

## BAXTER INFORMA LOS RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE DE 2023

- *Los ingresos del tercer trimestre provenientes de operaciones continuas de \$3.71 billones de dólares aumentaron un 3% según lo informado y un 2% en moneda constante, por delante de la guía publicada anteriormente por la compañía<sup>1</sup>*
- *Ganancias por acción (EPS) según los GAAP de EE. UU. del tercer trimestre provenientes de operaciones continuas de \$0.09; el BPA ajustado de operaciones continuas de 0.68 excedió la guía.*
- *Las EPS GAAP de EE. UU. del tercer trimestre en conjunto (incluidas las operaciones discontinuadas) totalizaron \$ 4.93; las EPS ajustadas en conjunto (incluidas las operaciones discontinuadas) de \$0.82 excedieron la guía.*
- *A partir de este trimestre, Baxter informa el desempeño según cuatro segmentos comerciales verticalizados, lo que refleja la realineación estratégica anunciada en enero de 2023.*

**Deerfield, Illinois, 9 de noviembre de 2023 - Baxter International Inc. (NYSE: BAX), líder mundial en tecnología médica, informó en días previos los resultados del tercer trimestre de 2023.**

"Baxter continúa ejecutando con éxito la serie de acciones estratégicas que anunciamos a principios de 2023", dijo José (Joe) E. Almeida, director, presidente y director ejecutivo. "Estas iniciativas se centran en mejorar el desempeño empresarial y aumentar la innovación para generar valor incremental para todas nuestras partes interesadas. Este progreso se demuestra a través de varias acciones este trimestre, incluida la finalización de la desinversión de BioPharma Solutions, la verticalización de nuestros cuatro segmentos de negocios y un sólido desempeño en el tercer trimestre. Estos hitos son fundamentales para generar impulso en el viaje de transformación continuo de Baxter."

### **Nuevo Modelo Operativo.**

El 6 de enero de 2023, Baxter anunció un plan para optimizar su modelo operativo como parte de una gama más amplia de [iniciativas transformadoras](#). Este nuevo modelo establece cuatro segmentos globales verticalizados, reemplazando la estructura matricial anterior de nueve negocios que operan en tres regiones geográficas.

---

<sup>1</sup> Consulte las tablas del comunicado de prensa para ver las conciliaciones de las medidas no GAAP utilizadas en este comunicado de prensa con las correspondientes medidas GAAP de EE. UU.

Baxter informa el desempeño en sus cuatro nuevos segmentos, compuestos de la siguiente manera:

Segmento	Productos Medicinales y Terapias	Sistemas y Tecnologías de Salud	Productos Farmacéuticos	Cuidado renal
<i>Categorías de Producto</i>	Terapias de Infusión y Tecnologías *  Cirugía Avanzada	Soluciones de Cuidado y Conectividad **  Atención de Primera Línea	Inyectables y Anestesia  Composición de Fármacos	Terapias Crónicas ***  Terapias Agudas
<p>* Incluye antiguos negocios de Entrega de Medicamentos y Nutrición Clínica.</p> <p>** Incluye antiguos negocios de Sistemas de Apoyo al Paciente y Soluciones Quirúrgicas.</p> <p>*** Incluye el antiguo negocio de Cuidado Renal.</p>				

Esta nueva estructura representa un marco integrado y optimizado para la diversa gama de negocios líderes en el mercado de Baxter, diseñado para impulsar una mayor innovación y una mayor agilidad en respuesta a la dinámica del mercado. A través de una mayor simplificación y verticalización, el modelo pretende promover una cadena de suministro más resiliente y una mayor alineación con la huella de fabricación de Baxter por segmento, posicionando mejor a cada segmento y a la empresa en su conjunto para cumplir con sus prioridades operativas y de inversión.

Tenga en cuenta que el segmento de Cuidado Renal forma la base para la escisión propuesta por Baxter de sus negocios de Terapias Crónicas (Diálisis Peritoneal, Hemodiálisis) y Terapias Agudas para formar una empresa independiente que cotiza en bolsa. Esta separación planificada del negocio de Cuidado Renal es otro elemento central de la transformación más amplia de Baxter (consulte a continuación una actualización del progreso de la escisión propuesta).

