

RESULTADOS FINANCIEROS DEL PRIMER
SEMESTRE DE 2018

JULIO 2018

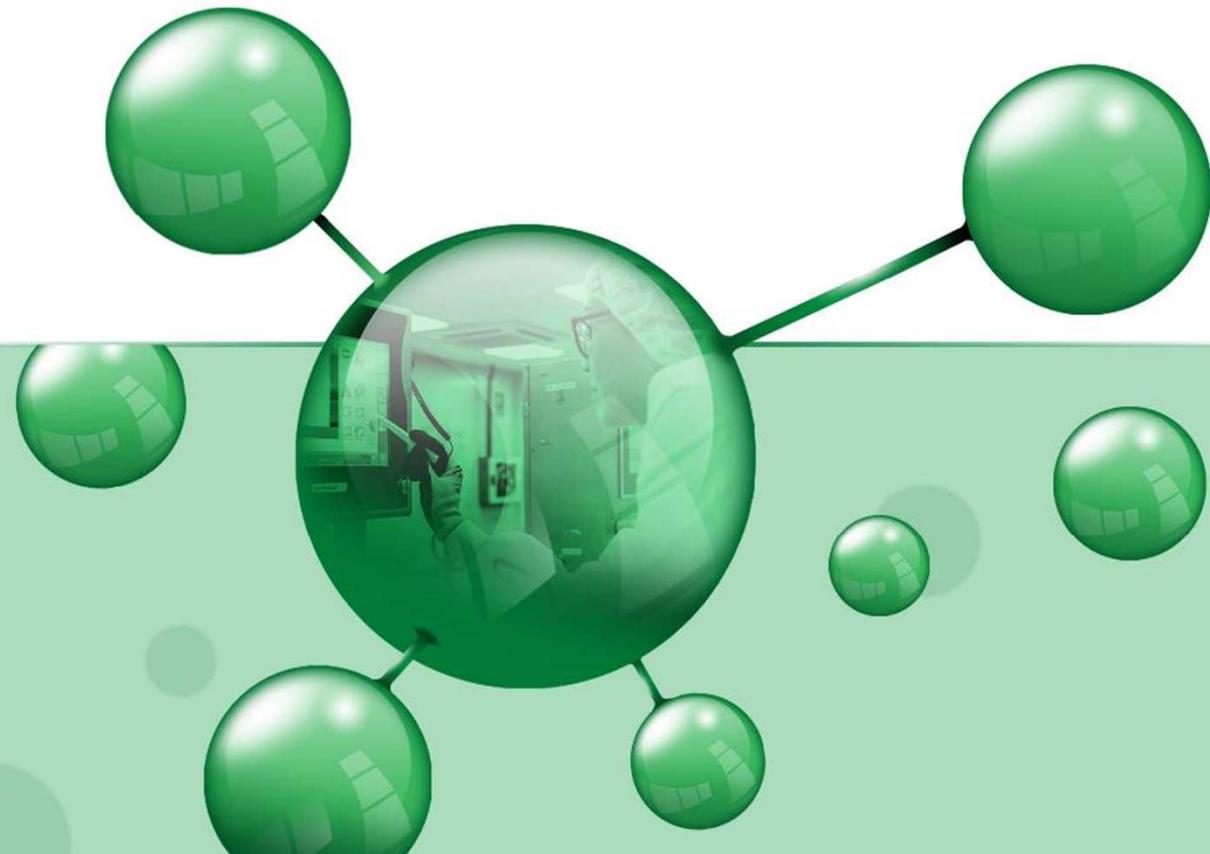


Disclaimer

- 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





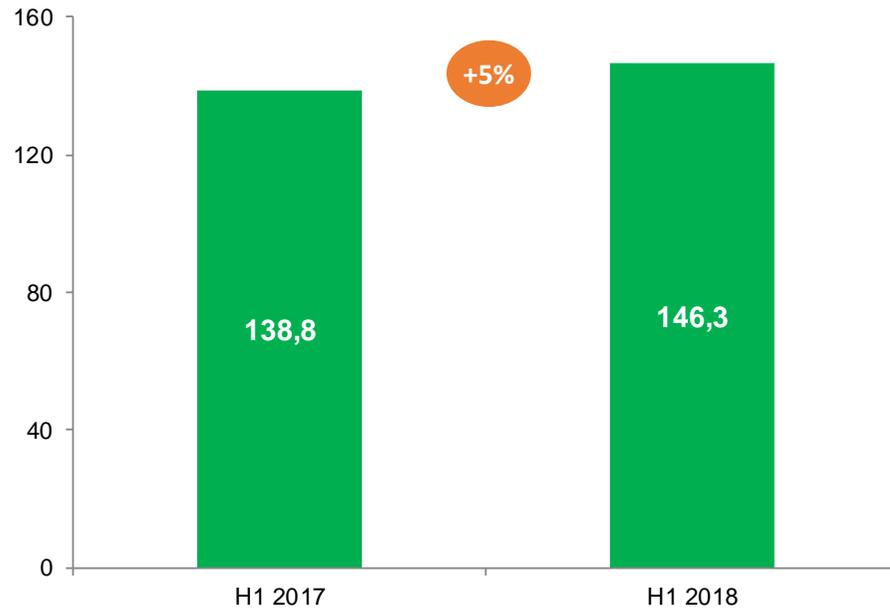
Resultados financieros 1S 2018 – Aspectos destacados

- Los **ingresos operativos** aumentaron un 5%, hasta alcanzar los 146,3Mn€ en 1S 2018, como resultado de la fortaleza del negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 14%, superando ampliamente el comportamiento del mercado farmacéutico. Los ingresos totales se incrementaron en un 5% hasta situarse en los 147,1Mn€.
- En 1S 2018, **ROVI inició la comercialización del biosimilar de enoxaparina en Reino Unido e Italia**, dos de los mercados de enoxaparina más importantes de Europa junto con Alemania, donde ROVI lanzó su biosimilar en septiembre de 2017.
- En 1S 2018, ROVI anunció la firma de **dos acuerdos para la distribución y comercialización de su biosimilar de enoxaparina**, uno con **Hikma Pharmaceuticals** para 17 países MENA (Oriente Medio y Norte de África) y otro con **Sandoz** para 14 países/regiones.
- A 30 de junio de 2018, los países que han aprobado el registro nacional del biosimilar de Enoxaparina son **Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, España, Portugal, Bélgica, Finlandia, Noruega, Suecia, Austria, Hungría, Eslovenia, Estonia, Letonia, Eslovaquia, Bulgaria, Rumanía, Croacia, República Checa y Dinamarca**.
- Las ventas del **biosimilar de enoxaparina** ascendieron a 8,9Mn€ en 1S 2018.
- **Para 2018**, ROVI espera que la **tasa de crecimiento** de los ingresos operativos se sitúe **en la banda media de la primera decena (es decir, entre 0 y 10%)**, con un rango **entre 20 y 30 millones de euros en ventas del biosimilar de enoxaparina**.
- **Gran comportamiento de Bemiparina**: crecimiento del 13% hasta los 48,3Mn€ de ventas (crecimiento del 16% en España y del 7% en el exterior).
- **Las ventas de Absorcol & Vytorin & Orvatez** se incrementaron un 3% hasta los 19,6Mn€; **Hirobriz y Ulunar** crecieron un 9% hasta alcanzar los 7,7Mn€; **Volutsa** incrementó sus ventas un 25% hasta alcanzar los 5,4Mn€; y **Neparvis**, producto lanzado en diciembre de 2016, alcanzó los 5,9Mn€ en 1S 2018.
- En 1S 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 2,6Mn€. De dicho importe, 1,5Mn€ están relacionados con el estudio y análisis de potenciales operaciones corporativas, mientras que 1,1Mn€ están 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 decreció un 1%, desde 33,0Mn€ en 1S 2017 hasta alcanzar los 32,7Mn€ en el mismo periodo de 2018, reflejando una reducción en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 22,4%. Asimismo, manteniendo en 1S 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 1S 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 1S 2018, el EBITDA habría disminuido un 1% hasta alcanzar los 23,4Mn€.
- El **beneficio neto “sin I+D”** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI creció un 17%, desde 24,3Mn€ en 1S 2017 hasta alcanzar los 28,4Mn€ en 1S 2018.

