FAES FARMA

Equity Story

2026

ÍNDICE

1/ Faes Farma de un vistazo

2/ Plan Estratégico 2025-2030:
Transformando el futuro

3/ Anexo:
Resultados del Q1 y previsiones 2026

FAES FARMA

1/

Faes Farma de un vistazo

Faes Farma, una trayectoria basada en unos sólidos fundamentos

1933

92 años de historia...

2014

...con una larga trayectoria de éxitos...

Consolidación en **nuevos mercados** y **zonas geográficas**, pasando de ser **una** empresa **nacional** a una **empresa global**.

Expansión **global de la bilastina**

Ampliación de la cartera de Licensing Out con moléculas estratégicas

Reforzar el compromiso con **LATAM**

Consolidación del negocio con **crecimiento orgánico e** inorgánico

Inversión en una **nueva** planta de producción en **Derio**

Adquisición de Laboratorio Edol (Portugal) **y SIFI** (Italia)

2025

... siendo cada vez más globales

Faes Farma de un vistazo

Una empresa global y consolidada que sigue creciendo

Ingresos* 2025

627

millones

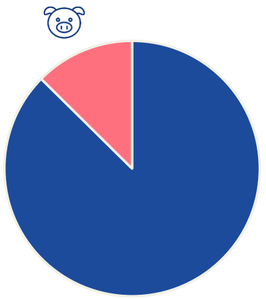
EBITDA* 2025

118

millones

**Cifras reportadas 2025*

Ingresos por área de negocio



Farma 87 %

Operaciones

16
Países con filiales

>40
Socios

12
Plantas de producción

Áreas terapéuticas

1. Alergias
2. Vitamina D y salud ósea
3. Gastro / Inmunomodulación
4. Oftalmología

Personas

> 2.500

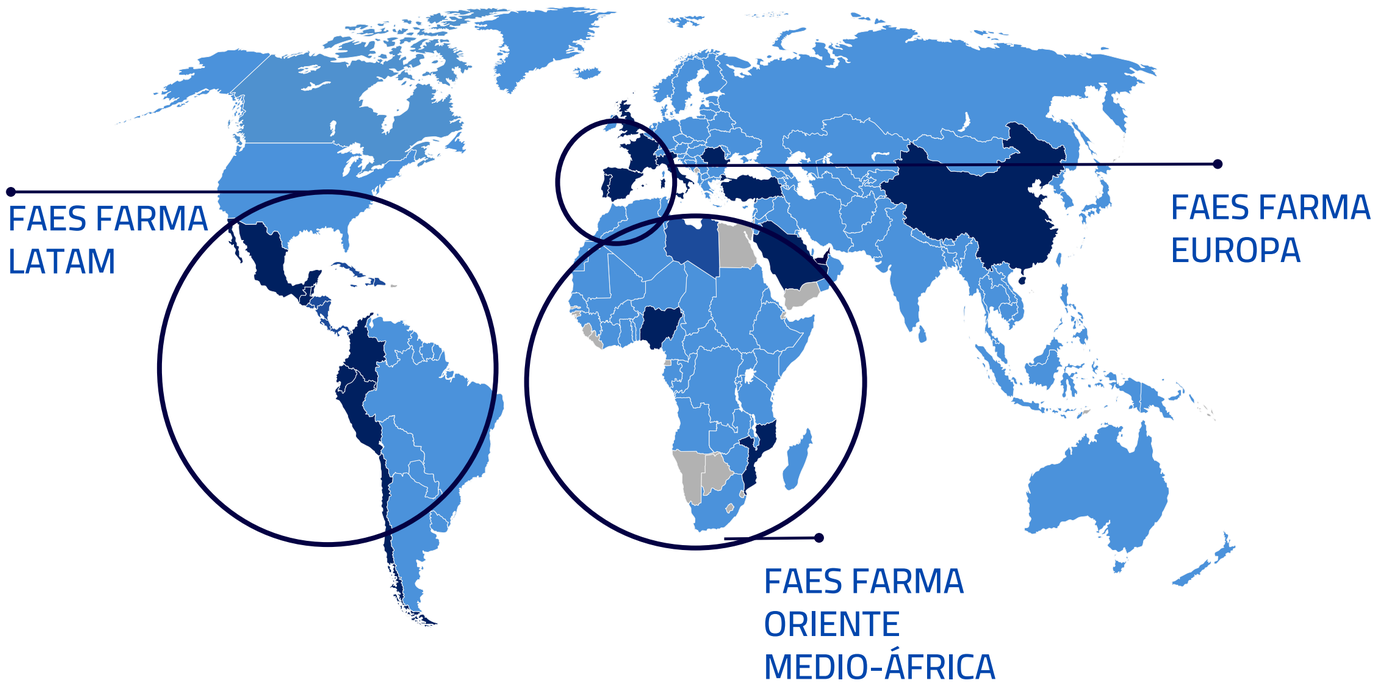
empleados

Distribución por sexos

♂	♀
45 %	55 %

Modelo de negocio en ventas

16 Países con presencia directa



Presencia a través de filiales y Joint Venture (China)
Presencia a través de partners
Mercados objetivo a medio plazo

+120 Países a través de partners

Creamos y mantenemos una red mundial de colaboraciones

¿QUÉ HACEMOS?

01 Identificamos productos
Las mejores moléculas con perfil diferenciado para la expansión global

02 Identificamos socios
Red mundial de sólidas alianzas

03 Planificamos la expansión
Entrada estratégica en el mercado y posicionamiento

04 Negociación de acuerdos
Estructuras de licencia y comerciales

05 Posicionamiento comercial
Estrategias a medida por mercado y terapia

06 Gestión de colaboraciones
Creación de valor a largo plazo en las relaciones

Maximización del valor
Las 3 moléculas principales

Diversificación en productos y proyectos

Estrategia de negociación con socios

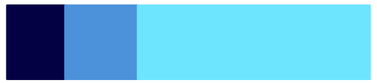
Porfolio consolidado de productos farma con potencial de crecimiento

Bilastina

134 M€

+8 % respecto a 2024

Desglose de ingresos



- Iberia 16 %
- Internacional 20 %
- Licencias 64 %

Calcifediol

64 M€

+8 % respecto a 2024

Desglose de ingresos

- Iberia 70 %
- Internacional 18 %
- Licencias 12 %

Mesalazina

22 M€

+46 % respecto a 2024

Desglose de ingresos

- Iberia 37 %
- Internacional 45 %
- Licencias 18 %

Otros productos

269 M€

+3 % respecto a 2024

Desglose de ingresos

- Iberia 52 %
- Internacional 44 %
- Licencias 4 %

SIFI y Edol*

63 M€
(132 proforma 2024)

EDOL 7 meses, SIFI 4 meses

Desglose de ingresos

- Iberia 27 %
- Internacional 73 %

*Cifras reportadas a final de 2025 (EDOL 7meses, SIFI 4 meses)

Nuestra cultura corporativa: basada en un **propósito** corporativo renovado

«Unimos pasión, ciencia e innovación para transformar la salud de las personas»

◉ Visión

Ser un grupo farmacéutico referente en excelencia y vanguardia, para transformar la salud y el bienestar de las personas.

◎ Misión

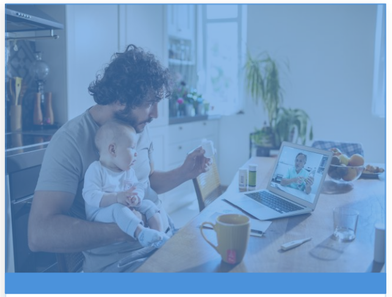
Desarrollamos y ofrecemos productos innovadores para transformar la salud de las personas, buscando la excelencia y fomentando el talento en nuestros equipos.

