



RESULTADOS FINANCIEROS DEL
EJERCICIO 2018

FEBRERO 2019

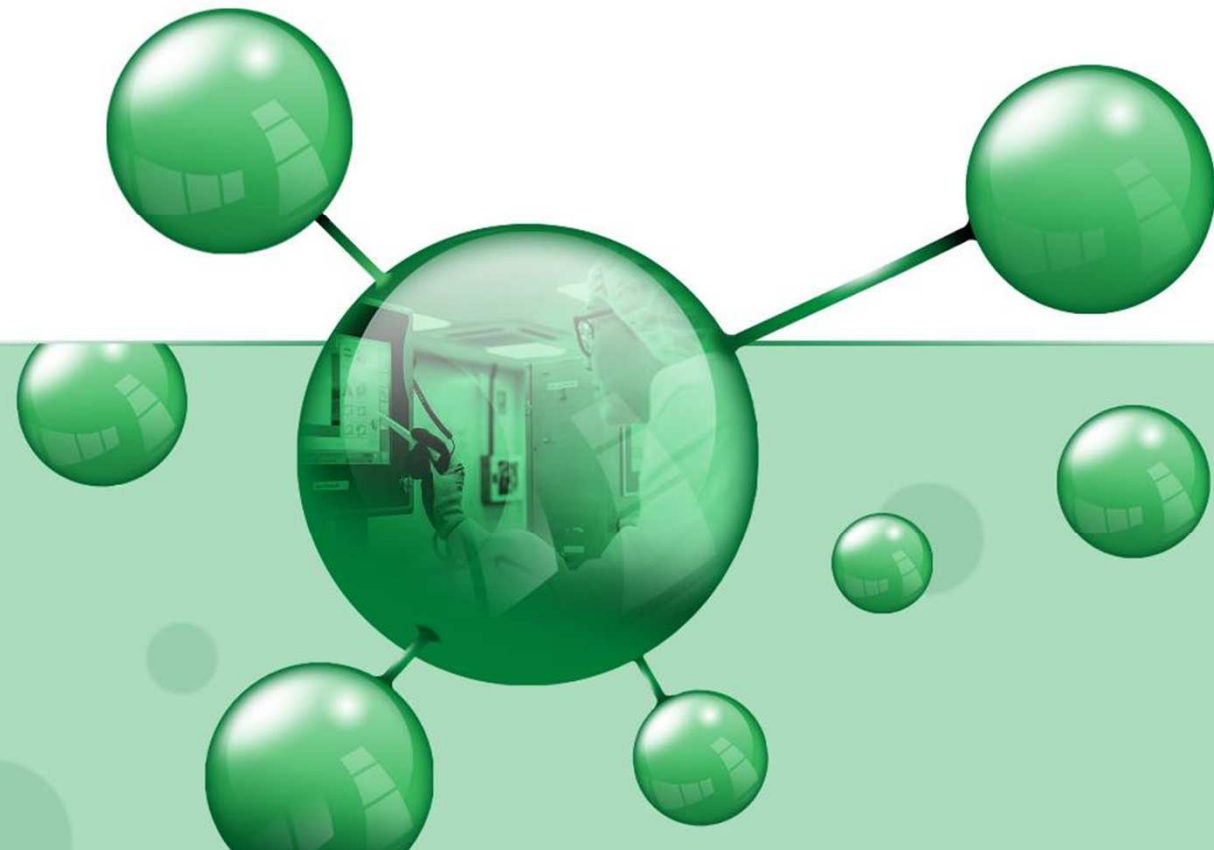


Disclaimer

- Esta Presentación ha sido elaborada por Laboratorios Farmacéuticos Rovi, S.A. (la “Sociedad”) y contiene información relacionada con la Sociedad y sus filiales (el “Grupo”). A este respecto, “Presentación” significa este documento, su contenido o cualquier parte del mismo, cualquier presentación oral, cualquier sesión de preguntas o respuestas y cualquier discusión escrita u oral mantenida durante la exposición de la Presentación o en otro momento en relación con la misma.
- Esta Presentación no constituye ni forma parte de, y no debe ser interpretada como, ninguna oferta de venta o emisión o invitación a comprar o suscribir, ni ninguna solicitud de oferta de compra o suscripción de valores de la Sociedad, ni constituirá la base de, ni se podrá confiar en ella ni en el hecho de su distribución en relación con ningún contrato o decisión de inversión.
- La información contenida en esta Presentación no pretende ser exhaustiva. Ni la Sociedad ni sus filiales o afiliadas, o sus respectivos directores, empleados, asesores o agentes aceptan responsabilidad alguna por o hacen ninguna manifestación o garantía, expresa o implícita, en cuanto a la veracidad, plenitud, exactitud o integridad de la información contenida en esta Presentación (o si se ha omitido alguna información en la Presentación) o cualquier otra información relacionada con el Grupo, ya sea escrita, oral o en forma visual o electrónica, y de cualquier forma transmitida o puesta a disposición o por cualquier pérdida que se derive del uso de esta Presentación o de su contenido o de cualquier otra forma en relación con la misma. En consecuencia, cada una de estas personas renuncia a toda responsabilidad, ya sea extracontractual, contractual o de otro tipo, con respecto a esta Presentación o a la información relacionada con la misma.
- La información contenida en esta Presentación puede incluir informaciones con previsiones de futuro que se basan en las expectativas, proyecciones y suposiciones actuales sobre eventos futuros. Estas previsiones a futuro, así como las incluidas en cualquier otra información discutida en la Presentación, están sujetas a riesgos conocidos o desconocidos, incertidumbres y suposiciones sobre el Grupo y sus inversiones, incluyendo, entre otras cosas, el desarrollo de su negocio, su plan de crecimiento, las tendencias en su industria, sus futuros gastos de capital y adquisiciones. A la luz de estos riesgos, incertidumbres y suposiciones, es posible que las previsiones a futuro no ocurran y que los resultados reales, el desempeño o los logros difieran materialmente de cualquier resultado, desempeño o logro futuro contenido explícita o implícitamente en esta Presentación. No se hace ninguna manifestación o garantía de que cualquier declaración con previsiones de futuro se cumplirá. Las previsiones de futuro se refieren a la fecha de esta Presentación y nadie se compromete a actualizar o revisar públicamente dichas previsiones a futuro, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros. Por consiguiente, no se debe depositar una confianza indebida en ninguna de las previsiones a futuro contenidas en esta Presentación.
- En la medida de lo posible, los datos sobre la industria, el mercado y la posición competitiva contenidos en esta Presentación provienen de fuentes oficiales o de terceros. En general, las publicaciones, estudios y encuestas de terceros del sector afirman que los datos que contienen se han obtenido de fuentes que se consideran fiables, pero que no se garantiza la exactitud o integridad de dichos datos. Aunque la Sociedad cree razonablemente que cada una de estas publicaciones, estudios y encuestas ha sido preparada por una fuente confiable, la Sociedad no ha verificado de manera independiente los datos contenidos en las mismas. Además, algunos de los datos sobre la industria, el mercado y la posición competitiva contenidos en esta Presentación provienen de investigaciones y estimaciones internas de la Sociedad basadas en el conocimiento y la experiencia de la dirección de la Sociedad en los mercados en los que opera el Grupo. Si bien la Sociedad cree razonablemente que dichas investigaciones y estimaciones son razonables y confiables, éstas, así como su metodología y supuestos subyacentes, no han sido verificadas por ninguna fuente independiente en cuanto a su exactitud o integridad y están sujetos a cambios. Por consiguiente, no se debe depositar una confianza indebida en ninguno de los datos sobre la industria, el mercado o la posición competitiva contenidos en esta Presentación. Esta Presentación también incluye ciertas medidas alternativas de rendimiento (“APMs”) que no han sido preparadas bajo NIIF-UE y no han sido revisadas o auditadas por los auditores de la Sociedad ni por ningún experto independiente. Además, la forma en que el Grupo define y calcula estas medidas puede diferir de la forma en que otras sociedades calculan medidas similares. Por consiguiente, pueden no ser comparables.
- Cierta información financiera y estadística contenida en esta Presentación está redondeada. Por consiguiente, cualquier discrepancia entre los totales y las sumas de los importes indicados se debe al redondeo. Cierta información financiera y datos operativos relacionados con la Sociedad contenidos en esta Presentación no han sido auditados y en algunos casos se basan en información y estimaciones de la dirección, y están sujetos a cambios.
- Ninguna persona puede ni debe confiar en esta Presentación, ni en su integridad, exactitud o imparcialidad para ningún propósito. La información contenida en esta Presentación está en forma de borrador resumido a efectos de discusión, únicamente. La información y opiniones contenidas en esta Presentación se proporcionan a la fecha de la Presentación y están sujetas a verificación, corrección, finalización y cambio sin previo aviso. Con esta Presentación, ni la Sociedad ni sus filiales o afiliadas, o sus respectivos directores, empleados, asesores o agentes, asume ninguna obligación de modificar, corregir o actualizar esta Presentación o de proporcionar al receptor acceso a cualquier información adicional que pueda surgir en relación con la misma.