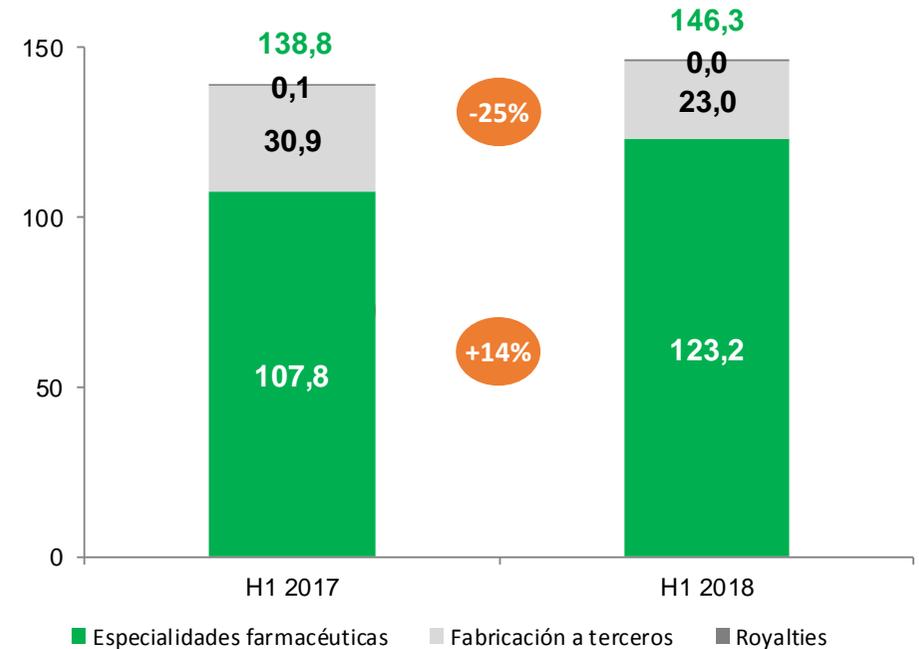


Crecimiento liderado por el negocio de especialidades farmacéuticas...

Ingresos operativos totales (Mn€)



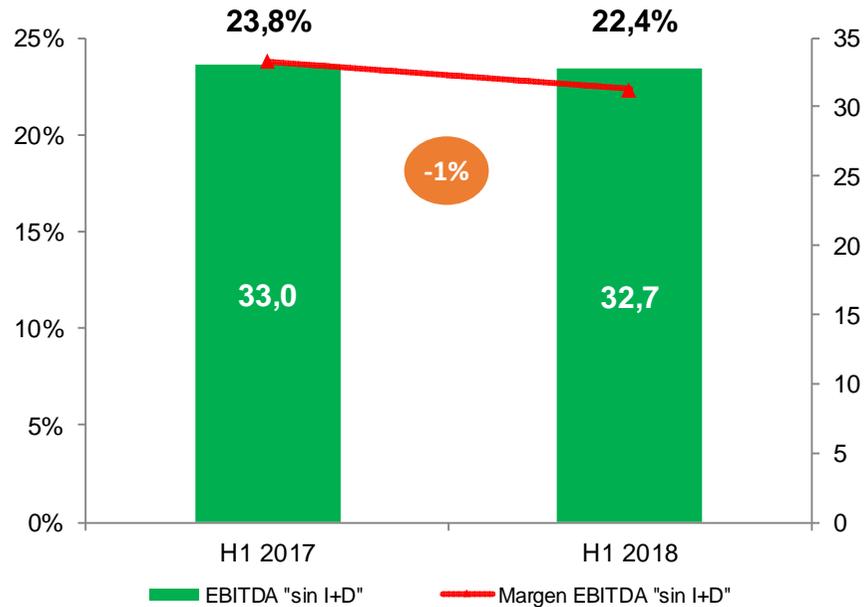
Ingresos operativos por tipo (Mn€)



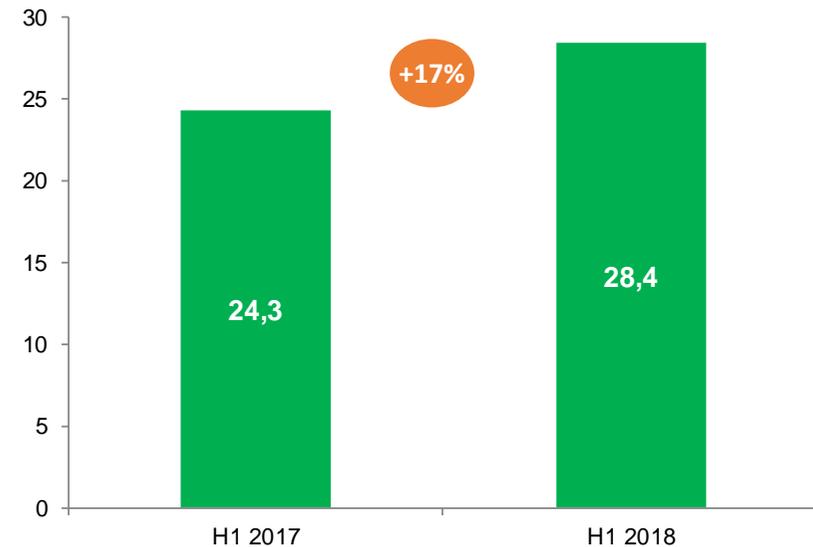
- Los **ingresos operativos** aumentaron un 5% hasta alcanzar los 146,3Mn€, como resultado de la fortaleza de:
 - el negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 14%.
- ROVI espera seguir creciendo por encima de la tasa de crecimiento del gasto farmacéutico en España en los primeros cinco meses de 2018, que ascendía a 3,5%, de acuerdo con las cifras publicadas por el Ministerio de Sanidad, Consumo y Bienestar Social.

...con una alta rentabilidad

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



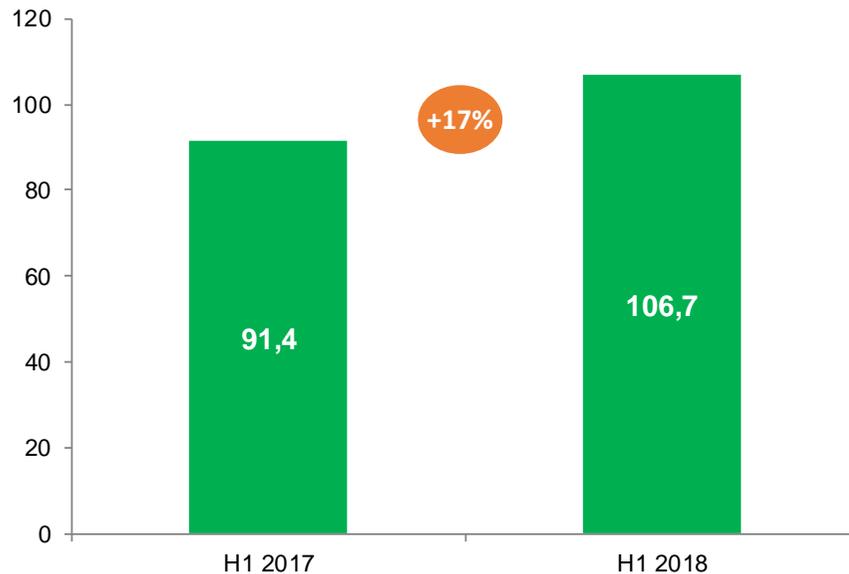
Beneficio neto "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (Mn€)



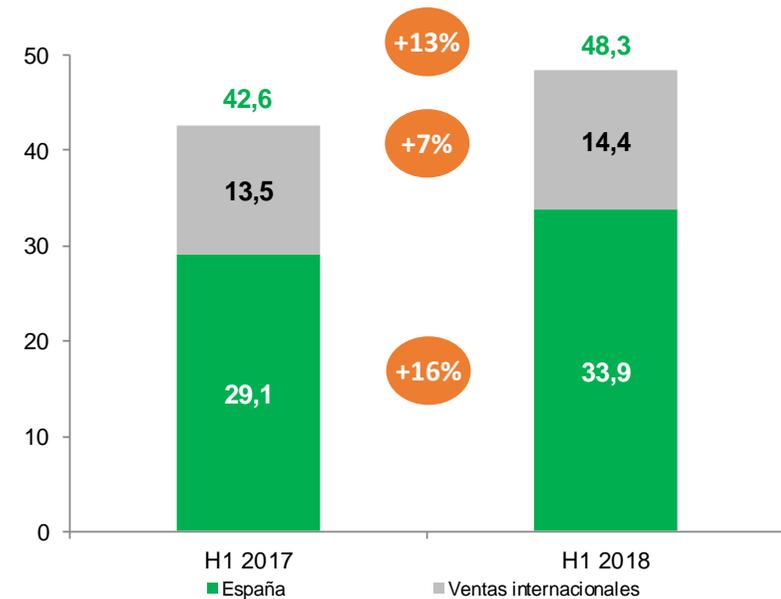
- En 1S 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 2,6Mn€. De dicho importe, 1,5Mn€ están relacionados con el estudio y análisis de potenciales operaciones corporativas, mientras que 1,1Mn€ están vinculados a una modificación sustancial en las condiciones de trabajo de los empleados de Frosst Ibérica.
- El **EBITDA "sin I+D"** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI decreció un 1%, desde 33,0Mn€ en 1S 2017 hasta alcanzar los 32,7Mn€ en 1S 2018, reflejando una caída en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 22,4% en 1S 2018.
- El **beneficio neto "sin I+D"** (sin gastos de I+D y gastos no recurrentes) de ROVI creció un 17%, desde 24,3Mn€ en 1S 2017 hasta alcanzar los 28,4Mn€ en 1S 2018.

