

# GRIFOLS

## Ejecutando Prioridades

2022

Resultados anuales

*28 Febrero 2023*



# Aviso Legal

## Información importante

Esta presentación no constituye una oferta o invitación para la compra o suscripción de acciones, de acuerdo con lo previsto en la Ley del Mercado de Valores (Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, modificada y actualizada), Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre y sus normativas de aplicación. Además, esta presentación no constituye una oferta de compra, venta o canje de estos títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

## Declaraciones de proyecciones futuras

Esta presentación contiene información y declaraciones prospectivas sobre Grifols basadas en supuestos y pronósticos actuales realizados por la dirección de Grifols, incluyendo datos proforma, estimaciones, presunciones subyacentes, declaraciones relativas a planes, objetivos y expectativas respecto a inversiones, sinergias, productos y servicios y declaraciones relativas a rendimientos futuros. Las declaraciones prospectivas son declaraciones que no constituyen hechos históricos y generalmente se identifican por el uso de palabras como “esperadas”, “potenciales”, “estimadas” y expresiones similares.

A pesar de que Grifols cree que las expectativas reflejadas en las declaraciones prospectivas son razonables, múltiples riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores pueden provocar que los resultados reales, la situación financiera, evolución y rendimiento de la Compañía en el futuro difieran sustancialmente de las estimaciones aquí realizadas. Dichos factores incluyen los descritos en nuestros informes públicos registrados en la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Securities and Exchange Commission (SEC), accesibles al público. La Compañía no asume responsabilidad alguna por la actualización de tales pronósticos ni de adaptarlos a acontecimientos futuros. No han sido revisados por los auditores de Grifols.

## Variables no requeridas bajo NIFF-EU (NON-GAAP)

Esta presentación contiene ciertas variables no requeridas bajo NIIF-EU (NON-GAAP). La presentación de estas variables no debe considerarse de forma aislada, ni como sustituto o mejora a la información financiera preparada y presentada de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados. Se advierte a los inversores de que existen limitaciones importantes asociadas al uso de medidas financieras que no se ajustan a los principios de contabilidad generalmente aceptados como herramienta de análisis. Además, estas medidas pueden ser diferentes de las utilizadas por otras empresas, lo que limita su utilidad para fines comparativos. Para mitigar estas limitaciones, proporcionamos información específica sobre los importes GAAP excluidos de estas medidas financieras NON-GAAP. En nuestros Estados Financieros Intermedios Condensados Consolidados de Grifols se puede encontrar un Anexo con la reconciliación de variables no definidas bajo NIIF-EU (NON-GAAP).

## »» 1. Prioridades e impulsores de valor del 2022

2. Desempeño por Unidad de negocio
3. Resultados financieros del Grupo y previsiones 2023
4. Consideraciones finales
5. Anexo



# Ejecutando Nuestras Prioridades y Compromisos

## Ejecutando Prioridades

## Acciones en curso

**Cultura del desempeño** Organización eficiente, eficaz, basada en datos, ágil y resolutiva



✓ Planes de incentivos a corto plazo modificados

✓ Primer plan de incentivos a largo plazo basado en acciones

✓ Desjerarquización y mejores alcances de control

✓ Excelencia operativa

**Mejorar el flujo de caja y el perfil de gastos**  
**Reducción de deuda** Fortalecer el desempeño financiero, la disciplina financiera y el control de costes



✓ Plan de mejoras operativas que generará un ahorro de costes en efectivo de aprox. 400m EUR anualizados

✓ Medidas implementadas para aumentar el flujo de caja operativo

✓ Disciplina en la asignación del capital

✓ Evaluando alternativas transaccionales para el desapalancamiento

**Cartera comercial/ Innovación**  
**Biotest** Reforzar la innovación y cartera de productos para ofrecer medicamentos que cambian la vida de los pacientes



✓ Plan de crecimiento para la IGSC; reforzar el posicionamiento en alfa-1

✓ Aceleración de los ensayos clínicos

✓ Integración acelerada de Biotest

# Logrando resultados sólidos mientras cumplimos con las previsiones

## Crecimiento de los ingresos

Ingresos con Biotest **+12,4% cc** (+20,9% en 4T)  
**€6.064m** +22,9% (+34,7% en 4T)

Ingresos stand-alone **+5,1% cc** (+8,6% en 4T)  
**€5.703m** +15,6% (+22,5% en 4T)

Firme crecimiento secuencial de los ingresos  
 (a cc)



## Desempeño operativo

	Reportado	Ajustado
EBITDA con Biotest	<b>€1.221m</b> 20,1%	<b>€1.247m</b> 20,6%
EBITDA stand-alone	<b>€1.198m</b> 21,0%	<b>€1.174m</b> 20,6%

Sólida expansión secuencial del EBITDA  
 (en millones EUR)



## Ratio de apalancamiento

Calculado en base al credit facilities e incluyendo Biotest

Ratio de apalancamiento **7,1x**

Desapalancamiento significativo



# Un año crucial para generar más valor para los accionistas



## Cierre de una transacción transformacional y estratégica

para acelerar crecimiento e innovación  
Consolidación contable a partir de Mayo'22

**96%+**  
derechos  
de voto

**70%**  
capital social

**€1.600m**  
Equity Value

**€2.000m**  
Enterprise Value

✓ Oportunidad única para...

Acelerar el pipeline de R&D con dos nuevas proteínas plasmáticas para aumentar los ingresos y márgenes

Equilibrar la presencia mundial, ampliando plasma, huella comercial y operaciones en EMEA

## Plasma

### Equilibrio entre los volúmenes de plasma y el coste por litro para una mayor rentabilidad

Donaciones de plasma vs. FY21 **+25%**

Coste por litro 4T'22 vs. pico de Julio'22 **-10%**

Compensación donante 4T'22 vs. pico de Julio'22 **-20%**

\* (datos de EE.UU.)

## Canadian Blood Services



**Acuerdo con CBS**  
para acelerar la autosuficiencia de inmunoglobulinas de Canadá

**2,4M IG**  
gramos/año  
suministrados  
en 2026

## Innovación



— Hitos alcanzados en **FY22** —

- Xembify® (IGSC) aprobada en varios países europeos y Australia para IDP y IDS
- Xembify® en IDS-CLL; IND aprobada por la FDA
- Acuerdo global de colaboración con Endpoint Health para desarrollar y comercializar la Antitrombina III para Sepsis
- Resultados iniciales positivos de VISTASEAL™ (fibrin sealant) en un estudio de uso pediátrico en biocirugía
- PRECIOSA (albúmina en enfermedades hepáticas) y SPARTA (deficiencia de alfa-1) aceleran el plan de inscripción de pacientes
- Biotest Yimmugo® (IMiG NextGen) aprobada en Alemania y Austria para pacientes con inmunodeficiencias e inmunomodulación
- AlphaID™ At Home aprobación FDA
- Blood Typing Manager aprobación FDA