Resultados operativos

Juan López-Belmonte
Consejero Delegado



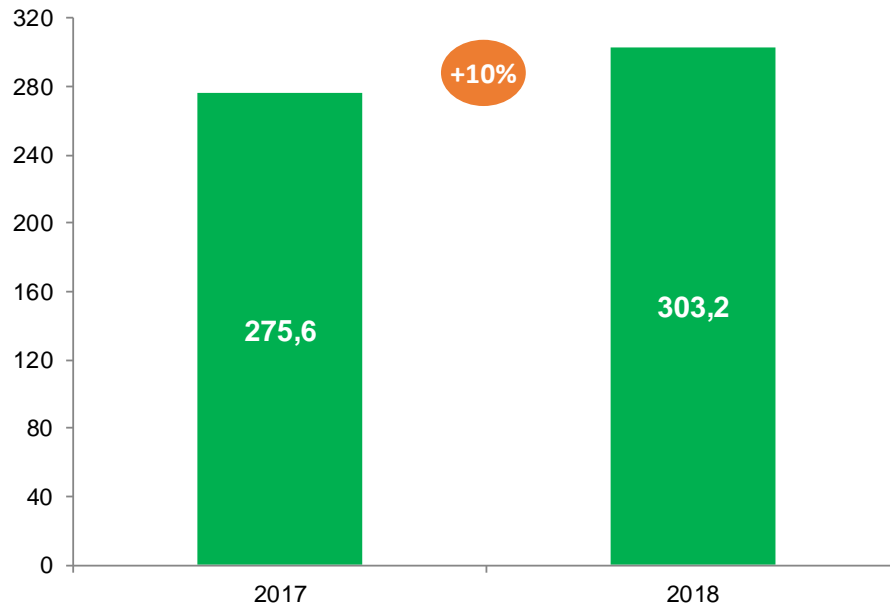


Resultados financieros 2018 – Aspectos destacados

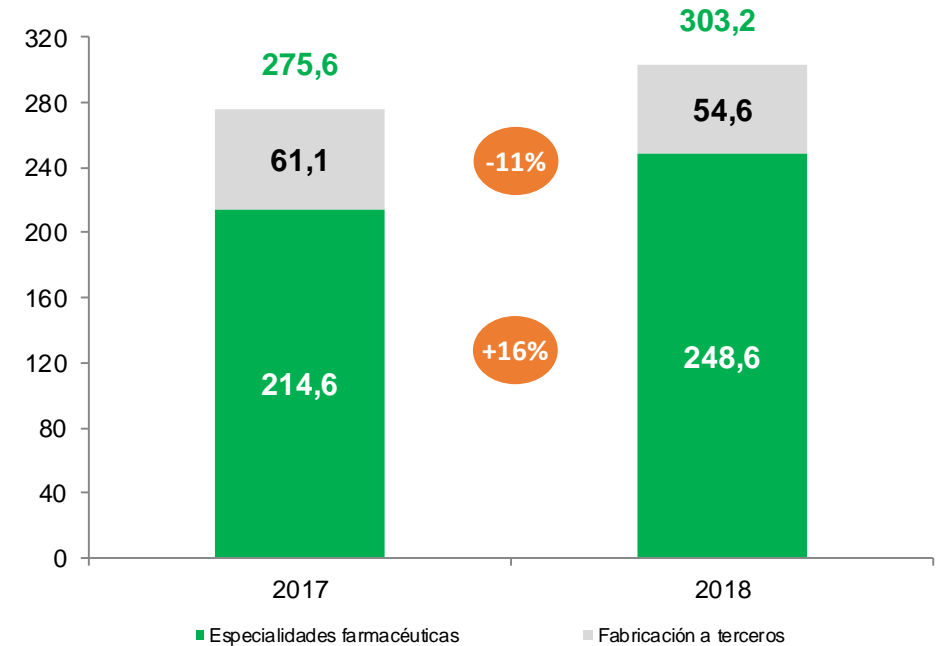
- Los **ingresos operativos** aumentaron un 10%, hasta alcanzar los 303,2Mn€ en 2018, como resultado de la fortaleza del negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 16%, superando ampliamente el comportamiento del mercado farmacéutico. Los ingresos totales se incrementaron en un 10% hasta situarse en los 304,8Mn€.
- Para el año **2019**, ROVI espera que **la tasa de crecimiento de los ingresos operativos se sitúe en la banda alta de la primera decena** (es decir, la decena entre 0 y 10%).
- En diciembre de 2018, todos los pacientes completaron la fase de doble ciego (la principal) del estudio “PRISMA 3” de Risperidona ISM®. Por consiguiente, la Compañía tiene previsto presentar un NDA (New Drug Application), dossier de registro en EE.UU. que se presenta a la FDA (Food and Drug Administration), en la segunda mitad de 2019.
- ROVI inició la **comercialización de su biosimilar de enoxaparina en Alemania** en septiembre de 2017, en **Reino Unido** en marzo de 2018, en **Italia** en abril de 2018, en **España** y en **Francia** en septiembre de 2018 (en este último país a través de un acuerdo con Biogaran) y en **Austria, Letonia y Estonia** en octubre de 2018.
- A 31 de diciembre de 2018, todos los países de la Unión Europea (24 países) donde ROVI había solicitado la aprobación del registro nacional del biosimilar de Enoxaparina habían aprobado dicho registro, a excepción de Grecia y Luxemburgo.
- Las **ventas de la división de Heparinas de Bajo Peso Molecular** (biosimilar de Enoxaparina y Bemiparina) **se incrementaron en un 42%** hasta alcanzar los 121,5Mn€ en 2018. Las ventas del **biosimilar de enoxaparina ascendieron a 30,2Mn€** en 2018 y **gran comportamiento de Bemiparina**: incremento del 9% hasta los 91,3Mn€ de ventas, con un crecimiento en España del 15%.
- **Neparvis**, producto lanzado en diciembre de 2016, alcanzó los 13,6Mn€ en 2018 (vs 4,7Mn€ en 2017). **Las ventas de Hirobriz y Ulunar** crecieron un 7% hasta alcanzar los 15,3Mn€ y **Volutsa** incrementó sus ventas un 25% hasta alcanzar los 11,2Mn€.
- En 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 1,1Mn€ vinculados a una modificación sustancial en las condiciones de trabajo de los empleados de Frosst Ibérica.
- El **EBITDA “sin I+D”** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI creció un 8%, desde 58,2Mn€ en 2017 hasta alcanzar los 63,0Mn€ en 2018, reflejando una caída en el margen EBITDA de 0,3 pp hasta el 20,8%. Asimismo, manteniendo en 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 2018, el EBITDA habría crecido un 16% hasta alcanzar los 34,7Mn€.
- El **beneficio neto “sin I+D”** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI creció un 19%, desde 45,0Mn€ en 2017 hasta alcanzar los 53,8Mn€ en 2018.
- ROVI propondrá a la Junta de Accionistas que el resultado de 2018 se destine, por una parte, a la partida de reservas del balance de la Sociedad y, por otra, a la **distribución de un dividendo de 0,0798 euros por acción** con derecho a percibirlo, lo que supondría el reparto de, aproximadamente, el 25% del beneficio neto consolidado del 2018.

Crecimiento liderado por el negocio de especialidades farmacéuticas...

Ingresos operativos totales (Mn€)



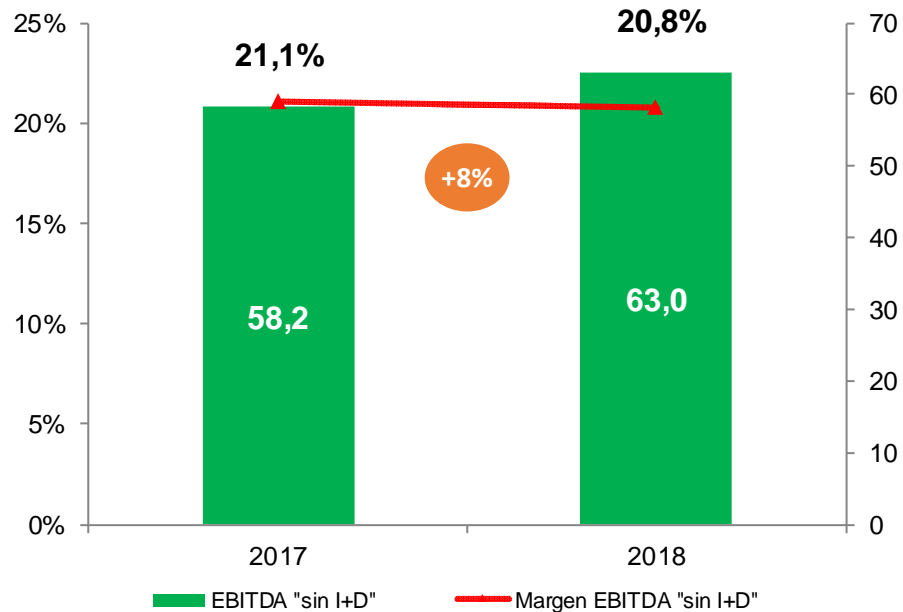
Ingresos operativos por tipo (Mn€)



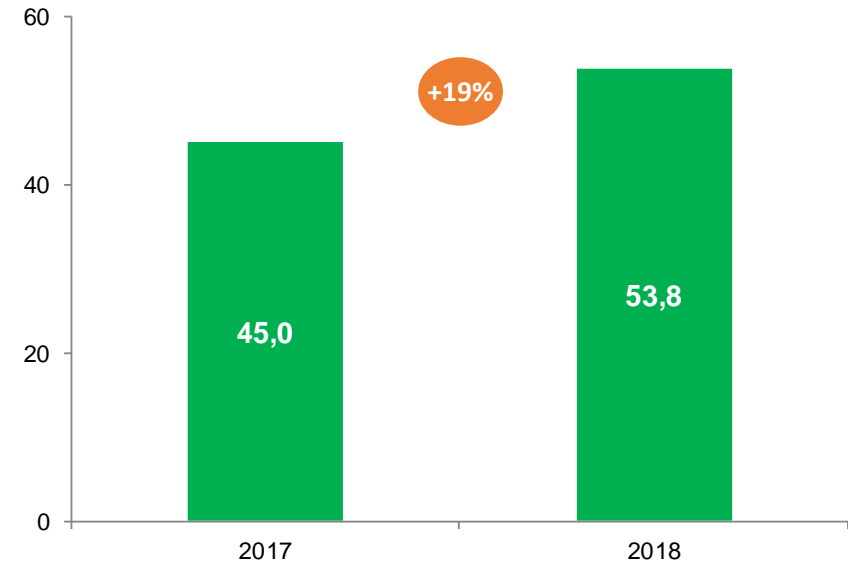
- Los **ingresos operativos** aumentaron un 10% hasta alcanzar los 303,2Mn€, como resultado de la fortaleza de:
 - el negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 16%.
- ROVI espera seguir creciendo por encima de la tasa de crecimiento del gasto farmacéutico en España en 2018, que ascendía a 3%, de acuerdo con las cifras publicadas por el Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social.
- Como miembro de Farmaindustria, ROVI está sujeto al acuerdo de colaboración firmado entre Farmaindustria y el gobierno español en 2016. De acuerdo con este convenio, en el caso de que el gasto público en medicamentos supere la tasa de crecimiento del producto interior bruto real de la economía española, la industria farmacéutica tiene que reembolsar al gobierno, mediante compensaciones monetarias, dicho exceso.
 - en 2018, la tasa de crecimiento del gasto público excedió a la del PIB, por lo que las ventas registradas por ROVI fueron 3,5Mn€ inferiores a las ventas reales (importe incluido en la línea de “Descuentos al Sistema Nacional de Salud”).

