

CAPITAL MARKETS DAY FAES FARMA 2025



AGENDA

1/

Vídeo e
Introducción

Mariano Ucar
Presidente de
Faes Farma



2/

Sólidos
fundamentos:
2014-2024

Eduardo
Recoder
CEO de Faes Farma



3/

Plan Estratégico 2025-2030:
Transformando el futuro

01/
Cultura, organización
y ambición



Eduardo
Recoder
CEO

02/
Faes Farma 2030:
enfoque en 4 ejes estratégicos



José Luís
Díaz
Chief
International
Business Officer



Alberto
Fernández
Chief Marketing
and Portfolio
Strategy Officer



Juan Veiga
Head of
Transformation
Office

4/

Q&A



Visión Global y Liderazgo

Eduardo Recoder de la Cuadra, nuevo CEO de Faes Farma



Ejecutivo con más de 20 años de experiencia global en la industria farmacéutica, ha liderado mercados clave en Europa, Latinoamérica y Norteamérica. Con trayectoria en AstraZeneca, Grünenthal y BASF Pharma, fue VP WESE and VP *Commercial Operations* EU and Canada en AstraZeneca

Ahora, al frente de Faes Farma, su liderazgo será clave para acelerar el crecimiento, impulsar la expansión internacional y consolidar la posición de la compañía como un referente en el sector