- Biopharma
- Diagnostic

1. Prioridades e impulsores de valor del 2022

## »» 2. Desempeño por Unidad de negocio

3. Resultados financieros del Grupo y previsiones 2023

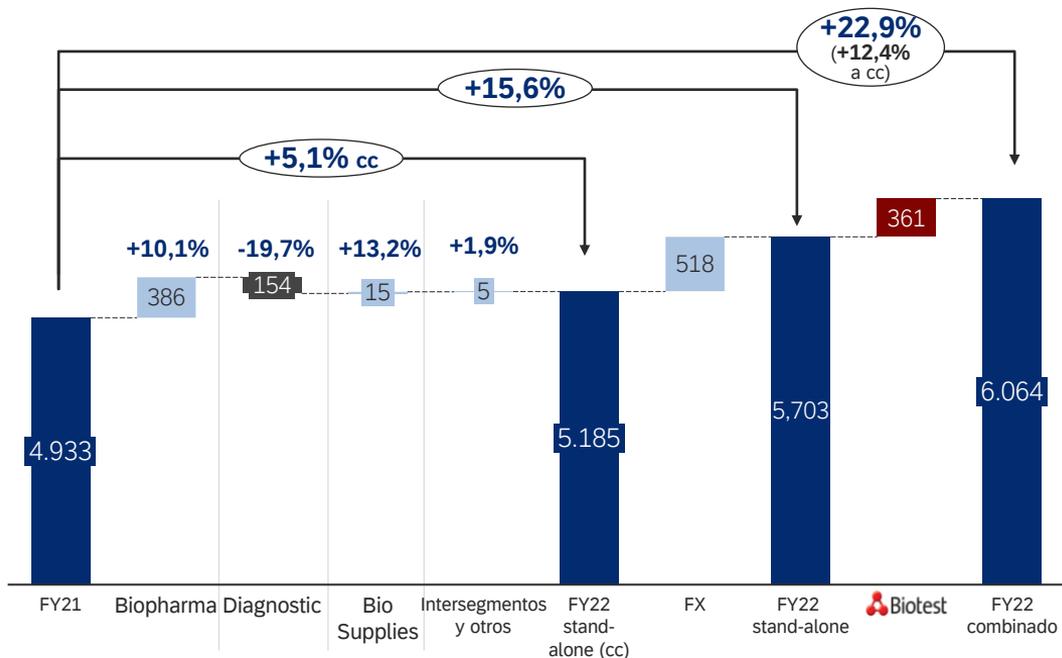
4. Consideraciones finales

5. Anexo



# Biopharma y Biotest impulsan un crecimiento de ingresos de doble dígito

(EUR en millones)



	FY22		
	Grifols	Biotest	Combinado
<b>Ingresos</b>	5.703	361	6.064
<i>% crecimiento</i>	+15,6%	-	+22,9%
<i>% crecimiento a cc<sup>1</sup></i>	+5,1%	-	+12,4%
<b>Biopharma</b>	4.644	361	5.005
<i>% crecimiento</i>	+21,7%	-	+31,2%
<i>% crecimiento a cc<sup>1</sup></i>	+10,1%	-	+19,6%
<b>Diagnostic</b>	672	-	672
<i>% crecimiento</i>	-13,8%	-	-13,8%
<i>% crecimiento a cc<sup>1</sup></i>	-19,7%	-	-19,7%
<b>Bio Supplies</b>	146	-	146
<i>% crecimiento</i>	+26,1%	-	+26,1%
<i>% crecimiento a cc<sup>1</sup></i>	+13,2%	-	+13,2%
<b>Others &amp; Intersegments</b>	241	-	241
<i>% crecimiento</i>	+8,1%	-	+8,1%
<i>% crecimiento a cc<sup>1</sup></i>	+1,9%	-	+1,9%

# Crecimiento robusto apoyado por una fuerte demanda subyacente

4T'22	FY22
<b>+14,2% cc</b>	<b>+10,1% cc</b>
+29,5%	+21,7%

- Incremento de las **ventas a dígito doble bajo** impulsadas por una **robusta demanda subyacente** de las **proteínas clave** y un **mix de producto favorable** a medida que Xembify® sigue ganando peso
- Márgenes impactados por un elevado **coste por litro en efectivo** en el 1S'22; **10% de caída del coste por litro** en el 4T'22 desde el pico de Julio'22 impulsada por la compensación al donante
- **Donaciones de plasma** crecen al **25%** apuntalando el crecimiento

## Hitos comerciales

- Lanzamiento de Biotest Yimmugo® (IVIG NextGen) en Alemania
- Expansión de mercado de TAVLESSE® en Noruega y República Checa; recomendación el NICE en el Reino Unido
- Lanzamiento de VISTASEAL™ en Canadá, Italia, Suiza, Estonia, Letonia, Lituania y Australia

*Evolución de los ingresos por proteína en el FY22 (a cc)*

 <p>55-60% de ingresos</p> <p>IG</p>	<b>+13,3%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólido desempeño de la IGIV respaldada por un mayor suministro de plasma, una fuerte demanda e incrementos de precios</li> <li>• IGSC ganando tracción (+34% en FY22)</li> </ul>
 <p>10-15% de ingresos</p> <p>Albúmina</p>	<b>+4,9%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor demanda en APAC impulsada por China</li> <li>• Mejora del <i>mix</i> de productos con el lanzamiento de albúmina en bolsas</li> </ul>
 <p>25-30% de ingresos</p> <p>Alfa-1 y proteínas especiales</p>	<b>+6,9%</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Mix</i> de clientes de alfa-1 favorable, mayor demanda y aumento de precios</li> <li>• Fuerte demanda de Hypers, VISTASEAL™ y TAVLESSE®</li> <li>• Buen comportamiento de HyperRAB</li> </ul>

# El momentum del plasma continua mientras el coste por litro cae

## Volúmenes de plasma

Mejora continua de las donaciones de plasma

**+25%**  
FY22 vs. FY21

**+26%** en EE.UU.  
**+32%**

centros de plasma en la  
frontera sur de EE.UU.

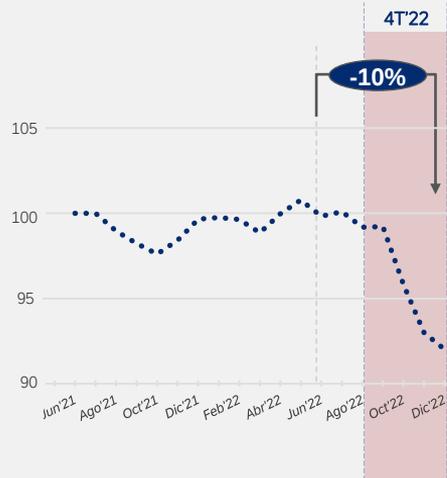
**390+** centros  
de plasma

- Sólida red de centros de plasma centrada en la mejora de los volúmenes por centro
- Plan de mejora operativa enfocado en la compensación al donante, así como en otros costes operativos del plasma a través de una serie de medidas de eficiencia
- Centrados en aumentar la rentabilidad por litro al tiempo que se obtienen los volúmenes de plasma deseados

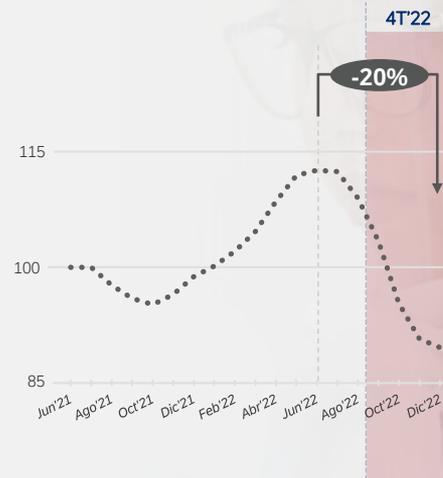
## Coste por litro

Descenso progresivo impulsado principalmente por la compensación al donante

..... Coste por litro (CPL)