Bemiparina, liderando el crecimiento de especialidades farmacéuticas

Ventas de productos con prescripción (Mn€)



Ventas de Bemiparina (Mn€)



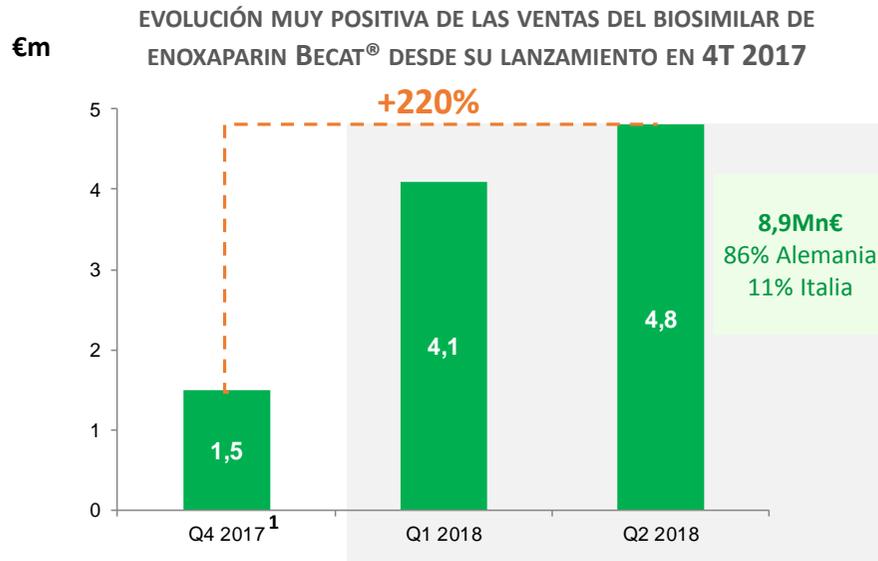
- Las ventas de **productos farmacéuticos con prescripción** aumentaron un **17%** hasta 106,7Mn€ en 1S 2018.
 - Las **ventas totales de Bemiparina** aumentaron un **13%** en 1S 2018, situándose en los 48,3Mn€:
 - Las **ventas de Bemiparina en España** crecieron un **16%** hasta alcanzar los 33,9Mn€.
 - Las **ventas internacionales** crecieron un **7%** hasta alcanzar los 14,4Mn€.

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 septiembre 2017 y en Reino Unido e Italia en 1S 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

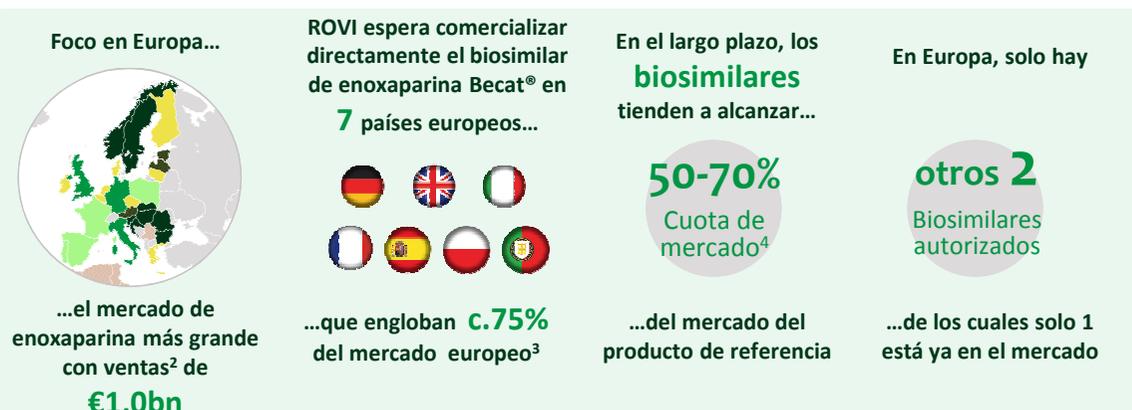
Crecimiento de las ventas del Biosimilar de Enoxaparina Becat®



Red bien implantada para acortar los plazos de comercialización



Fase I de la Estrategia de Comercialización



Fase II de la Estrategia de Comercialización

Continúa la expansión internacional en otros mercados con fuerte potencial de crecimiento a través de acuerdos de distribución

€0,6bn
2017 Mercado²

6,5%
2017 Crecimiento del mercado²

Acuerdos de distribución ya firmados en: **45 Países**

ROVI ha firmado un acuerdo con Sandoz para distribuir su biosimilar de enoxaparina Becat® en 14 países/regiones y otro con Hikma en 17 países de Oriente Medio y Norte de África.

1. Las ventas de Becat® de 4T 2017 incluyen las ventas desde septiembre. Como el product se lanzó en este mes, las ventas son insignificantes.

2. Estimaciones basadas en las ventas de 2017 reportadas por Sanofi-Aventis.

3. QuintilesIMS, 2015.

4. Technavio 2016 biosimilars report.

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

Ventas de Absorcol, Vytorin y Orvatez (Mn€)



Ventas de Hirobriz y Ulunar (Mn€)



Ventas de Medicebran y Medikinet (Mn€)

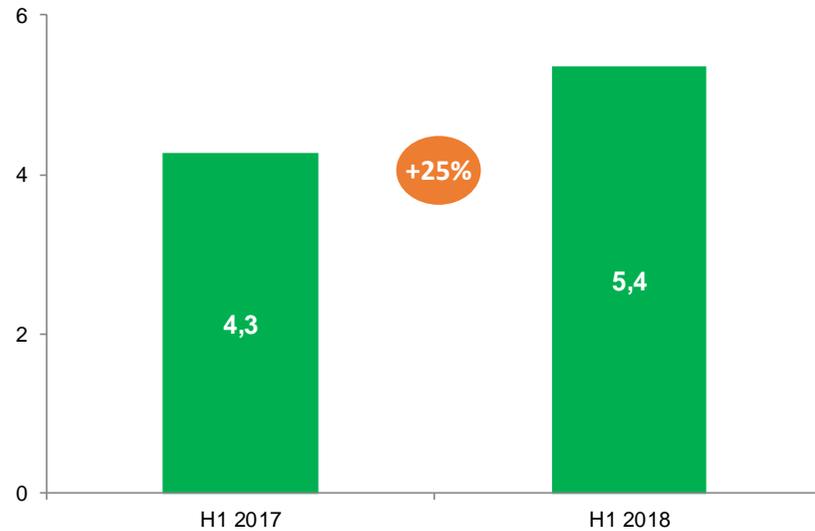


- Las ventas de **Absorcol, Vytorin y Orvatez** crecieron un **3%** hasta los 19,6Mn€ en 1S 2018. En 2T 2018, venció la patente del principio activo ezetimiba por lo que se redujo el precio de Absorcol®. Asimismo, se ha iniciado recientemente la comercialización de los medicamentos genéricos formulados con ezetimiba y simvastatina, por lo se ha reducido el precio de Vytorin® para mantener su competitividad. No obstante, Vytorin® está protegido por patente hasta abril de 2019 por lo que ROVI está valorando la forma más conveniente de proteger sus derechos de licencia.
- Las ventas de **Hirobriz y Ulunar**, ambos productos lanzados en 4T 2014, **augmentaron un 9%** hasta alcanzar los 7,7Mn€ en 1S 2018.
- Las ventas de **Medicebran y Medikinet**, productos lanzados en diciembre de 2013 y comercializados en exclusiva por ROVI en España, han descendido un **3%** hasta 3,9Mn€ en 1S 2018.