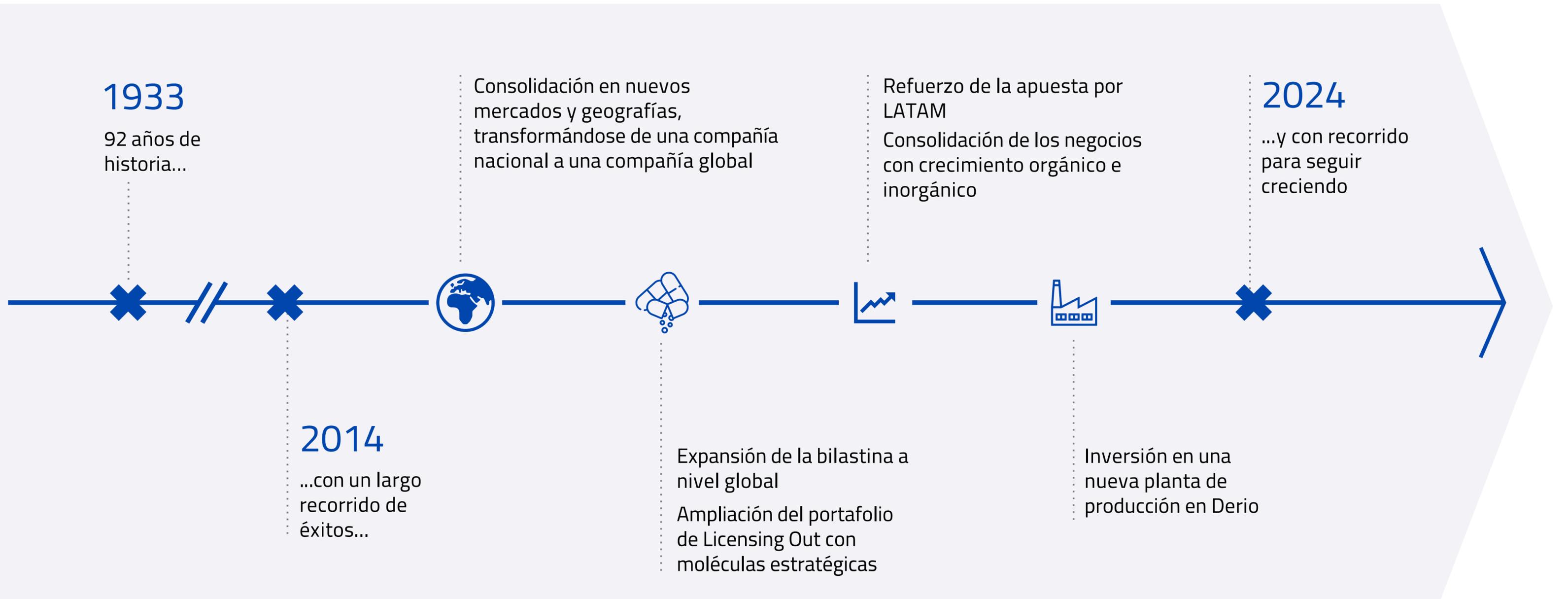
2/

Sólidos fundamentos: 2014-2024

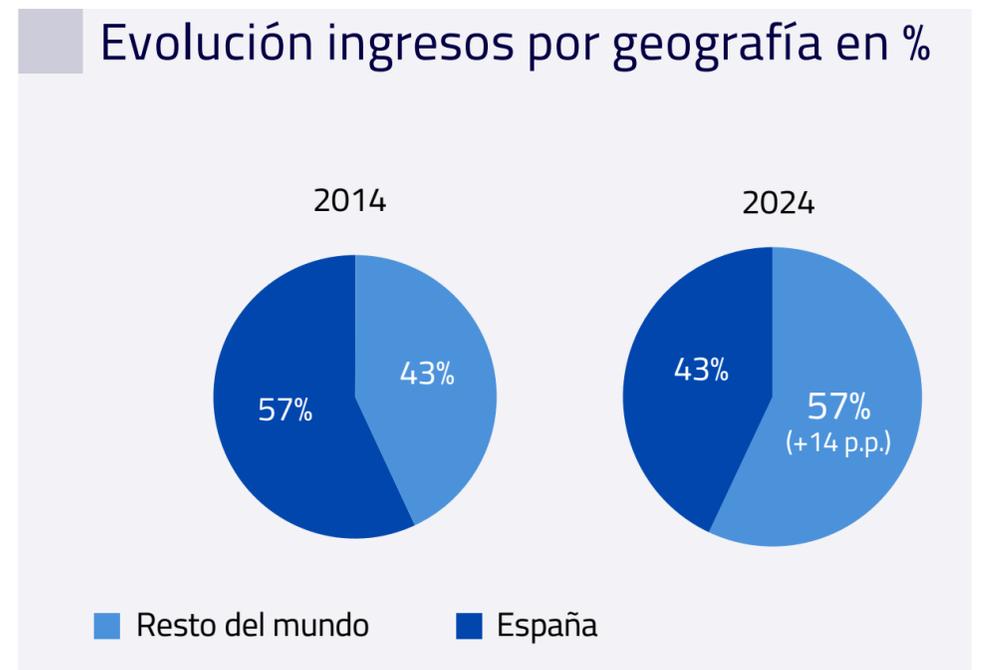
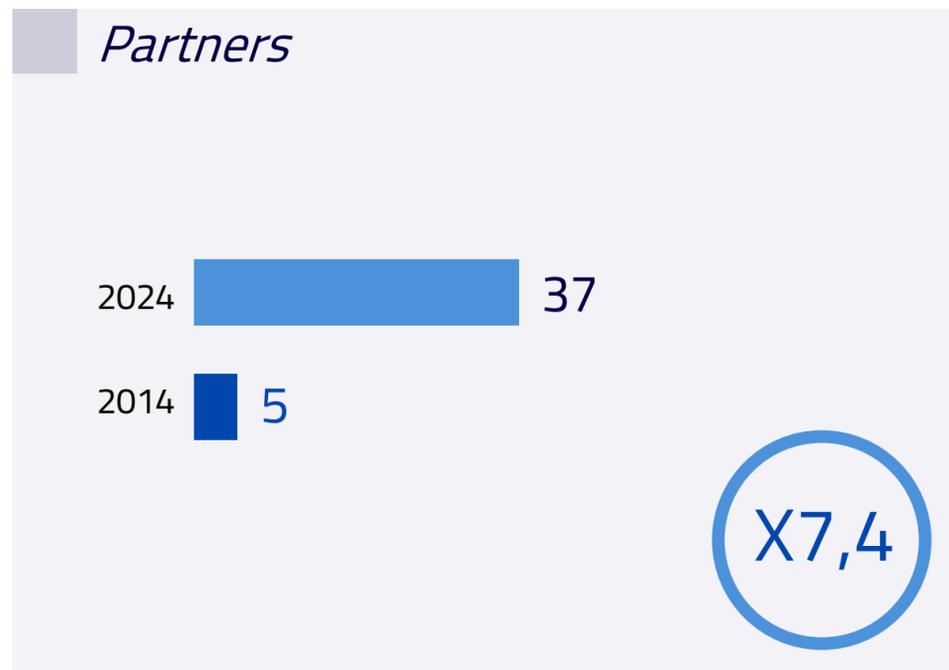
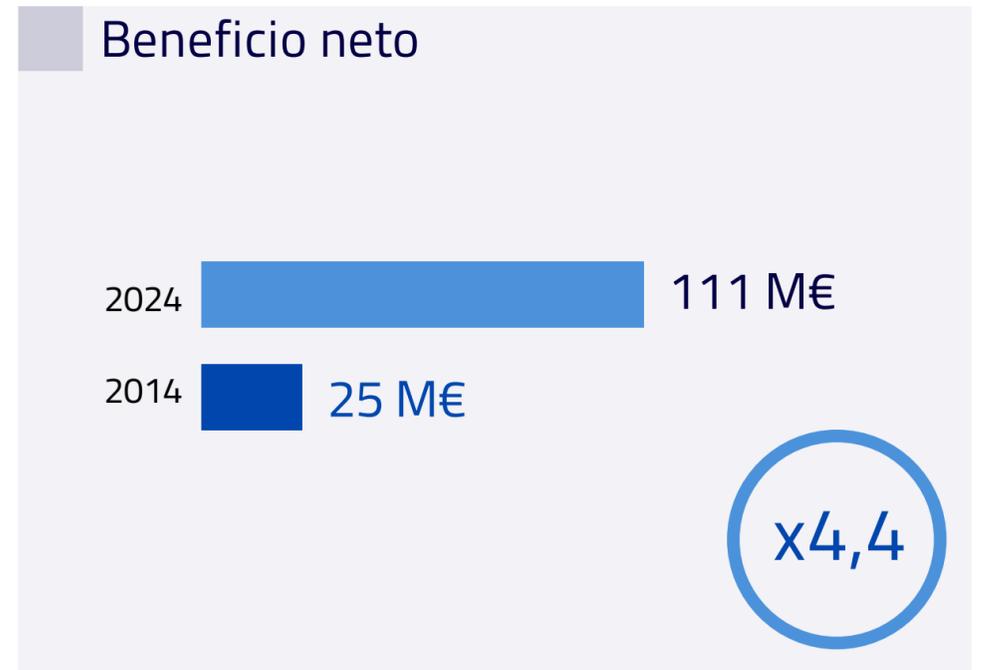
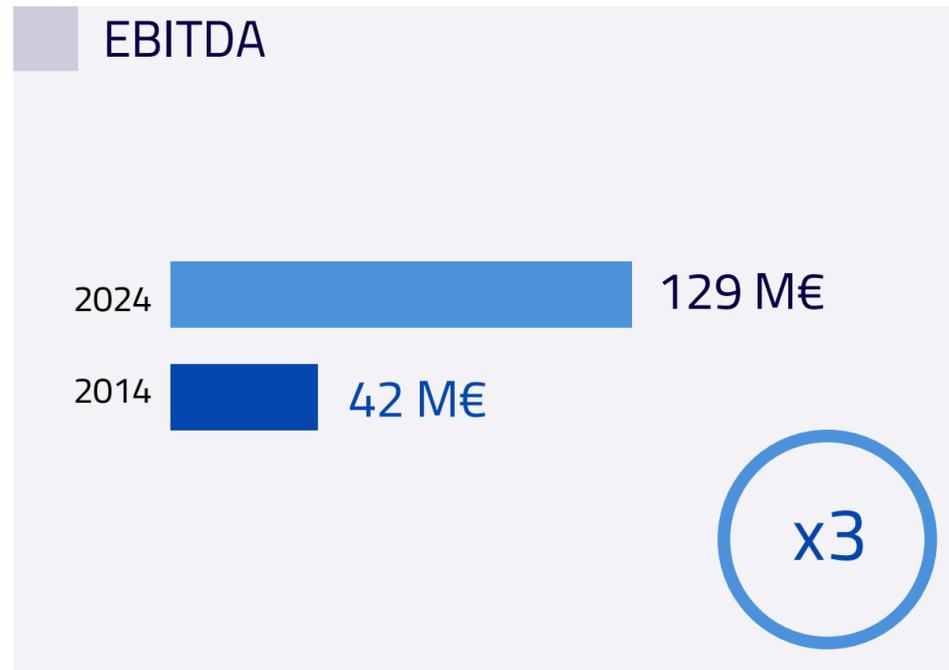
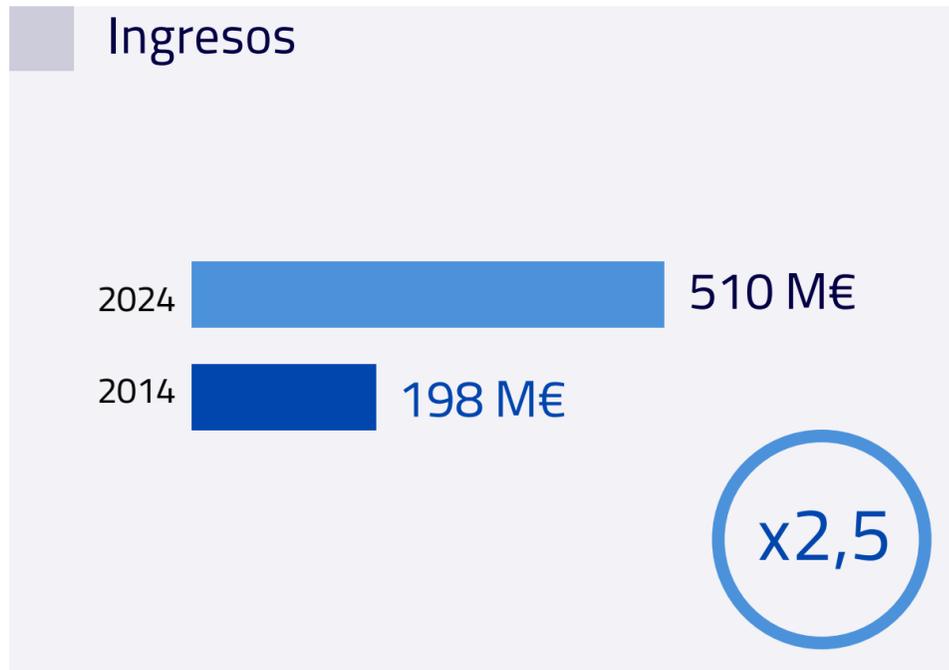


Eduardo Recoder
CEO de Faes Farma

Faes Farma, una historia de sólidos fundamentos...



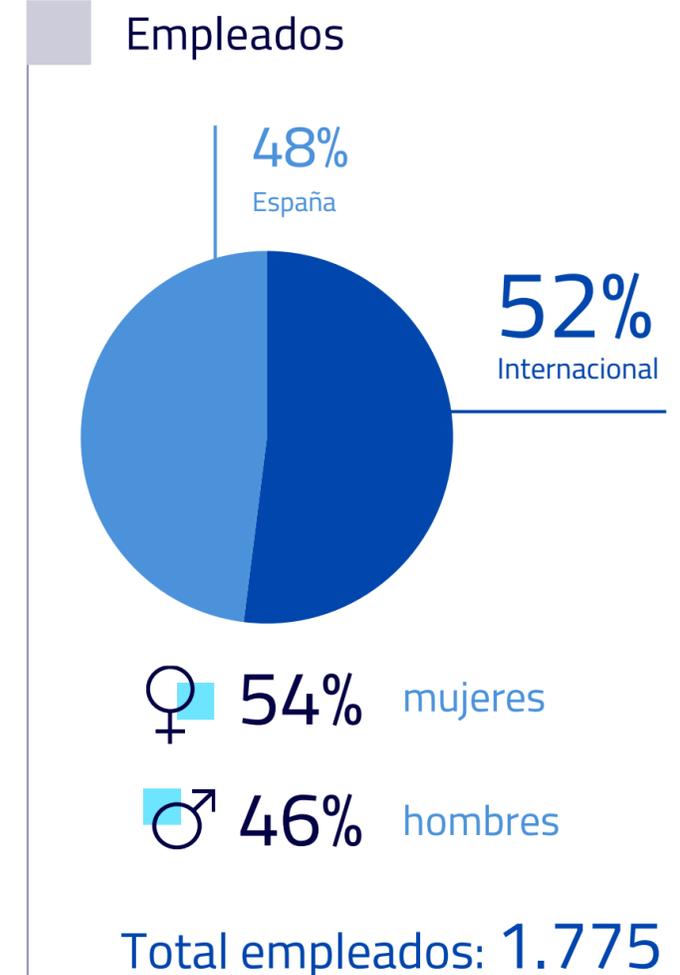
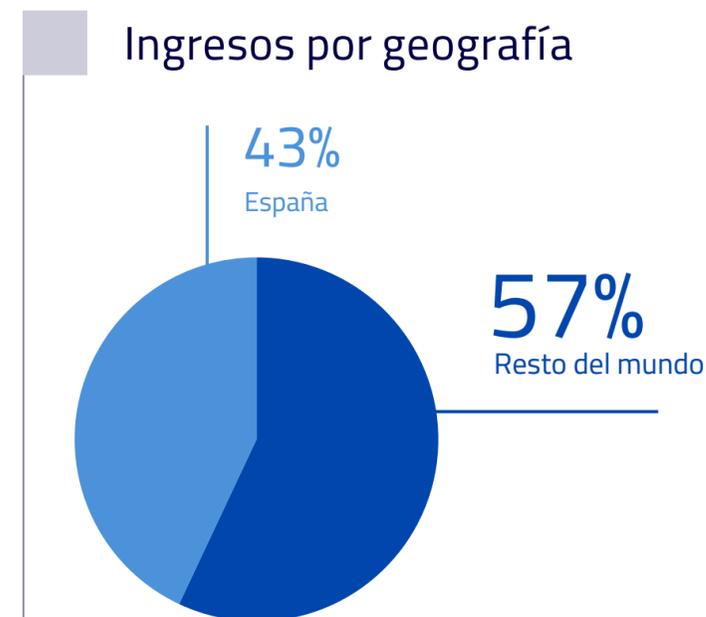
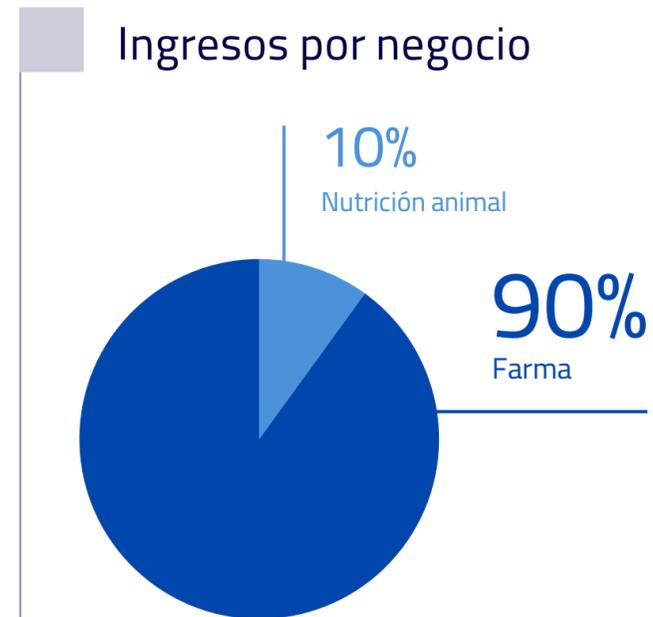
...con una firme trayectoria de crecimiento