...con una alta rentabilidad

EBITDA (Mn€) y margen EBITDA "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (%)



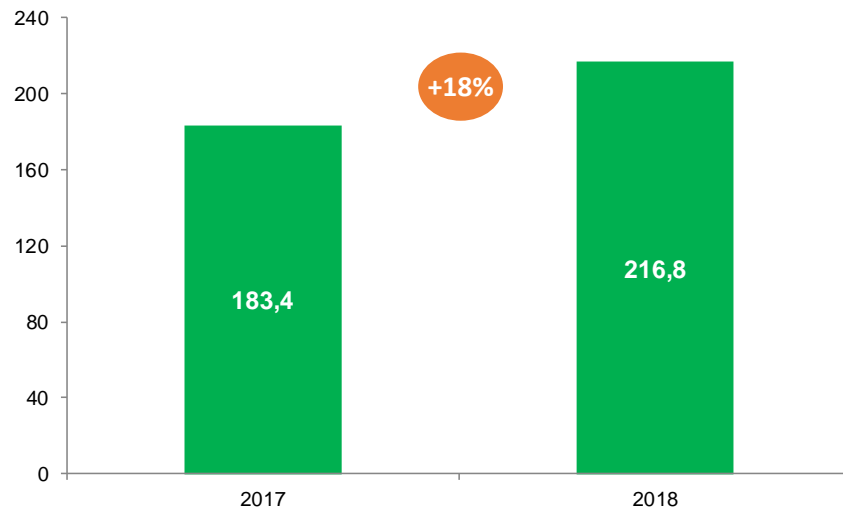
Beneficio neto "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (Mn€)



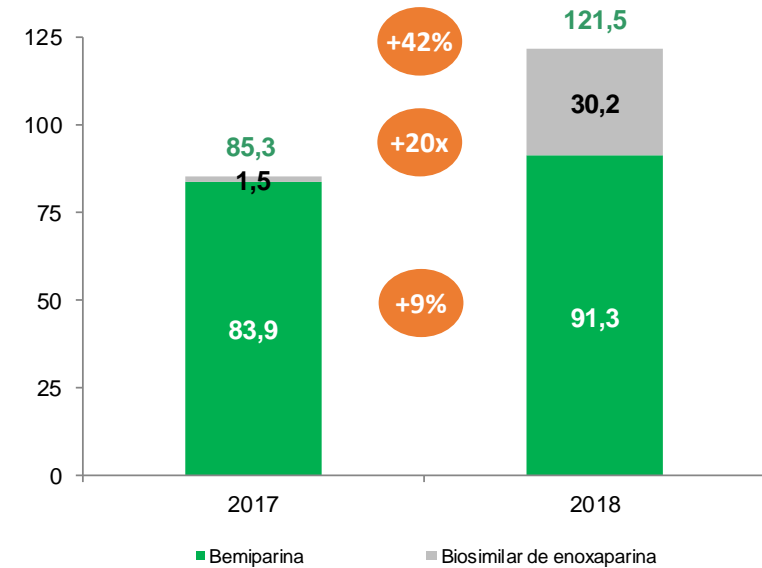
- En 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 1,1Mn€ vinculados a una modificación sustancial en las condiciones de trabajo de los empleados de Frosst Ibérica.
- El **EBITDA "sin I+D"** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI **creció un 8%**, desde 58,2Mn€ en 2017 hasta alcanzar los 63,0Mn€ en 2018, reflejando una caída en el margen EBITDA de 0,3 pp hasta el 20,8% en 2018.
- El **beneficio neto "sin I+D"** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI **creció un 19%**, desde 45,0Mn€ en 2017 hasta alcanzar los 53,8Mn€ en 2018.

HBPM, liderando el crecimiento de especialidades farmacéuticas

Ventas de productos con prescripción (Mn€)

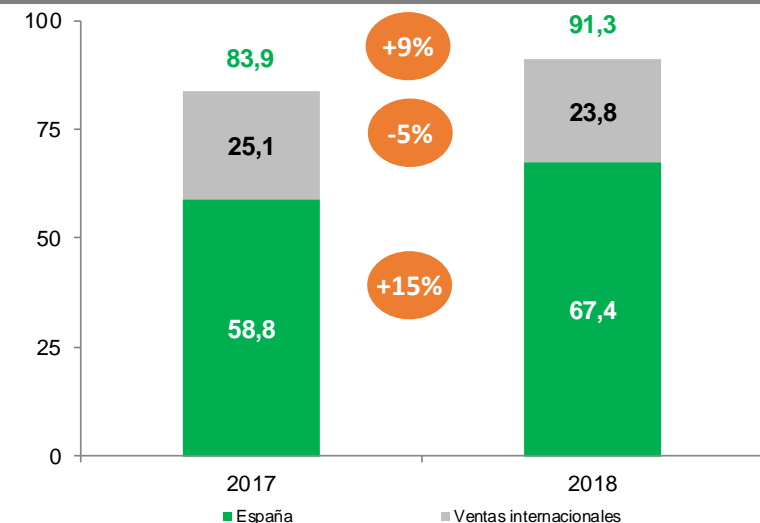


Ventas de la división de HBPM (Mn€)



- Las ventas de **productos farmacéuticos con prescripción** aumentaron un **18%** hasta 216,8Mn€ en 2018.
- Las ventas de la división de **Heparinas de Bajo Peso Molecular (HBPM)** se **incrementaron en un 42%** hasta alcanzar los 121,5Mn€ en 2018.
- Las ventas de las HBPM representaron el **40%** de los ingresos operativos en 2018 comparado con el **31%** en 2017.
 - Las ventas del **biosimilar de Enoxaparina** alcanzaron los **30,2Mn€** en 2018.
 - Las **ventas totales de Bemiparina** aumentaron un **9%** en 2018, situándose en los 91,3Mn€:
 - Las **ventas de Bemiparina en España** crecieron un **15%** hasta alcanzar los 67,4Mn€.
 - Las **ventas internacionales** decrecieron un **5%** hasta alcanzar los 23,8Mn€.

Crecimiento de las ventas de Bemiparina (Mn€)



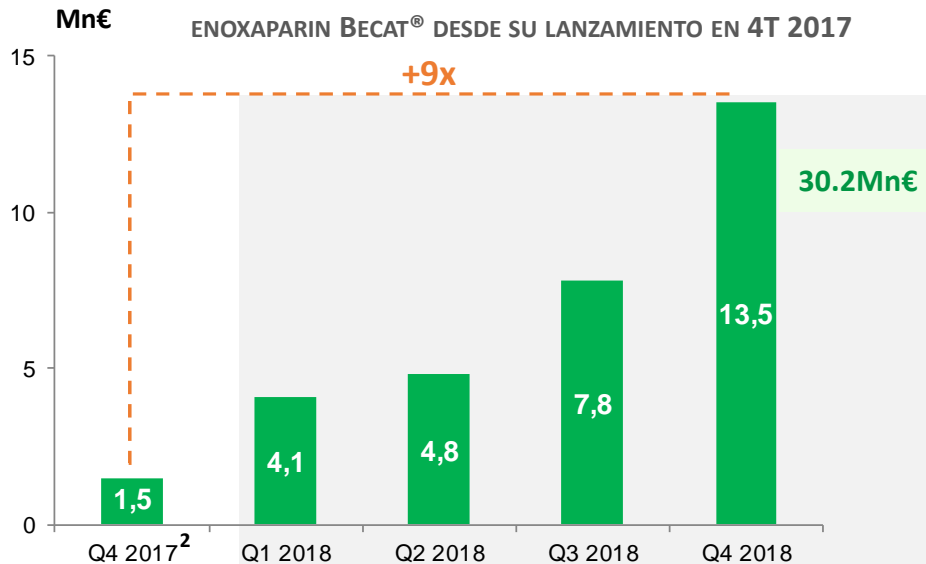
Fuerte potencial de crecimiento del biosimilar de Enoxaparina Becat®

Lanzamiento comercial sólido con una clara estrategia

- ROVI inició la comercialización del biosimilar de enoxaparina Becat® en **Alemania** (primer mercado UE) en sept 2017 y en **Reino Unido, Italia, España, Francia¹, Austria, Letonia y Estonia** en 2018.
- Se espera **lanzar el biosimilar** de Enoxaparina Becat® en los **mercados europeos clave** antes de 1T 2019 a través de las franquicias europeas recientemente establecidas.
- Las franquicias europeas recientemente establecidas proporcionan una **infraestructura paneuropea** que es **altamente aprovechable** para la franquicia de heparinas de ROVI y una cartera más amplia.

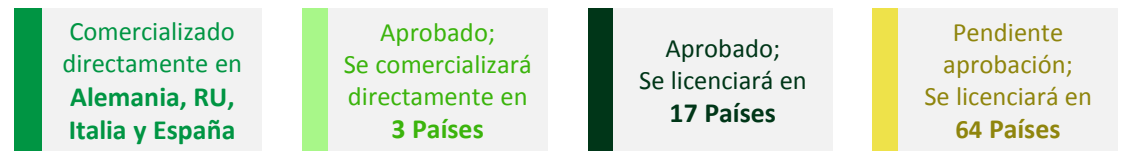
Crecimiento de las ventas del Biosimilar de Enoxaparina Becat®

EVOLUCIÓN MUY POSITIVA DE LAS VENTAS DEL BIOSIMILAR DE ENOXAPARIN BECAT® DESDE SU LANZAMIENTO EN 4T 2017

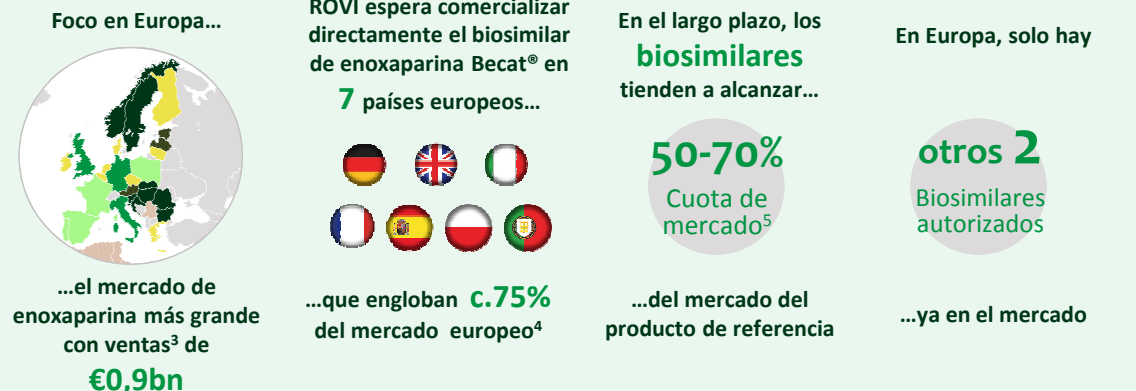


1. ROVI ha iniciado la comercialización de Becat® en Francia a través de Biogaran y espera venderlo de forma directa antes de fin 1T 2019.
 2. Las ventas de Becat® de 4T 17 incluyen las ventas desde sept. Como el producto se lanzó en sept., las ventas son insignificantes.