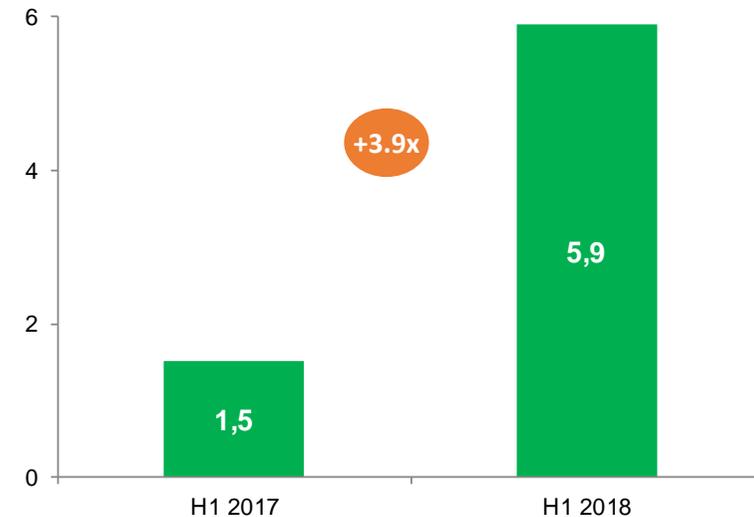
*Vytorin, Orvatez y Absorcol constituyen la primera de las cinco licencias de MSD y están indicados para el tratamiento de la hipercolesterolemia.
Hirobriz Breezhaler y Ulunar Breezhaler son ambos productos de Novartis para el tratamiento de la EPOC (Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica).
Medicebran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

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

Ventas de Volutsa (Mn€)



Ventas de Neparvis (Mn€)



Ventas de agentes de contraste (Mn€)

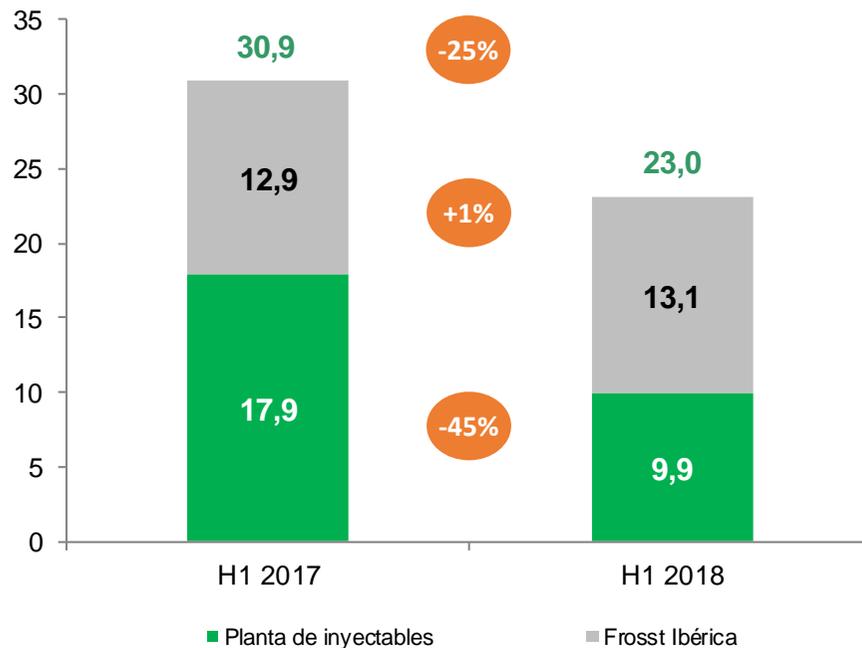


- Las ventas de **Volutsa**, producto lanzado en febrero de 2015, **se incrementaron un 25%** hasta alcanzar los 5,4Mn€ en 1S 2018.
- Las ventas de **Neparvis**, producto de Novartis lanzado en diciembre de 2016, alcanzaron los 5,9Mn€ en 1S 2018, frente a 1,5Mn€ en 1S 2017.
- Las ventas de **Exxiv** se redujeron un 47% hasta los 1,2Mn€, principalmente por la desaceleración del mercado de los COX-2.
- Las ventas de **agentes de contraste y otros productos hospitalarios** **aumentaron un 4%** hasta los 15,3Mn€ en 1S 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.

Servicios de fabricación a terceros de valor añadido

Ventas de fabricación a terceros (Mn€)



- Las **ventas de fabricación a terceros** han disminuido un 25% en 1S 2018 respecto al mismo periodo de 2017, situándose en los 23,0Mn€, principalmente por la caída del negocio de inyectables respecto a 1S 2017, cuando los volúmenes fabricados para algunos clientes fueron excepcionalmente altos.
 - Frosst Ibérica ha crecido un 1% alcanzando ventas de 13,1Mn€ en 1S 2018 frente al mismo periodo del año anterior.
- Para finales de 2018, se espera un descenso de las ventas de fabricación a terceros en la banda media de la segunda decena (es decir, la decena entre 10 y 20%).



Tasa de crecimiento
Ingresos operativos de 2018

Banda media de la 1ª decena

PRINCIPALES PALANCAS DE CRECIMIENTO EN 2018

Especialidades farmacéuticas

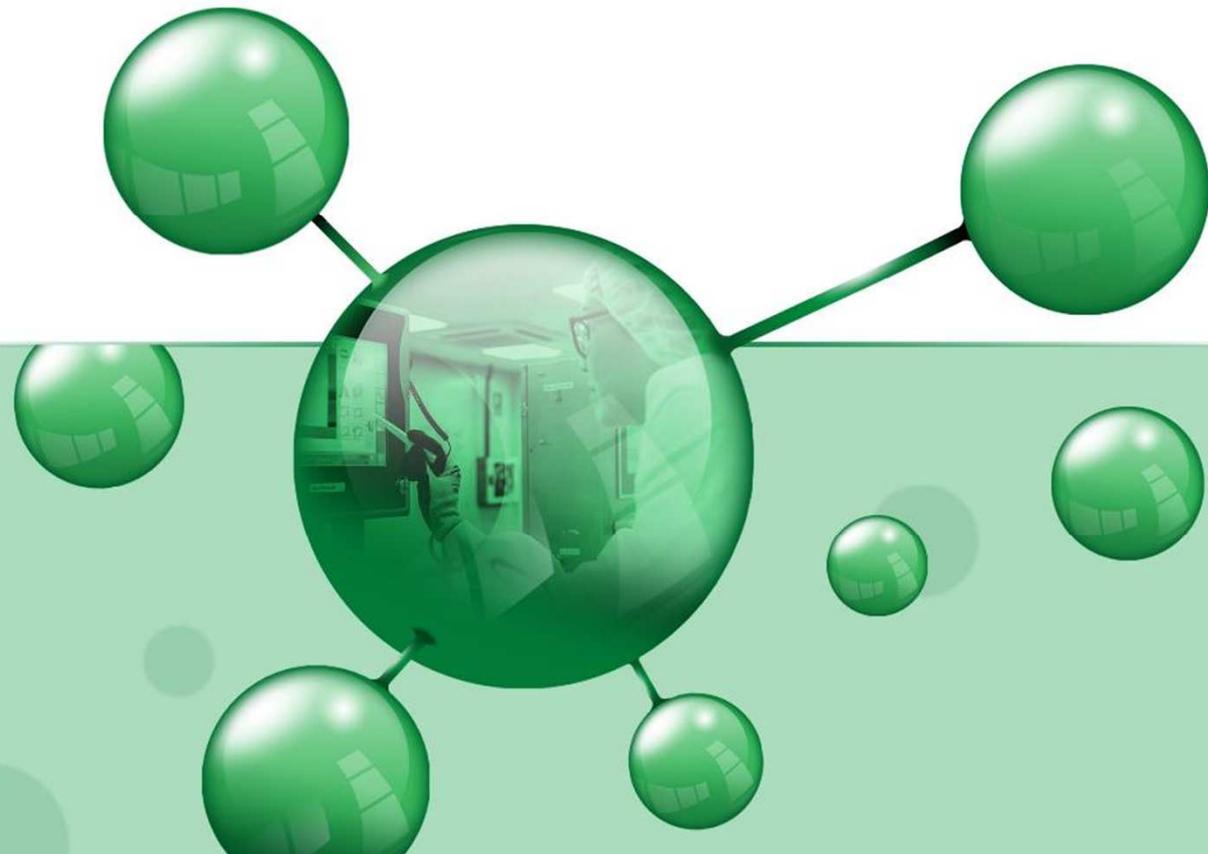
- ✓ Bemiparina
- ✓ Últimos lanzamientos como Neparvis, Orvatez, Volutsa y Ulunar
- ✓ Cartera existente de especialidades farmacéuticas
- ✓ Nuevos lanzamientos de productos bajo licencia
- ✓ Biosimilar de Enoxaparina (rango de ventas estimadas entre 20Mn€ y 30Mn€ en 2018)