Faes Farma de un vistazo

Un negocio global, consolidado y listo para seguir creciendo

- +130**
países con presencia
- 8**
plantas de producción
- 11**
filiales
- 37**
partners licencias out



Alcance global

Presencia global con filiales y red de licencias y asociaciones comerciales

Sólida base financiera

Sólida estructura financiera como base para nueva fase de crecimiento

Portafolio consolidado

Portafolio diversificado y con especialidades de alta demanda

Capital humano

Un equipo motivado, con talento y comprometido

3/

Plan Estratégico 2025-2030: transformando el futuro

01/

Cultura, organización y ambición

02/

Enfoque en 4 ejes estratégicos



Eduardo Recoder
CEO



José Luís Díaz
Chief International Business
Officer



Alberto Fernández
Chief Marketing and Portfolio
Strategy Officer



Juan Veiga
Head of Transformation Office



Plan Estratégico 2025-2030: transformando el futuro

01//

Cultura, organización y ambición

Una nueva cultura basada en un renovado propósito corporativo

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



Nuestros valores

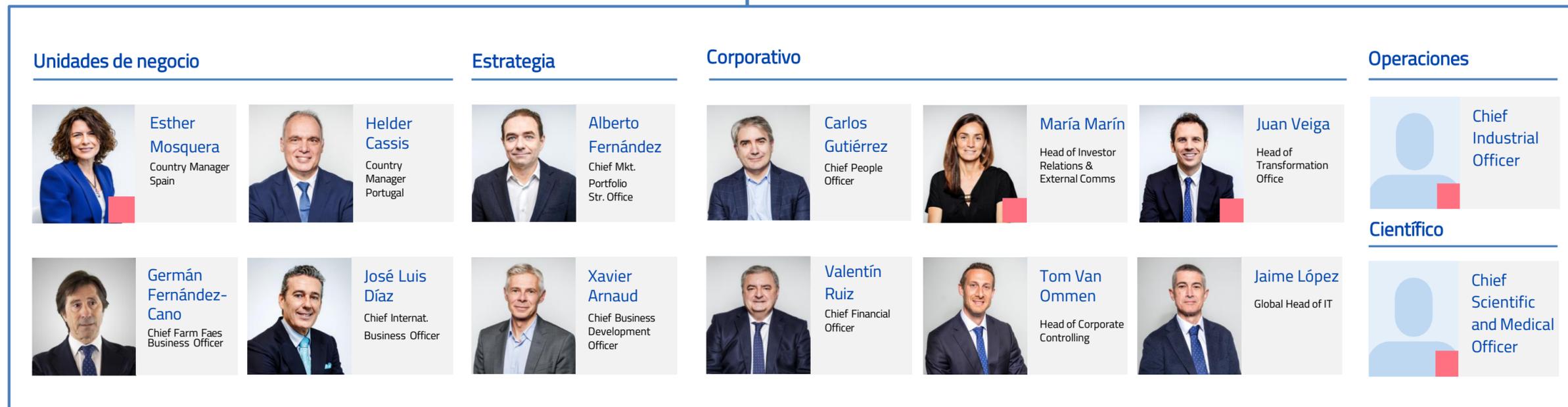
- ✓ El paciente, nuestra prioridad
- ✓ Somos innovadores
- ✓ Cuidamos de las personas y el entorno
- ✓ Excelencia que transforma
- ✓ Aspiramos a más

Una nueva organización, más ágil, integrada y estratégica



Global Executive Team

Cargos de nueva creación



+ TALENTO

Equilibrio entre talento interno y externo con atracción y fidelización de perfiles clave

+ GLOBAL

Posiciones transversales para una organización internacional

+ ALINEAMIENTO

Alineamiento entre la estructura organizativa y la estrategia corporativa

+ AGILIDAD

Estructura que permite agilizar la toma de decisiones en una cultura colaborativa gracias a un modelo de trabajo transversal

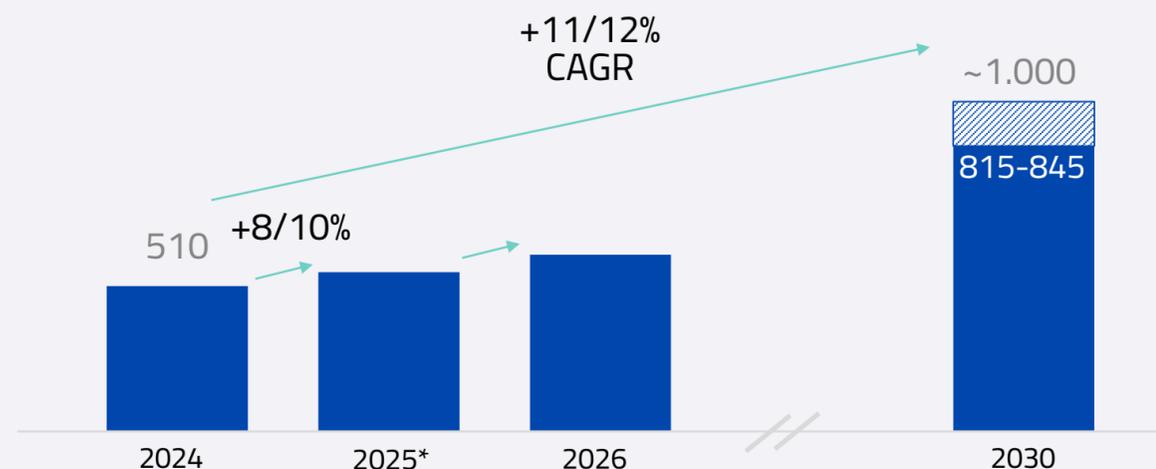
+ CLARIDAD

Definición clara de responsabilidades corporativas

Nueva ambición: ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Outlook 2024 – 2030 (M€)

Ingresos

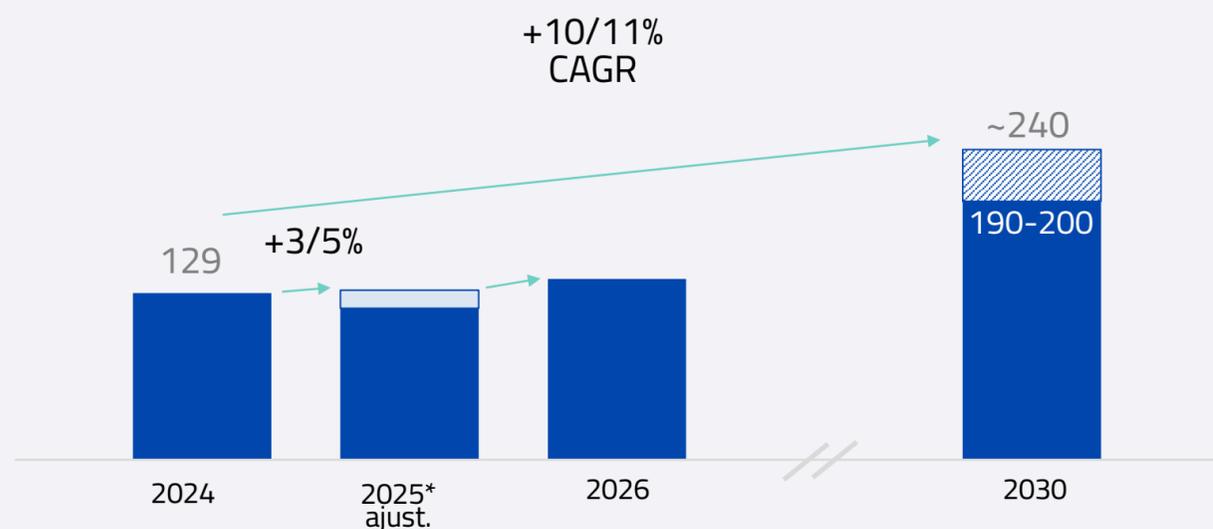


Ingresos

/ Crecimiento orgánico del +8/10% en 2025, impulsado por el buen comportamiento de las ventas internacionales en farma (excl. Edol)

/ CAGR 2024-30 estimado en +11/12% incluyendo M&A, de los cuales +8/9% corresponde al crecimiento orgánico liderado por LATAM y Golfo.