Valores que nos definen

Que reflejan cómo trabajamos, cómo interactuamos y cómo tomamos decisiones

El paciente, nuestra prioridad

Somos innovadores



Cuidamos de las personas y el entorno

Excelencia que transforma

Aspiramos a más

FAES FARMA

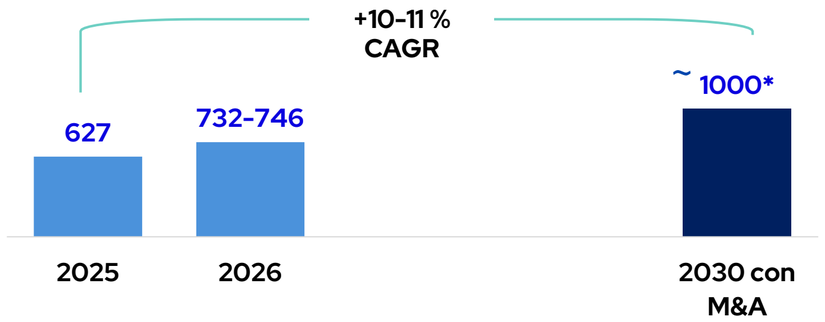
2/

Plan Estratégico 2025-2030: transformando el futuro

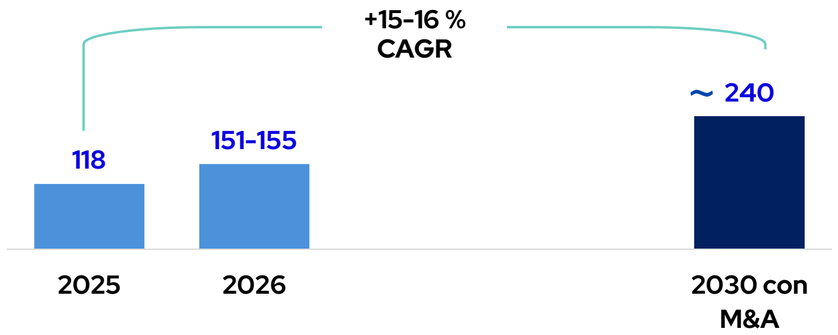
Ambición: ser reconocida como la mejor empresa farmacéutica española global

Guidance 2025-2030 (M€)

Ingresos



EBITDA



*Sin Akantior USA

Ingresos

Tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) para 2025-2030 estimada en **+10/11 %,** incluyendo la fusión y adquisición (M&A) completada en 2025 con **Sifi y Laboratorio Edol;** el crecimiento del **negocio tradicional** impulsado por los mercados internacionales directos.

EBITDA

CAGR 2025-30 estimado en **+15-16 %,** incluyendo las fusiones y adquisiciones completadas en 2025 con **Sifi y Laboratorio Edol,** de las cuales **un +7/8 %** corresponde al **negocio tradicional**.

Plan estratégico 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento

Ser reconocida como la **mejor farmacéutica española global**

01

Acelerar el crecimiento

- **Crecer orgánicamente** en los mercados existentes con un porfolio competitivo
- **Reforzar** nuestra presencia internacional
- Aprovechar las **sinergias** comerciales y geográficas de las recientes adquisiciones

02

Liderar desde la ciencia

- **Impulsando la I+D** muy enfocado en áreas terapéuticas clave
- **Equilibrio entre el riesgo y optimización** de la inversión en desarrollo
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas** para el desarrollo de productos

03

Alcanzar la excelencia comercial y operacional

- Uso estrandarizado del **dato y la tecnología**
- Modelo de **excelencia comercial**
- **Capacidad de producción autónoma y maximización de la productividad** gracias a la planta de Derio

04

Promover un impacto positivo en nuestra cultura y entorno

- **«Best place to work»**: que favorezca la atracción del talento, el crecimiento profesional y el orgullo de pertenencia
- **Estrategia de sostenibilidad e impacto positivo** a través de prácticas éticas y responsables
- **Asignación de recursos** generando valor al accionista

Plan estratégico 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento

Ser reconocida como la **mejor farmacéutica española global**

01

Acelerar el crecimiento

- **Crecer orgánicamente** en los mercados existentes con un porfolio competitivo
- **Reforzar** nuestra presencia internacional
- Aprovechar las **sinergias** comerciales y geográficas de las recientes adquisiciones

02

Liderar desde la ciencia

- **Impulsando la I+D** muy enfocado en áreas terapéuticas clave
- **Equilibrio entre el riesgo y optimización** de la inversión en desarrollo
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas** para el desarrollo de productos

03

Alcanzar la excelencia commercial y operacional

- Uso estrandarizado del **dato y la tecnología**
- Modelo de **excelencia comercial**
- **Capacidad de producción autónoma y maximización de la productividad** gracias a la planta de Derio

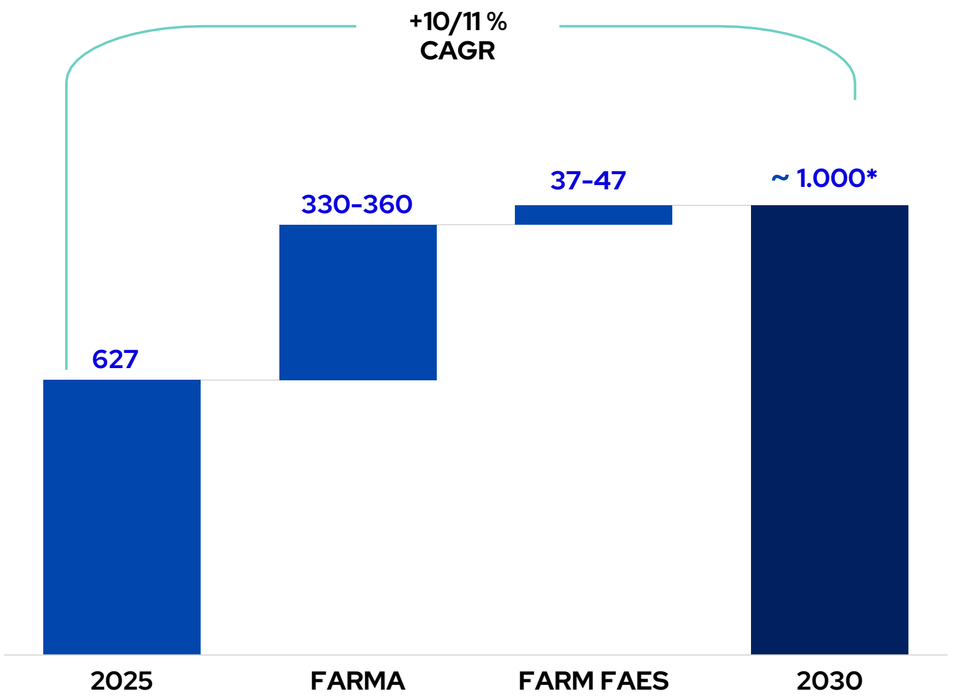
04

Promover un impacto positivo en nuestra cultura y entorno

- **«Best place to work»**: que favorezca la atracción del talento, el crecimiento profesional y el orgullo de pertenencia
- **Estrategia de sostenibilidad e impacto positivo** a través de prácticas éticas y responsables
- **Asignación de recursos** generando valor al accionista

Ambición 2030

Ingresos por negocio (millones de euros)



*Sin Akantior USA

Palancas de crecimiento

Hoja de ruta para **el crecimiento del negocio farmacéutico,** en todas las áreas de negocio, con especial atención al potencial internacional.