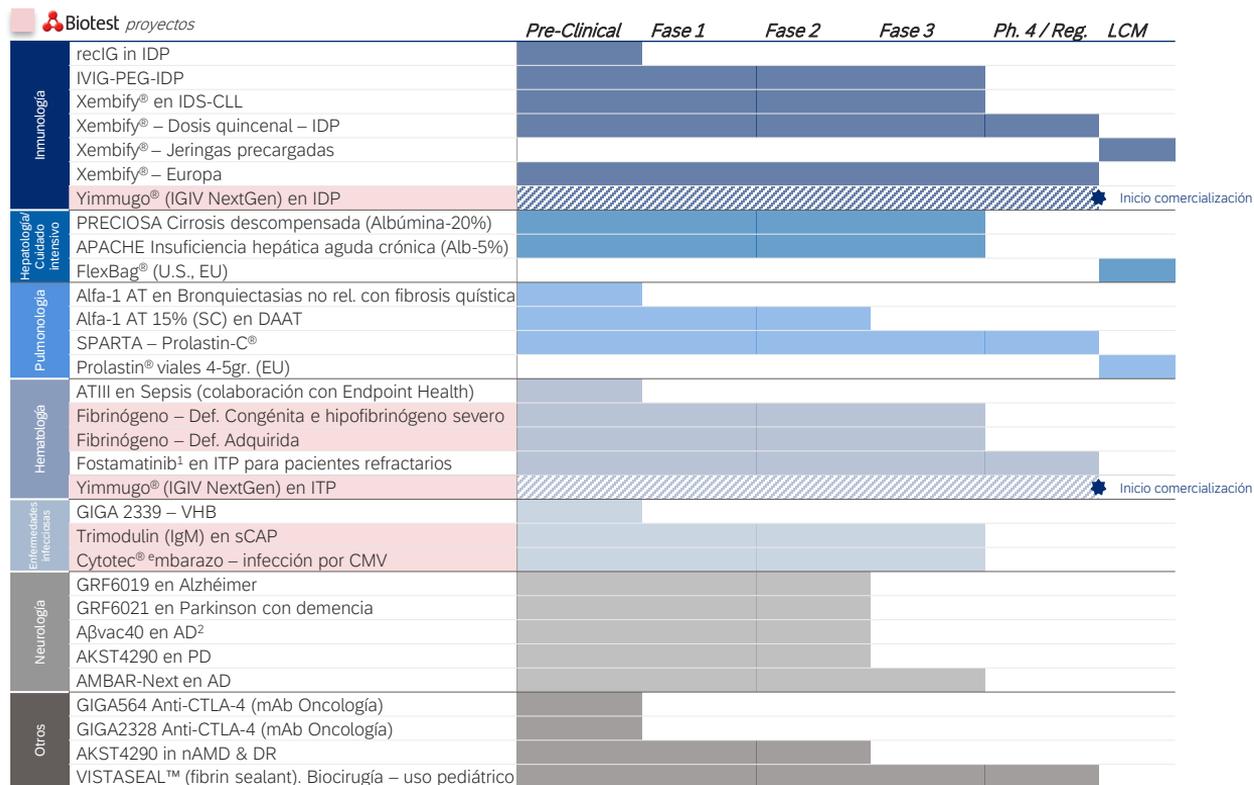
..... Compensación al donante



Nota: Base 100: T2'22; Tendencia móvil media 3M. Cifras comparando la media del 4T'22 vs. Julio'22 (datos EE.UU.)

# Nos apoyamos en nuestro alcance, fortalezas y expertise

## Pipeline equilibrado riesgo-valor



<sup>1</sup> Derechos licenciados por Rigel Pharmaceuticals en la UE y otros países; <sup>2</sup> Proyecto de Araclon (empresa participada por Grifols)

## Principales hitos FY23

### H1'23

- Resultados finales de Xembify® en dosis quincenal
- Primer paciente inscrito y tratado en el ensayo de Xembify® SID-CLL
- Resultados finales del ensayo IMiG-PEG
- Inscripción finalizada ensayo PRECIOSA
- Progreso en ensayo fase 1/2 Alfa-1 AT 15% (subcut.) de dosis única a dosis repetida
- Biotest Trimodulin ensayo ESSCAPE f.III inicio del estudio
- Biotest Yimmugo® solicitud BLA FDA

### H2'23

- Inscripción finalizada ensayo SPARTA
- Biotest Fibrinógeno ensayo AD ADFIRST finalizado y resultados de datos principales
- Biotest Cytotec (PreCysson) último paciente previsto
- GIGA564 solicitud IND
- GIGA2339 solicitud pre-IND

# Los buenos resultados de BTS compensan parcialmente la caída de NAT

4T'22	FY22
<b>-15,9% cc</b>	<b>-19,7% cc</b>
-8,0%	-13,8%

- Excluyendo los tests *one-off* del COVID-19 y el test obligatorio del Zika, Diagnostic disminuyó en 4.6% cc
- Las soluciones de tipaje sanguíneo (BTS) fueron el principal motor de crecimiento
- Los tests *one-off* del COVID-19 y el test obligatorio del Zika impactaron al margen bruto total en 210pbs vs. FY21

### Hitos comerciales

- Lanzamiento en 2T'23 del AlphaID™ At Home, el primer servicio directo al consumidor gratuito de EE.UU. para determinar el riesgo de alfa-1
- Lanzamiento del nuevo DG Gel 8 card en EE.UU.
- Procleix Plasmodium y Promonitor Quick ADL obtienen el marcado CE

*Evolución de los ingresos por proteína en el FY22 (a cc)*

<p>55-60% de ingresos</p> <p>NAT cribado de donaciones</p>	<p>-32,4%</p> <p>Excl. COVID and Zika</p> <p>-9,4%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La finalización de las pruebas puntuales del COVID-19 y del cribado obligatorio del Zika impactó en los ingresos y rentabilidad</li> <li>• Ampliación del acuerdo (15 años) con CBS; impacto en precio</li> <li>• Crecimiento en Asia (especialmente India, China, Malasia) y Oriente Medio; aumento de donaciones de plasma y sangre</li> </ul>
<p>25-30% de ingresos</p> <p>Soluciones de tipaje sanguíneo (BTS)</p>	<p>+16,9%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento significativo de doble dígito en la mayoría de las regiones, destacando EE.UU. y México</li> <li>• Ganando cuota de mercado</li> </ul>
<p>15-20% de ingresos</p> <p>Proteínas recombinantes</p>	<p>-6,1%</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Disminución debida principalmente a la colaboración conjunta en un nuevo proyecto de I+D</li> </ul>

# Fuerte crecimiento de los ingresos impulsado por Access Biologicals

4T'22	FY22
<b>+32,8% cc</b>	<b>+13,2% cc</b>
+51,2%	+26,1%

## Access Biologicals como un alto motor de crecimiento

- Integración vertical para alcanzar altos márgenes de los productos de Grifols
- Conocimiento comercial para crecer en el mercado de cultivos celulares, diagnóstico in-vitro y soluciones diagnósticas R+D
- Mejora y refuerzo del portfolio de Bio Supplies con una oferta más sólida de productos biológicos
- Impulso del posicionamiento de Grifols como proveedor acreditado de productos biológicos

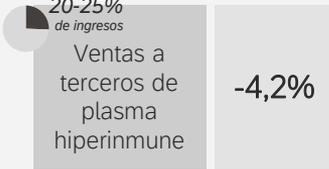
Evolución de los ingresos por proteína en el FY22 (a cc)



- Crecimiento impulsado por los medios de cultivo celular debido a la adquisición de Access Biologicals e intermediarios
- Parcialmente compensado por las menores ventas de excipientes de medicamentos



- Plasma para diagnóstico respaldado por Access Biologicals y una mayor demanda en el mercado
- Mayor rendimiento de los productos derivados de la sangre impulsado por Access Biologicals y el aumento de las donaciones



- Menores ventas por rescisión de contratos

1. Prioridades e impulsores de valor del 2022
2. Desempeño por Unidad de negocio

### »» 3. Resultados financieros del Grupo y previsiones 2023

4. Consideraciones finales
5. Anexo



## Cumplimiento de las previsiones de 2022

### 1 Crecimiento sostenible de los ingresos

Ingresos (stand-alone)

Ingresos (combinado con Biotest)

Previsión FY22

€5,6-5,8bn

€5,8-6,0bn

Cifras FY22

**€5,7bn**

**€6,1bn**



### 2 Apoyarse en el apalancamiento operativo

Margen EBITDA Ajustado (stand-alone)

Margen EBITDA Ajustado (combinado con Biotest)