EBITDA



EBITDA

/ En 2025, se espera un EBITDA de -6/-9%, impactado por las licencias de bilastina en Japón y Canadá y el one-off de Derio ; sin el one-off de Derio, el EBITDA ajustado se sitúa en +3/5%

/ El CAGR 2024-30 se sitúa en +10/11% incluyendo M&A, siendo un +7/8% correspondiente al crecimiento orgánico

*2025 Excl. Edol. Consolidación efectiva en función cierre formal de la adquisición ■ One off Derio ■ M&A

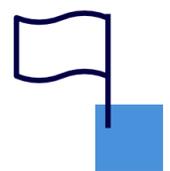
Plan Estratégico 2025-2030: transformando el futuro

02//

Enfoque en 4 ejes estratégicos



Nuevo plan 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento



Ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Acelerar el crecimiento

- / Creciendo orgánicamente en los mercados existentes con un portfolio competitivo
- / Reforzando nuestra presencia internacional
- / Vía operaciones de M&A

Liderar desde la ciencia

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

Alcanzar excelencia comercial y operacional

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

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 ESG e impacto positivo a través de prácticas éticas y responsables
- / Asignación de recursos generando valor al accionista

Nuevo plan 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento



Ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Acelerar el crecimiento

- / Creciendo orgánicamente en los mercados existentes con un portfolio competitivo
- / Reforzando nuestra presencia internacional
- / Vía operaciones de M&A

Liderar desde la ciencia

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

Alcanzar excelencia comercial y operacional

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

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 ESG e impacto positivo a través de prácticas éticas y responsables
- / Asignación de recursos generando valor al accionista

Ambición 2030: duplicar nuestras ventas

Palancas de crecimiento

/01

Recorrido para el crecimiento orgánico del negocio de Farma, en base al portafolio, territorios y *pipeline* actuales

/02

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

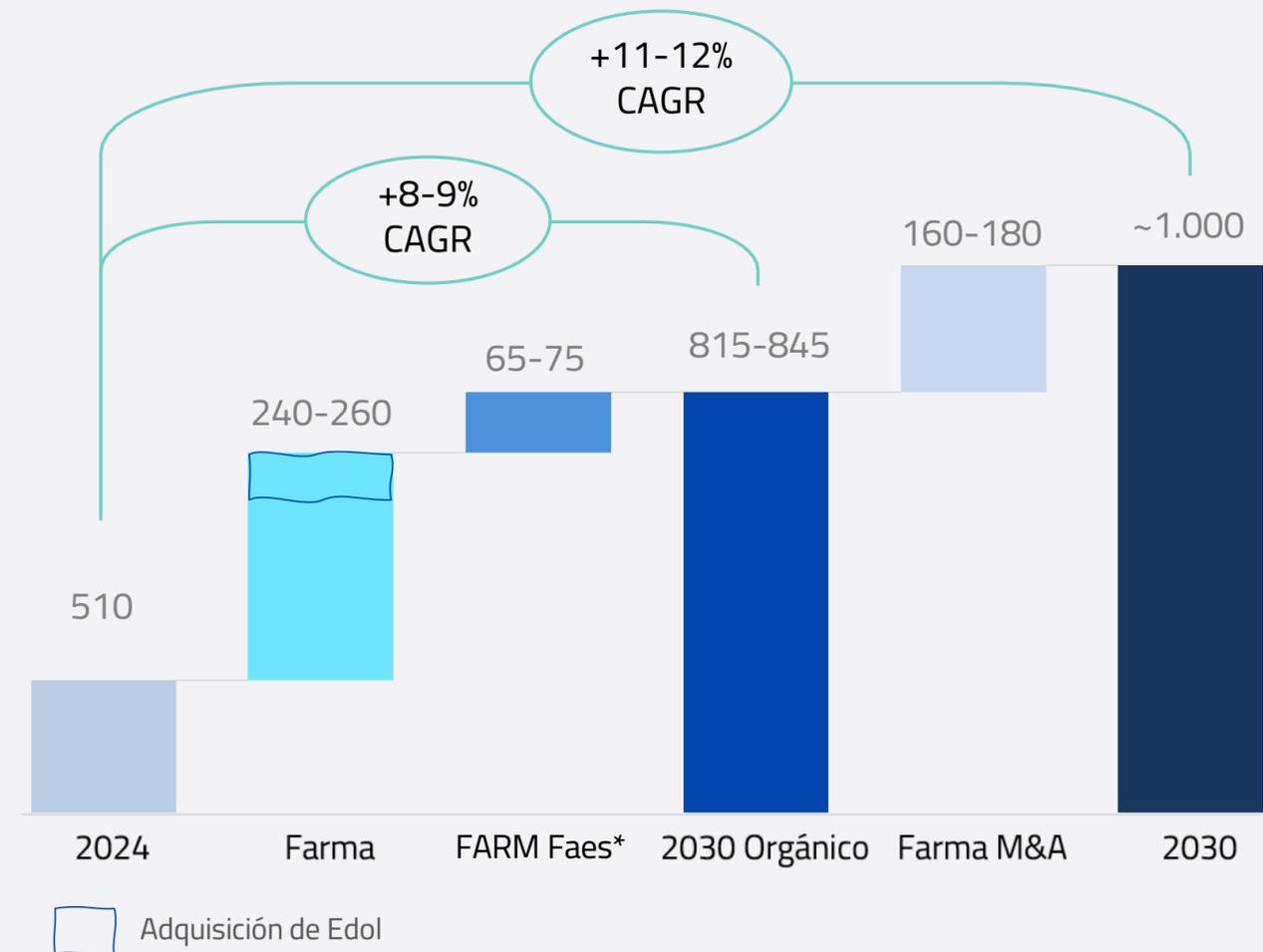
/03

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

/04

El M&A en Farma será clave para posicionar la compañía en los nuevos mercados y áreas terapéuticas estratégicas

Ingresos por negocio Faes Farma en M€



*FARM Faes: Nutrición y Salud Animal

Crecimiento orgánico impulsado principalmente por los mercados internacionales

Palancas de crecimiento

/01

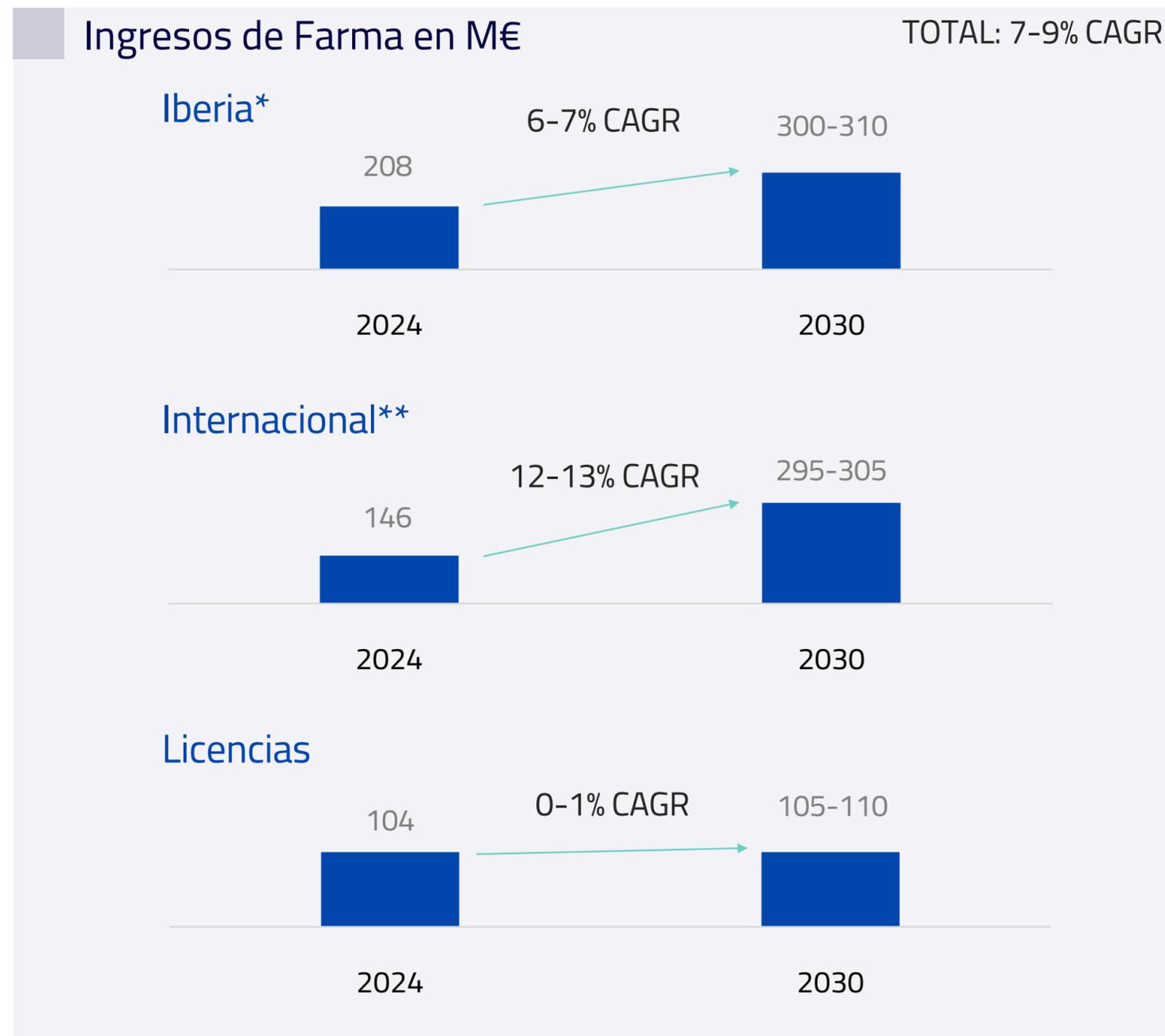
Crece en Iberia incorporando innovaciones al actual portafolio junto con la integración de Edol, clave para enriquecer la cartera de productos en España y reforzar nuestro posicionamiento en el mercado portugués