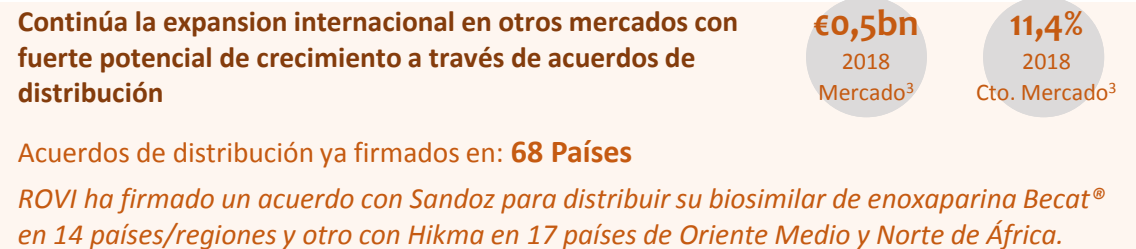
Red bien implantada para acortar los plazos de comercialización



Fase I de la Estrategia de Comercialización



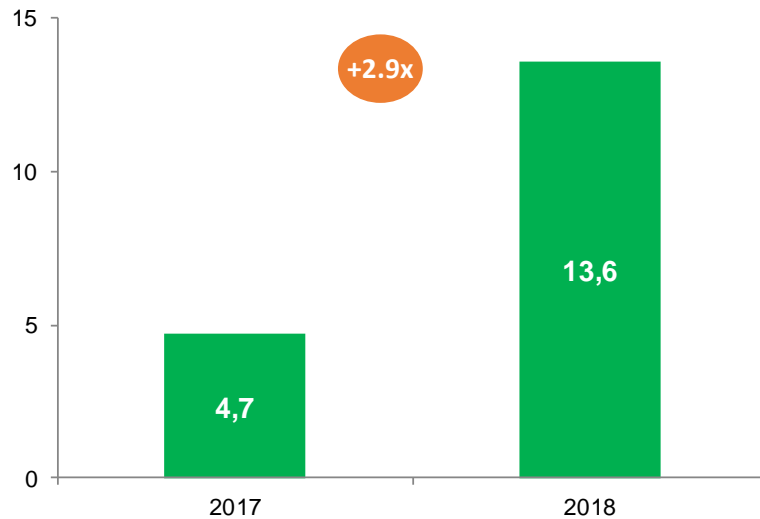
Fase II de la Estrategia de Comercialización



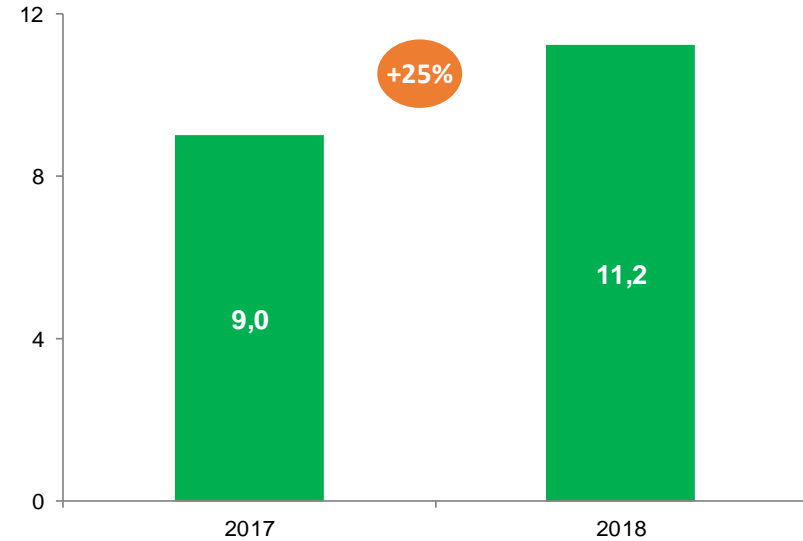
3. Estimaciones basadas en las ventas de 2018 reportadas por Sanofi-Aventis.
 4. QuintilesIMS, 2015.
 5. Technavio 2016 biosimilars report.

Buen comportamiento de la cartera de productos (1/2)

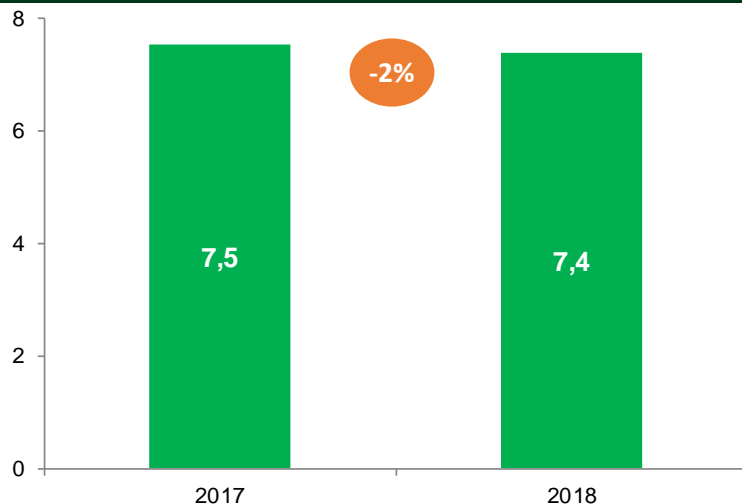
Ventas de Neparvis (Mn€)



Ventas de Volutsa (Mn€)



Ventas de Medicebran y Medikinet (Mn€)

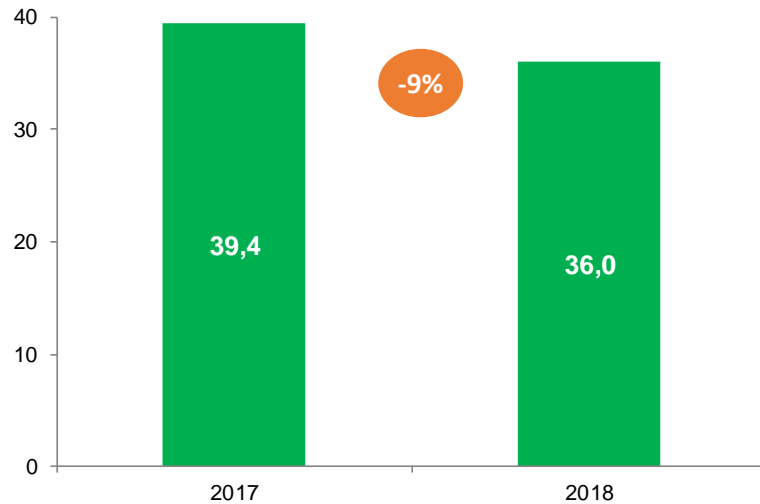


- Las ventas de **Neparvis**, producto de Novartis lanzado en diciembre de 2016, **alcanzaron los 13,6Mn€** en 2018, frente a 4,7Mn€ en 2017.
- Las ventas de **Volutsa**, producto lanzado en febrero de 2015, **se incrementaron un 25%** hasta alcanzar los 11,2Mn€ en 2018.
- Las ventas de **Medicebran y Medikinet**, productos lanzados en diciembre de 2013 y comercializados en exclusiva por ROVI en España, han descendido un 2% hasta 7,4Mn€ en 2018.

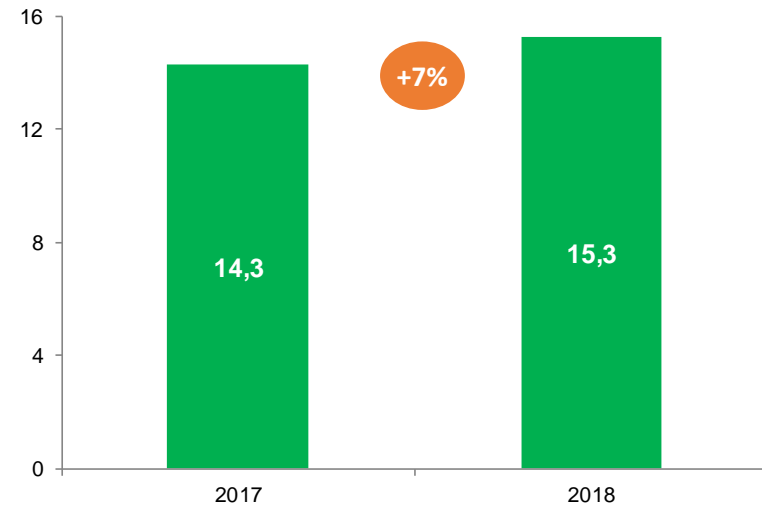
Volutsa es un producto de prescripción de la compañía Astellas Pharma para el tratamiento de los síntomas moderados a graves de llenado y síntomas de vaciado asociados a la hiperplasia prostática benigna. Neparvis es un producto de prescripción de Novartis para el tratamiento de pacientes adultos con insuficiencia cardíaca crónica sintomática y fracción de eyección reducida. Exxiv es un inhibidor selectivo de la COX-2 de MSD.

Buen comportamiento de la cartera de productos (2/2)

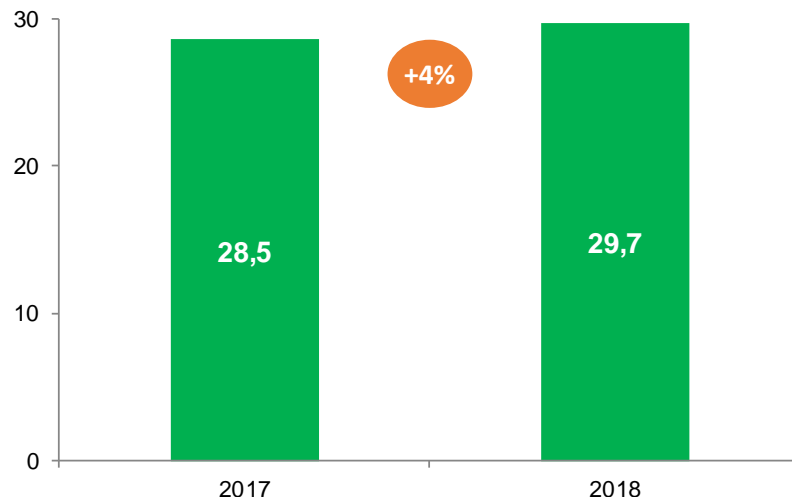
Ventas de Absorcol, Vytorin y Orvatez (Mn€)



Ventas de Hirobriz y Ulunar (Mn€)



Ventas de agentes de contraste (Mn€)

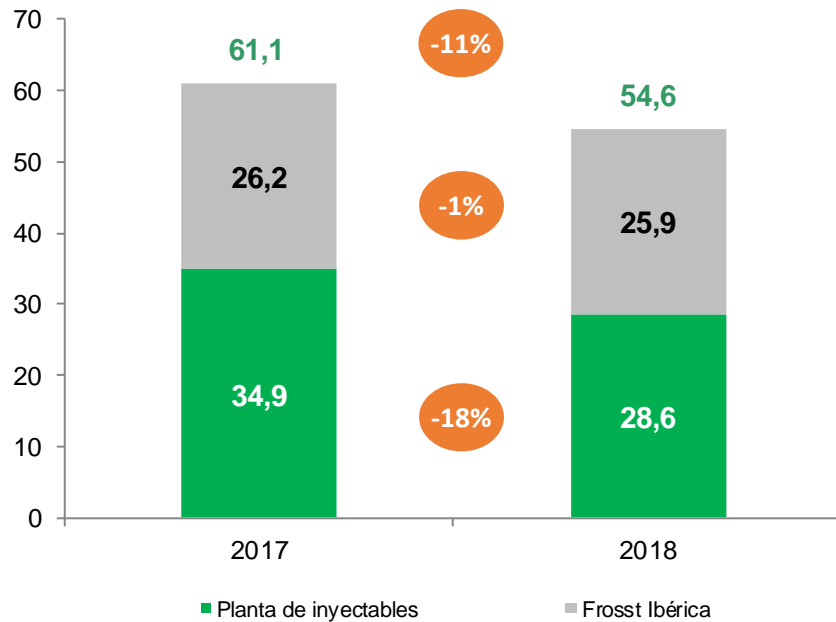


- Las ventas de **Absorcol, Vytorin y Orvatez** **decrecieron un 9%** hasta los 36,0Mn€ en 2018. En 2T 2018, venció la patente del principio activo ezetimiba por lo que se redujo el precio de Absorcol®. Asimismo, se ha iniciado recientemente la comercialización de los medicamentos genéricos formulados con ezetimiba y simvastatina, por lo se ha reducido el precio de Vytorin® para mantener su competitividad.
- Las ventas de **Hirobriz y Ulunar**, ambos productos lanzados en 4T 2014, **augmentaron un 7%** hasta alcanzar los 15,3Mn€ en 2018.
- Las ventas de **agentes de contraste y otros productos hospitalarios** **augmentaron un 4%** hasta los 29,7Mn€ en 2018.