20-21%

20-21%

**20,6%**

**20,6%**



### 3 Fortalecimiento del balance

Ratio de apalancamiento

7,9x

**7,1x**



## La aceleración del crecimiento y la mejora de rentabilidad marca el FY22

(EUR en millones)	4T'22			FY22		
	Grifols	Biotest	Combinado	Grifols	Biotest	Combinado
<b>Ingresos</b>	<b>1.558</b>	<b>155</b>	<b>1.713</b>	<b>5.703</b>	<b>361</b>	<b>6.064</b>
<i>% crecimiento</i>	+22,5%	-	+34,7%	+15,6%	-	+22,9%
<i>% crecimiento at cc</i>	+8,6%	-	+20,9%	+5,1%	-	+12,4%
<b>Margen bruto</b>	<b>556</b>	<b>43</b>	<b>599</b>	<b>2.142</b>	<b>90</b>	<b>2.232</b>
<i>% margen</i>	35,7%	27,6%	35,0%	37,6%	24,9%	36,8%
<b>Opex</b>	397	39	436	1.455	97	1.552
<i>% crecimiento at cc</i>	+7,6%	-	+7,6%	+4,6%	-	+4,6%
<b>EBITDA</b>	<b>276</b>	<b>18</b>	<b>294</b>	<b>1.198</b>	<b>23</b>	<b>1.221</b>
<i>% crecimiento at cc</i>	+77,3%	-	+91,5%	+14,0%	-	+16,5%
<i>% margen</i>	17,7%	11,8%	17,2%	21,0%	6,4%	20,1%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>316</b>	<b>32</b>	<b>348</b>	<b>1.174</b>	<b>73</b>	<b>1.247</b>
<i>% margen</i>	20,3%	20,5%	20,3%	20,6%	20,2%	20,6%
<b>Beneficio del Grupo</b>	<b>20</b>	<b>(0)</b>	<b>20</b>	<b>224</b>	<b>(16)</b>	<b>208</b>
<i>% crecimiento</i>	n/a	-	n/a	+18,6%	-	+10,4%

Crecimiento robusto de ingresos impulsado principalmente por las principales proteínas de Biopharma y un mayor suministro de plasma; *mix* de producto; precios y tipos de cambio; y una notable contribución de Biotest

Margen bruto impactado por:

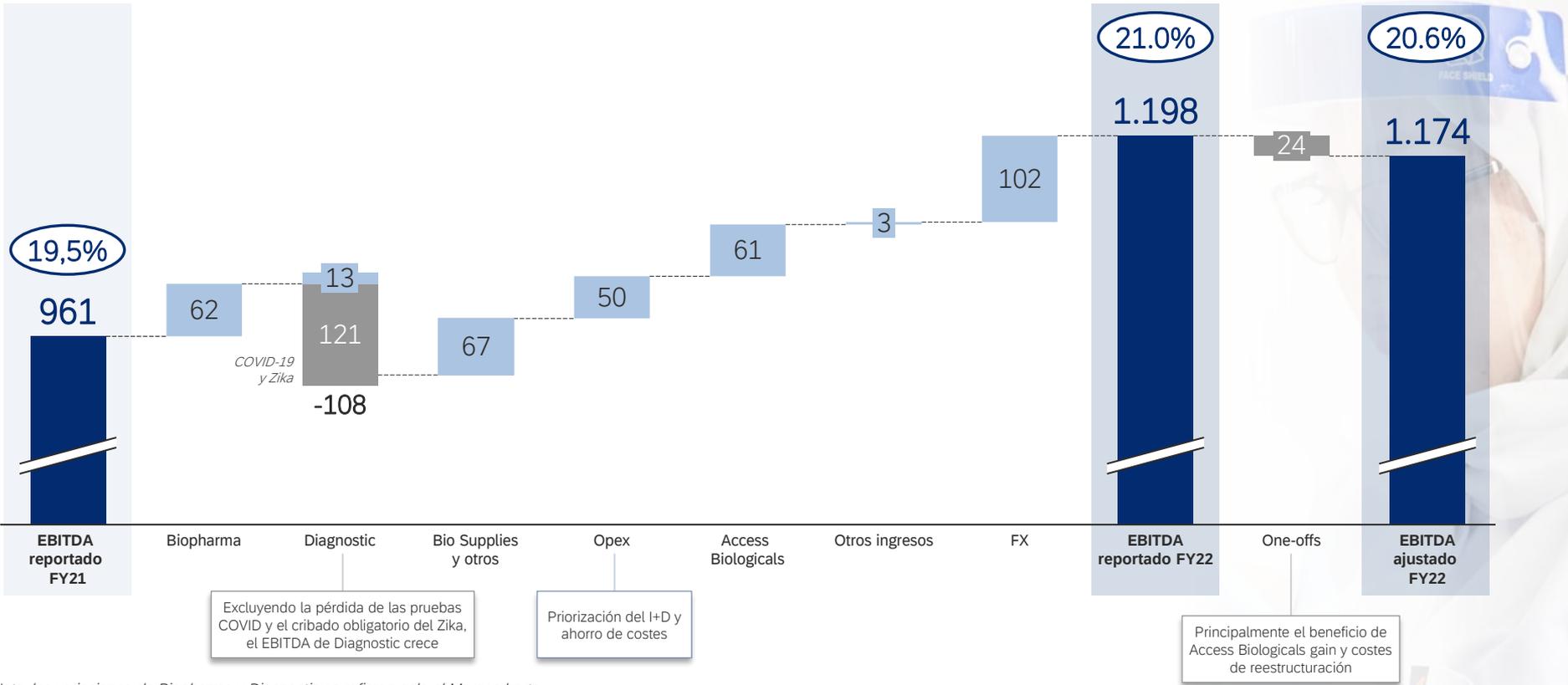
- (i) En Biopharma, alto coste por litro del plasma obtenido en 2021 y la mayor parte del 2022 derivado de la alta compensación a los donantes y costes laborales, a pesar de haber disminuido significativamente del 4T en adelante
- (ii) En Diagnostic, caída por el test *one-off* del COVID y Zika, que impactó negativamente el margen bruto total en 100pbs vs. 4T'21 y 210pbs vs. FY21

Apalancamiento operativo continúa apoyando una mejora de la rentabilidad a nivel EBITDA respaldada por el ahorro de costes y la priorización del I+D, compensando las presiones inflacionistas y un menor margen por las menos ventas de Diagnostic

Beneficio del Grupo impactado por gastos financieros elevados

# Continúa la mejora secuencial del EBITDA

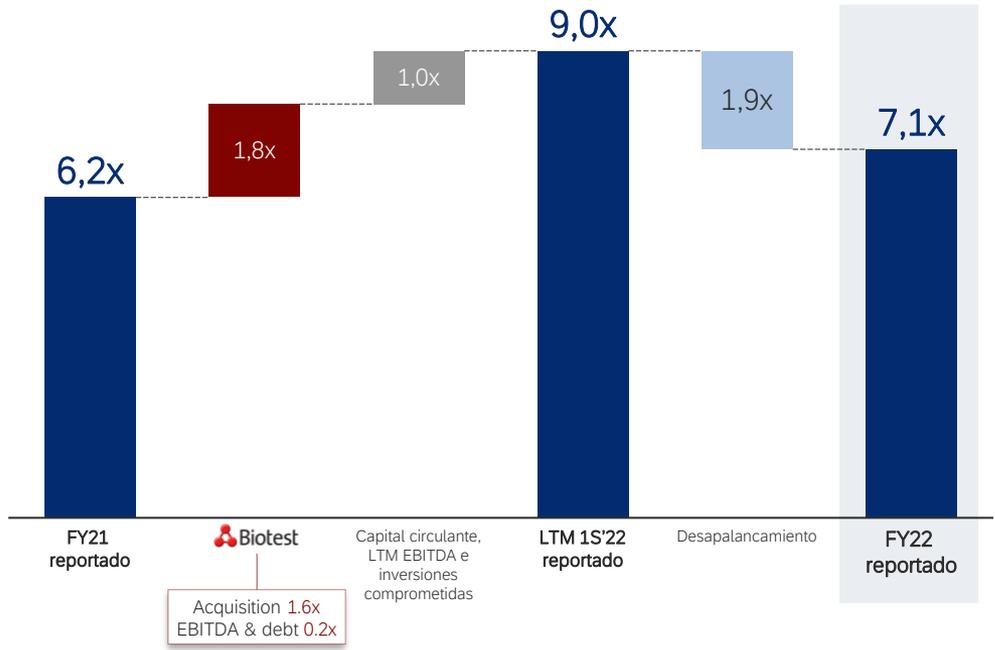
(EUR in millions)



Nota: las variaciones de Biopharma y Diagnostic se refieren solo al Margen bruto

# El desempeño operativo permite reducir el ratio de apalancamiento

Evolución del ratio de apalancamiento  
(calculado en base al credit facilities e incluyendo Biotest)