/02

Acceleerar crecimiento internacional en los principales mercados de LATAM y la región del Golfo, y mantener la posición en África

/03

Licencias para expandir el portafolio en mercados internacionales absorbiendo totalmente el efecto bilastina Canadá y Japón



*España y Portugal

**sin licencias ni Portugal

Negocio en Iberia fortalecido por la innovación y el desarrollo continuo

Palancas de crecimiento

/01

Continuar con el crecimiento orgánico consolidando el portafolio actual y apalancando nuestra innovación en productos clave

/02

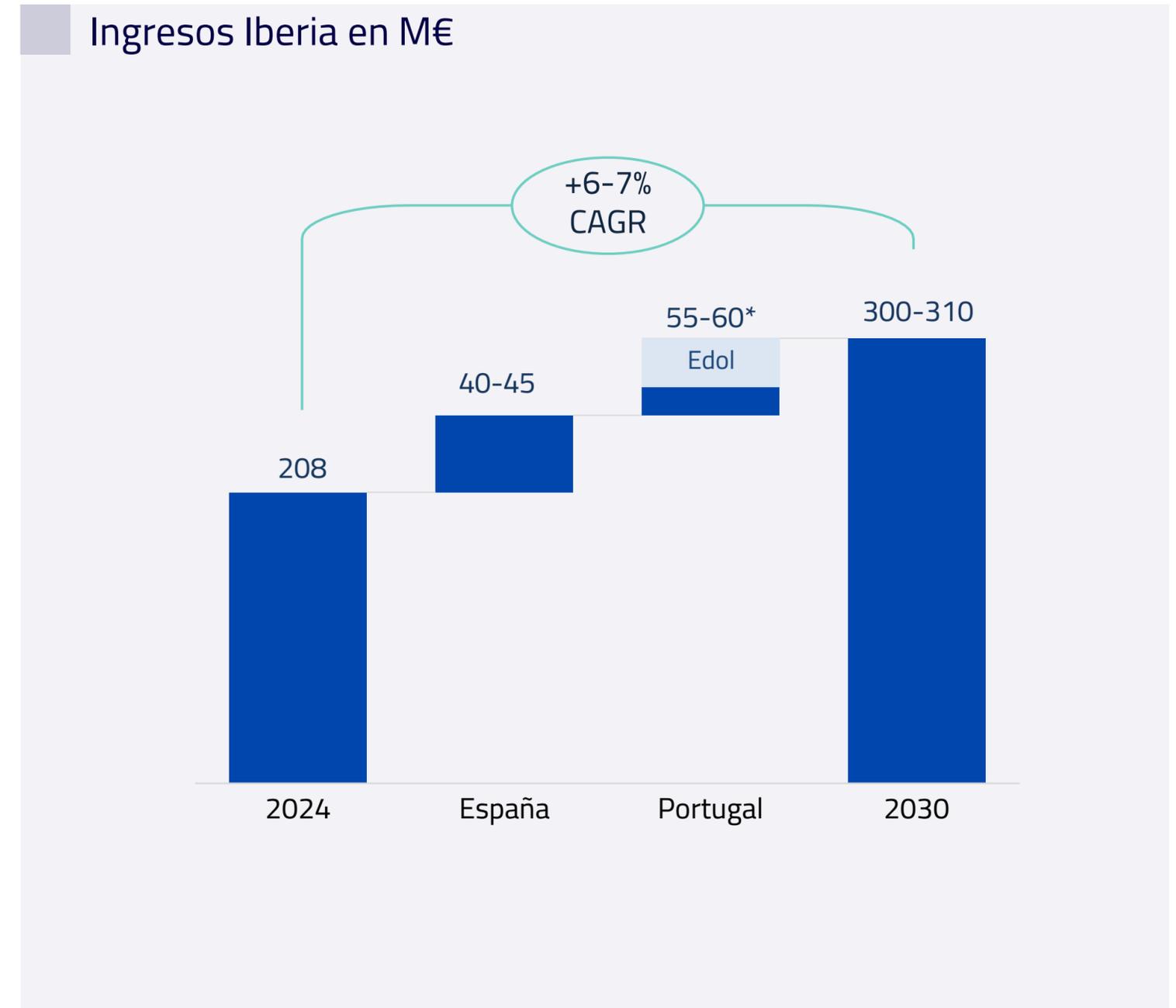
Incorporar productos con alto valor clínico, expandir licencias y adquirir marcas estratégicas gracias a la amplia presencia y posicionamiento de liderazgo en Iberia

/03

Optimizar el modelo *Go-To-Market*, mejorando la ejecución comercial con herramientas digitales impulsando la eficiencia y personalización, ajustando equipo, procesos y sistemas a las necesidades del mercado

/04

Potenciar *cross-selling* con los productos de Edol para ampliar la cobertura del portafolio actual



*Incorporado Edol

Recorrido de expansión para duplicar los ingresos internacionales

Palancas de crecimiento

/01

Fortalecer las operaciones en mercados clave en LATAM con la ambición de convertirnos en la #1 farmacéutica española **

/02

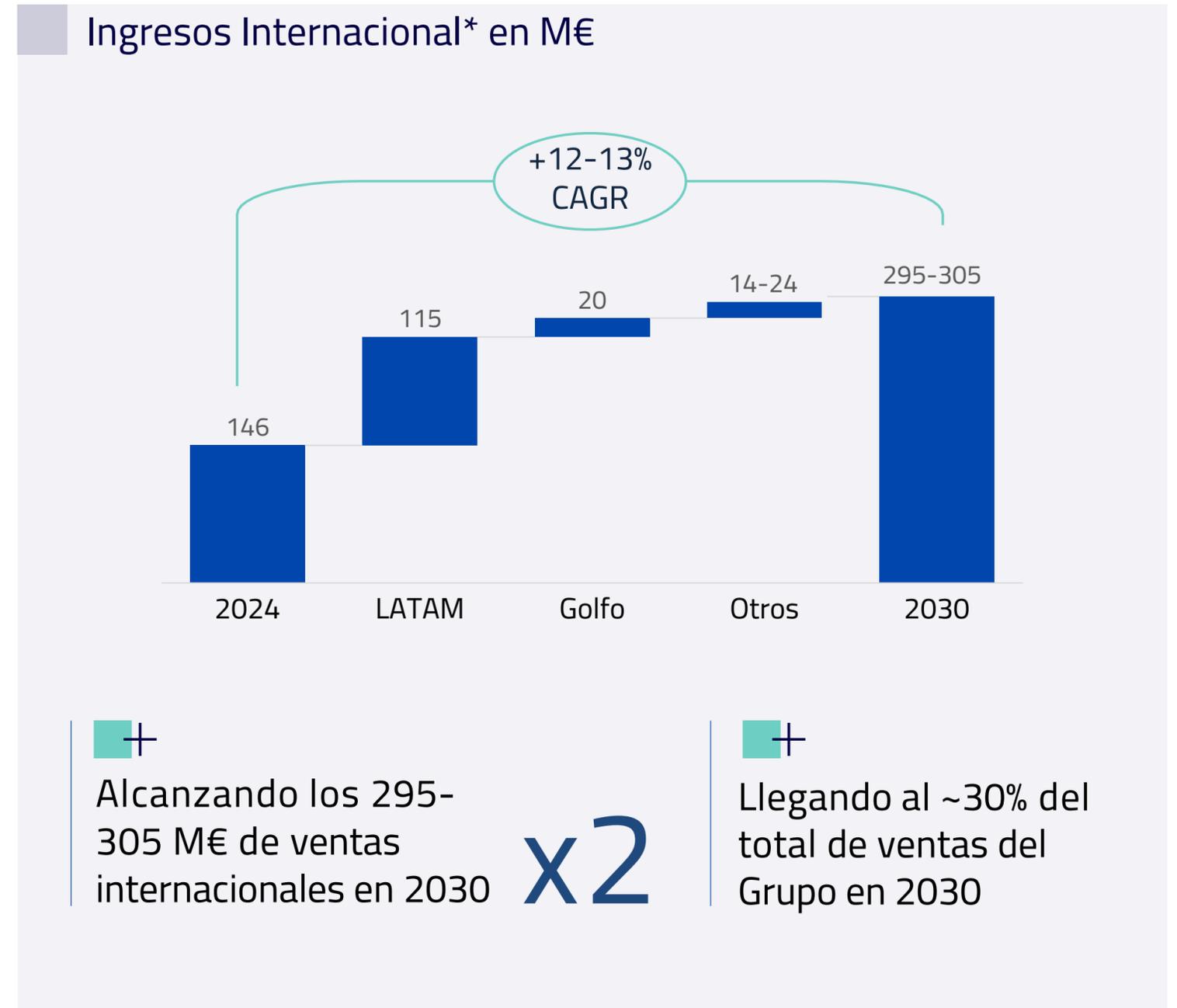
Consolidar el portafolio actual mediante mejoras comerciales, eficiencia operativa y uso de datos