Vytorin, Orvatez y Absorcol constituyen la primera de las cinco licencias de MSD y están indicados para el tratamiento de la hipercolesterolemia. Hirobriz Breezhaler y Ulunar Breezhaler son ambos productos de Novartis para el tratamiento de la EPOC (Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica). Medicebran y Medikinet son especialidades farmacéuticas de la compañía Medice indicadas para el tratamiento del TDAH en niños y adolescentes.

Servicios de fabricación a terceros de valor añadido

Ventas de fabricación a terceros (Mn€)



- Las **ventas de fabricación a terceros** han disminuido un 11% en 2018 respecto a 2017, situándose en los 54,6Mn€, principalmente por la caída del negocio de inyectables respecto a 2017, cuando los volúmenes fabricados para algunos clientes fueron excepcionalmente altos.
 - Frosst Ibérica ha decrecido un 1% alcanzando ventas de 25,9Mn€ en 2018 frente a 2017.



La plataforma ISM[®] proporciona nuevas vías de crecimiento para ROVI

Resumen

- Tecnología de liberación de fármacos innovadora, patentada y desarrollada internamente, ISM^{®1}, que permite una **liberación prolongada de los compuestos administrados por inyección**
 - Basada en dos jeringas separadas que contienen: (a) el polímero y el principio activo en forma sólida y (b) **el líquido necesario para la reconstitución**
- Aplicación potencial amplia de la tecnología ISM[®] a nuevas áreas terapéuticas crónicas, como **psiquiatría** y **oncología**
 - **Procedimiento de aprobación 505(b)(2)** para candidatos que usan la tecnología ISM[®]

Actualmente 2 Candidatos en ensayos clínicos

Producto	Indicación potencial	Situación actual				Hitos clave
		Pre-Clinica	I	II	III	
Risperidona ISM [®] Risperidona, mensual	Esquizofrenia	██████████				Inicio Fase III en 1S 2017 (análisis intermedio 9 Mayo 2018)
Letrozol ISM [®] Letrozol de duración prolongada	Cáncer de mama	██████████				Inicio Fase I en noviembre de 2017

- ★ Enfoque en mejorar la posología para compuestos ya aprobados, aprovechándose del perfil riesgo/beneficio
- ★ Plantas GMP y FDA para dar soporte a la plataforma

Puntos destacados de la plataforma ISM[®]



1. ISM[®] se refiere a *In Situ Microparticles*[®].
 2. PK se refiere a farmacocinética



Tasa de crecimiento
Ingresos operativos de 2019

Banda alta de la 1ª decena

PRINCIPALES PALANCAS DE CRECIMIENTO EN 2019

Especialidades farmacéuticas

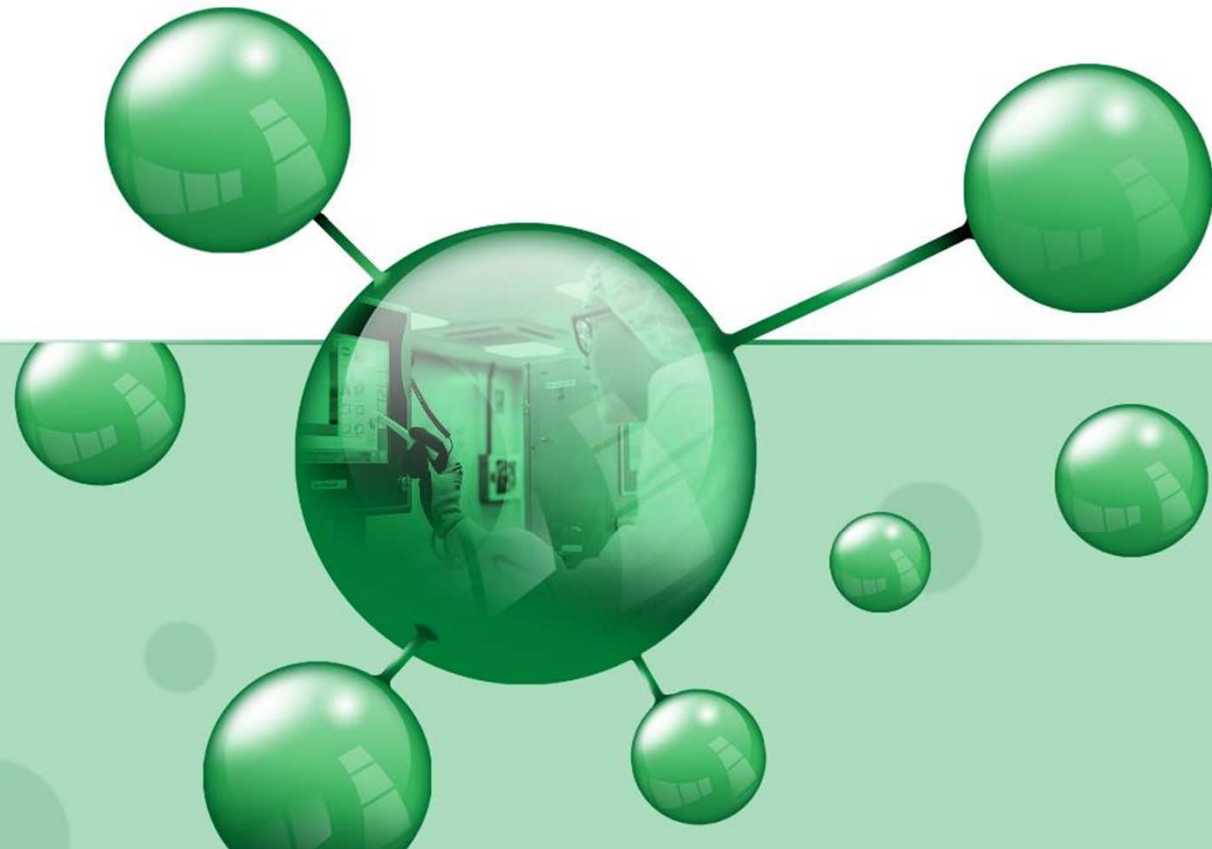
- ✓ Bemiparina
- ✓ Últimos lanzamientos como Neparvis, Orvatez, Volutsa y Ulunar
- ✓ Cartera existente de especialidades farmacéuticas
- ✓ Nuevos lanzamientos de productos bajo licencia
- ✓ Biosimilar de Enoxaparina

Fabricación a terceros

- ✓ Capacidad ociosa tanto en las plantas de inyectables como en la planta de formas orales
- ✓ Adquisición de nuevos clientes

Resultados financieros

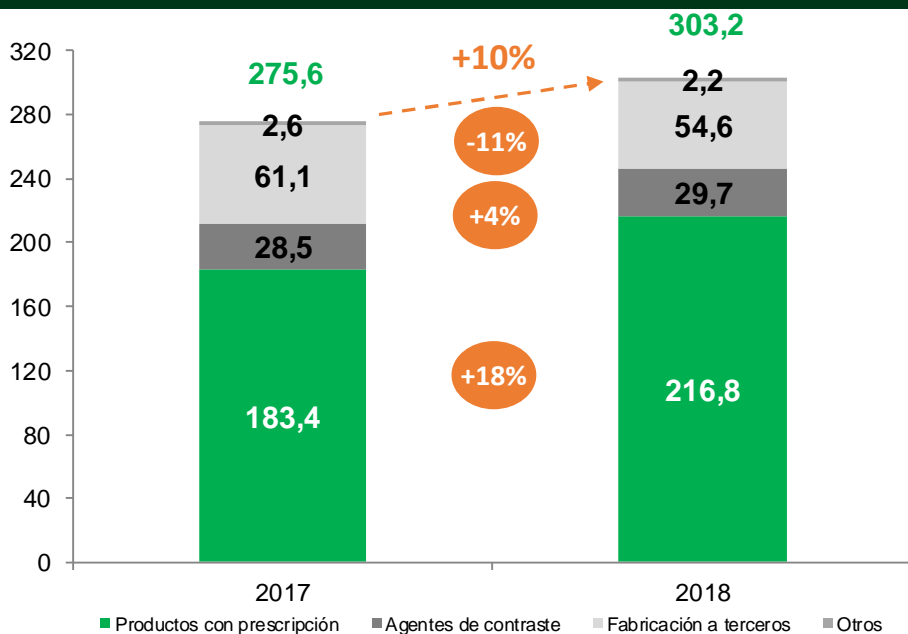
Javier López-Belmonte
Director Financiero



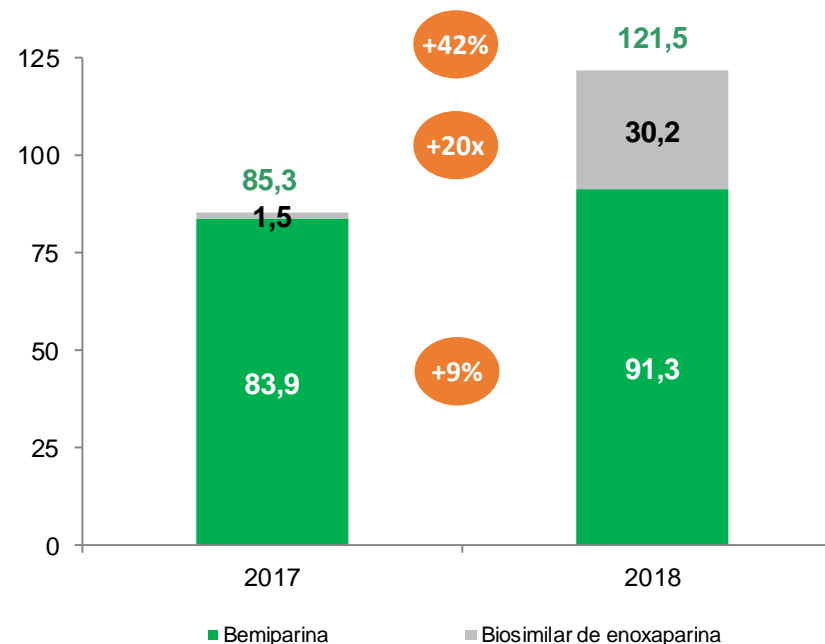
Buen nivel de ingresos con un gran comportamiento de la división de HBPM



Ingresos operativos totales (Mn€)



Ventas de la división de HBPM (Mn€)