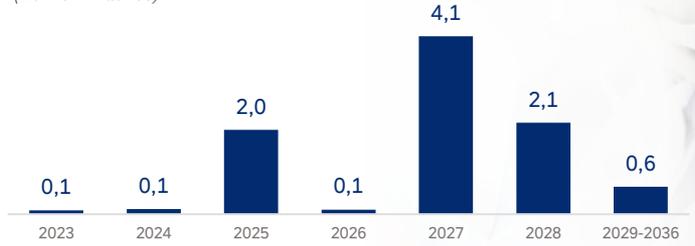
**€1,6bn**  
Liquidez

**€0,5bn**  
Efectivo y otros medios líquidos

Exposición limitada a las subidas de los tipos de interés



Sin vencimientos significativos hasta 2025  
(EUR en millones)



**Ahorro de costes en efectivo de aprox. €400m anualizados; mayoría de iniciativas implementadas en el 4T'23; €100m de ahorros reconocidos en la P&L y €250m ahorros en efectivo en 2023**

Pilar	Objetivo	Iniciativas principales	Ahorros anualizados <sup>1</sup>
<p>Costes de plasma y operaciones</p>	<p>Reducir el coste por litro en efectivo mientras se crean las operaciones de obtención de plasma más eficientes, avanzadas y mayor calidad, adaptadas al donante. Preparándonos para el "centro del futuro".</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimizar el horario y los días de apertura de los centros de donación manteniendo el volumen deseado</li> <li>• Reducir los costes laborales de los centros mediante la eliminación o centralización de posiciones, digitalización y optimización de plantilla</li> <li>• Continuar optimizando la compensación al donante</li> <li>• Mejorar la utilización de capacidad y rendimiento, así como la experiencia del donante mediante la eliminación de cuellos de botella y la reducción del tiempo de ciclo del donante</li> <li>• Racionalizar los gastos generales y funciones de gestión y desjerarquizar mientras se ofrece mejor apoyo a los centros</li> <li>• Gestionar los centros de bajo rendimiento</li> <li>• Aplicar una estrategia de marketing digital</li> </ul>	<p><b>EUR 300m</b></p>
<p>General y Administrativo (G&amp;A)</p>	<p>Racionalizar las funciones corporativas y reducir el gasto indirecto y la plantilla para aumentar la agilidad y eliminar actividades redundantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desjerarquizar y mayores alcances de control</li> <li>• Centralizar, consolidar y subcontratar funciones de apoyo</li> <li>• Gestión de precio y demanda</li> <li>• Reducir el CAPEX de IT gracias a la optimización de los proyectos capitalizados</li> <li>• Nuevas políticas y guías de viajes</li> </ul>	<p><b>EUR 60m</b></p>
<p>Compras directas e indirectas</p>			
<p>Logística</p>			
<p>Instalaciones</p>			

<sup>1</sup> En comparación con los datos comparables del año completo 2022

**Ahorro de costes en efectivo de aprox. €400m anualizados; mayoría de iniciativas implementadas en el 4T'23; €100m de ahorros reconocidos en la P&L y €250m ahorros en efectivo en 2023**

Pilar	Objetivo	Iniciativas principales	Ahorros anualizados <sup>1</sup>
Plasma	Iniciativas de compras estratégicas en cinco categorías de compras	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidar proveedores y distribuidores a nivel mundial mediante licitaciones o negociaciones</li> <li>Minimizar los OEMs a través de actividades de reaprovisionamiento</li> <li>Probar los mercados con RFP e identificar alternativas de menor coste</li> </ul>	<b>EUR 15m</b>
G&A			
Compras directas e indirectas			
Logística	Las mejoras de costes compensan en gran medida el volumen adicional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Flexibilidad en la cadena de suministro mediante nuevas rutas y optimización de las rutas existentes</li> <li>Optimizar el flujo logístico del transporte aéreo al marítimo</li> <li>Consolidar los almacenes internos</li> </ul>	<b>EUR 15m</b>
Instalaciones	Racionalizar la huella inmobiliaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consolidación de oficinas y laboratorios</li> <li>Negociación de arrendamientos y subarrendamientos</li> </ul>	<b>EUR 10m</b>

**Cargo no recurrente de aproximadamente EUR 140 millones, devengando en el 1T'23**

<sup>1</sup> En comparación con los datos comparables del año completo 2022

## Fuerte crecimiento de ingresos impulsado por Biopharma y una mayor expansión de los márgenes a partir de la segunda mitad del 2023

### Ingresos *(a cc)*

Ingresos totales

*Biopharma*

FY23

**+8-10%**

**+10-12%**

### EBITDA

Margen EBITDA ajustado  
(stand-alone)

Margen EBITDA  
(combinado)

EBITDA anualizado con los ahorros  
(stand-alone)

1S'23

2S'23

FY23

**19-20%**

**23-25%**

**21-23%**

**EUR 1,4bn**

**EUR 1,7bn**  
**27-28%**

- Incremento de las donaciones de plasma en 2022 deriva en un fuerte crecimiento de ingresos en 2023 respaldado por una sólida demanda subyacente, precio y *mix* de producto
- Biotest continua contribuyendo notablemente

- Márgenes en el 1S'23 siguen impactados por el alto CPL en efectivo en 2022 debido a la contabilidad de los inventarios (c.9 meses)
- Significativa expansión de márgenes en el 2S'23 después de que el CPL en efectivo cayera significativamente en el 4Q'22 y en 2023, apoyada por la implementación del plan de medidas operativas

1. Ejecutando prioridades Impulsores de Valor del 2022
2. Desempeño por Unidad de negocio
3. Resultados financieros del Grupo y previsiones 2023

## »» 4. Consideraciones finales

5. Anexo



# Centrados y comprometidos con la ejecución en 2023

**Gobernanza y medidas en marcha** para potenciar nuestros resultados financieros y aumentar el valor para el accionista



## Plan de medidas operativas

- Reforzar la competitividad, reducir la base global de costes y mejorar la responsabilidad, agilidad, eficiencia y eficacia
- Implementación en curso para alcanzar el ahorro de costes en efectivo de aprox. €400m anualizados, focalizados en el CPL y los gastos G&A
- Actualmente gestionado, supervisado y monitoreado semanalmente



## Previsiones

- Sólido crecimiento de ingresos impulsado por Biopharma
- Expansión de márgenes significativa en 2S'23 a medida que avanza el Plan
- EUR 1,7bn a un margen *stand-alone* de 27-28% incl. ahorros anualizados
- Biotest aportará valor estratégico en el medio y largo plazo, pero diluirá el margen en el corto plazo



## Acelerando el desapalancamiento

- Mejora orgánica del EBITDA, mejora de la gestión de inventarios y generación de flujo de caja para reducir el ratio de apalancamiento
- Ejecutar una transacción para el desapalancamiento en 2023

1. Prioridades e impulsores de valor del 2022
2. Desempeño por Unidad de negocio
3. Resultados financieros del Grupo y previsiones 2023
4. Consideraciones finales

## »» 5. Anexo

- 5.1. Sostenibilidad
- 5.2. Información financiera



# Reforzando nuestros pilares de sostenibilidad

## Nuestras personas

## Compromiso con donantes y pacientes

## Impacto en la sociedad

## Responsabilidad ambiental

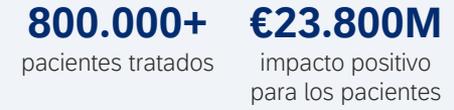
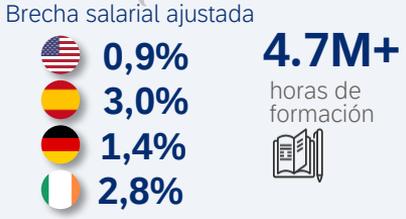
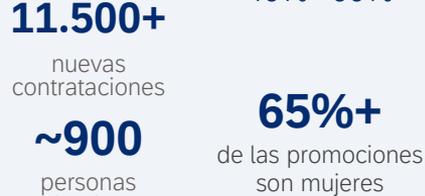
 El esfuerzo y dedicación de nuestras personas mejora la vida del paciente y **ayuda a crear un mundo más sano**

Comprometidos con un **estilo de liderazgo más humano** y una cultura en la que la **formación**, la **promoción** y el **talento** sean los motores del desarrollo profesional. **Diversidad, inclusión, igualdad de oportunidades y paridad** son prioridades inquebrantables.