/03

Expandir nuestra presencia en la región del Golfo y mantener el posicionamiento en África

/04

Capturar sinergias con la adquisición de Edol para el lanzamiento de bilastina oftálmica



*Sin licencias y sin Portugal

**Actualmente somos la #3 farmacéutica española en LATAM- según datos IQVIA

Diversificación de licencias para reducir riesgos y abrir oportunidades de crecimiento

Palancas de crecimiento

/01

Proyección de nuevos ingresos de acuerdos ya firmados que compensan la pérdida de exclusividad de bilastina (Japón y Canadá) a corto y medio plazo

/02

Bilastina crece en nuevos mercados (Australia, China) y muestra una evolución muy positiva en mercados maduros (Europa del Este y Sudeste Asiático)

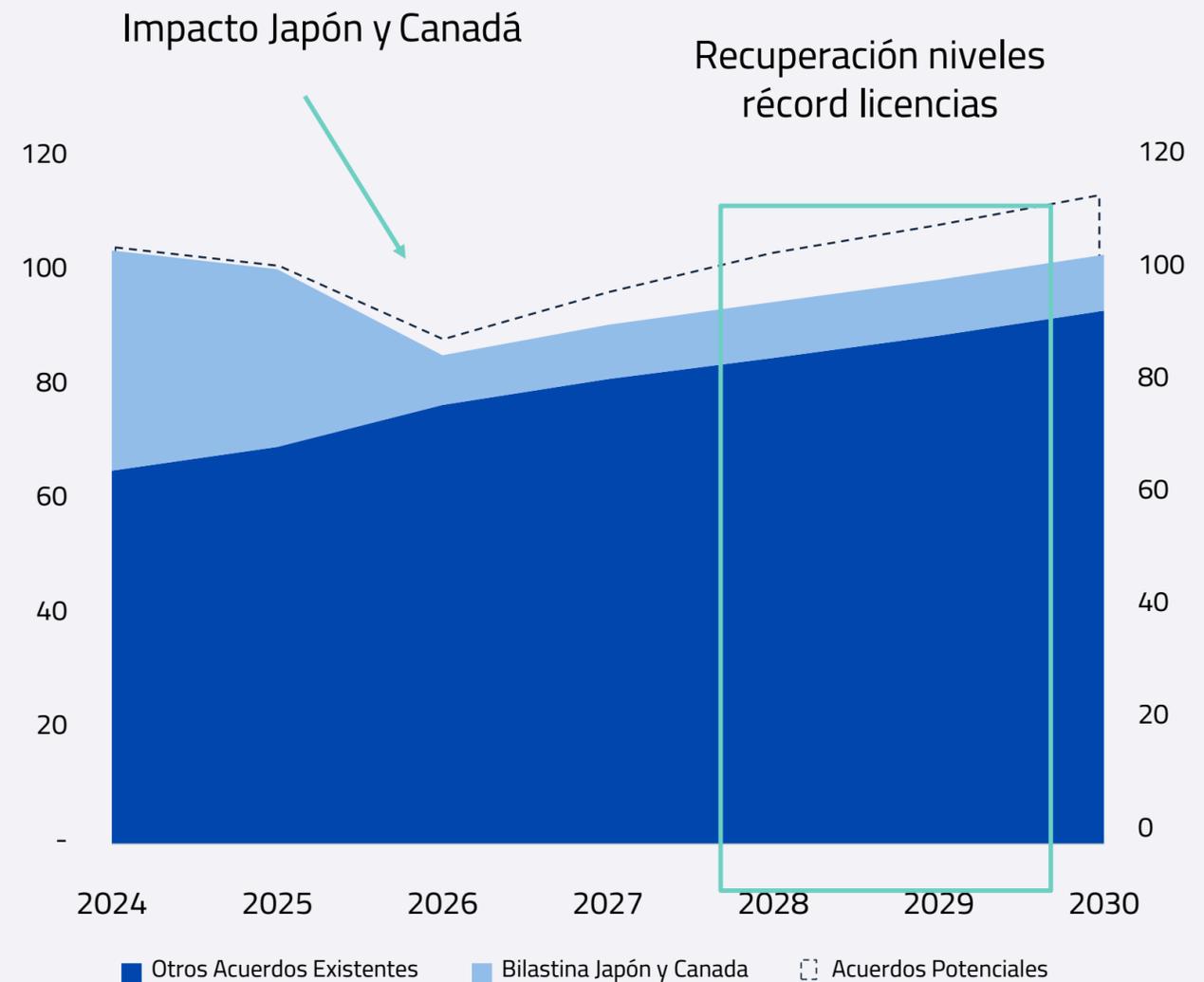
/03

Calcifediol, mesalazina y otras moléculas han superado previsiones y acelerarán su crecimiento en los próximos años

/04

Licencias out se ha convertido en un negocio muy diversificado, reduciendo riesgos y abriendo nuevas oportunidades de crecimiento

Evolución ingresos de acuerdos de licencias, M€



Integración vertical y expansión de la capacidad productiva

Palancas de crecimiento

/01 – Internacionalización

Expandir mercados actuales y entrar en emergentes con nuevos productos y mejor distribución

/03 – Integración vertical

Integración vertical para ofrecer producto terminado y reforzar el control de la cadena de valor

/02 – Diversificación

Diversificar hacia nutrición para otras especies y nutracéuticos para reducir la dependencia del porcino

/04 – Sostenibilidad

Impulsar una producción responsable y eficiente en nutrición animal, alineada con las nuevas exigencias del sector

Ingresos FARM Faes en M€

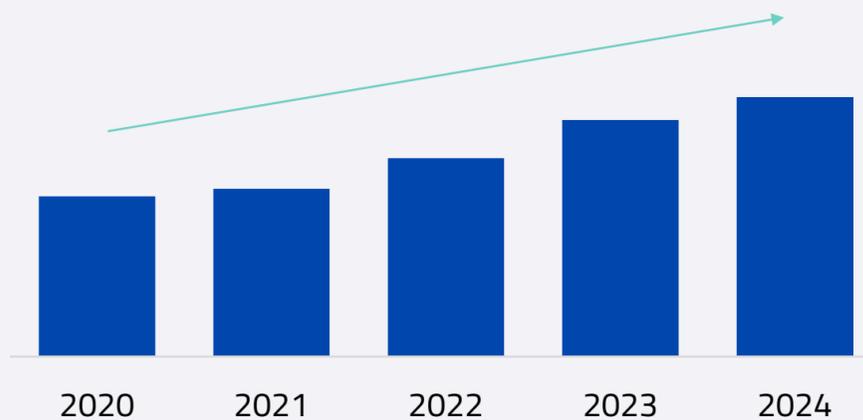


La nueva fábrica ISF en Huesca para producir piensos para lechones permitirá duplicar ingresos en 2027-2028

Laboratorios Edol, un paso adelante para Faes Farma en oftalmología

Edol aporta un portafolio con alto potencial de internacionalización y sólidos resultados de crecimiento

Evolución de las ventas de Edol, M€



Sólidos resultados financieros Facturación: **+30 M€ 2024**



Apuesta por la eficiencia e innovación: nueva planta de producción

Ventajas de la integración de Edol para Faes Farma...

- / Posicionamiento en el área de oftalmología, área terapéutica con demanda creciente. Según el Market Research Future (MRFR) se estima un crecimiento del mercado oftalmológico CAGR 2023-32 del +6,2%
- / Apalancamiento de las capacidades en innovación incremental, clave en oftalmología
- / Fortalecimiento del desempeño global del Grupo gracias a las sinergias comerciales y venta cruzada
- / Duplicar ventas y EBITDA de Faes Farma en Portugal
- / Inversión total de 75M €

Adquisiciones estratégicas para el crecimiento a corto y medio plazo



M&A: perfil compañías target

Portafolio

- / Productos con posibilidades de innovación y LCM*
- / Productos innovadores en fases avanzadas de desarrollo

Áreas Terapéuticas

- / Áreas terapéuticas que maximicen sinergias
- / Áreas terapéuticas de alto crecimiento e intensidad competitiva moderada

Geografías

- / Mercados desarrollados estables
- / Mercados emergentes avanzados

Perfil económico

- / Empresa o empresas con potencial de aportar un total de ~170 M€ en ventas para 2030
- / Con margen de EBITDA proyectado a igualar o superar el de Faes Farma en 2030
- / Posición de endeudamiento de Faes Farma en 2030est. por debajo de 2x DN/EBITDA

*Life Cycle Management

Nuevo plan 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento



Ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Acelerar el crecimiento

- / Creciendo orgánicamente en los mercados existentes con un portfolio competitivo
- / Reforzando nuestra presencia internacional
- / Vía operaciones de M&A

Liderar desde la ciencia

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

Alcanzar excelencia comercial y operacional

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

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 ESG e impacto positivo a través de prácticas éticas y responsables
- / Asignación de recursos generando valor al accionista