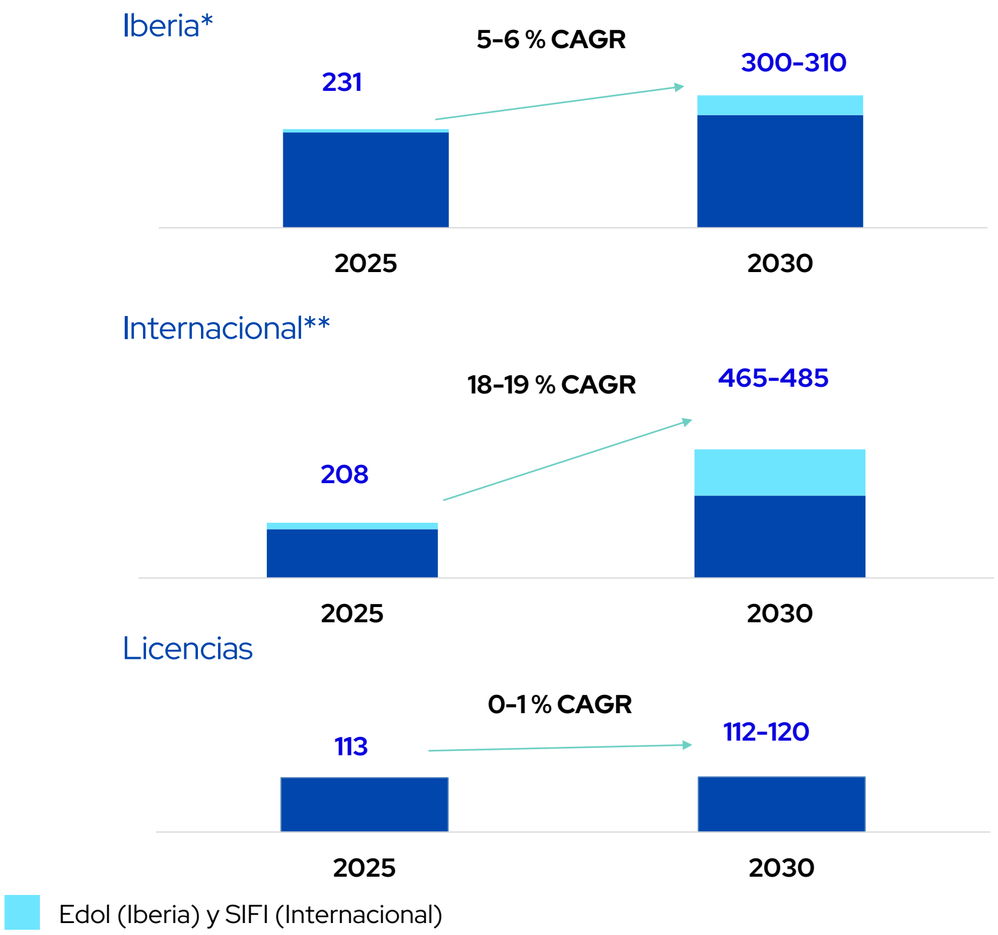
Dos **adquisiciones estratégicas recientes** que son clave para posicionar a la empresa en nuevos mercados y en un área terapéutica de alto potencial como **la oftalmología.**

La actividad **de I+D** como palanca **de crecimiento a medio y largo plazo**

FARM Faes (Nutrición y Salud Animal) como negocio independiente y rentable con **un crecimiento orgánico sostenible**

Crecimiento farma impulsado principalmente por los mercados internacionales

Ingresos farma (M €)



Palancas de crecimiento

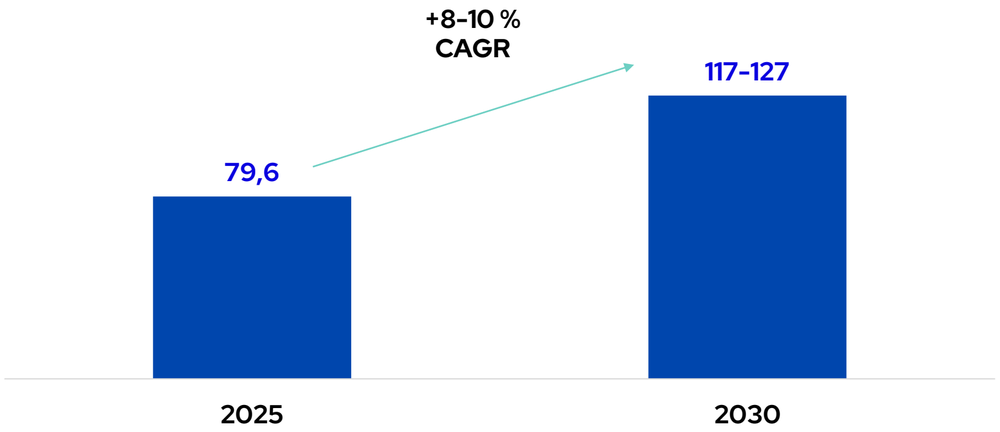
Crecimiento en **la Península Ibérica**, centrado en la especialización, la innovación, la priorización de áreas terapéuticas y el marketing omnicanal, junto con la integración de Edol, que enriquece la cartera en España y refuerza nuestra posición en el mercado portugués.

Acelerar **el crecimiento internacional en mercados clave** de Latinoamérica y la región del Golfo, y mantener la posición en África. La integración de **SIFI** nos permite expandirnos geográficamente gracias a los mercados en los que ya está presente y al potencial de sinergias con las filiales de Faes Farma.

Licencias para ampliar la cartera en los mercados internacionales, absorbiendo por completo el efecto de la bilastina en Canadá y Japón

La nutrición animal se centra especialmente en la integración vertical

Ingresos de FARM Faes (M€)



Palancas de crecimiento

Integración vertical para suministrar el producto acabado y reforzar el control de la cadena de valor, sacando el máximo partido a la nueva planta de ISF mediante la optimización de la eficiencia productiva, operativa y financiera.

Diversificación hacia la nutrición de otras especies y los nutracéuticos para reducir la dependencia del sector porcino. Expansión gracias a nuevos productos y formatos con mayor diferenciación tecnológica

Internacionalización, expansión de los mercados existentes y entrada en mercados emergentes con nuevos productos y una mejor distribución, centrándose en Latinoamérica y el Sudeste Asiático.

Innovación y sostenibilidad: fomentar una producción responsable y eficiente, así como la I+D en nutrición animal, en consonancia con las nuevas exigencias del sector.

Integración de SIFI y Edol

① Acelerar

② Optimizar

③ Reordenar

① **Acelerar el crecimiento**

A corto plazo

- Italia va camino de situarse entre los tres primeros mercados
- El resto de filiales mantienen un fuerte impulso con un crecimiento generalizado

A medio plazo

- Akantior: avances en la fijación de precios y el reembolso en Europa; la presentación en EE. UU. va por buen camino
- La venta cruzada y la globalización de la cartera como principales motores de ingresos a medio plazo
- La globalización de la cartera no solo aumenta la diversificación, sino también las ventajas competitivas

② **Optimización de la estructura**

- Italia: plan de reestructuración completado según lo previsto — una estructura más ágil que está dando resultados
- Portugal: reestructuración de la plantilla finalizada según lo previsto, nueva organización de ventas plenamente operativa
- Sin interrupciones en ninguno de los mercados durante la transición
- Plan de eficiencia de SIFI/EDOL: avances continuos hacia la excelencia operativa

③ **Reestructuración de negocios**

- Aumento de las oportunidades por las fusiones con filiales españolas y mexicanas
- Racionalización de la presencia industrial: consolidación de la producción en las mejores instalaciones de su clase para impulsar la eficiencia y la escala
- Aprovechamiento operativo

Plan estratégico 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento

Ser reconocida como la **mejor farmacéutica española global**

01

Acelerar el crecimiento

- **Crecer orgánicamente** en los mercados existentes con un porfolio competitivo
- **Reforzar** nuestra presencia internacional
- Aprovechar las **sinergias** comerciales y geográficas de las recientes adquisiciones

02

Liderar desde la ciencia

- **Impulsando la I+D** muy enfocado en áreas terapéuticas clave
- **Equilibrio entre el riesgo y optimización** de la inversión en desarrollo
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas** para el desarrollo de productos

03

Alcanzar la excelencia comercial y operacional

- Uso estrandarizado del **dato y la tecnología**
- Modelo de **excelencia comercial**
- **Capacidad de producción autónoma y maximización de la productividad** gracias a la planta de Derio

04

Promover un impacto positivo en nuestra cultura y entorno

- **«Best place to work»**: que favorezca la atracción del talento, el crecimiento profesional y el orgullo de pertenencia
- **Estrategia de sostenibilidad e impacto positivo** a través de prácticas éticas y responsables
- **Asignación de recursos** generando valor al accionista