Fabricación a terceros

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

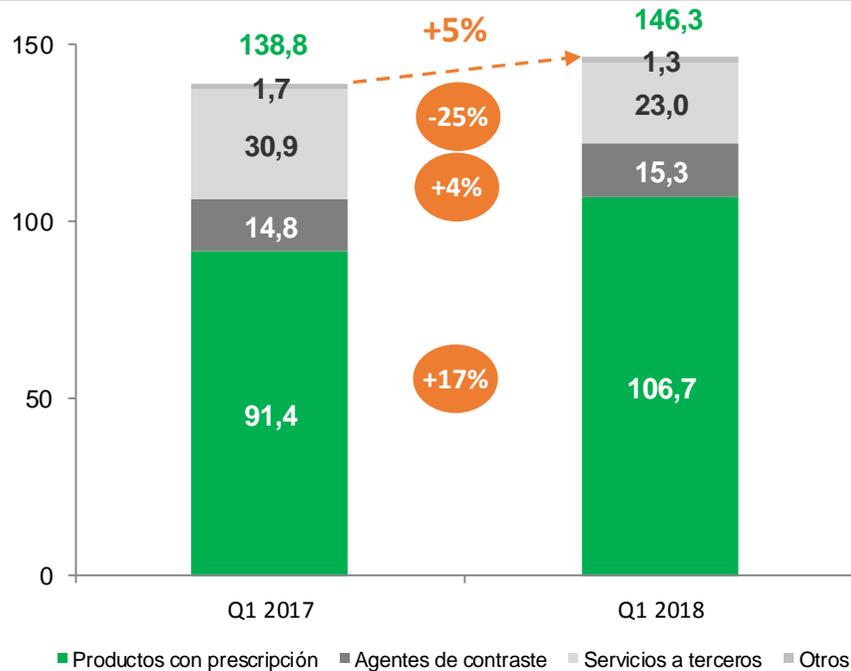
Resultados financieros

Javier López-Belmonte
Director Financiero

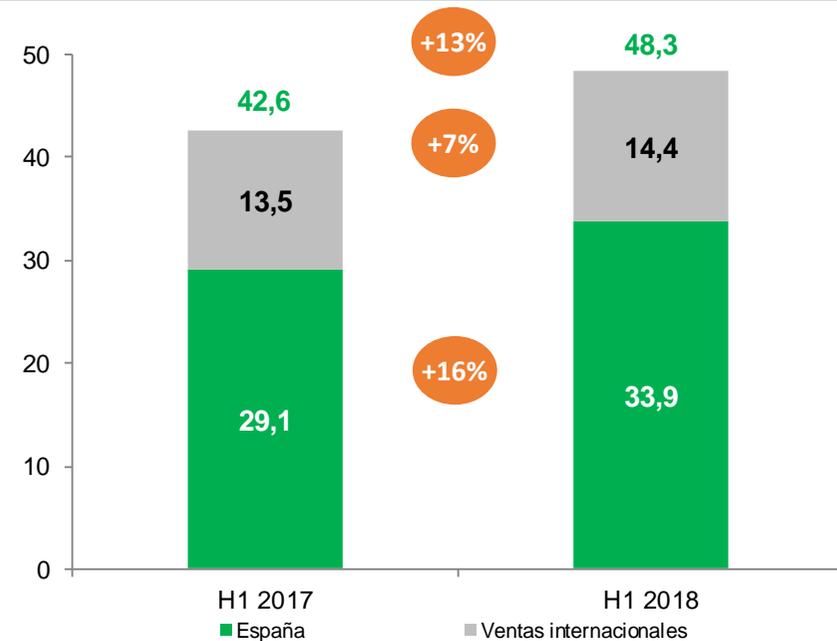


Buen nivel de ingresos con un gran comportamiento de Bemiparina...

Ingresos operativos totales (Mn€)



Ventas de Bemiparina (Mn€)

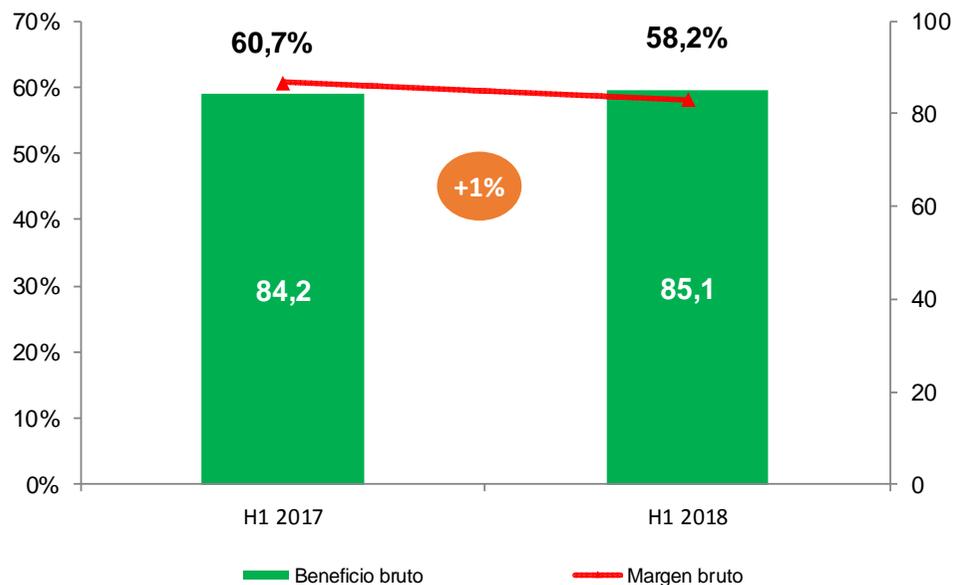


- Los **ingresos operativos** aumentaron un 5% hasta alcanzar los 146,3Mn€:
 - Crecimiento del 17% en los productos farmacéuticos con prescripción;
 - Incremento del 4% en agentes de contraste y otros productos hospitalarios;
 - Disminución del 25% en fabricación a terceros; y
 - Reducción del 24% en productos OTC y otros (incluye la concesión de licencias de distribución).
- Las ventas de **Bemiparina**, producto de referencia de ROVI desarrollado internamente, alcanzaron los 48,3Mn€, un **aumento del 13%** vs 1S 2017. Las ventas se **incrementaron en un 16% en España y un 7% en el exterior.**

Margen bruto afectado por la reducción del negocio de fabricación de inyectables



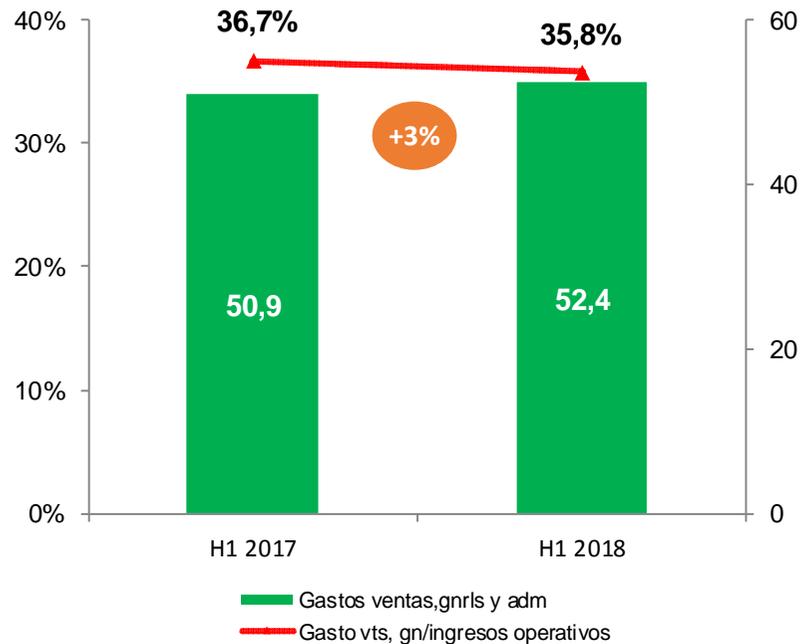
Beneficio bruto (Mn€) y margen bruto (%)