 Somos el **punte entre donantes y pacientes** mientras trabajamos **para garantizar el suministro de plasma**

Construimos **comunidades fuertes** y nos **preocupamos por nuestros donantes**. Gracias a la generosidad y al compromiso de los donantes podemos desarrollar **tratamientos derivados del plasma**, esenciales para **mejorar la salud** de miles de **pacientes**

### Principales magnitudes del 2022



# Reforzando nuestros pilares de sostenibilidad

 **Nuestras personas**

 **Compromiso con donantes y pacientes**

**Impacto en la sociedad**

**Responsabilidad ambiental**

 Decididos a **influir positivamente** en la sociedad, con un impacto directo y de **amplio alcance**

Iniciativas sociales a través de nuestras **fundaciones**  
Participamos activamente en **comunidades locales**, apoyamos **organizaciones locales** y nos esforzamos por aumentar el **efecto multiplicador** generado por nuestra actividad

 **El futuro de las personas va de la mano del futuro del planeta**

Reducimos activamente el impacto de nuestra actividad en el medio ambiente mientras garantizamos una **gestión eficiente de los recursos**  
Nos esforzamos por **mitigar** el **impacto** del **cambio climático**

Principales magnitudes del 2022

Colaboraciones público-privadas

**€9.600M**  
impacto económico total

**193.000**  
empleos creados



**GRIFOLS EGYPT**  
FOR PEOPLE ORIENTED  
QUALITY CERTIFIED



2021

2022

**€1M+**  
donado a  
Ucraina



**28+**  
jornadas, conferencias y  
seminarios



**+60**  
iniciativas  
educativas en 5  
países

**€32M**  
iniciativas de  
amplio  
alcance social

**€34M**  
recursos  
asignados

**+35%**  
aumento del  
teletrabajo

**-49%**  
número de viajes  
en avión  
vs. 2019

**74%**  
de la producción viene  
de plantas con  
certificación ISO 14001

**3M m<sup>3</sup>**  
consumidos  
**-8%** vs. 2021

**SBTi  
Scope 3**  
en la última fase  
de verificación

**26%**  
de electricidad  
consumida procede  
de renovables



## » Ventas por División y Región

Miles de euros	1T 2022			2T 2022			3T 2022			4T 2022			2022		
	Grifols	Biotest	Combinado	Grifols	Biotest	Combinado	Grifols	Biotest	Combinado	Grifols	Biotest	Combinado	Grifols	Biotest	Combinado
<b>Ventas</b>	<b>1.267.192</b>	-	<b>1.267.192</b>	<b>1.444.613</b>	<b>98.287</b>	<b>1.542.900</b>	<b>1.433.365</b>	<b>107.766</b>	<b>1.541.131</b>	<b>1.557.558</b>	<b>155.186</b>	<b>1.712.744</b>	<b>5.702.728</b>	<b>361.239</b>	<b>6.063.967</b>
% vs. año anterior*	7,0%		7,0%	6,9%		14,1%	27,4%		37,0%	22,5%		34,7%	15,6%		22,9%
% vs. año anterior a cc**	1,4%		1,4%	(2,2%)		5,1%	13,7%		23,2%	8,6%		20,9%	5,1%		12,4%
<b>Biopharma</b>	<b>1.022.508</b>	-	<b>1.022.508</b>	<b>1.192.095</b>	<b>98.287</b>	<b>1.290.382</b>	<b>1.157.415</b>	<b>107.766</b>	<b>1.265.181</b>	<b>1.272.125</b>	<b>155.186</b>	<b>1.427.311</b>	<b>4.644.143</b>	<b>361.239</b>	<b>5.005.382</b>
% vs. año anterior*	13,5%		13,5%	9,9%		19,0%	36,8%		49,5%	29,5%		45,2%	21,7%		31,2%
% vs. año anterior a cc**	7,1%		7,1%	0,1%		9,2%	21,3%		34,0%	14,2%		30,0%	10,1%		19,6%
<b>Diagnostic</b>	<b>169.749</b>		<b>169.749</b>	<b>159.687</b>		<b>159.687</b>	<b>169.620</b>		<b>169.620</b>	<b>172.236</b>		<b>172.236</b>	<b>671.292</b>		<b>671.292</b>
% vs. año anterior*	(16,5%)		(16,5%)	(16,9%)		(16,9%)	(13,6%)		(13,6%)	(8,0%)		(8,0%)	(13,8%)		(13,8%)
% vs. año anterior a cc**	(19,8%)		(19,8%)	(22,4%)		(22,4%)	(20,8%)		(20,8%)	(15,9%)		(15,9%)	(19,7%)		(19,7%)
<b>Bio Supplies</b>	<b>23.747</b>		<b>23.747</b>	<b>28.806</b>		<b>28.806</b>	<b>44.214</b>		<b>44.214</b>	<b>49.309</b>		<b>49.309</b>	<b>146.076</b>		<b>146.076</b>
% vs. año anterior*	(17,5%)		(17,5%)	17,6%		17,6%	47,9%		47,9%	51,2%		51,2%	26,1%		26,1%
% vs. año anterior a cc**	(22,0%)		(22,0%)	7,9%		7,9%	29,9%		29,9%	32,8%		32,8%	13,2%		13,2%
<b>Others &amp; intersegmentos</b>	<b>51.188</b>		<b>51.188</b>	<b>64.025</b>		<b>64.025</b>	<b>62.116</b>		<b>62.116</b>	<b>63.888</b>		<b>63.888</b>	<b>241.217</b>		<b>241.217</b>
% vs. año anterior*	(0,4%)		(0,4%)	26,9%		26,9%	18,8%		18,8%	(7,5%)		(7,5%)	8,1%		8,1%
% vs. año anterior a cc**	(2,9%)		(2,9%)	20,8%		20,8%	10,5%		10,5%	(14,9%)		(14,9%)	1,9%		1,9%
<b>Ventas</b>	<b>1.267.192</b>	-	<b>1.267.192</b>	<b>1.444.613</b>	<b>98.287</b>	<b>1.542.900</b>	<b>1.433.365</b>	<b>107.766</b>	<b>1.541.131</b>	<b>1.557.558</b>	<b>155.186</b>	<b>1.712.744</b>	<b>5.702.728</b>	<b>361.239</b>	<b>6.063.967</b>
% vs. año anterior*	7,0%		7,0%	6,9%		14,1%	27,4%		37,0%	22,5%		34,7%	15,6%		22,9%
% vs. año anterior a cc**	1,4%		1,4%	(2,2%)		5,1%	13,7%		23,2%	8,6%		20,9%	5,1%		12,4%
<b>US + CANADA</b>	<b>848.261</b>	-	<b>848.261</b>	<b>967.557</b>	<b>1.165</b>	<b>968.722</b>	<b>993.706</b>	<b>954</b>	<b>994.660</b>	<b>1.043.964</b>	-	<b>1.043.964</b>	<b>3.853.488</b>	<b>2.119</b>	<b>3.855.607</b>
% vs. año anterior*	14,1%		14,1%	16,1%		16,2%	33,9%		34,0%	25,0%		25,0%	22,2%		22,2%
% vs. año anterior a cc**	6,5%		6,5%	4,2%		4,4%	16,0%		16,1%	7,6%		7,6%	8,4%		8,5%
<b>UE</b>	<b>208.768</b>	-	<b>208.768</b>	<b>214.521</b>	<b>50.334</b>	<b>264.855</b>	<b>210.998</b>	<b>57.052</b>	<b>268.050</b>	<b>217.508</b>	<b>73.030</b>	<b>290.538</b>	<b>851.795</b>	<b>180.416</b>	<b>1.032.211</b>
% vs. año anterior*	(10,0%)		(10,0%)	-2,8%		20,1%	-5,2%		20,5%	(6,0%)		25,5%	(6,0%)		13,9%
% vs. año anterior a cc**	(10,2%)		(10,2%)	(3,3%)		19,7%	-5,9%		20,0%	(6,6%)		25,1%	(6,5%)		13,5%
<b>ROW</b>	<b>210.163</b>	-	<b>210.163</b>	<b>262.535</b>	<b>46.788</b>	<b>309.323</b>	<b>228.661</b>	<b>49.760</b>	<b>278.421</b>	<b>296.086</b>	<b>82.156</b>	<b>378.242</b>	<b>997.445</b>	<b>178.704</b>	<b>1.176.149</b>
% vs. año anterior*	0,3%		0,3%	(11,8%)		3,9%	42,9%		74,0%	44,5%		84,6%	14,4%		34,9%
% vs. año anterior a cc**	(3,8%)		(3,8%)	(19,2%)		-3,6%	30,0%		60,9%	30,1%		70,3%	5,1%		25,6%