### **Resultados Financieros del Tercer Trimestre.**

Las ventas mundiales de Baxter, provenientes de operaciones continuas en el tercer trimestre, totalizaron aproximadamente \$3.71 billones de dólares, un aumento del 3% en términos reportados y del 2% en términos de tipo de cambio constante. Las ventas de operaciones discontinuadas en el tercer trimestre totalizaron \$191 millones, un aumento del 16% sobre una base reportada y del 11% sobre una base de tipo de cambio constante. Las ventas en conjunto, incluidas las operaciones discontinuadas, aumentaron un 3% según lo informado y un 2% según el tipo de cambio constante.



Las operaciones discontinuadas incluyen el negocio BioPharma Solutions (BPS) de Baxter, que fue adquirido por Advent International y Warburg Pincus y cerró al final del tercer trimestre. Consulte la siguiente sección de este comunicado de prensa para obtener información adicional.

Las ventas en EE. UU. de operaciones continuas en el tercer trimestre totalizaron aproximadamente \$1.77 billones, comparable con el desempeño del tercer trimestre de 2022. Las ventas en EE. UU. de operaciones discontinuadas ascendieron a \$79 millones. Las ventas en EE. UU. en conjunto también fueron comparables con las del año anterior. Las ventas internacionales de operaciones continuas en el tercer trimestre totalizaron aproximadamente \$1.94 billones, un aumento del 5% en términos reportados y del 3% a tipos de cambio constantes. Las ventas internacionales de operaciones discontinuadas totalizaron \$112 millones. Las ventas internacionales en conjunto aumentaron un 7% según lo informado y un 4% según tipo de cambio constante.

El desempeño de las ventas del tercer trimestre proveniente de operaciones continuas y en conjunto superó la guía previamente anunciada por Baxter, impulsado por el lanzamiento de nuevos productos en Farmacéuticos, la sólida demanda de Productos Médicos y Productos de Terapia y la mejora continua en la disponibilidad de productos en Sistemas y Tecnologías de Atención Médica. El desempeño de las ventas en Cuidado Renal fue mejor que las expectativas de la compañía, pero el crecimiento en el trimestre reflejó una comparación difícil debido en parte a ciertos artículos discretos que beneficiaron las ventas en el tercer trimestre de 2022, así como el impacto continuo de las menores ventas en mercados selectos fuera de los EE. UU.

Consulte los cronogramas adjuntos que acompañan a este comunicado de prensa para obtener detalles adicionales sobre el desempeño de las ventas en el trimestre, incluidos los desgloses por segmentos de Baxter.

Para el tercer trimestre, los ingresos netos totales atribuibles a Baxter fueron de \$2.51 billones, o \$4.93 por acción diluida. El EPS diluido total según los PCGA de EE. UU. incluye \$0.09 de operaciones continuas y \$4.83 de operaciones discontinuas. Estos resultados incluyen partidas especiales por un total de \$2.09 billones, principalmente relacionadas con la ganancia de Baxter por la venta de su negocio EPS, así como el impacto de la amortización de intangibles y los costos de optimización del negocio, entre otros factores. Sobre una base ajustada, los ingresos netos totales atribuibles a Baxter fueron de \$415 millones, u \$0.82 por acción diluida. El EPS diluido ajustado total incluye \$0.68 de operaciones continuas y \$0.14 de operaciones discontinuas. Las EPS diluidas ajustadas para el trimestre excedieron la guía

previamente anunciada por Baxter para el tercer trimestre de 2023, impulsada por un desempeño de ventas y eficiencias operativas mejores de lo esperado.

### **Desinversión de Soluciones BioPharma.**

Al final del tercer trimestre, Baxter [completó la venta](#) de su negocio BPS. Este hito sirve para optimizar aún más el enfoque estratégico de Baxter en línea con las iniciativas transformadoras descritas a principios de 2023. El negocio BPS fue adquirido por Advent International, un inversor global de capital privado, y Warburg Pincus, un inversor de crecimiento global, y ahora operará bajo el nombre de Simtra BioPharma Solutions. Según los términos del acuerdo definitivo, Baxter recibió ingresos totales de \$4.25 billones, sujetos a ajustes por partidas específicas. Después de dar efecto a esas partidas, Baxter recibió ingresos en efectivo de \$3.96 billones y reconoció una ganancia de \$2.89 billones, que se reporta dentro de operaciones discontinuadas. Los ingresos netos estimados después de impuestos de aproximadamente \$3.7 billones se están utilizando para el pago de la deuda, en consonancia con las prioridades de asignación de capital declaradas por la empresa.