Impulsando la nueva era de I+D+i

2024

2025-2030

+100
FTEs

Dedicados
exclusivamente a I+D+i

+20
proyectos
activos

Con hitos clave alcanzados en
2024 y lanzamientos previstos
para el 2025

>25 M€
Invertidos en
2024

Faes Farma ha destinado
más de 25 M€ a actividades
de I+D+i en 2024

4
Plataformas
de I+D+i

- / Investigación de **nuevas moléculas**
- / **Scouting** de oportunidades externas.
- / Innovación de alto valor
- / Innovación incremental

15
Lanzamientos
estratégicos

- / Impulsando la **bilastina en pediatría**.
- / Reforzando la franquicia de **calcifediol** con **formulaciones semanales** y desarrollos enfocados en **osteoporosis**
- / Comercializando la gama más amplia de **mesalazina oral**
- / Ampliando nuestro **portafolio en dolor**

10%
de las ventas
destinadas a
I+D+i

Comprometidos a aumentar la inversión en I+D+i del
6% al 10% de las ventas en farma en 2030

4 plataformas I+D+i

Investigación de nuevas moléculas

Nuevas moléculas para inflamación y fibrosis

- / 1 programa en preclínica regulatoria
- / 1 programas en viabilidad avanzada
- / 3 programas en viabilidad temprana

Scouting de oportunidades externas

Incorporación de proyectos externos a nuestro pipeline

- 78 oportunidades evaluadas
- 10 oportunidades con evaluación científica
- 4 proyectos en evaluación avanzada

Nueva área de desarrollo

Innovación de alto valor

Desarrollo de *pipeline* acelerado en áreas de interés

- / Plataforma de reposicionamiento
- 2 proyectos en evaluación de viabilidad
- / Plataforma de nuevas tecnologías farmacéuticas
- 3 programas de tecnologías disruptivas

Nueva área de desarrollo

Innovación incremental

Extensión del ciclo de vida y maximización de oportunidades con moléculas actuales

- / Más de 15 proyectos activos
- / Desarrollo del ciclo de vida de moléculas estratégicas actuales



Investigación clínica

- ▶ Actividad de ensayos clínicos con más de 90 centros participantes en 8 países europeos
- ▶ 6 publicaciones con factor de impacto de primer cuartil

Portafolio sólido y con dirección

Áreas Terapéuticas estratégicas	Principales moléculas	Ingresos 2024 M€ (vs. 2023 %)
 Alergias	Bilastina	125,6 (+3%)
 Vit. D y óseo	Calcifediol	59,5 (+17%)
 Gastro/ Inmunomodulación	Mesalazina	15,5 (+24%)
 Oftalmología	<i>Nueva área terapéutica</i>	

 Área terapéutica madura

 Área terapéutica en consolidación

 Nueva área terapéutica


La innovación incremental de las tres principales moléculas del portafolio de Faes Farma aportará ~35% de los ingresos en 2030 de las mismas



A corto-medio plazo, se fortalecerá la diversificación terapéutica a través de la actividad de M&A, complementada por la innovación tanto incremental como disruptiva

2025 – 2030: maximizando oportunidades en franquicias estratégicas

Alergias

Corto y medio plazo

La mayor gama de productos de un antihistamínico moderno

- / Impulsando el mercado pediátrico
- / Lanzamiento de bilastina parenteral
- / Ensayos clínicos fase IV en flas y pediátrica

Largo plazo

- / Investigación nuevos antihistamínicos (preclínica regulatoria)
- / *Scouting* y oportunidades de codesarrollo

Vitamina D y Óseo

Corto y medio plazo

Mejor tratamiento para la deficiencia de vitamina D y osteoporosis

- / Expandiendo las posibilidades de calcifediol con la formulación semanal
- / Ampliando nuestra presencia en osteoporosis

Largo plazo

- / Programa de vitamina D (exploratorio inicial)

Gastro/inmunomodulación

Corto y medio plazo

Mayor gama de mesalazina oral

- / Comprimidos de alto gramaje
- / Mayor gama de gránulos

Largo plazo

- / Mesalazina formulación disruptiva de alto valor
- / Programa de investigación de nuevas moléculas
- / Foco prioritario para *scouting* y oportunidades externas.
- / Foco prioritario en la plataforma de reposicionamiento

Ampliación de nuestro portafolio de dolor con metocarbamol y AINEs



2025 – 2030: enfoque en añadir diferenciación a nuestro portafolio

Indicación	Lanzamiento esperado en:	2025	2026	2027	2028	Status
Alergias	Bilaxten 10mg<6 años	[Barra]				En fase de registro
	Bilaxten oftálmica pediátrica	[Barra]				En fase de registro
	Bilaxten parenteral	[Barra]				Proyecto registrado
	Bilaxten stick pack pediátrico	[Barra]				Presentación dossiers
Vit. D y Óseo	Hidroferol semanal	[Barra]				Proyecto registrado
	Alendronato liquido stick pack	[Barra]				En fase clínica
	Boneferol semanal líquido	[Barra]				Desarrollo farmacéutico
Gastro intestinal	Claversal comprimido 1,5g	[Barra]				Presentación dossiers
	Claversal gama de gránulos	[Barra]				En fase clínica
	Mesalazina polvo (Azzasol)	[Barra]				Desarrollo farmacéutico
Dolor	Metocarbamol comprimidos 1 g y 1,5 g	[Barra]				En fase de registro
	Dexketoprofeno ODT y líquido stick pack	[Barra]				Desarrollo farmacéutico
	Ibuprofeno líquido stick pack	[Barra]				Desarrollo farmacéutico

Nota: cada molécula puede incluir proyectos adicionales no representados por motivos de simplificación visual

2025 – 2030: Oftalmología área terapéutica clave

¿Por qué oftalmología?

Alta prevalencia

- / 1/5 europeos sufre de ojo seco
- / 1/6 personas tiene conjuntivitis
- / 65M de personas con pérdida de visión por cataratas (#1 ceguera)
- / 75 M de personas con glaucoma, con previsión de 100 M para 2030
- / Infecciones leves y graves por lentillas

Tendencias que aumentan la prevalencia

- / Aumento de la edad poblacional
- / Uso de pantallas – Ojo seco digital
- / Contaminación, sequedad y aires acondicionados

Oportunidad para Faes Farma – Construyendo sobre nuestras fortalezas

Idoneidad para el modelo de I+D+i

- / **Aportación de valor** de la innovación incremental
- / **Necesidades no cubiertas** susceptibles de innovación de alto valor
- / **Posibilidad de nuevas moléculas** y colaboraciones externas

Encaje con el modelo comercial

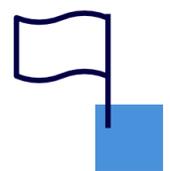
- / **Target** claramente **definido**
- / **Modelo comercial** **abordable** con redes de tamaño reducido, con posibilidad de nuevos países
- / **Intensidad competitiva** **media**

Ciertas barreras de entrada en capacidad de fabricación y tecnologías

Visión a corto y medio plazo

- / Integración de Edol con operaciones comerciales en Portugal
- / Lanzamientos de productos de Edol con redes comerciales en los mercados donde opera Faes Farma
- / **Potenciación de bilastina oftálmica**
- / Exploración prioritaria de nuevas oportunidades de **M&A** y licencias
- / Desarrollo de **innovación incremental**

Nuevo plan 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento



Ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Acelerar el crecimiento

- / Creciendo orgánicamente en los mercados existentes con un portfolio competitivo
- / Reforzando nuestra presencia internacional
- / Vía operaciones de M&A

Liderar desde la ciencia

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

Alcanzar excelencia comercial y operacional

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

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 ESG e impacto positivo a través de prácticas éticas y responsables
- / Asignación de recursos generando valor al accionista

Alcanzar la excelencia comercial

La tecnología como soporte de un nuevo modelo de excelencia comercial

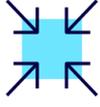
Excelencia comercial

 Transformación del modelo Go-To-Market para incrementar la efectividad comercial

 Evolución del modelo de relación con nuestros clientes, avanzando hacia la omnicanalidad y personalización

 **Gestión del cambio cultural, transformación en la manera de trabajar y capacitación de personas**

Digitalización

 Proyecto de infraestructura y gobierno del dato, para una toma de decisiones más ágil y eficaz, a través del análisis avanzado de datos internos y externos

 Plan Director de IA, promoviendo el desarrollo y utilización de herramientas de IA para mejorar la efectividad en todas las funciones