\* Para fines comparativos, las cifras de 2021 se han reclasificado de acuerdo con las nuevas unidades de negocio \* Tipo de cambio constante (cc) excluye las variaciones por tipos de cambio registradas en el periodo

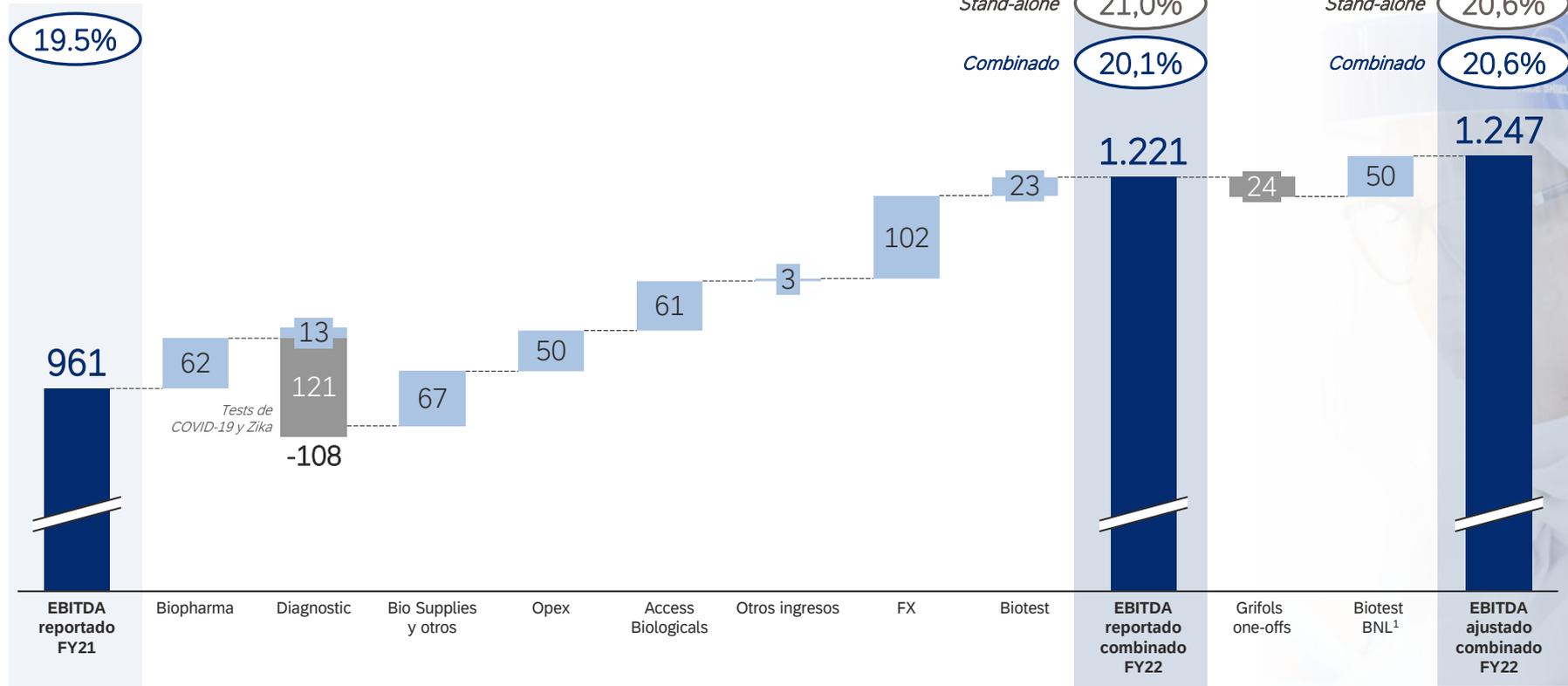
# » Pérdidas y ganancias

Miles de euros	1T 2022	2T 2022	3T 2022	4T 2022	2022
<b>INGRESOS NETOS</b>	<b>1.267.193</b>	<b>1.542.899</b>	<b>1.541.130</b>	<b>1.712.745</b>	<b>6.063.967</b>
% vs. año anterior	7,0%	14,1%	37,0%	34,7%	22,9%
<b>COSTE DE VENTAS</b>	<b>(772.592)</b>	<b>(964.949)</b>	<b>(981.260)</b>	<b>(1.113.636)</b>	<b>(3.832.437)</b>
% vs. año anterior	18,6%	25,1%	42,6%	29,5%	29,0%
<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>494.601</b>	<b>577.950</b>	<b>559.870</b>	<b>599.109</b>	<b>2.231.530</b>
% vs. año anterior	-7,3%	-0,5%	26,2%	45,5%	13,7%
% Ingresos netos	39,0%	37,5%	36,3%	35,0%	36,8%
<b>INVESTIGACION Y DESARROLLO</b>	<b>(76.155)</b>	<b>(85.127)</b>	<b>(93.614)</b>	<b>(106.244)</b>	<b>(361.140)</b>
% vs. año anterior	6,1%	-1,9%	2,2%	1,4%	1,8%
<b>GASTOS GENERALES Y ADMIN</b>	<b>(259.417)</b>	<b>(308.473)</b>	<b>(292.823)</b>	<b>(329.710)</b>	<b>(1.190.423)</b>
% vs. año anterior	0,9%	23,5%	9,5%	14,8%	12,1%
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>(335.572)</b>	<b>(393.600)</b>	<b>(386.437)</b>	<b>(435.954)</b>	<b>(1.551.563)</b>
% vs. año anterior	2,0%	16,9%	7,7%	11,2%	9,5%
<b>OTROS INGRESOS</b>	3.583	925	14.678	3.049	22.235
% vs. año anterior	-	-	-	-81,3%	36,4%
<b>RESULTADO DE ENTIDADES VALORADAS POR EL MÉTODO PARTICIPACIÓN CON ACTIVIDAD SIMILAR GRUPO</b>	<b>(637)</b>	<b>80.096</b>	<b>13.276</b>	<b>10.743</b>	<b>103.478</b>
% vs. año anterior	-107,4%	1152,7%	-8,9%	257,5%	217,9%
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION (EBIT)</b>	<b>161.975</b>	<b>265.371</b>	<b>201.387</b>	<b>176.947</b>	<b>805.680</b>
% vs. año anterior	-23,9%	5,9%	118,1%	351,7%	35,4%
% Ingresos netos	12,8%	17,2%	13,1%	10,3%	13,3%
<b>RESULTADO FINANCIERO</b>	<b>(79.373)</b>	<b>(119.380)</b>	<b>(114.830)</b>	<b>(129.358)</b>	<b>(442.941)</b>
% vs. año anterior	35,2%	96,6%	78,4%	37,6%	59,4%
<b>RESULTADO DE INVERSIONES, METODO PARTICIPACIÓN</b>	<b>(435)</b>	<b>(271)</b>	<b>(64)</b>	<b>(712)</b>	<b>(1.482)</b>
% vs. año anterior	-101,3%	-24,5%	-161,1%	-31,5%	(104,5%)
<b>RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>82.165</b>	<b>145.722</b>	<b>86.493</b>	<b>46.877</b>	<b>361.257</b>
% vs. año anterior	-56,5%	-23,1%	208,1%	-183,9%	3,1%
% Ingresos netos	6,5%	9,4%	5,6%	2,7%	6,0%
<b>IMPUESTO DE SOCIEDADES</b>	<b>(20.471)</b>	<b>(30.804)</b>	<b>(27.320)</b>	<b>(11.516)</b>	<b>(90.111)</b>
% vs. año anterior	-45,8%	-18,7%	386,5%	198,1%	5,9%
% sobre resultados antes de impuestos	24,9%	21,1%	31,6%	24,6%	24,9%
<b>RESULTADO CONSOLIDADO</b>	<b>61.694</b>	<b>114.918</b>	<b>59.173</b>	<b>35.361</b>	<b>271.146</b>
% vs. año anterior	-59,1%	-24,2%	163,4%	-159,2%	2,2%
<b>RESULTADO ATRIBUIBLE A PART. NO DOMINANTES</b>	<b>(8.385)</b>	<b>(24.578)</b>	<b>(14.614)</b>	(15.290)	<b>(62.867)</b>
% vs. año anterior	-60,2%	67,0%	-33,7%	-18,7%	(17,9%)
<b>RESULTADO ATRIBUIBLE AL GRUPO</b>	<b>53.310</b>	<b>90.339</b>	<b>44.558</b>	<b>20.072</b>	<b>208.279</b>
% vs. año anterior	-59,0%	-34,0%	10220,2%	-125,6%	10,4%
% Ingresos netos	4,2%	5,9%	2,9%	1,2%	3,4%
<b>EBITDA REPORTADO</b>	<b>252.553</b>	<b>365.752</b>	<b>308.360</b>	<b>294.354</b>	<b>1.221.019</b>
% vs. año anterior	-14,9%	8,3%	64,8%	110,4%	27,0%
% Ingresos netos	19,9%	23,7%	20,0%	17,2%	20,1%