### **Actualización Derivada del Cuidado Renal.**

Los preparativos de Baxter están avanzando para la escisión planificada de sus negocios de Terapias Crónicas (Diálisis Peritoneal, Hemodiálisis) y Terapias Agudas (colectivamente, el segmento de Cuidado Renal de Baxter) en una empresa independiente que cotiza en bolsa. Como entidad independiente, se espera que la nueva empresa se beneficie de un mayor enfoque y la capacidad de perseguir sus prioridades de inversión únicas, emergiendo mejor posicionada para acelerar el crecimiento y la innovación, y crear valor incremental para sus pacientes, médicos, inversores y otras partes interesadas. comunidades.

El modelo operativo y el diseño organizacional de la nueva compañía están a punto de finalizarse, y el progreso de la separación continúa en todos los canales legales, regulatorios, de cadena de suministro y muchos otros canales operativos clave. Actualmente, Baxter espera que la escisión de Cuidado Renal se produzca en julio de 2024 o antes, sujeto al cumplimiento de las condiciones habituales.

## Destacados Recientes<sup>2</sup>.

Baxter continúa avanzando en prioridades estratégicas clave en pro de su misión de salvar y sostener vidas. Entre los aspectos más destacados recientes, la empresa:

- Lanzó múltiples moléculas farmacéuticas inyectables, entre ellas: la premezcla antiinfecciosa de daptomicina y la premezcla antiviral de foscarnet, ambas en EE. UU.; y el antiinfeccioso vancomicina, en Australia. Estos lanzamientos complementan los del antiinfeccioso **ZOSYN** (piperacilina y tazobactam), el oncolítico bendamustina y el antihipertensivo norepinefrina a principios de este año. En conjunto, estos inyectables refuerzan el enfoque de Baxter en moléculas diferenciadas y amplían la cartera del segmento farmacéutico en áreas terapéuticas críticas.
- Anunció el lanzamiento de la [capacidad de captura de imágenes digitales](#) para exámenes oculares utilizando el actual Oftalmoscopio **Welch Allyn PanOptic Plus** de Baxter. El Sistema **iExaminer Pro** agrega la capacidad para que un médico conecte un dispositivo inteligente para capturar imágenes oculares para un examen más detallado. Cuando se utiliza con la aplicación **iExaminer Pro**, los médicos pueden guardar y compartir imágenes para realizar un seguimiento y establecer tendencias, e iniciar consultas más informadas con especialistas.
- Se lanzó **SpotConnect**, una aplicación de registros médicos electrónicos (EMR) para el dispositivo **Welch Allyn Spot Vision Screener**. **Spot Vision Screener** permite a los proveedores de atención médica detectar y tratar seis factores de riesgo de la visión en niños y **SpotConnect** ayuda a optimizar los flujos de trabajo clínicos a través de una conectividad EMR segura y que permite el acceso a los resultados de las pruebas de detección en todo el equipo de atención.

## Perspectivas Financieras para 2023

### **Para Todo el Año 2023**

La compañía espera ganancias ajustadas de las operaciones continuas, antes de elementos especiales, de \$2.57 a \$2.60 por acción.

La compañía espera un crecimiento de las ventas a partir de operaciones continuas del 1% al 2% según lo informado y aproximadamente el 2% en moneda constante.

---

<sup>2</sup> Consulte el enlace al comunicado de prensa original para obtener información adicional sobre el producto.



### **Para el Cuarto Trimestre de 2023**

La compañía espera ganancias ajustadas de las operaciones continuas, antes de elementos especiales, de \$0.85 a \$0.88 por acción.

Baxter espera un crecimiento de las ventas a partir de operaciones continuas del 1% al 2% según lo informado y aproximadamente el 1% en moneda constante.

### **Conferencia Telefónica sobre Resultados del Tercer Trimestre de 2023**

Se puede acceder en vivo a una transmisión web de la conferencia telefónica para inversionistas del tercer trimestre de 2023 de Baxter desde un enlace en el sitio web de la compañía en [www.baxter.com](http://www.baxter.com) a partir de las 7:30 a.m. CDT del 2 de noviembre de 2023. Consulte [www.baxter.com](http://www.baxter.com) para obtener más información sobre este y futuros eventos y webcasts para inversionistas.