Cartera centrada en las necesidades de los pacientes

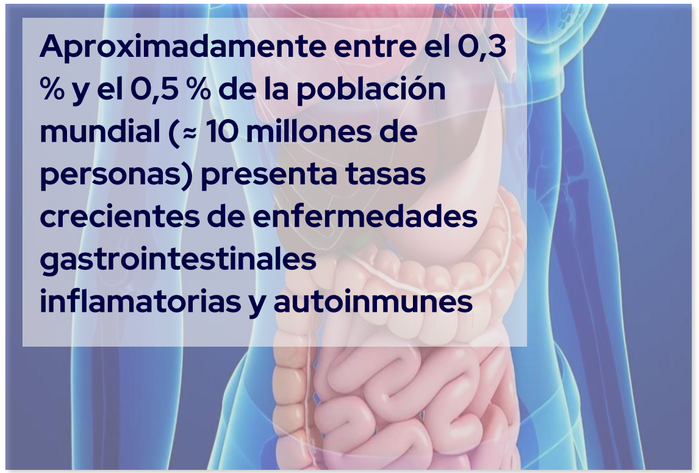
Cartera de áreas terapéuticas: Alergia, Gastroenterología, Vitamina D y Oftalmología

ALERGIA

A nivel mundial, entre el 10 % y el 30 % de la población padece rinitis alérgica (≈400 millones de personas)

La urticaria aguda afecta al 10 %-5 % de la población, y entre el 0,5 % y el 1 % desarrollará urticaria crónica

GASTROENTEROLOGÍA

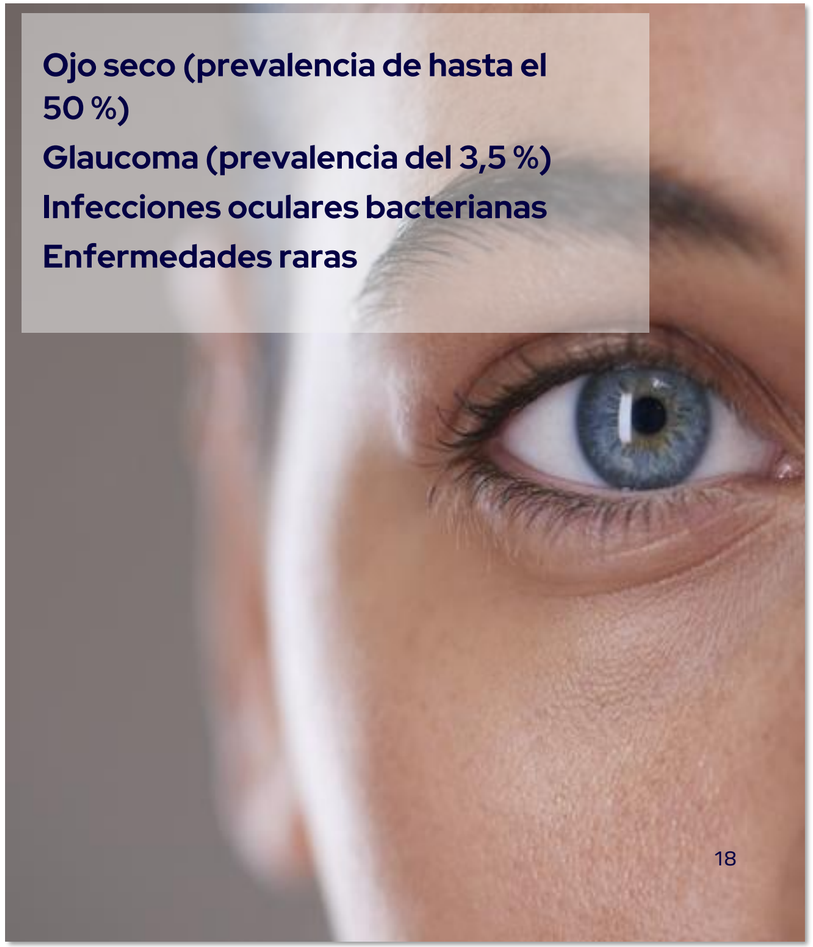


Aproximadamente entre el 0,3 % y el 0,5 % de la población mundial (≈ 10 millones de personas) presenta tasas crecientes de enfermedades gastrointestinales inflamatorias y autoinmunes

VITAMINA D

Entre el 30 % y el 50 % de la población mundial tiene deficiencia de vitamina D, lo que equivale a 1000 millones de personas en todo el mundo

OFTALMOLOGÍA



Ojo seco (prevalencia de hasta el 50 %)

Glaucoma (prevalencia del 3,5 %)

Infecciones oculares bacterianas

Enfermedades raras

Oftalmología: porfolio de la nueva área terapéutica

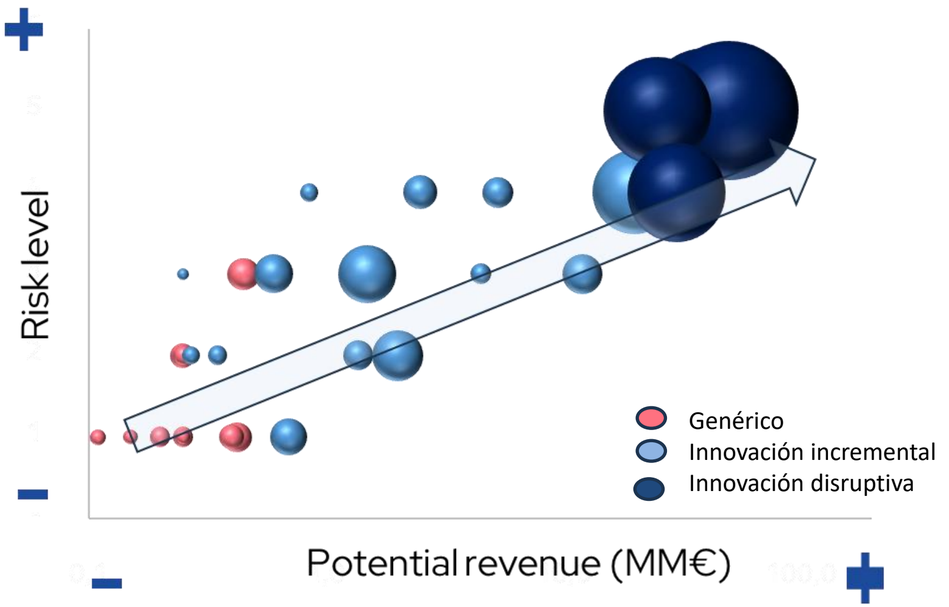
	Ojo seco	Glaucoma	Infecciones	Inflamación
Necesidad médica y Mercado potencial	Prevalencia de hasta el 50 % Mercado de 5.400 millones de euros Baja calidad de vida	Prevalencia del 3,5 % entre personas de 40 a 80 años Mercado de 5.200 millones de euros Principal causa de ceguera. Tendencia a productos sin conservantes	Resistencia a los antimicrobianos, una de las 10 principales amenazas para la salud mundial (OMS Mercado de 1.800 millones de euros	Reducción de la inflamación causada por cirugía, lesiones, infecciones o enfermedades autoinmunes Mercado de 1.800 millones de euros, incluidos los corticosteroides
Estrategia del porfolio	Plataforma patentada de goma xantana (XG) (0,7 %-5 %) que proporciona efectos antioxidantes, reepitelizantes, cicatrizantes, antiinflamatorios y mucoadhesivos. Efecto sinérgico con la gama de productos a base de ácido hialurónico de alta calidad. Gama de productos que cubre todas las etapas, desde la DED leve hasta la grave	La gama se centra en productos de alto valor sin conservantes (PF) que favorecen la protección de la superficie ocular Dispositivo homogéneo que ofrece simplicidad y favorece el uso a largo plazo para mejorar la adherencia Gama que cubre todas las fases del tratamiento de la enfermedad	**Netilmicina:** antibiótico de primera línea para oftalmólogos. No disponible en forma oral Índice de resistencia muy bajo, alta tolerabilidad Formulación aprobada a base de XG que permite una reducción de la posología del 50 %	**XanterDes:** corticosteroide suave en goma xantana Sin aumento de la presión intraocular. Doble efecto antiinflamatorio e hidratante

Estrategia de I+D: cartera diversificada de fármacos diferenciados

Palanca clave para el éxito: ciencia rigurosa y colaboración – Nueva CSO

1. Priorización de objetivos: orientar los esfuerzos y los recursos de manera eficiente
2. Gobernanza: claridad en la toma de decisiones, procesos claros y transparentes para facilitar la agilidad.
3. Trabajo en equipo: talento, definición de roles y colaboración

Resultados y ejecución



Incorporación de programas de nuevas entidades moleculares a la cartera de productos, equilibrando el riesgo mediante una ciencia rigurosa y la toma de decisiones

Integración de nuevas entidades químicas en la cartera: el codesarrollo con un socio como estrategia.