Derio: el futuro de Faes Farma

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



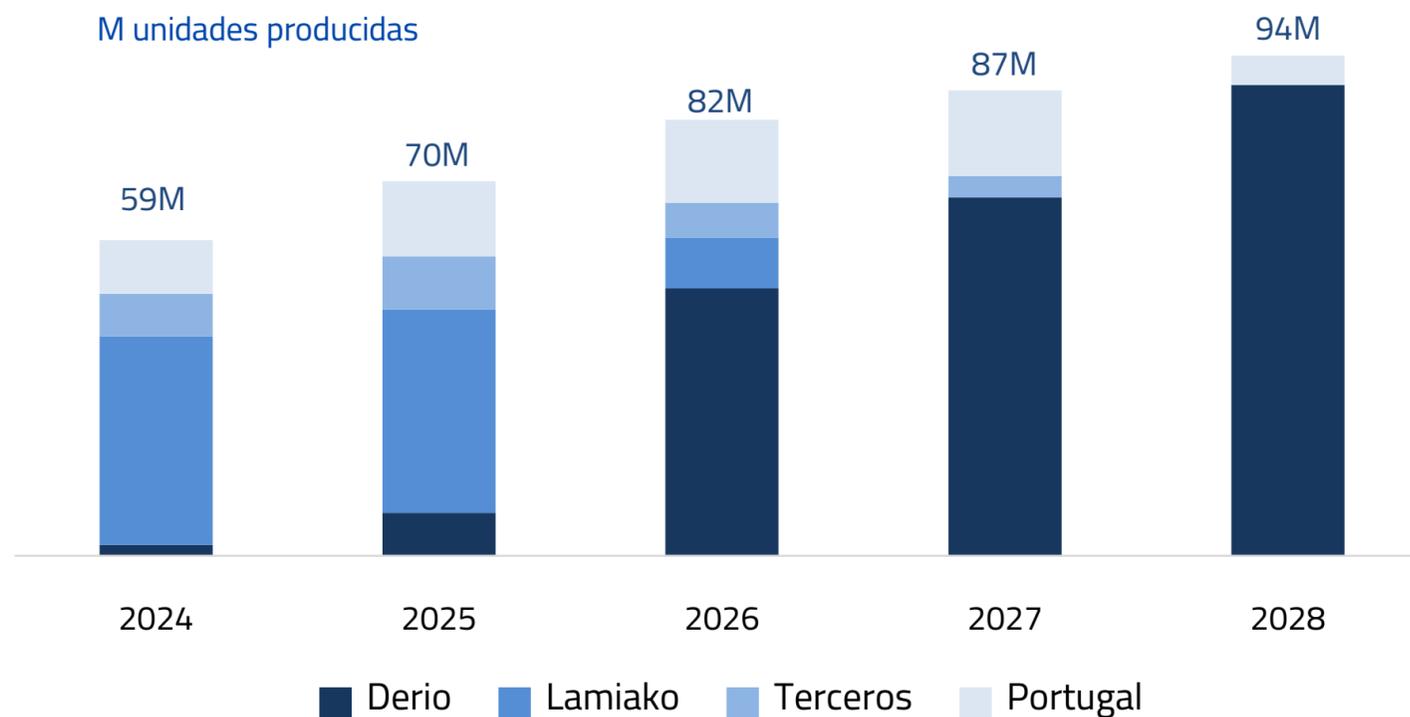
- / Soporte industrial al plan estratégico
Previsión de duplicar los volúmenes de producción a lo largo del periodo
- / Potencial de expansión futura
Posibilidad de instalar capacidad hasta 150 millones de unidades, soportando el crecimiento a largo plazo y facilitando las economías de escala
- / Autonomía y control de producción
Centralización de la producción y reducción de la dependencia de terceros
- / Innovación y desarrollo de productos
La internalización de formas farmacéuticas innovadoras potencia el desarrollo de nuevos productos
- / Optimización operativa
Instalaciones que permiten optimización de procesos y eliminación de cuellos de botella
- / Mejora en el entorno de trabajo
Disposición en planta diseñada para favorecer las labores de los empleados

Excelencia Operacional

Crecimiento y Eficiencia

La centralización de la producción en Derio, prevista para 2027, permitirá a Faes Farma aumentar su capacidad de producción y eficiencia

Evolución de la transición para Derio



Filosofía *Lean Manufacturing* en Derio

/ Eficiencia Operativa

Rediseño de procesos para optimización del rendimiento de las líneas

/ Calidad y Costes

Disminución de los precios de compra por volumen dada la mayor escala de producción

/ Productividad

Incremento del rendimiento y la eficiencia de todas las personas con formaciones específicas y capacitaciones

/ Planificación de la Producción

Implementación de herramientas avanzadas de gestión de la demanda y planificación de la productividad

/ Cultura de Mejora Continua

Colaboración con la consultora Kaizen, expertos en metodologías de trabajo y excelencia operacional

Nuevo plan 2025-2030: basado en 4 palancas clave de crecimiento



Ser reconocida como la mejor farmacéutica española global

Acelerar el crecimiento

- / Creciendo orgánicamente en los mercados existentes con un portfolio competitivo
- / Reforzando nuestra presencia internacional
- / Vía operaciones de M&A

Liderar desde la ciencia

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

Alcanzar excelencia comercial y operacional

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

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 ESG e impacto positivo a través de prácticas éticas y responsables
- / Asignación de recursos generando valor al accionista

Ser un “best place to work”

Fomentar una cultura de crecimiento y éxito colectivo



/ Propósito, Valores y Cultura inspiradores

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



/ Diversidad, equidad e inclusión

Asegurar un entorno de respeto, valoración e igualdad de oportunidades en Faes Farma



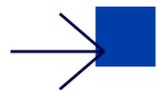
/ Liderazgo transformador

Formar líderes que impulsen la innovación, el desarrollo del talento y lideren a través del ejemplo



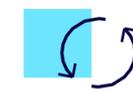
/ Entornos de trabajo seguros y confiables

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 mediante evaluación y desarrollo

Sostenibilidad: impacto positivo en las personas y nuestro entorno

Nuestra estrategia garantiza una **cultura ética y de excelencia** que guía cada decisión empresarial generando **impacto positivo en las personas y en el entorno**

Contribuimos directamente en los **ODS 2 y 3**, y de forma indirecta en otros diez **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)**



Objetivo corto plazo	Actualización de la Estrategia de Sostenibilidad alineada con la nueva estrategia del Grupo	Objetivo medio/largo plazo	Mejora del desempeño en el cuestionario CSA de S&P
-----------------------------	---	-----------------------------------	--

Medio ambiente (E)

52% energía de origen renovable	100% electricidad renovable en España y Guatemala
---	---

Metas destacadas

- / Plan de Transición para la Mitigación del Cambio Climático y Objetivos de reducción de emisiones

Social (S)

1.775 empleados	54% mujeres en plantilla	+4% Brecha salarial considerando categoría profesional
---------------------------	------------------------------------	--

Continuamos formando a los profesionales sanitarios, impactando positivamente en la salud de las personas

Metas destacadas

- / Nueva Cultura Faes Farma.
- / Priorizar la orientación al paciente en todas las actividades y procesos
- / Fortalecer las relaciones con profesionales sanitarios como aliados clave
- / Programas de desarrollo personal y profesional

Gobierno (G)

50% consejeros independientes	40% mujeres en el Consejo	50% consejeros con competencias ESG
---	-------------------------------------	---

30% mujeres en el equipo directivo

Retribución variable del CEO y del Equipo Directivo vinculada a objetivos ESG

Metas destacadas

- / Liderazgo transversal y colaborativo
- / Estructura organizativa alineada con los objetivos estratégicos

La asignación de capital respalda un futuro prometedor para Faes Farma

<p>➤ Reforzamos el crecimiento del negocio y portafolio con la inversión industrial ya realizada...</p> <p>i CAPEX medio 2021-24 → 65 M€ 2025-30 → 20-25 M€</p>	<p>Refuerzo de nuestras capacidades industriales: Nuevas plantas de producción en Derio y de nutrición y salud animal</p> <p>Inversiones orgánicas refuerzo de la estructura comercial en geografías clave</p>	<p>Refuerzo de los recursos dedicados a I+D+i: desarrollo de proyectos para mantener un portafolio equilibrado</p>
<p>➤ ...mientras mantenemos nuestra ambición en el crecimiento inorgánico...</p>	<p>Potenciales operaciones M&A para fortalecer mercados actuales y ampliar el portafolio</p> <p>Ratio de apalancamiento óptimo : DN/EBITDA ≤2x</p>	
<p>➤ ...en equilibrio con el retorno a nuestros accionistas</p>	<p>50% <i>pay out</i>, superando la media del mercado continuo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dividendo en metálico: Enero 2025 – 0,041 €/acción • Dividendo en metálico: Junio/Julio 2025 – 0,138¹ €/acción 	

Mensajes clave

- / Un negocio global y consolidado como punto de partida.
- / Ambición clara: duplicar los ingresos y EBITDA en 5 años, llegando a ~1.000 M€ de ingresos con un crecimiento del +11-12% con M&A.
- / Innovación como motor de crecimiento sostenible: con el objetivo de destinar el 10% de las ventas de farma.
- / Aumento de la capacidad industrial en la nueva planta de Derio: diseñada para absorber el crecimiento del Grupo, aportará control de la fabricación, excelencia operativa y mejora tanto en eficiencia como en márgenes.
- / M&A como acelerador: capacidad financiera para ejecutar adquisiciones estratégicas, como por ejemplo la reciente incorporación de Edol en Portugal.
- / Cultura, equipo y sostenibilidad como elementos diferenciadores: nueva estructura ejecutiva global.



Final & Q&A

Ponentes Q&A



**Eduardo
Recoder**
CEO



**José Luís
Díaz**
Chief International
Business Officer



**Alberto
Fernández**
Chief Marketing and
Portfolio Strategy
Officer



**Juan
Veiga**
Head of
Transformation Office



FAES FARMA

ADVERTENCIA LEGAL

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

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

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

Esta presentación contiene información y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre Faes Farma, S.A. Tales declaraciones incluyen proyecciones y estimaciones financieras con sus presunciones subyacentes que no constituyen hechos históricos. En este sentido si bien Faes Farma S.A. considera que las expectativas recibidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte de que la información y las afirmaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, conocidos o no, que podrían hacer que la evolución del negocio del grupo sea diferente de lo expresado o inferido y condicionar su materialización.