---

---

### **Acerca de Baxter**

Cada día, millones de pacientes, cuidadores y proveedores de atención médica confían en la cartera líder de productos de diagnóstico, cuidados críticos, atención renal, nutrición, hospitalarios y quirúrgicos de Baxter utilizados en hogares de pacientes, hospitales, consultorios médicos y otros lugares de atención. Durante más de 90 años, hemos estado operando en la intersección crítica donde las innovaciones que salvan y sustentan vidas se encuentran con los proveedores de atención médica que lo hacen realidad. Con productos, soluciones de salud digital y terapias disponibles en más de 100 países, los empleados de Baxter en todo el mundo ahora están aprovechando el rico legado de avances médicos de la compañía para avanzar en la próxima generación de innovaciones transformadoras en el cuidado de la salud. Para obtener más información, visite [www.baxter.com](http://www.baxter.com) y síganos en [X/Twitter](#), [LinkedIn](#) y [Facebook](#).

### **Medidas Financieras No GAAP**

Las medidas financieras no GAAP pueden mejorar la comprensión de las operaciones de la empresa y pueden facilitar un análisis de esas operaciones, particularmente al evaluar el desempeño de un período a otro. La gerencia cree que las medidas financieras no GAAP, cuando se usan junto con los resultados presentados de acuerdo con los US GAAP y las conciliaciones de la compañía con las correspondientes medidas financieras US GAAP (que se incluyen en las tablas que acompañan a este comunicado), pueden mejorar la comprensión general del inversionista del desempeño financiero pasado de la empresa y las perspectivas para el futuro. En consecuencia, la administración utiliza estas medidas no GAAP internamente en la planificación financiera, para monitorear el desempeño de la unidad de negocios y, en algunos casos, con el fin de determinar la compensación de incentivos. Esta información debe considerarse además de, y no como sustituto, de la información preparada de acuerdo con los US GAAP.

Las tasas de crecimiento de las ventas netas en moneda constante son medidas financieras no GAAP que brindan información sobre el cambio porcentual en el crecimiento de las ventas netas como si los tipos de cambio de moneda extranjera hubieran permanecido constantes entre los períodos anterior y

actual.

Otras medidas financieras no GAAP incluidas en este comunicado y las tablas adjuntas (incluidas las tablas que proporcionan conciliaciones detalladas de la compañía con las correspondientes medidas financieras GAAP de EE. UU.) son: margen bruto ajustado, gastos de venta, generales y administrativos ajustados, investigación ajustada y gastos de desarrollo, otros ingresos operativos ajustados, neto, ingreso (pérdida) operativo ajustado, otros ingresos (gastos) ajustados, neto, ingreso ajustado de operaciones continuas antes de impuestos sobre la renta, gasto (beneficio) del impuesto sobre la renta ajustado, ingreso (pérdida) ajustado de operaciones continuas, ingresos ajustados de operaciones discontinuadas, neto de impuestos, ingresos (pérdidas) netos ajustados, ingresos (pérdidas) netos ajustados atribuibles a los accionistas de Baxter, ganancias por acción diluidas ajustadas de operaciones continuas, ganancias por acción diluidas ajustadas de operaciones discontinuadas y ganancias diluidas por acción. Esas medidas financieras no GAAP excluyen el impacto de elementos especiales. Para los trimestres y nueve meses finalizados el 30 de septiembre de 2023 y 2022, las partidas especiales para uno o más períodos incluyeron amortización de activos intangibles, partidas de optimización empresarial, partidas de adquisición e integración, costos relacionados con la separación, gastos relacionados con la regulación europea de dispositivos médicos, productos partidas relacionadas, una ganancia por reducción de pensiones, deterioros de inversiones no negociables, crédito mercantil y deterioros de activos de larga duración, una pérdida en un acuerdo de venta de productos, la reclasificación de pérdidas acumuladas por conversión a ganancias tras la liquidación sustancial de una subsidiaria, la ganancia en la venta del negocio de BPS y cuestiones tributarias. Estos elementos se excluyen porque son muy variables o inusuales y de un tamaño que puede afectar sustancialmente las operaciones reportadas de la empresa durante un período. Además, la amortización de activos intangibles se excluye como una partida especial para facilitar una evaluación del desempeño operativo actual y pasado y es consistente con la forma en que la administración y la junta directiva de la compañía evalúan el desempeño.

Este comunicado y las tablas adjuntas también incluyen el flujo de caja libre, una medida financiera no GAAP que Baxter define como flujo de caja operativo menos gastos de capital. La gerencia y la junta directiva de la compañía utilizan el flujo de efectivo libre para evaluar el efectivo generado por las actividades operativas de Baxter en cada período después de deducir su gasto de capital.