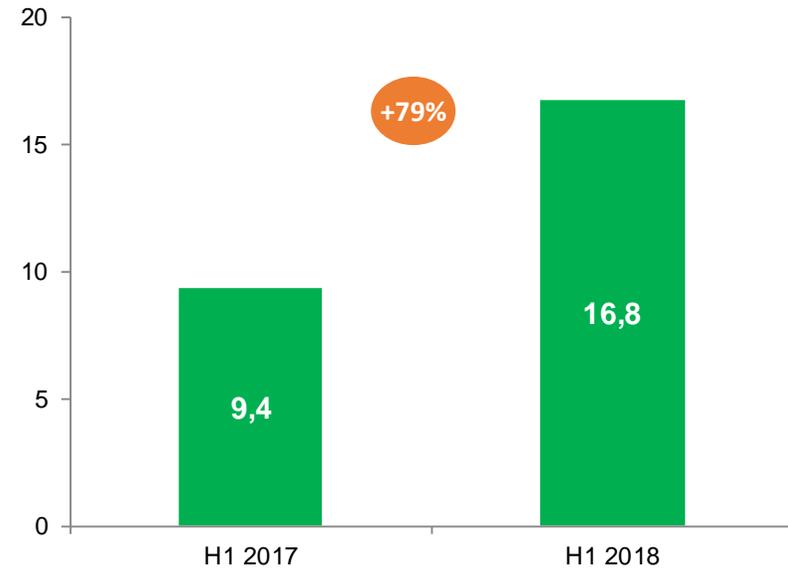
- El **beneficio bruto** aumentó un 1% en 1S 2018, hasta los 85,1Mn€, reflejando una disminución en el margen bruto de 2,5 pp hasta el 58,2% en 1S 2018 frente al 60,7% en 1S 2017.
- Esta disminución en el margen bruto se debió principalmente a la reducción de las ventas de inyectables que contribuyeron con márgenes más altos en 1S 2017.

Control de costes con compromiso en I+D

Gastos de ventas, generales y administrativos (Mn€)



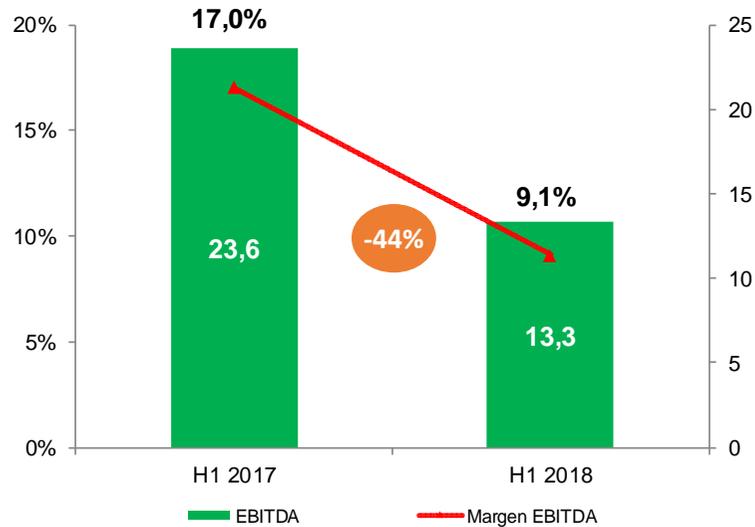
Gasto en I+D (Mn€)



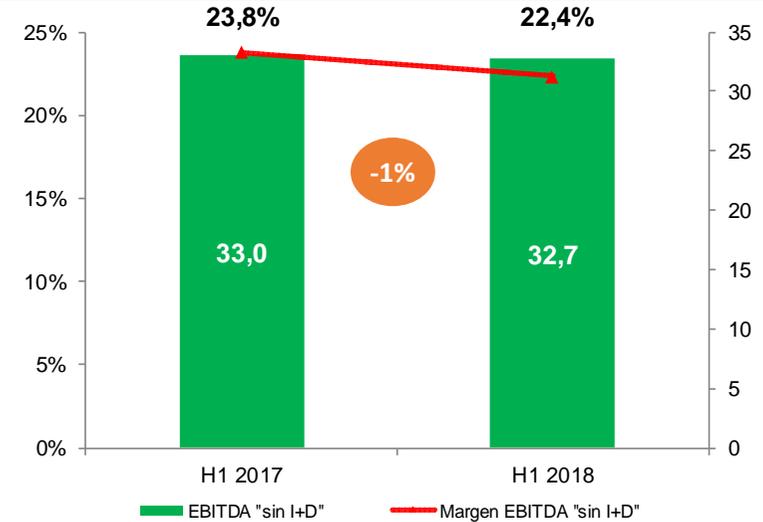
- Los **gastos de ventas, generales y administrativos** crecieron un 3% hasta 52,4Mn€ en 1S 2018, debido principalmente a:
 - los gastos de las sedes internacionales, que ascendieron a 2,6Mn€ frente a 0,2Mn€ en 1S 2017.
 - Excluyendo los gastos de las sedes internacionales, los gastos de ventas, generales y administrativos habrían disminuido un 2% en 1S 2018.
- Los **gastos de I+D** aumentaron un 79% hasta los 16,8Mn€ en 1S 2018 como resultado principalmente del desarrollo del ensayo de Fase III de Risperidona-ISM® (Doria®) y de la Fase I de Letrozol-ISM®.

EBITDA

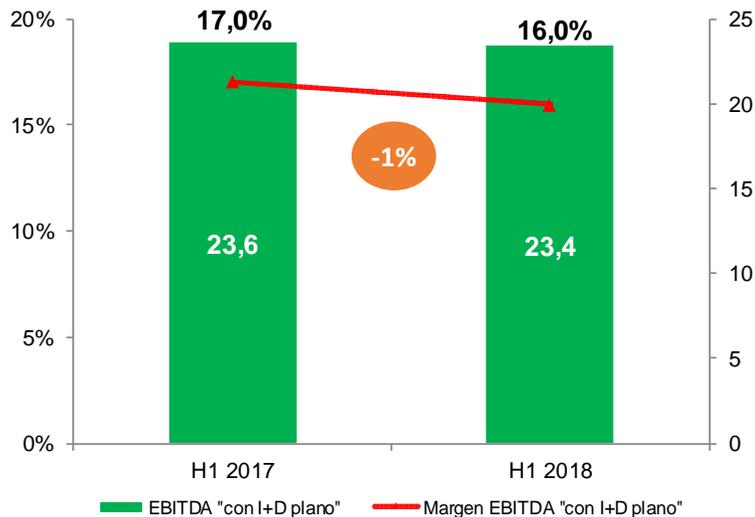
EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%)



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

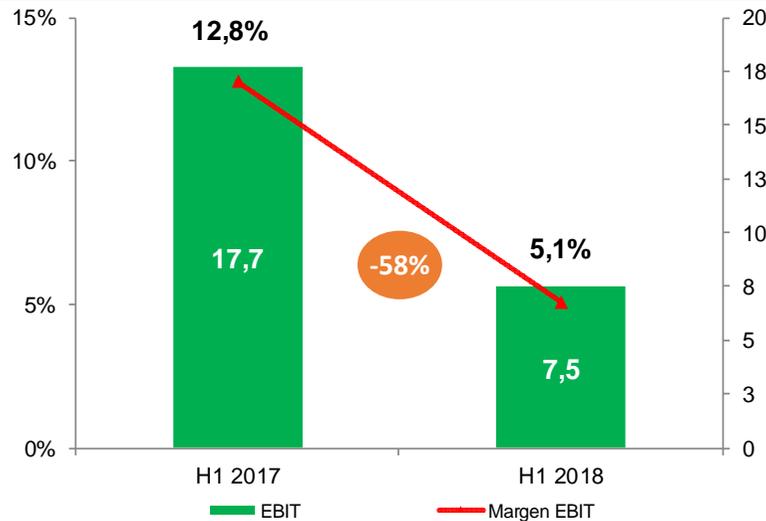


- En 1S 2018, el EBITDA se vio afectado por unos gastos no recurrentes de 2,6Mn€. De dicho importe, 1,5Mn€ están relacionados con el estudio y análisis de potenciales operaciones corporativas, mientras que 1,1Mn€ están vinculados a una modificación sustancial en las condiciones de trabajo de los empleados de Frosst Ibérica.
- El **EBITDA** disminuyó hasta los 13,3Mn€ en 1S 2018, reflejando una caída en el margen EBITDA de 7,9 pp hasta el 9,1% en 1S 2018.
- El **EBITDA "sin I+D"** (sin gastos de I+D y no recurrentes) decreció un 1% hasta alcanzar los 32,7Mn€ en 1S 2018, reflejando un retroceso en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 22,4%. Asimismo,
 - manteniendo en 1S 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 1S 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 1S 2018, el EBITDA habría decrecido un 1% hasta los 23,4Mn€, reflejando una disminución en el margen EBITDA de 1,1 pp hasta el 16,0% en 1S 2018.

