



Soluciones pensando en ti

Resultados 2009

25 de febrero de 2010

Aviso Legal

Este documento incluye información resumida y no pretende desglosar el detalle de las magnitudes económicas incluidas en el mismo. Los hechos y cifras contenidas no referidos a datos históricos son "estimaciones de futuro". Estas "estimaciones de futuro" están basadas en información actualmente disponible y en las mejores asunciones e hipótesis que la compañía cree razonables. Estas "estimaciones de futuro" incluyen riesgos e incertidumbres fuera del control de la compañía. En consecuencia, los resultados finales de estas "estimaciones de futuro" pueden diferir de modo significativo de la realidad. De modo expreso, la compañía renuncia a cualquier obligación de revisar o actualizar las "estimaciones de futuro" u objetivos contenidos en este documento para reflejar cualquier cambio en las hipótesis, eventos o circunstancias sobre los cuales están basados, a menos que sea explícitamente requerido por la ley aplicable.

Destacados 2009

Sentando las bases de crecimiento sostenible a largo plazo

Resultados sólidos, objetivos alcanzados, propuesta de dividendo €0,33*

Nuevos lanzamientos

- Tesavel[®] (sitagliptina) y Efficib[®] (sitagliptina + metformina).
- Astucor[®] (amlodipino + atorvastatina).

Desarrollo Corporativo

- OD LABA licenciado en USA.
- Licencia de linaclotida (Europa) y silodosina (España).

Optimización de activos

- Venta de 13 productos no estratégicos.
- Concentración capacidad productiva.

Avances del pipeline

- Registro de Sativex[®].
- Resultados positivos del primer estudio fase III de Eklira[®] dos veces al día.

Objetivos estratégicos

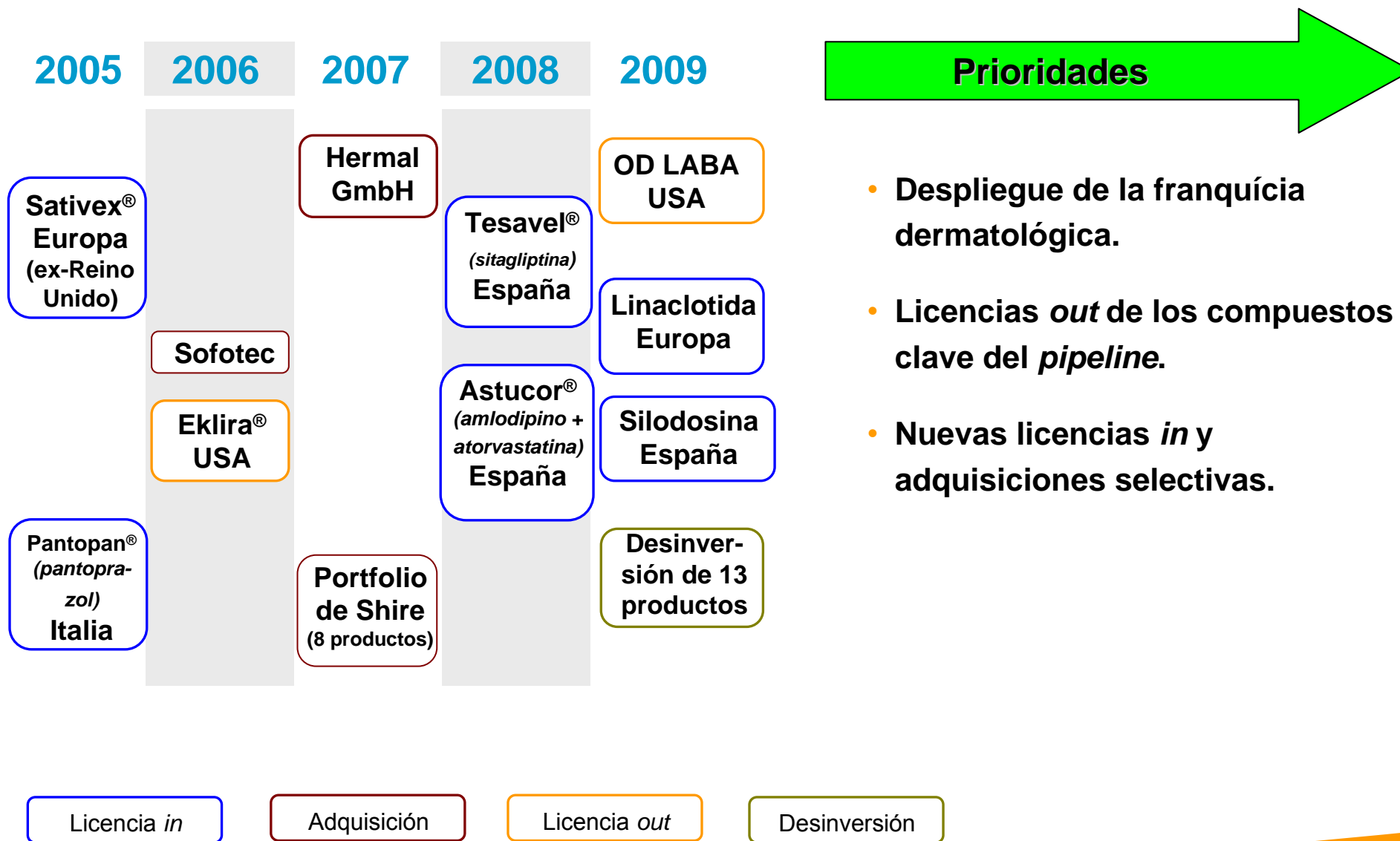
Consistencia y evolución positiva desde la OPV