Este comunicado y las tablas adjuntas también incluyen pronósticos de algunas de las medidas no GAAP antes mencionadas con miras al futuro como parte de las perspectivas financieras de la compañía para los próximos períodos. Baxter calcula medidas financieras prospectivas no GAAP basadas en pronósticos que omiten ciertas cantidades que se incluirían en las medidas financieras GAAP. Por ejemplo, la guía de EPS diluida ajustada prospectiva excluye cargos o ganancias potenciales que se reflejarían como ajustes de ganancias no GAAP. Baxter proporciona una guía de EPS diluida ajustada a futuro porque cree que esta medida proporciona información útil por las razones señaladas anteriormente. Baxter no ha proporcionado conciliaciones de la guía de EPS ajustada a futuro con la guía de EPS GAAP a futuro porque la compañía no puede predecir con certeza razonable el impacto de los procedimientos legales, las acciones futuras de optimización del negocio, los costos relacionados con la separación, los costos relacionados con la integración, deterioro de activos y ganancias y pérdidas inusuales, y los montos relacionados no están disponibles sin esfuerzos irrazonables (como se especifica en la excepción proporcionada por el Artículo 10(e)(1)(i)(B) de la Regulación S-K). Además, Baxter cree que tales conciliaciones implicarían un grado de precisión y certeza que podría resultar confuso para los inversores. Dichos elementos podrían tener un impacto sustancial en las medidas GAAP de desempeño financiero.

### **Declaraciones Prospectivas**

*Este comunicado incluye declaraciones prospectivas sobre los resultados financieros de la compañía*

*(incluidas las perspectivas para el cuarto trimestre y todo el año 2023) y las actividades regulatorias y de desarrollo comercial. Estas declaraciones prospectivas se basan en suposiciones sobre muchos factores importantes, incluidos los siguientes, que podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de aquellos en las declaraciones prospectivas: la capacidad de la compañía para ejecutar y completar iniciativas estratégicas, enajenaciones de activos y otras transacciones, incluida la escisión propuesta del segmento de cuidado renal de la compañía y los planes de la compañía para simplificar su huella de fabricación, el momento de dichas transacciones, la capacidad de satisfacer las condiciones aplicables y los ingresos, contraprestaciones y beneficios esperados; no pronosticar con precisión o lograr el desempeño y los objetivos de mejora financiera a corto y largo plazo de la empresa (incluso con respecto a las acciones estratégicas de la empresa); la capacidad de la empresa para ejecutar sus planes de asignación de capital, incluidos los planes de pago de deuda de la empresa, el momento y el monto de los dividendos, las recompras de acciones y los ingresos por adquisiciones y la estructura de capital de la empresa pública que la empresa espera formar como resultado de la escisión propuesta (y la estructura de capital resultante para la empresa restante); el impacto de las condiciones económicas globales (incluidos, entre otras cosas, los niveles de inflación, las tasas de interés, la volatilidad de los mercados financieros, las crisis bancarias), el potencial de una recesión, las guerras en curso en Ucrania, Israel y Gaza y otros acontecimientos geopolíticos, las sanciones económicas relacionadas que se imponen a nivel mundial en respuesta a los conflictos y las posibles guerras comerciales y la expansión de dichos conflictos) y las continuas crisis de salud pública, pandemias y epidemias, como la pandemia de COVID-19, o la anticipación de cualquiera de las anteriores, en las operaciones de la empresa y en los empleados, clientes y proveedores de la empresa, incluidos los gobiernos extranjeros en los países en los que opera la empresa; rebajas de las calificaciones crediticias o perspectivas de calificación de la empresa, y el impacto relacionado en los costos de financiación y la liquidez de la empresa; riesgos de desarrollo de productos, incluido el desempeño clínico satisfactorio y la obtención y mantenimiento de las aprobaciones regulatorias requeridas (incluso como resultado de la evolución de los requisitos regulatorios o el retiro o reenvío de cualquier solicitud pendiente), la capacidad de fabricar a la escala adecuada y la imprevisibilidad general asociada con el ciclo de desarrollo de productos; problemas de calidad del producto o seguridad del paciente que conducen a retiradas de productos, retiros, retrasos en el lanzamiento, cartas de advertencia, prohibiciones de importación, sanciones, incautaciones, litigios o disminución de ventas, incluido el enfoque en la evaluación de carteras de productos para detectar la posible presencia o formación de nitrosaminas; acciones futuras (o faltas de actuación o retrasos en la actuación de) la FDA, la Agencia Europea de Medicamentos o cualquier otro organismo regulador o autoridad gubernamental (incluidos la SEC, el Departamento de Justicia, la Comisión Federal de Comercio, los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid o la Fiscal General de cualquier Estado) que podría retrasar, limitar o suspender el desarrollo, fabricación, venta o reembolso de productos o dar lugar a incautaciones, retiradas del mercado, medidas cautelares, sanciones monetarias o responsabilidades penales o civiles, incluido el levantamiento de las cartas de advertencia en las instalaciones de la empresa en Ahmedabad; demanda y aceptación del mercado, riesgos y presiones competitivas relacionadas con productos nuevos y existentes (incluidos los desafíos con la capacidad de la empresa para predecir con precisión las preferencias cambiantes de los consumidores y los gastos futuros, que han llevado y pueden continuar conduciendo a mayores niveles de inventario, y necesidades y avances en tecnología y el impacto resultante en los niveles de inventario de los clientes), y el impacto de esos productos en la calidad y las preocupaciones de seguridad del paciente; infracciones, incluso mediante ataques cibernéticos, fuga de datos, acceso no autorizado o robo, o fallas o vulnerabilidades en los sistemas o productos de tecnología de la información de la empresa; la continuidad, disponibilidad y precio de materias primas y componentes aceptables (y la capacidad de la empresa de traspasar algunos o todos estos costos a los clientes de la empresa a través de aumentos de precios recientes o de otra manera), y la continuidad relacionada de la fabricación y*