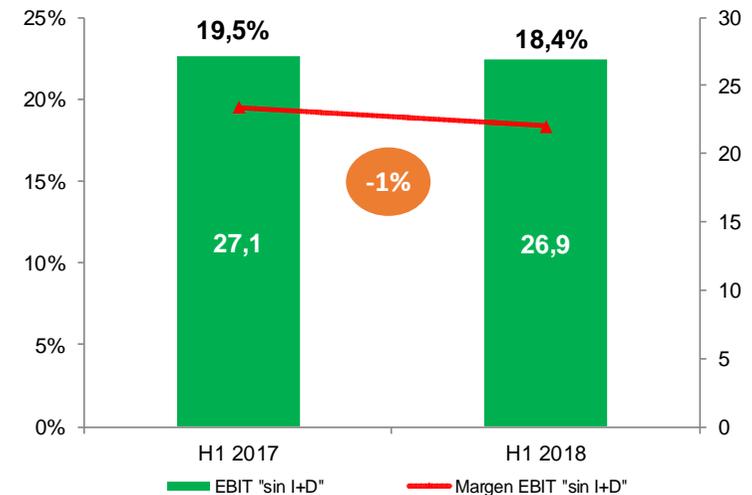
Nota: EBITDA "sin I+D" calculado excluyendo los gastos de I+D en 1S 2018 y 1S 2017 y el impacto de los gastos no recurrentes en 1S 2018

EBIT

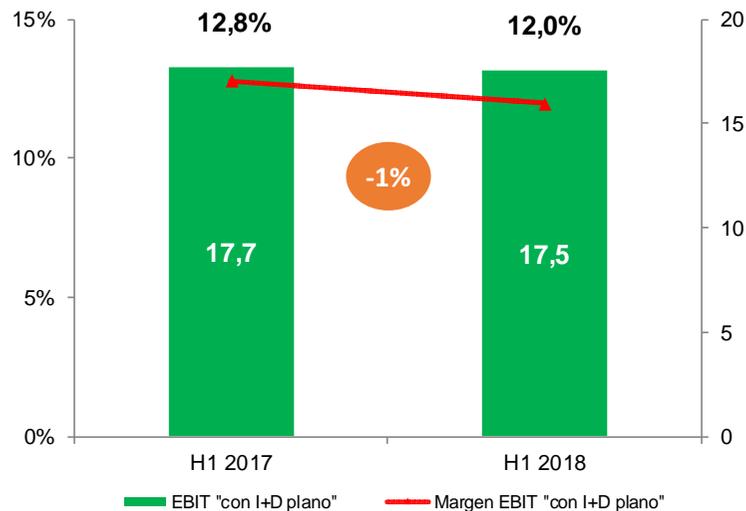
EBIT (Mn€) y margen EBIT (%)



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



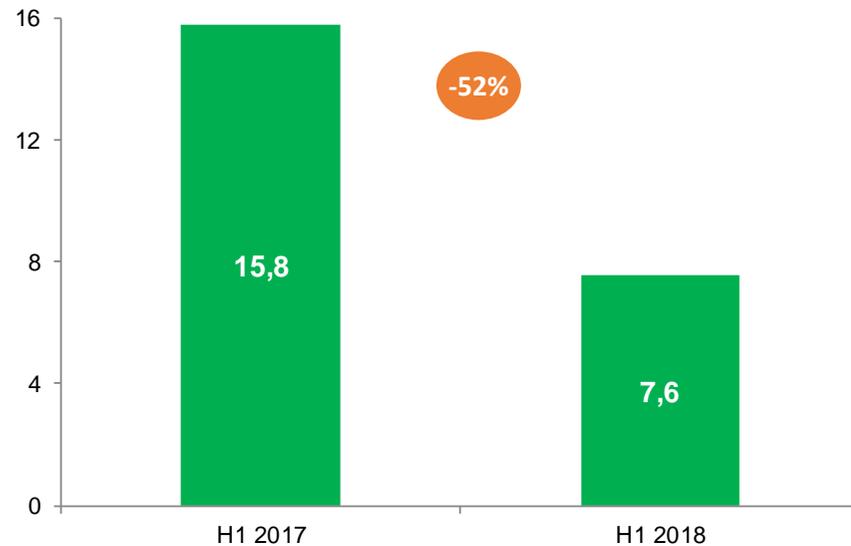
EBIT (Mn€) y margen EBIT (%) con gastos de I+D planos y sin gastos no recurrentes



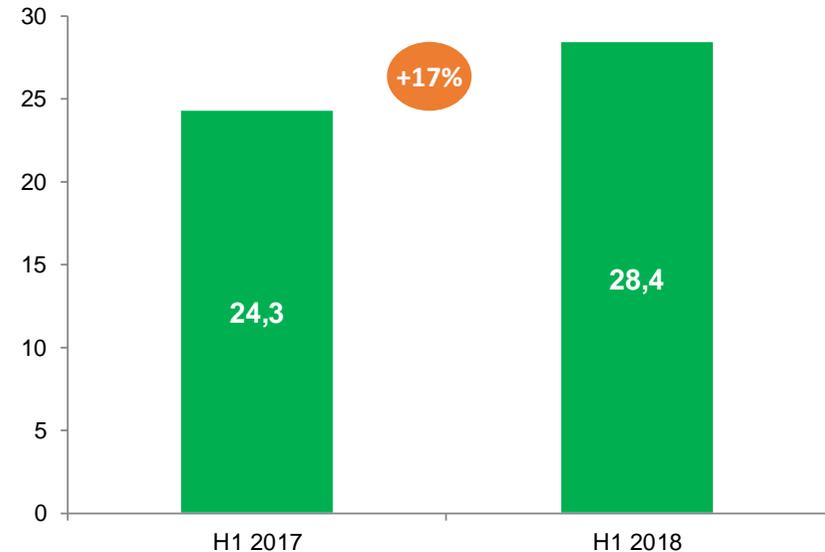
- Las **amortizaciones** disminuyeron un 1% en 1S 2018, hasta los 5,9Mn€.
- El **EBIT** disminuyó un 58% hasta los 7,5Mn€ en 1S 2018, reflejando una caída en el margen EBIT de 7,7 pp hasta el 5,1% en 1S 2018.
- El **EBIT "sin I+D"** (sin gastos de I+D y no recurrentes) decreció un 1% desde 27,1Mn€ en 1S 2017 hasta los 26,9Mn€ en 1S 2018, reflejando una disminución en el margen EBIT de 1,2 pp hasta el 18,4%. Asimismo,
 - manteniendo en 1S 2018 los mismos gastos de I+D registrados en 1S 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 1S 2018, el EBIT habría decrecido un 1% hasta los 17,5Mn€, reflejando una caída en el margen EBIT de 0,8 pp.

Beneficio neto

Beneficio neto (Mn€)



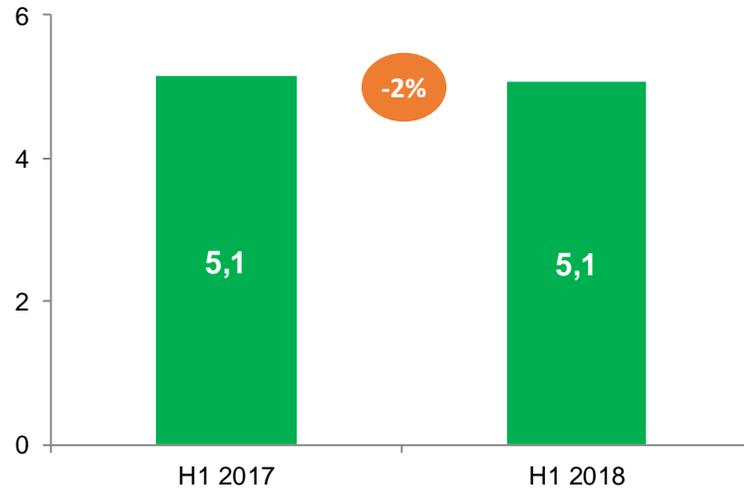
Beneficio neto "sin I+D" (sin gastos de I+D y no recurrentes) (Mn€)