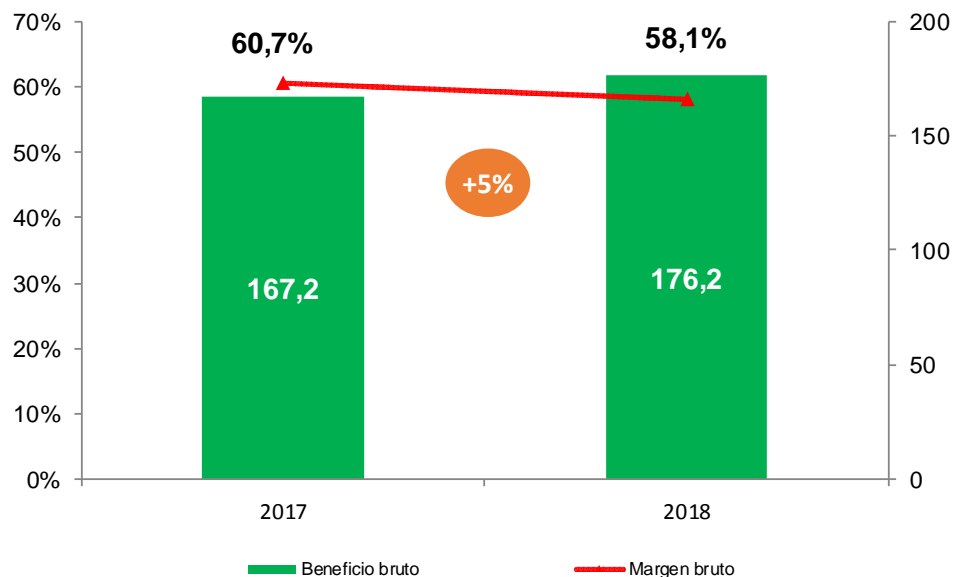


- Los **ingresos operativos** aumentaron un 10% hasta alcanzar los 303,2Mn€:
 - Crecimiento del 18% en los productos farmacéuticos con prescripción;
 - Incremento del 4% en agentes de contraste y otros productos hospitalarios;
 - Disminución del 11% en fabricación a terceros; y
 - Reducción del 17% en productos OTC y otros.
- Las ventas de la **división de Heparinas de Bajo Peso Molecular (HBPM)** se incrementaron en un 42% hasta alcanzar los 121,5Mn€ en 2018, representando el 40% de los ingresos operativos en 2018 vs 31% en 2017.
 - Las ventas de **Bemiparina** se incrementaron en un 9% y las ventas del biosimilar de Enoxaparina alcanzaron los 30,2Mn€.

Margen bruto afectado por la reducción del negocio de fabricación de inyectables y el incremento de las ventas del biosimilar de enoxaparina



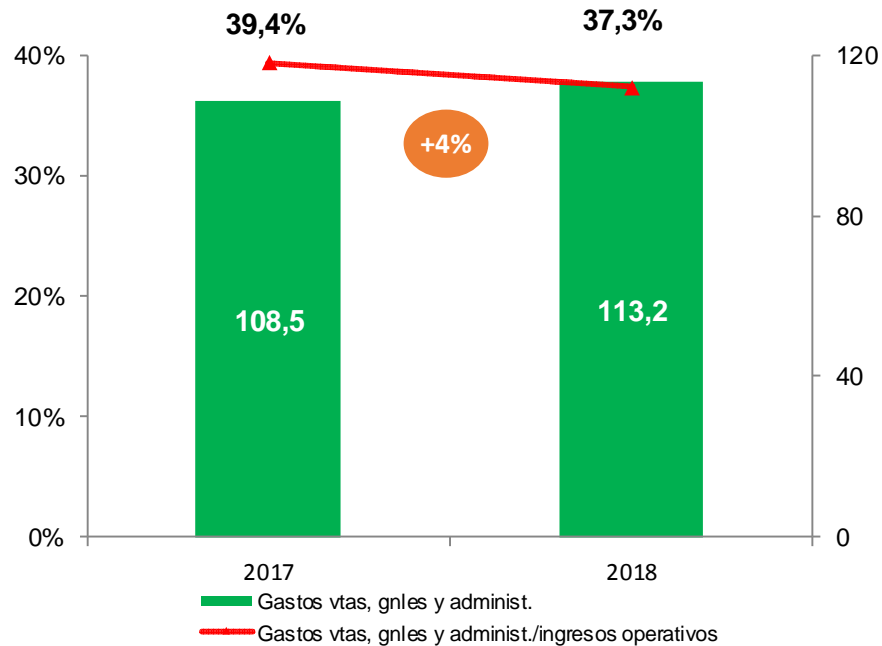
Beneficio bruto (Mn€) y margen bruto (%)



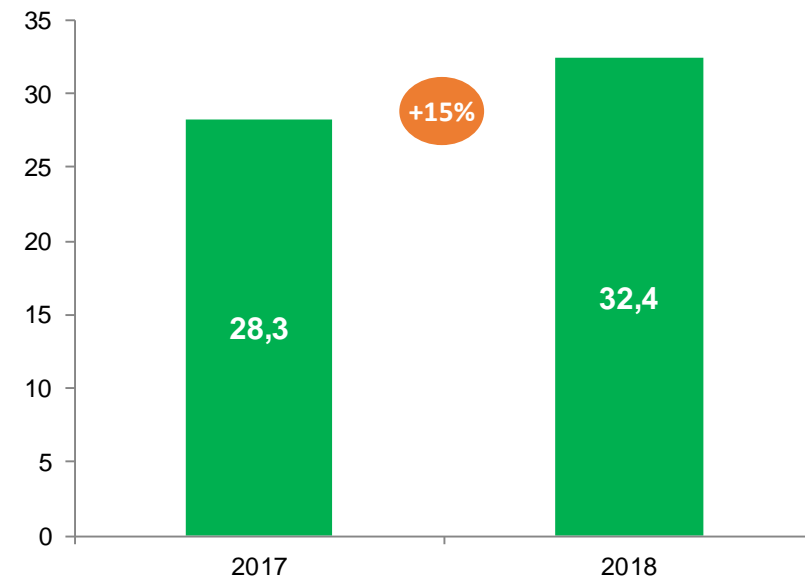
- El **beneficio bruto** aumentó un 5% en 2018, hasta los 176,2Mn€, reflejando una disminución en el margen bruto de 2,6 pp hasta el 58,1% en 2018, frente al 60,7% en 2017. Esta caída en el margen bruto se debió principalmente a
 - la reducción de las ventas de la división de inyectables, que contribuyó con márgenes más altos en 2017;
 - el incremento de las ventas del biosimilar de enoxaparina, que contribuyeron con márgenes más bajos en 2018 tras el lanzamiento del producto en siete nuevos mercados;
 - la menor venta de 3,5Mn€ registrada tras la aplicación del convenio firmado entre Farmaindustria y el gobierno español; y
 - el incremento de los precios de la materia prima de las heparinas de bajo peso molecular, que, en 2018, se situaron un 30% por encima de los precios de 2017. ROVI espera que esta tendencia alcista se mantenga durante 2019.

Control de costes con compromiso en I+D

Gastos de ventas, generales y administrativos (Mn€)



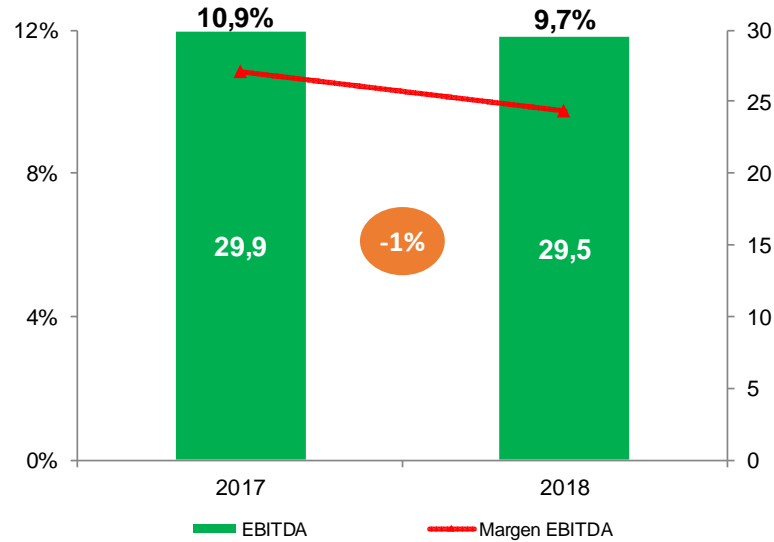
Gasto en I+D (Mn€)



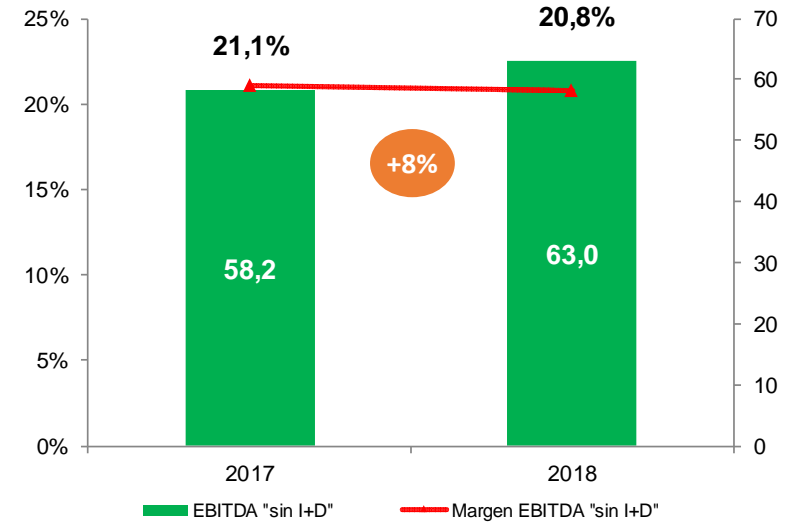
- Los **gastos de ventas, generales y administrativos** crecieron un 4% hasta 113,2Mn€ en 2018, debido principalmente a:
 - los gastos de las sedes internacionales, que ascendieron a 6,6Mn€ frente a 1,6Mn€ en 2017.
 - Excluyendo los gastos de las sedes internacionales, los gastos de ventas, generales y administrativos habrían disminuido un 0,2% en 2018.
 - En 2019, se espera que los gastos de las sedes internacionales se sitúen alrededor de los 10 millones de euros.
- Los **gastos de I+D** aumentaron un 15% hasta los 32,4Mn€ en 2018 como resultado principalmente del desarrollo del ensayo de Fase III de Risperidona-ISM® y de la Fase I de Letrozol-ISM®.