# » Evolución Financiera | Márgenes | EBITDA Grifols Combinado FY21 vs. FY22

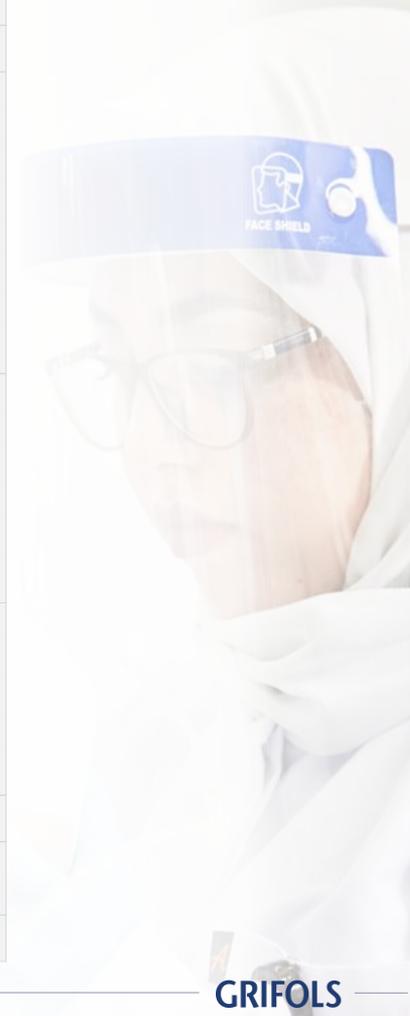
(en millones de EUR)



Nota: las variaciones de Biopharma y Diagnostic se refieren solo al Margen bruto

<sup>1</sup> Biotest Next Level (BNL) tiene como objetivo ampliar la capacidad de producción en Dreieich, Alemania, y desarrollar tres proyectos clave de I+D (IgG Next Gen, Trimodulin, Fibrinógeno)

<i>Miles de euros</i>	2022	2021
<b>RESULTADO DEL GRUPO REPORTADO</b>	<b>208.279</b>	<b>188.726</b>
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	407.864	359.767
PROVISIONES NETAS	69.983	64.092
OTROS AJUSTES RESULTADO Y OTRAS VAR. CAPITAL CIRCULANTE	(99.844)	180.683
VARIACIÓN EXISTENCIAS	(600.245)	(157.474)
VARIACIÓN DEUDORES COMERCIALES	(73.518)	(39.227)
VARIACIÓN PROVEEDORES COMERCIALES	76.614	408
<i>VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE OPERATIVO</i>	<i>(597.149)</i>	<i>(196.293)</i>
<b>FLUJO NETO EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>(10.867)</b>	<b>596.975</b>
COMBINACIONES NEGOCIO E INVERSIONES EN EMPR. DEL GRUPO	(1.533.264)	(519.128)
CAPEX	(297.790)	(280.889)
I+D/OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	(77.770)	(34.198)
OTROS FLUJOS DE CAJA	(69.999)	(19.934)
<b>FLUJOS NETO DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	<b>(1.978.823)</b>	<b>(854.149)</b>
<b><i>FREE CASH FLOW</i></b>	<b><i>(1.989.690)</i></b>	<b><i>(257.174)</i></b>
COBROS / PAGOS POR INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO	(3.459)	(125.703)
ALTAS/CANCELACIÓN DE PRÉSTAMOS / DEUDAS	(177.372)	2.746.380
DIVIDENDOS (PAGADOS) / COBRADOS	10.125	(247.498)
OTROS FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	(2.787)	(75.500)
<b>FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>	<b>(173.493)</b>	<b>2.297.679</b>
<b>TOTAL FLUJO DE CAJA</b>	<b>(2.163.183)</b>	<b>2.040.505</b>
SALDO INICIAL DE CAJA	2.675.611	579.647
EFFECTO DEL TIPO DE CAMBIO EN CAJA	35.551	55.459
<b>SALDO FINAL CAJA</b>	<b>547.979</b>	<b>2.675.611</b>



**ACTIVO**

Miles de euros

	Diciembre 2022	Diciembre 2021
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>16.880.390</b>	<b>13.723.555</b>
FONDO DE COMERCIO Y OTROS ACTIVOS INTANGIBLES	10.858.608	8.661.508
INMOVILIZADO MATERIAL	3.270.937	2.547.497
INVERSIONES CONTAB. POR EL MÉTODO PARTICIPACIÓN	1.955.177	1.999.776
ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	620.745	362.267
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	174.923	152.507
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>4.653.587</b>	<b>5.510.280</b>
ACTIVOS NO CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA	4.969	0
EXISTENCIAS	3.201.357	2.259.354
ACTIVOS CONTRACTUALES CORRIENTES	35.154	1.939
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR	738.651	499.708
OTROS ACTIVOS FINANCIEROS CORRIENTES	43.663	2.029.707
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	81.814	64.079
EFFECTIVO Y OTROS MEDIOS LIQUIDOS EQUIVALENTES	547.979	655.493
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>21.533.977</b>	<b>19.233.835</b>

Miles de euros

	Diciembre 2022	Diciembre 2021
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>8.457.544</b>	<b>7.317.098</b>
CAPITAL SUSCRITO	119.604	119.604
PRIMAS DE EMISION	910.728	910.728
RESERVAS	4.326.436	4.133.388
ACCIONES PROPIAS	(162.220)	(164.189)
RESULTADOS DEL EJERCICIO	208.279	188.726
OTRO RESULTADO GLOBAL	727.111	335.352
PARTICIPACIONES NO DOMINANTES	2.327.606	1.793.489
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>11.120.586</b>	<b>8.442.425</b>
PASIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES	9.960.562	7.768.950
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	1.160.024	673.475
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>1.955.847</b>	<b>3.474.312</b>
PASIVOS FINANCIEROS CORRIENTES	795.686	2.438.291
OTROS PASIVOS CORRIENTES	1.160.161	1.036.021
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO</b>	<b>21.533.977</b>	<b>19.233.835</b>

# GRIFOLS

## Relación con Inversores y Sostenibilidad

+34 93 571 02 21

✉ [investors@grifols.com](mailto:investors@grifols.com)

✉ [sustainability@grifols.com](mailto:sustainability@grifols.com)

✉ [inversores@grifols.com](mailto:inversores@grifols.com)

✉ [sostenibilidad@grifols.com](mailto:sostenibilidad@grifols.com)