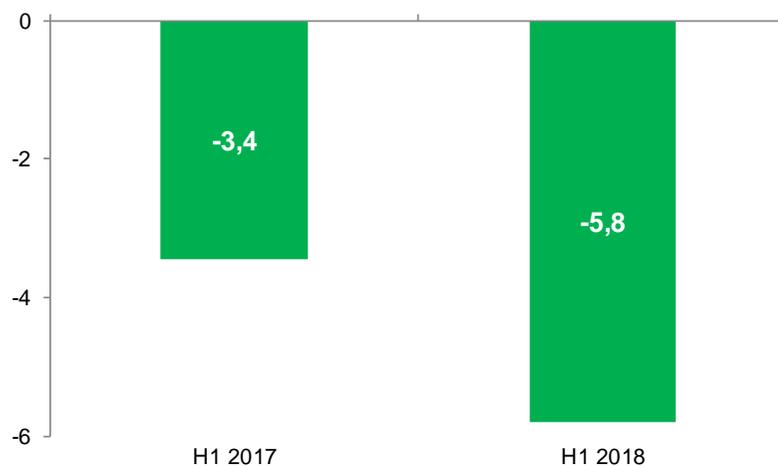
- El **beneficio neto** disminuyó hasta los 7,6Mn€ en 1S 2018, una caída del 52% frente a 1S 2017.
- El **beneficio neto "sin I+D"** (sin gastos de I+D y no recurrentes) creció un 17%, desde 24,3Mn€ en 1S 2017 hasta alcanzar los 28,4Mn€ en 1S de 2018. Asimismo,
 - manteniendo en 1S 2018 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 1S 2017 y excluyendo el impacto de los gastos no recurrentes en 1S 2018, el beneficio neto habría aumentado un 16% hasta los 18,3Mn€ en 1S 2018.
- **Tasa fiscal efectiva del -7,4%** en 1S 2018 vs 8,6% en el 1S 2017. Esta mejora en la tasa fiscal efectiva se debe al incremento en la activación de:
 - deducciones de gastos de I+D; y
 - bases imponibles negativas de Frosst Ibérica.
- A 30 de junio de 2018, las **bases imponibles negativas de Frosst Ibérica ascendían a 35,1Mn€**, de las cuales se utilizarán 1,5Mn€ en el IS de 2017 y 0,7Mn€ en 1S 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 "impuesto sobre beneficios" sea un ingreso. No obstante, una vez que los gastos de I+D se normalicen, tras la finalización del ensayo de Fase III, la compañía espera que la tasa fiscal efectiva se sitúe en la banda media de la primera decena para los próximos años.

Inversión en inmovilizado y flujo de caja libre (FCF)

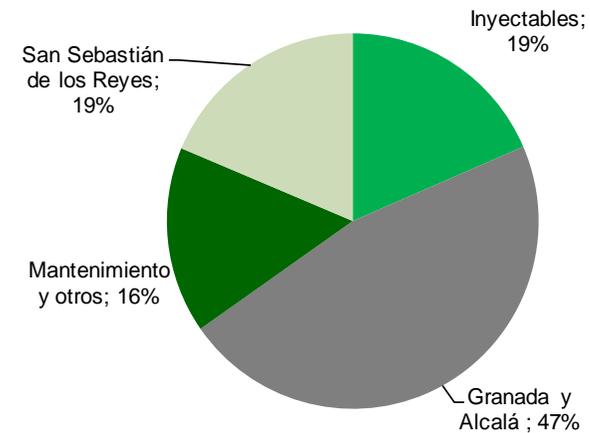
Evolución del Capex (Mn€)



Flujo de caja libre (Mn€)



Desglose del Capex (%)

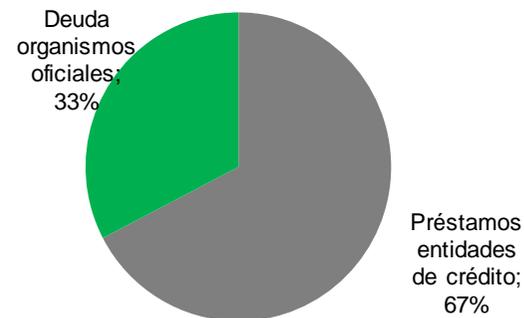


- 5,1 Mn€ de **inversión en inmovilizado** en 1S 2018:
 - 0,9Mn€ de inversiones asociadas a la planta de inyectables;
 - 1,2Mn€ de inversiones vinculadas a la planta de Granada;
 - 1,2Mn€ de inversiones vinculadas a la planta de Alcalá de Henares;
 - 0,9Mn€ de inversiones en la planta de San Sebastián de los Reyes; y
 - 0,8Mn€ de inversiones en mantenimiento y otros.
- **Flujo de caja libre** disminuyó hasta -5,8Mn€ debido principalmente a:
 - incremento de 15,9Mn€ en “existencias” en 1S 2018 vs aumento de 6,0Mn€ en 1S 2017;
 - incremento de 7,4Mn€ en “clientes” en 1S 2018 vs disminución de 0,8Mn€ en 1S 2017;
 - incremento de 18,4Mn€ en “proveedores” en 1S 2018 vs caída de 6,8Mn€ en 1S 2017;
 - decrecimiento de 10,2Mn€ en “beneficio antes de impuestos” en 1S 2018 vs 1S 2017.

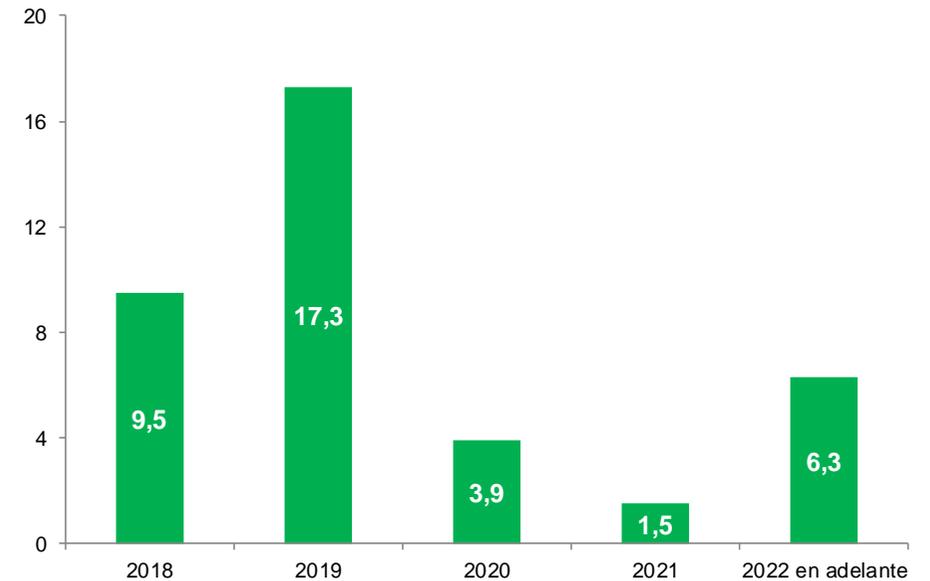
Deuda financiera

Desglose de la deuda (%)

Deuda total
38,5Mn€



Vencimientos de la deuda (€Mn)



- **Deuda con la administración pública**, al 0% de tipo de interés, representa el 33% del total de la deuda.
- **Posición de tesorería bruta de 31,4Mn€** a 30 de junio de 2018 vs 42,1Mn€ a 31 de diciembre de 2017.
- **Deuda neta de 7,0Mn€** a 30 de junio de 2018 vs 1,1Mn€ a 31 de diciembre de 2017.
- ROVI ha pagado un **dividendo bruto de 0,1207€/acción** con cargo al resultado de 2017, lo que implicó el reparto de, aproximadamente, el 35% del beneficio neto consolidado del año 2017.

Noticias esperadas para 2018



Especialidades farmacéuticas

Ventas del biosimilar de enoxaparina (rango entre 20 y 30 millones de euros en 2018)

Lanzamiento de nuevos productos bajo licencia

Concesión por parte de las respectivas autoridades nacionales competentes de la autorización de comercialización de un biosimilar de enoxaparina en 5 países de la UE (en 21 países ya obtenida)

Fabricación a terceros

Anuncio de nuevos contratos

Plataforma de tecnología ISM®

Continuar el reclutamiento de pacientes para la fase III de DORIA®

Ha comenzado la fase I de Letrozol-ISM® en noviembre de 2017

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