EBITDA

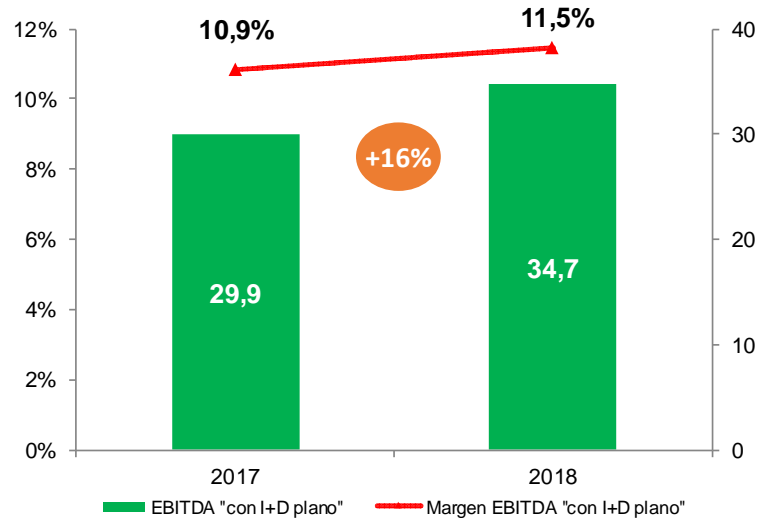
EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%)



EBITDA (Mn€) y margen EBITDA "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (%)



EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%) con gastos de I+D planos y sin gastos no recurrentes

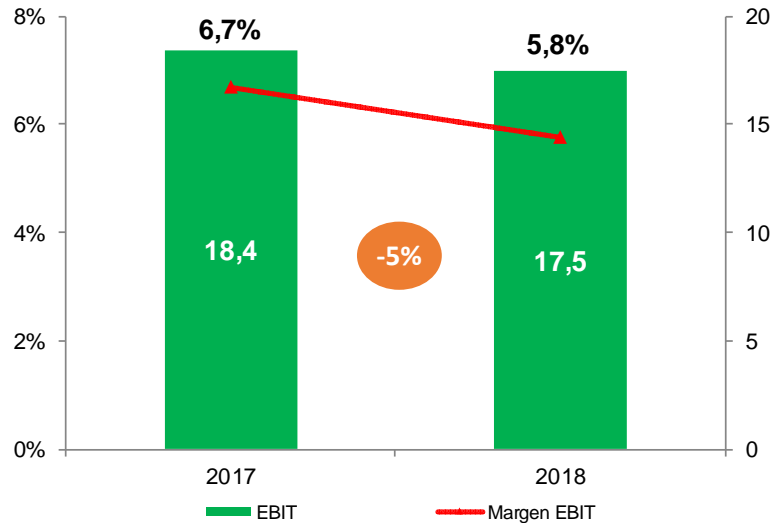


- En 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 1,1Mn€ vinculados a una modificación sustancial en las condiciones de trabajo de los empleados de Frosst Ibérica.
- El EBITDA disminuyó hasta los 29,5Mn€ en 2018, reflejando una caída en el margen EBITDA de 1,1 pp hasta el 9,7% en 2018.
- El EBITDA "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) creció un 8% hasta alcanzar los 63,0Mn€ en 2018, reflejando una disminución en el margen EBITDA de 0,3 pp hasta el 20,8%. Asimismo,
 - manteniendo en 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 2018, el EBITDA habría crecido un 16% hasta los 34,7Mn€, reflejando un aumento del margen EBITDA de 0,6 pp hasta el 11,5% en 2018.

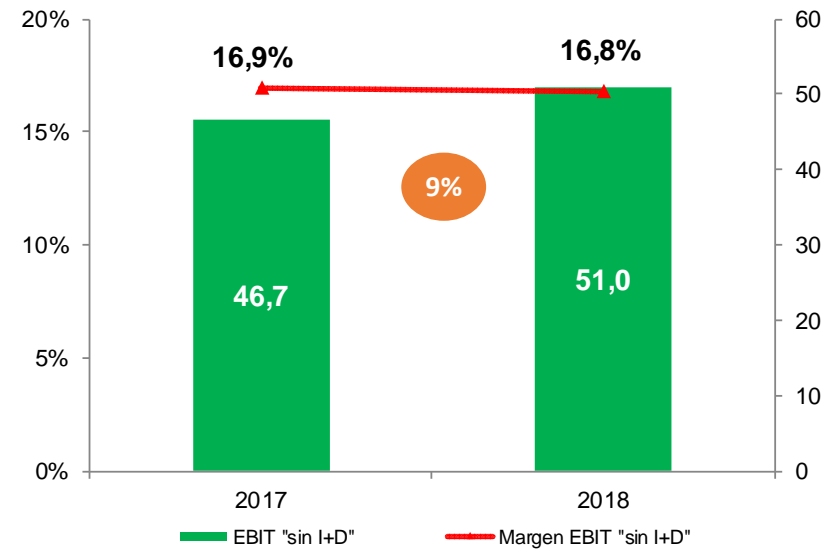
Nota: EBITDA "sin I+D" calculado excluyendo los gastos de I+D en 2018 y 2017 y el impacto de los gastos no recurrentes en 2018

EBIT

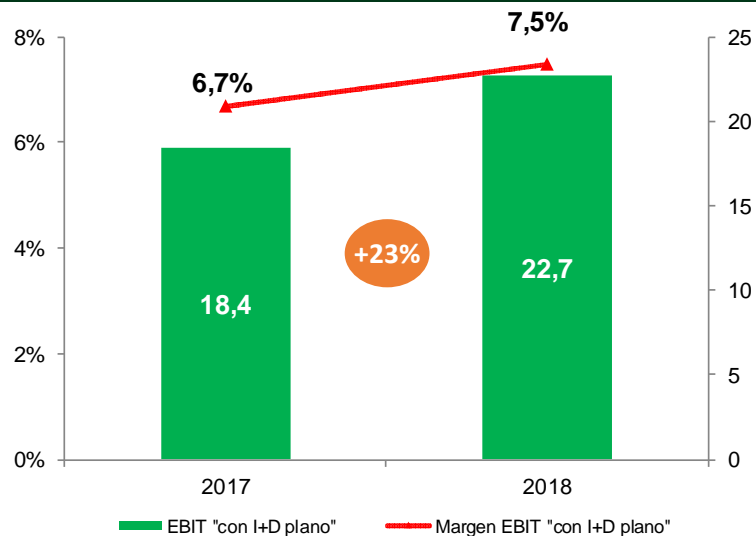
EBIT (Mn€) y margen EBIT (%)



EBIT (Mn€) y margen EBIT "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (%)



EBIT (Mn€) y margen EBIT (%) con gastos de I+D planos y sin gastos no recurrentes

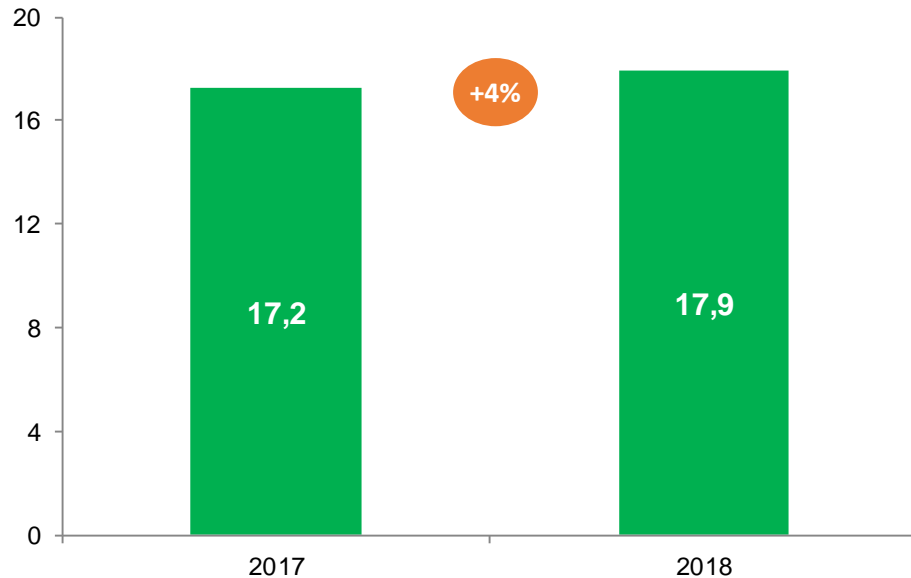


- Las **amortizaciones** aumentaron un 5% en 2018, hasta los 12,0Mn€.
- El **EBIT** disminuyó un 5% hasta los 17,5Mn€ en 2018, reflejando una caída en el margen EBIT de 0,9 pp hasta el 5,8% en 2018.
- El **EBIT "sin I+D"** (sin gastos de I+D y no recurrentes) creció un 9% desde 46,7Mn€ en 2017 hasta los 51,0Mn€ en 2018, reflejando una disminución en el margen EBIT de 0,1 pp hasta el 16,8%. Asimismo,
 - manteniendo en 2018 los mismos gastos de I+D registrados en 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 2018, el EBIT habría crecido un 23% hasta los 22,7Mn€, reflejando una subida en el margen EBIT de 0,8 pp.

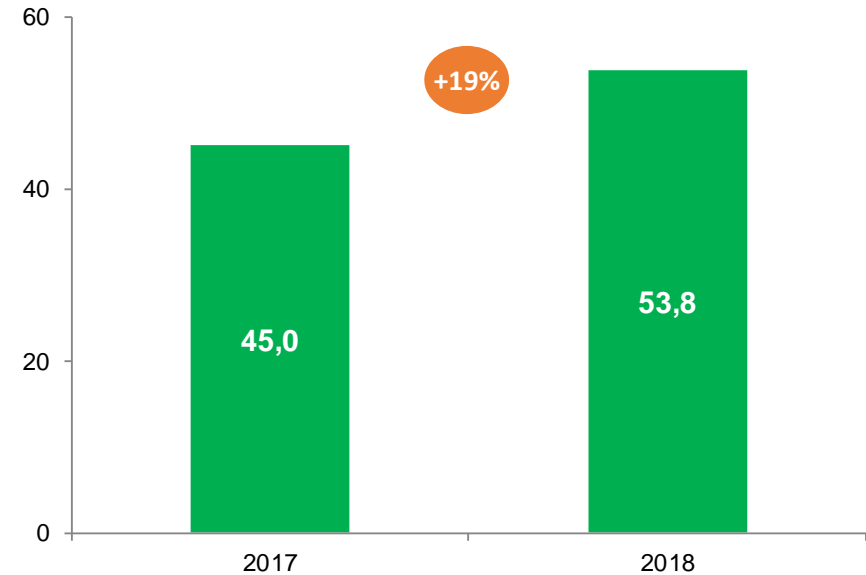
Nota: EBIT "sin I+D" calculado excluyendo los gastos de I+D en 2018 y 2017 y el impacto de los gastos no recurrentes en 2018

Beneficio neto

Beneficio neto (Mn€)



Beneficio neto "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (Mn€)