Estrategia de I+D: Enfoque en oftalmología y enfermedades inflamatorias para la creación de valor innovador

Creación de una cartera diversificada

01

Enfoque en oftalmología e inmunología

Cartera de I+D equilibrada:

- Integración de la innovación **disruptiva e incremental**
- Cartera de productos que abarca desde la optimización de compuestos líderes hasta programas en fase III

La innovación externa como parte integral

02

Innovación externa específica

- Oportunidades para programas de codesarrollo
- Colaboraciones público-privadas para mejorar las capacidades internas

Desarrollo tecnológico

03

Plataformas tecnológicas diferenciadas

- Plataformas farmacéuticas propias y diferenciadas
- Integración de la IA en las capacidades analíticas y en la toma de decisiones

Ampliación del ciclo de vida

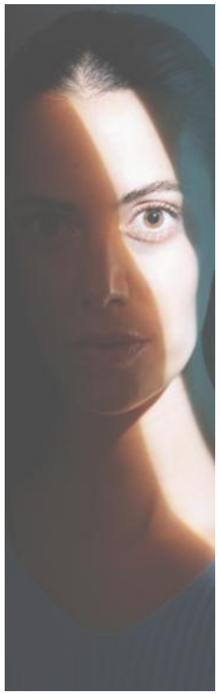
04

Sostenibilidad a largo plazo del porfolio

- Cartera de gestión activa del ciclo de vida
- Programa estratégico de concesión de licencias para la ampliación del ciclo de vida

Estrategia de innovación integrada diseñada para crear activos diferenciados y un crecimiento sostenible a largo plazo

I+D en enfermedades raras

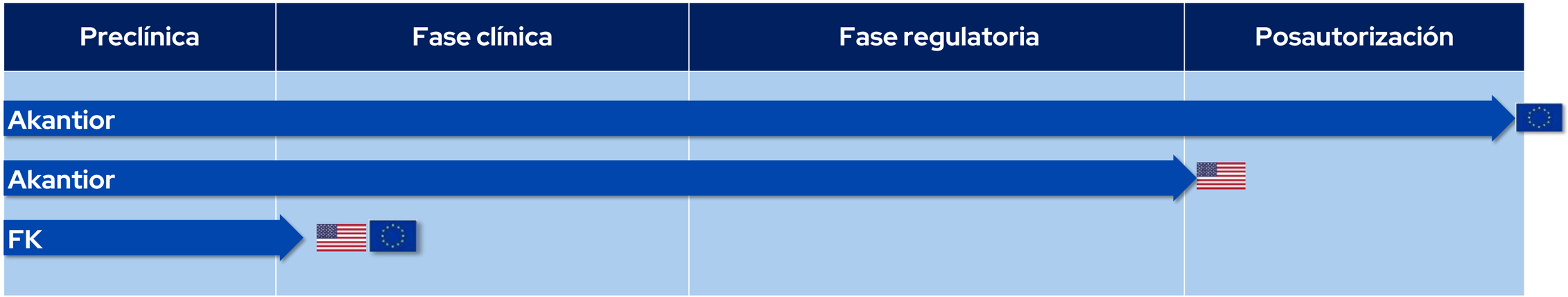


Akantior para la queratitis por Acanthamoeba: una necesidad no cubierta que pone en peligro la visión

Grave carga de morbilidad	Necesidad médica no cubierta	Oportunidad diferenciada
• Enfermedad rara con altas tasas de discapacidad visual grave y trasplante de córnea	• No existe ningún tratamiento aprobado previamente para la queratitis por Acanthamoeba	• AK Reembolso aprobado en España, Italia e Israel • Posible posicionamiento como primer fármaco de su clase • **Designación de medicamento huérfano** en EE. UU. y estatus en la UE

Abordar la gran necesidad no cubierta en la queratitis fúngica

Grave carga de morbilidad	El tratamiento estándar actual es inadecuado	Oportunidad diferenciada
• La eficacia limitada del tratamiento estándar conduce con frecuencia a daños irreversibles en la córnea o a trasplantes	• Penetración corneal subóptima y respuesta clínica inconsistente • Resistencia creciente al tratamiento estándar	• Oportunidad de eficacia diferenciada • Potencial para infecciones fúngicas más amplias • **Designación de medicamento huérfano** en EE. UU. y estatus en la UE



Plan estratégico 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento

Ser reconocida como la **mejor farmacéutica española global**

01

Acelerar el crecimiento

- **Crecer orgánicamente** en los mercados existentes con un porfolio competitivo
- **Reforzar** nuestra presencia internacional
- Aprovechar las **sinergias** comerciales y geográficas de las recientes adquisiciones

02

Liderar desde la ciencia

- **Impulsando la I+D** muy enfocado en áreas terapéuticas clave
- **Equilibrio entre el riesgo y optimización** de la inversión en desarrollo
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas** para el desarrollo de productos

03

Alcanzar la excelencia comercial y operacional

- Uso estrandarizado del **dato y la tecnología**
- Modelo de **excelencia comercial**
- **Capacidad de producción autónoma y maximización de la productividad** gracias a la planta de Derio

04

Promover un impacto positivo en nuestra cultura y entorno

- **«Best place to work»**: que favorezca la atracción del talento, el crecimiento profesional y el orgullo de pertenencia
- **Estrategia de sostenibilidad e impacto positivo** a través de prácticas éticas y responsables
- **Asignación de recursos** generando valor al accionista

Transformar el modelo comercial para impulsar un crecimiento escalable y rentable

Creación de una plataforma de comercialización basada en datos, centrada en el cliente y orientada a la ejecución en los mercados clave

Ambición estratégica

- Acelerar el crecimiento rentable
- Mejora de la productividad comercial
- Mejorar la coherencia en la ejecución
- Desarrollar capacidades escalables de interacción con el cliente
- Incorporar la toma de decisiones basada en datos

Capacidades desplegadas

Estrategia comercial
Priorización de la cartera | Segmentación de clientes | Asignación de recursos

Ejecución comercial
Eficacia de la fuerza de ventas | Gestión del rendimiento | Indicadores clave de rendimiento (KPI) de ejecución

Interacción con el cliente
Modelo omnicanal | CRM y análisis | Interacción centrada en el cliente

Datos y digital
Power BI | Análisis comercial | Iniciativas basadas en IA

Impacto en la creación de valor

- Mayor productividad comercial
- Mayor eficiencia de los recursos
- Mayor coherencia en la ejecución
- Mayor orientación al cliente
- Ampliación más rápida de las marcas prioritarias
- Mayor apalancamiento operativo
- Plataforma de crecimiento escalable

Creación de una plataforma comercial escalable para respaldar la siguiente fase de crecimiento de Faes Farma

Excelencia operativa

Crecimiento, eficiencia y filosofía de fabricación ajustada

«El objetivo es llevar a cabo una transformación operativa y cultural que convierta la mejora continua en el motor de la creación de valor, con un impacto inmediato en los resultados y en la sostenibilidad a largo plazo».

FAES FARMA DERIO

SIFI CATANIA

EDOL LISBOA

Planificación estratégica de la red
Desarrollar una estrategia integral de red interna y externa para optimizar la utilización de los activos en todas nuestras operaciones.

Calidad
Instalaciones y servicios de última generación para garantizar la calidad desde el diseño.

Cultura de mejora continua
Colaboración con la consultora Kaizen, experta en metodologías de trabajo y excelencia operativa.

Lean Manufacturing

Fabricación

Mejorar la eficiencia de la planta reduciendo las ineficiencias y estandarizando los procesos de trabajo.

Calidad

Mejoras en la productividad general y la agilidad del equipo, así como en el nivel de servicio prestado a otros departamentos.