distribución de la empresa y aquellos de los proveedores de la empresa; incapacidad para crear capacidad de producción adicional de manera oportuna o la aparición de otras dificultades de fabricación, esterilización o suministro (incluso como resultado de desastres naturales, crisis de salud pública y epidemias/pandemias, acciones regulatorias o de otro tipo); la capacidad de la empresa para financiar y desarrollar nuevos productos o mejoras en términos comercialmente aceptables o en absoluto; pérdida de empleados clave, aparición de interrupciones laborales o incapacidad para identificar y reclutar nuevos empleados; fallos con respecto a los programas de calidad, cumplimiento o ética de la empresa; acciones futuras de terceros, incluidos terceros pagadores y los clientes y distribuidores de la compañía (incluidas organizaciones de compras grupales y redes de entrega integradas), el impacto de la reforma de salud y su implementación, suspensión, derogación, reemplazo, enmienda, modificación y otras acciones similares emprendidas por Estados Unidos o gobiernos extranjeros; el resultado de litigios pendientes o futuros, el impacto de los productos y precios competitivos, incluida la competencia genérica, la reimportación de medicamentos y las tecnologías disruptivas (incluidos avances farmacológicos como los antagonistas de SGLT2, los agonistas de GLP-1 y los antagonistas selectivos de los receptores de mineralocorticoides); políticas regulatorias, comerciales y fiscales globales (incluso con respecto al cambio climático y otras cuestiones de sostenibilidad); la capacidad de proteger o hacer cumplir la patente de propiedad o con licencia de la empresa u otros derechos de propiedad (incluidas marcas comerciales, derechos de autor, secretos comerciales y conocimientos técnicos) o patentes de terceros que impidan o restrinjan la fabricación, venta o uso de los productos afectados por parte de la empresa o tecnología; el impacto de cualquier plusvalía u otros deterioros de activos intangibles en los resultados operativos de la empresa; fluctuaciones en el tipo de cambio y las tasas de interés; cualquier cambio en la ley relativa a la tributación de la renta (ya sea con respecto a la reforma fiscal actual o futura); acciones de las autoridades tributarias en relación con auditorías tributarias en curso; y otros riesgos identificados en las presentaciones más recientes de Baxter en el Formulario 10-K y el Formulario 10-Q y otras presentaciones ante la SEC, todas las cuales están disponibles en el sitio web de Baxter. Baxter no se compromete a actualizar sus declaraciones prospectivas a menos que las leyes federales de valores exijan lo contrario.

Baxter, iExaminer Pro, PanOptic Plus, SpotConnect, Spot Vision Screener, Welch Allyn y Zosyn son marcas comerciales registradas de Baxter International Inc. o sus subsidiarias.

Cualquier otra marca comercial o marca de producto que aparezca aquí es propiedad de sus respectivos dueños.

#### **Contacto con los Medios**

Steve Brett, (224) 948-5353

[media@baxter.com](mailto:media@baxter.com)

#### **Contacto con los Medios en México**

Teresa Herrera

[teresa\\_laura\\_herrera@baxter.com](mailto:teresa_laura_herrera@baxter.com)

#### **Contacto con Inversores**

Clare Trachtman, (224) 948-3020