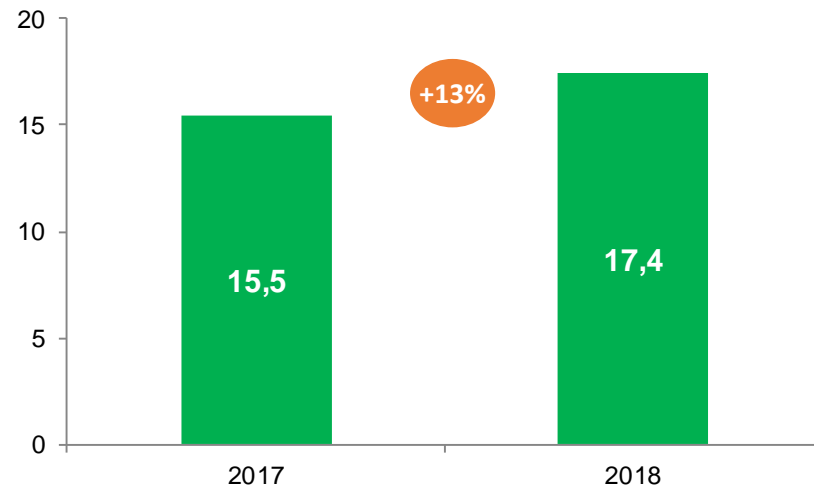


- El **beneficio neto** aumentó hasta los 17,9Mn€ en 2018, un incremento del 4% frente a 2017.
- El **beneficio neto "sin I+D"** (sin gastos de I+D y no recurrentes) creció un 19%, desde 45,0Mn€ en 2017 hasta alcanzar los 53,8Mn€ en de 2018. Asimismo,
 - manteniendo en 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 2018, el beneficio neto habría aumentado un 36% hasta los 23,5Mn€ en 2018.
- **Tasa fiscal efectiva del -7,3%**, generando un ingreso en la línea de "impuesto sobre beneficios" de 1,2Mn€, vs 1,6% en 2017 (gasto de 0,3Mn€). Esta favorable tasa fiscal efectiva se debe a:
 - deducciones de gastos de I+D; y
 - bases imponibles negativas.
- A 31 de diciembre de 2018, las **bases imponibles negativas ascendían a 36,3Mn€**, de las cuales se utilizará 1,4Mn€ en el IS de 2018.
 - Mientras prosiga el desarrollo del ensayo de Fase III de Risperidona-ISM®, que contribuye con gastos de I+D más elevados, ROVI espera que se aplique una tasa fiscal efectiva muy ventajosa, llegando incluso a originar que la línea de IS sea un ingreso. No obstante, una vez que los gastos de I+D se normalicen, tras la finalización del Fase III, la compañía espera que la tasa fiscal efectiva se sitúe en la banda media de la primera decena (es decir, la decena entre 0 y 10%) para los próximos años.

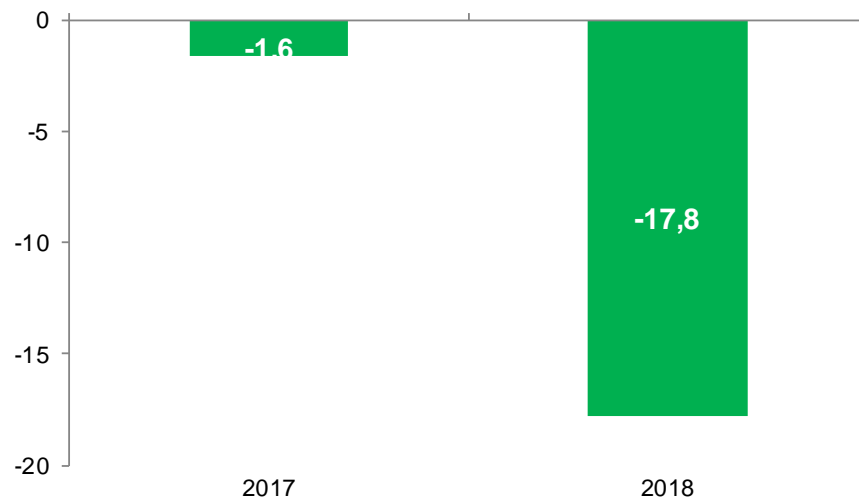
Nota: Beneficio neto "sin I+D" calculado excluyendo los gastos de I+D en 2018 y 2017 y el impacto de los gastos no recurrentes en 2018

Inversión en inmovilizado y flujo de caja libre (FCF)

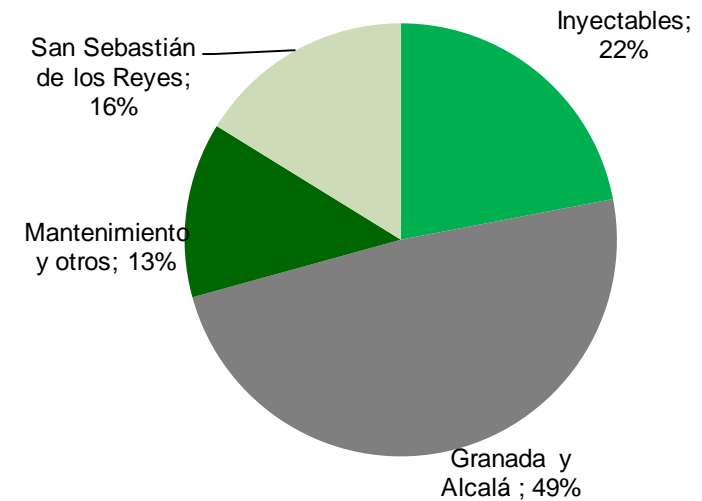
Evolución del Capex (Mn€)



Flujo de caja libre (Mn€)



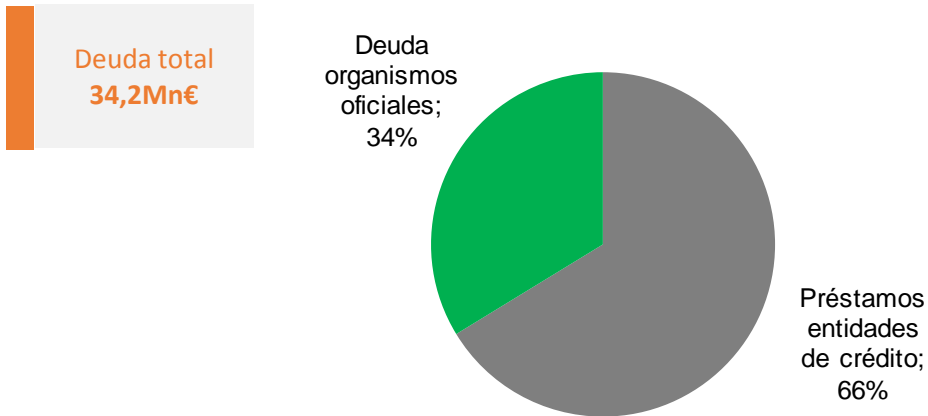
Desglose del Capex (%)



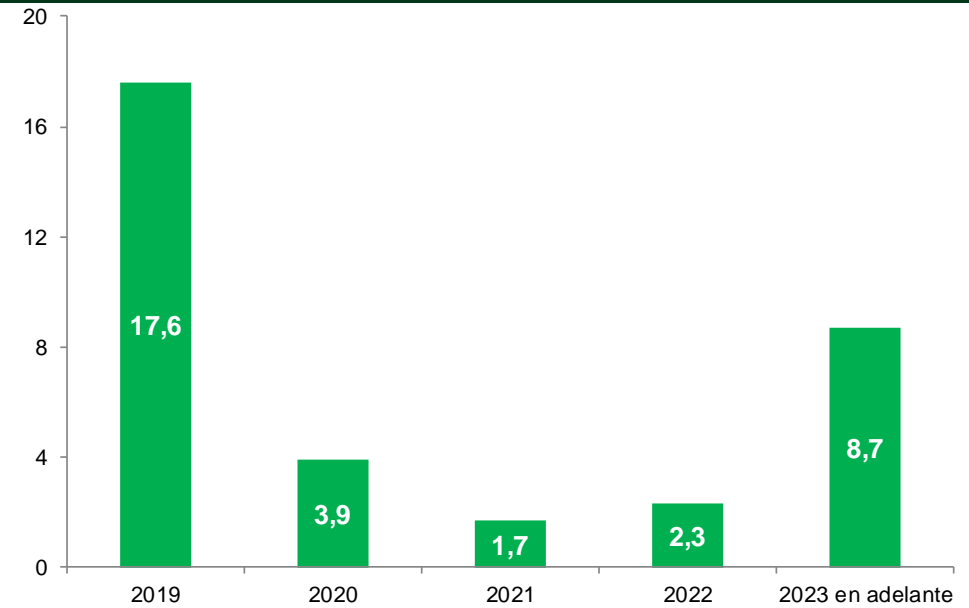
- 17,4 Mn€ de **inversión en inmovilizado** en 2018:
 - 3,8Mn€ de inversiones asociadas a la planta de inyectables;
 - 3,0Mn€ de inversiones vinculadas a la planta de Granada;
 - 5,5Mn€ de inversiones vinculadas a la planta de Alcalá de Henares;
 - 2,8Mn€ de inversiones en la planta de San Sebastián de los Reyes; y
 - 2,3Mn€ de inversiones en mantenimiento y otros
- 9Mn€ invertidos en 2018 para la adquisición de Falithrom®.
- **Flujo de caja libre** disminuyó hasta -17,8Mn€ debido principalmente a:
 - incremento de 19,4Mn€ en “existencias” en 2018 vs aumento de 8,1Mn€ en 2017;
 - incremento de 10,4Mn€ en “clientes” en 2018 vs disminución de 4,1Mn€ en 2017;
 - incremento de 15,2Mn€ en “proveedores” en 2018 vs caída de 6,9Mn€ en 2017; y
 - incremento de 6,5Mn€ en capex.

Deuda financiera

Desglose de la deuda (%)



Vencimientos de la deuda (€Mn)



- **Deuda con la administración pública**, al 0% de tipo de interés, representa el 34% del total de la deuda.
- Como resultado de la ampliación de capital llevada a cabo en octubre de 2018,
 - **Posición de tesorería bruta de 97,0Mn€** a 31 de diciembre de 2018 vs 18,9Mn€ a 30 de septiembre de 2018 y 42,1Mn€ a 31 de diciembre de 2017.
 - **Caja neta de 62,8Mn€** a 31 de diciembre de 2018 vs deuda neta de 20,6Mn€ a 30 de septiembre de 2018 y 1,1Mn€ a 31 de diciembre de 2017.
- ROVI propondrá a la Junta de Accionistas que el resultado de 2018 se destine, por una parte, a la partida de reservas del balance de la Sociedad y, por otra, a la **distribución de un dividendo de 0,0798 euros por acción** con derecho a percibirlo, lo que supondría el reparto de, aproximadamente, el 25% del beneficio neto consolidado del 2018.

Noticias esperadas para 2019



Especialidades farmacéuticas

Ventas del biosimilar de enoxaparina

Lanzamiento de nuevos productos

Concesión por parte de las respectivas autoridades nacionales competentes de la autorización de comercialización de un biosimilar de enoxaparina en 2 países de la UE (en 24 países ya obtenida)

Fabricación a terceros

Anuncio de nuevos contratos

Plataforma de tecnología ISM[®]

Resultados del fase III de Risperidona ISM[®] en 2T 2019

Resultados de la fase I de Letrozol ISM[®] en 2T 2019

Para más información, puede ponerse en contacto con:

Juan López-Belmonte
Consejero Delegado
+34 91 3756235
jlopez-belmonte@rovi.es
www.rovi.es

Javier López-Belmonte
Director Financiero
+34 91 3756266
javierlbelmonte@rovi.es
www.rovi.es

Marta Campos
Relación con Inversores
+34 91 2444422
mcampos@rovi.es
www.rovi.es

