con relación a las opiniones incluidas en el presente documento o cualquier error, omisión o inexactitud incluidos en esta presentación.*

*Faes Farma no garantiza la exactitud de la información contenida en esta presentación, ni que la misma sea completa. La información aquí contenida se ha obtenido de fuentes consideradas fidedignas por Faes Farma, pero Faes Farma no manifiesta ni garantiza que sea completa ni exacta, en particular respecto a los datos suministrados por terceros.*