Compras

Mejora de los márgenes de compra y reducción de los tiempos de tramitación interna del departamento

Derio: un pilar fundamental del crecimiento de Faes Farma

Excelencia operativa, control de la fabricación y apoyo al crecimiento del Grupo

/ Apoyo industrial al plan estratégico
Previsión de duplicar los volúmenes de producción durante el periodo

/ Potencial de expansión futura
Capacidad para instalar una producción de hasta 150 millones de unidades, lo que respalda el crecimiento a largo plazo y facilita las economías de escala

/ Autonomía y control de la producción
Centralización de la producción y reducción de la dependencia de terceros

/ Innovación y desarrollo de productos
La internalización de formas farmacéuticas innovadoras impulsa el desarrollo de nuevos productos

/ Optimización operativa
Instalaciones que permiten la optimización de los procesos y la eliminación de cuellos de botella

/ Mejora del entorno de trabajo
Diseño de la planta pensado para facilitar el trabajo de los empleados

Plan estratégico 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento

Ser reconocida como la **mejor farmacéutica española global**

01

Acelerar el crecimiento

- **Crecer orgánicamente** en los mercados existentes con un porfolio competitivo
- **Reforzar** nuestra presencia internacional
- Aprovechar las **sinergias** comerciales y geográficas de las recientes adquisiciones

02

Liderar desde la ciencia

- **Impulsando la I+D** muy enfocado en áreas terapéuticas clave
- **Equilibrio entre el riesgo y optimización** de la inversión en desarrollo
- **Colaboraciones y alianzas estratégicas** para el desarrollo de productos

03

Alcanzar la excelencia comercial y operacional

- Uso estrandarizado del **dato y la tecnología**
- Modelo de **excelencia comercial**
- **Capacidad de producción autónoma y maximización de la productividad** gracias a la planta de Derio

04

Promover un impacto positive en nuestra cultura y entorno

- **«Best place to work»**: que favorezca la atracción del talento, el crecimiento profesional y el orgullo de pertenencia
- **Estrategia de sostenibilidad e impacto positivo** a través de prácticas éticas y responsables
- **Asignación de recursos** generando valor al accionista

Ser «el mejor lugar para trabajar»

Fomentar una cultura de crecimiento y éxito colectivos

Inspirar propósito, valores y cultura

Redefinir la identidad de Faes Farma para inspirar a los empleados y reforzar el sentido de pertenencia

Diversidad, equidad e inclusión

Garantizar un entorno de respeto, reconocimiento e igualdad de oportunidades en Faes Farma

Liderazgo transformador

Formar líderes que impulsen la innovación, el desarrollo del talento y den ejemplo

Entornos de trabajo seguros y fiables

Crear un ambiente de confianza y colaboración que facilite el intercambio de ideas.

Comunicación abierta y transparente

Garantizar una comunicación clara y accesible para mejorar la toma de decisiones

Oportunidades de desarrollo y crecimiento profesional

Fomentar el crecimiento profesional y la retención del talento a través de la evaluación y el desarrollo

Sostenibilidad

«*Focused on a sustainable Future*», nueva estrategia de sostenibilidad 2025-2030 alineada con la estrategia global

PERSONAS

55 % de mujeres en la plantilla.

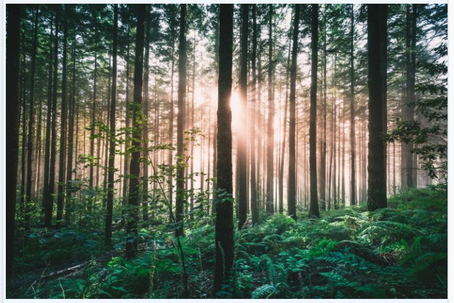
3,6 % de brechasalarial entre hombres y mujeres.

PACIENTES

Función del «especialista en relaciones con los pacientes».

Enfoque hacia las asociaciones de pacientes.

MEDIO AMBIENTE



Plan de mitigación del cambio climático:

↓ *una reducción **del 42 %** en las emisiones de alcance 1 y 2 para 2030.*

CONDUCTA

Consejo de Administración:

50 % de mujeres.

50 % de consejeros independientes.

COLABORACIÓN

Actualización del «Código de ética para terceros».

MEDIDAS TRANSVERSALES

Integración de los subgrupos SIFI y Edol en materia de información sobre sostenibilidad.

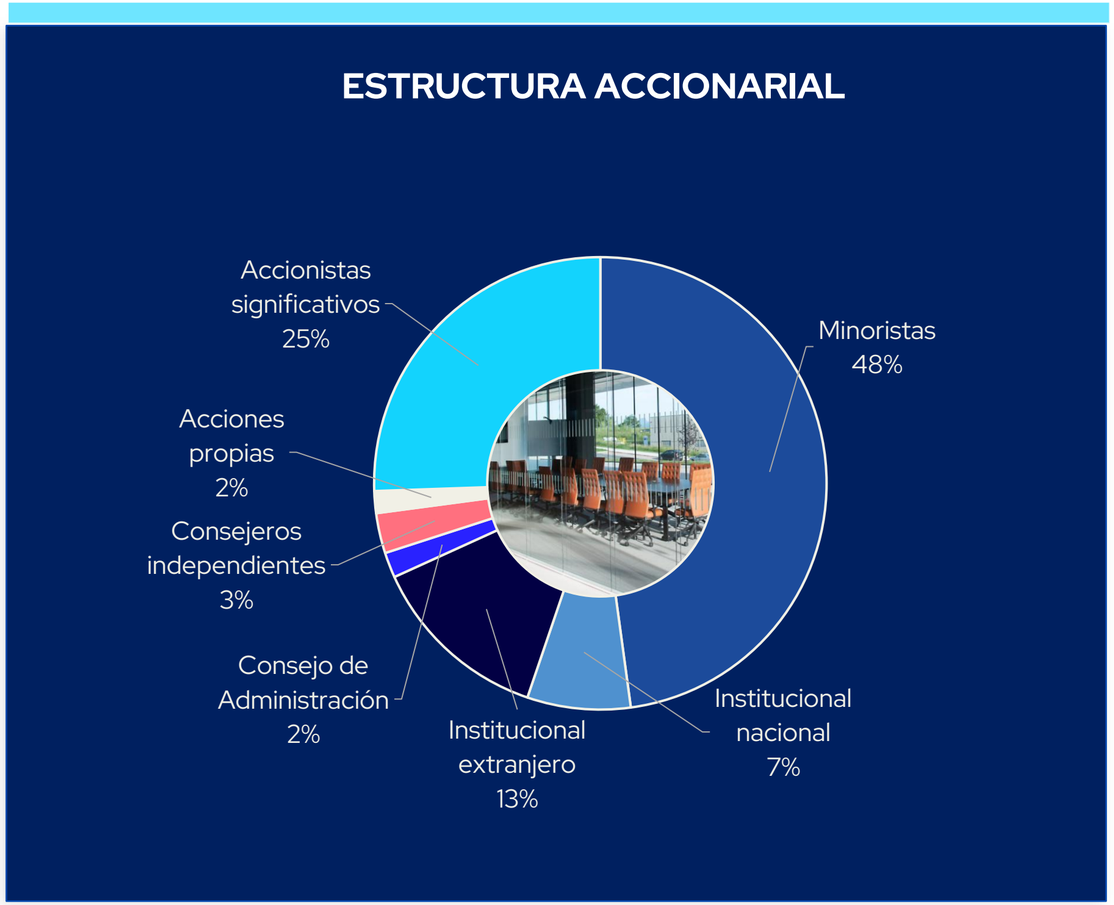
Estructura accionarial

Cotización de la acción* **5,16 €**

Capitalización **1.632 M€**

*31/12/2025

Evolución último año



Asignación de capital alineada con nuestro Plan Estratégico

La integración satisfactoria **de SIFI y Edol** es un factor clave para materializar todo el valor estratégico y financiero de las adquisiciones.

A lo largo de 2026 se completará el **traslado a la nueva planta de Derio**, culminando así la mayor inversión orgánica en la historia de Faes Farma.

Compromiso con la I+D respaldado por una mejor gobernanza, una gestión dinámica de la cartera de proyectos y un modelo híbrido con colaboraciones externas.

Mantenimiento de una estricta disciplina financiera con un **ratio de deuda a largo plazo inferior a 2x** y una gestión conservadora de los vencimientos de la deuda.

Compromiso con una **política de dividendos** atractiva, compatible con la política de expansión internacional y con el crecimiento tanto orgánico como inorgánico.

Mensajes clave

1. **Una empresa global y consolidada** con una sólida base en su negocio tradicional

2. **Una ambición clara: duplicar los ingresos y el EBITDA para 2030**, alcanzando unos ingresos de ~1000 millones de euros y un EBITDA de 240 millones de euros.

3. **La integración de nuevas adquisiciones como motor de crecimiento:** las recientes adquisiciones de Edol en Portugal y SIFI en Italia permiten a Faes Farma posicionarse como líder en oftalmología, así como lograr sinergias geográficas y estructurales y atraer oportunidades de negocio.

4. **La innovación como motor del crecimiento sostenible:** +30 millones de euros invertidos en I+D+i en 2025 y el objetivo de destinar el 10 % de la facturación

5. **Aumento de la capacidad industrial en la nueva planta de Derio:** diseñada para dar respuesta al crecimiento del Grupo, garantizará el control de la producción, la excelencia operativa y una mayor eficiencia y márgenes.

6. **Cultura, equipo y sostenibilidad** como elementos diferenciadores: fomentamos una cultura de excelencia, colaboración y sentido de pertenencia.

FAES FARMA

3/

Anexo: Q1 y previsiones para 2026

Cifras clave del primer trimestre de 2026

Ingresos	EBIT	EBITDA	Beneficio neto
200,1 M€	**36,4 M€**	**48,2 M€**	**30,8 M€**
↑ 31 %	↑ 7 %	↑ 23 %	↑ 9 %

Negocio

Ingresos totales +31% (+10% crecimiento orgánico ex. adquisiciones) . Este crecimiento ha estado impulsado principalmente por la integración de las adquisiciones y el buen comportamiento de los mercados internacionales, tanto de venta directa como licencias.

Ingresos Farma +31%, con la integración de la oftalmología como área destacada, junto con el crecimiento sano de las moléculas principales y la buena marcha del resto de productos.

EBITDA +23%, incluidos gastos de reestructuración organizativa de las adquisiciones. **Sin esos gastos**, el crecimiento sería del +**30%.**

I+D y cartera

Aprobación de reembolso de **Akantior** en Italia que se suma a la ya recibida en España.

Presentación de dossier de moxifloxacino colirio en Europa.

Presentación de dossier de Bilastina sticks en Brasil.

Financiero posición

La sólida evolución del negocio permite mantener el ratio de leverage en línea con los objetivos y rangos previstos por la compañía y un nivel de liquidez adecuado.

Otros

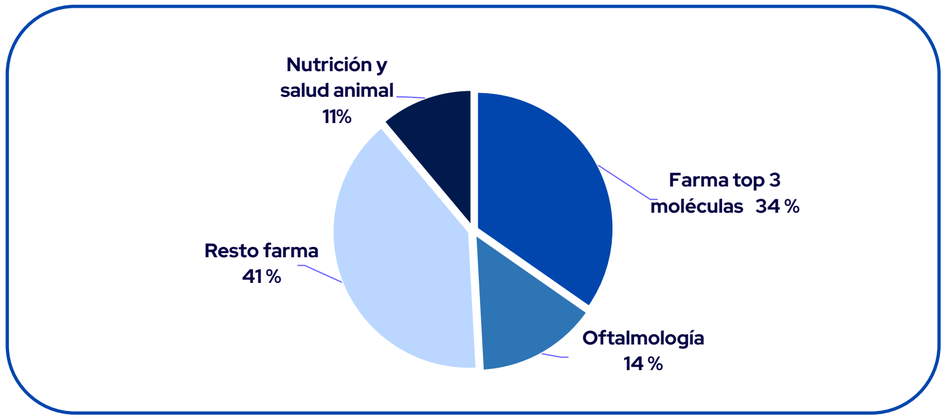
Progreso en tiempo y forma en la integración de SIFI y Edol, manteniendo la continuidad y buena evolución del negocio con avances en la optimización de la estructura organizativa.

Fusión en España de SIFI Ibérica con efectos desde el 1 de enero.

Ingresos por línea de porfolio

Millones de euros	Q1 2026	Q1 2025	%
Farma	**175,3**	**134,1**	**31 %**
Farma Top 3 moléculas	68,4	64,1	7
Oftalmología	28,5	0	-
Resto farma	78,4	70,0	12 %
Nutrición y salud animal	**21,9**	**16,7**	**31 %**
Otros*	2,9	2,2	
Total Grupo	**200,1**	**153,0**	**31 %**

* ingresos no comerciales y efecto del tipo de cambio



millones de euros

Bilastina

42,2

Bilastina mantiene su liderazgo con un ligero crecimiento **+1%** en este trimestre. Destaca el buen desempeño en Europa y Asia-Pacífico, que compensa el comienzo del efecto en Japón asociado al vencimiento de la protección de la molécula.

Calcifediol

19,6

Crecimiento de las ventas de calcifediol del **+19%** con protagonismo también en los mercados internacionales tanto en venta directa como en licencias. El desempeño en Iberia también ha sido positivo.

Mesalazina

6,6

Mesalazina crece un **+12%** en este primer trimestre apoyada en el sólido desempeño en Latinoamérica y Portugal.

Oftalmología

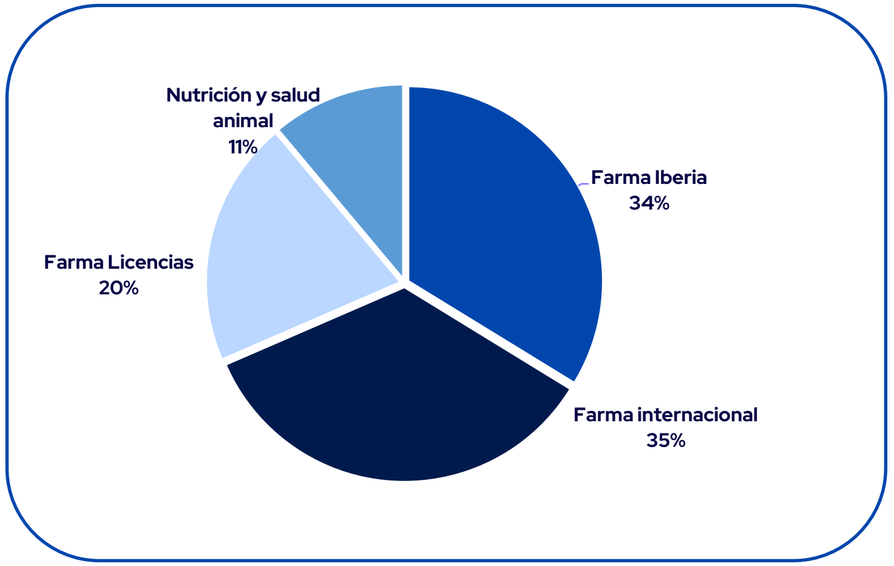
28,5

Con la integración de SIFI y Edol, la oftalmología se consolida como una de las áreas clave del grupo, representando ya el **14 %** de los ingresos totales.

Ingresos por área de negocio

Millones de euros	Q1 2026	Q1 2025	%
Farmacéutica	**175,3**	**134,1**	**31 %**
Farmacéutica Iberia	66,5	58,8	13 %
Farmacéutica Internacional (sin licencias)	68,5	35,8	92%
Licencias farmacéuticas	40,2	39,5	2 %
Nutrición y salud animal	**21,9**	**16,7**	**31 %**
Otros*	2,9	2,2	31 %
Total	**200,1**	**153,0**	**31 %**

* ingresos no comerciales y efecto del tipo de cambio



Cuenta de resultados del primer trimestre de 2026

Miles de €	2026	2025	Var %
Volumen de negocio neto	193 587	145.565	33,0%
Otros ingresos de explotación	6.483	7.434	-12,8 %
Ingresos totales	200.070	152.999	30,8
Coste de ventas	-61.592	-48.605	26,7%
Margen bruto	138.478	104.394	32,6%
Gastos de personal	-45.672	-30.829	48,1%
Otros gastos de explotación	-44.621	-34.463	29,5%
Ganancias (pérdidas) por enajenación de activos fijos	-2	180	-
EBITDA	48.183	39.282	22,7 %
Amortización y deterioro de activos fijos	-9.833	-5.618	75,0%
Beneficio de explotación (EBIT)	38.350	33.664	13,9%
Resultado financiero	-1.991	198	-
Beneficio antes de impuestos	36.359	33.862	7,4 %
Impuesto sobre sociedades	-5.490	-5.477	0,2%
Beneficio neto consolidado	30.869	28.385	8,8%
Beneficio atribuible a la sociedad dominante	30.786	28.378	8,5 %

INGRESOS

Fuerte crecimiento impulsado por las adquisiciones, pero también por el buen comportamiento de los negocios del grupo.

GASTOS

Los gastos de personal aumentan impactados por la reestructuración organizativa (3,2 M€) consecuencia de las integraciones.

El resto de los gastos de explotación alineados con la nueva dimensión del Grupo.

La amortización refleja el aumento de la actividad en Derio, así como el cambio de perímetro con SIFI y Edol.

Los costes financieros se muestran contenidos gracias a una gestión activa de la liquidez y el impacto favorable del tipo de cambio.

EBITDA

El Ebitda crece un 23% vs. 2025 habiendo incluido los gastos de la reestructuración de SIFI. Excluyendo estos gastos, el crecimiento sería +30%.

Guías 2026 y palancas de crecimiento

INGRESOS 2026

+17 % / +19 %

vs a 627 M€, 2025

EBITDA 2026*

+28 % / +31 %

vs a 118 M€, 2025

DEUDA NETA 2026

< 2x EBITDA

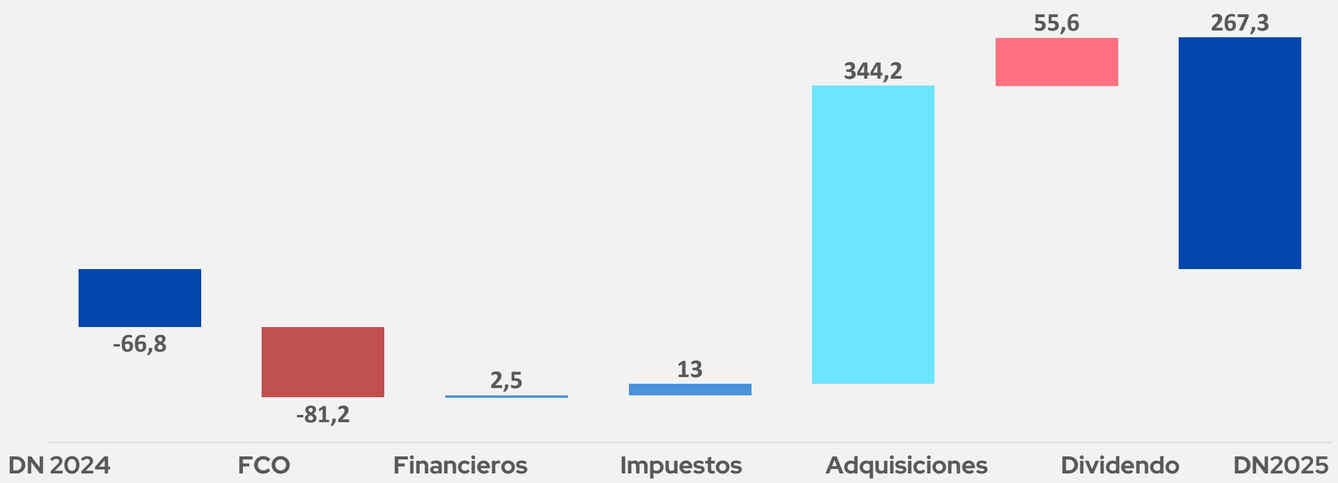
Principales palancas de crecimiento2026

- Crecimiento de las áreas internacionales estratégicas de LATAM y Gulf compensando el impacto del LOE de la licencia de bilastina en Japón.
- Incorporación completa de SIFI y Edol al perímetro.
- Sinergias comerciales reforzando la presencia en prescripción y la omnicanalidad establecida en Faes España y Portugal.
- Crecimiento de SIFI apoyado por los lanzamientos de Akantior.
- Traslado de la actividad de producción a Derio. Plan de eficiencia operacional.

*Incluidos los costes extraordinarios restantes de Derio

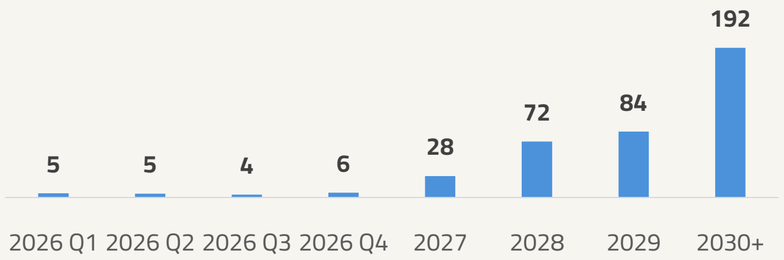
Balance sólido, liquidez reforzada y perfil de vencimientos favorable

Evolución de la deuda neta (M€)

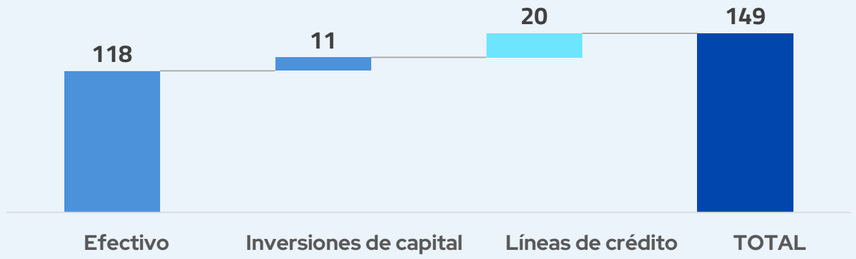


Deuda neta/EBITDA ajustado ≈ 2x

Vencimiento de la deuda (M€)



Liquidez (M€)



FAES FARMA

AVISO LEGAL

Esta presentación ha sido elaborada y publicada por el Grupo Faes Farma y se ofrece únicamente con fines informativos. Esta presentación no es un folleto informativo y no constituye una oferta ni una recomendación para realizar una inversión. Esta presentación no constituye un compromiso de suscripción, una oferta de financiación, una oferta de venta ni una oferta de compra de valores de Faes Farma.

La información incluida en esta presentación no ha sido verificada de forma independiente y parte de ella se presenta en formato resumido. Ni el Grupo Faes Farma ni sus consejeros, directivos, empleados o agentes ofrecen garantía alguna, ya sea expresa o implícita, en cuanto a la imparcialidad, exactitud, integridad o precisión de la información u opiniones aquí expresadas, por lo que no debe basarse en ellas. Ningún miembro del Grupo Faes Farma ni sus respectivos consejeros, directivos, empleados o representantes asumirá responsabilidad alguna (ya sea por negligencia o de otro tipo) por cualquier pérdida, daño, coste o perjuicio, directo o consecuente, que se derive o esté relacionado con el uso de esta presentación o de su contenido, o que esté relacionado de cualquier otra forma con la presentación, salvo en lo que respecta a cualquier responsabilidad por fraude, y se eximen de toda responsabilidad, ya sea directa o indirecta, expresa o implícita, contractual, extracontractual, legal o de otro tipo, en relación con la exactitud o integridad de la información relativa a las opiniones aquí contenidas o a cualquier error, omisión o inexactitud que figure en esta presentación.

Faes Farma no garantiza la exactitud ni la exhaustividad de la información contenida en esta presentación. La información aquí incluida se ha obtenido de fuentes que Faes Farma considera fiables, pero Faes Farma no garantiza que sea completa o exacta, especialmente en lo que respecta a los datos facilitados por terceros.

Esta presentación contiene información y declaraciones prospectivas sobre Faes Farma, S.A. Dichas declaraciones incluyen proyecciones y estimaciones financieras basadas en supuestos subyacentes que no constituyen hechos históricos. Aunque Faes Farma, S.A. considera que las expectativas contenidas en dichas declaraciones son razonables, se advierte que la información y las declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían hacer que los resultados empresariales del Grupo difieran de los expresados o inferidos y que dichos riesgos e incertidumbres se materialicen.