(redondeado a millones de €)

	2007	2008	2009
Expansión Internacional	271,2	368,8	389,5
Ventas Internacionales			Ventas Int.
% sobre ventas	34%	41%	42%
Liderazgo en España	521,3	534,0	536,0
Ventas Nacionales			Ventas Nacionales
Cuota de mercado*	>5,4%	>5,4%	>5,4%
Fomentar I+D propia	122	139,3	121,0
Gastos I+D			Gastos I+D
Proyectos en fase clínica	8	11	13

* Fuente: IMS

Sólida trayectoria reforzando el negocio base



Finanzas 2009



Almirall

Soluciones pensando en ti

Destacados Resultados 2009

Objetivos financieros alcanzados, en línea con las previsiones

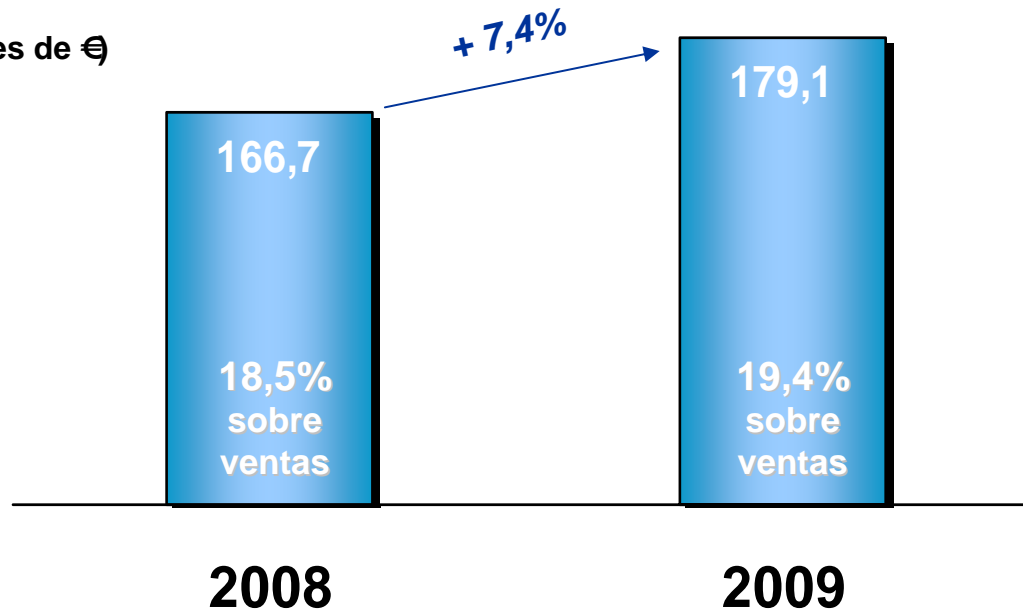
	PREVISIONES DE CRECIMIENTO	RESULTADOS	
Ventas Netas	Dígito simple bajo	+2,5%	✓
EBIT	Dígito simple medio	+7,4%	✓
EBITDA	Dígito simple medio	+6,0%	✓
Resultado Neto Normalizado	Dígito simple bajo	+2,0%	✓

- ✓ Deuda Neta reducida a 0,16 x EBITDA 2009
- ✓ Generación de Caja récord de Actividades Operativas: € 261,6 Mill. (+12,2%)

Evolución positiva del EBIT

Mejora debida al negocio internacional y a la gestión continua de costes

(redondeado a millones de €)



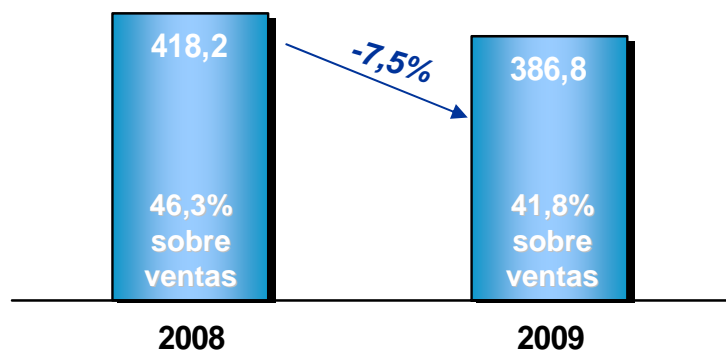
Destacados

- Fuerte crecimiento en las ventas internacionales (+5,6%).
- Esfuerzo continuo en la optimización de costes.

Evolución del gasto

(redondeado a millones de €)

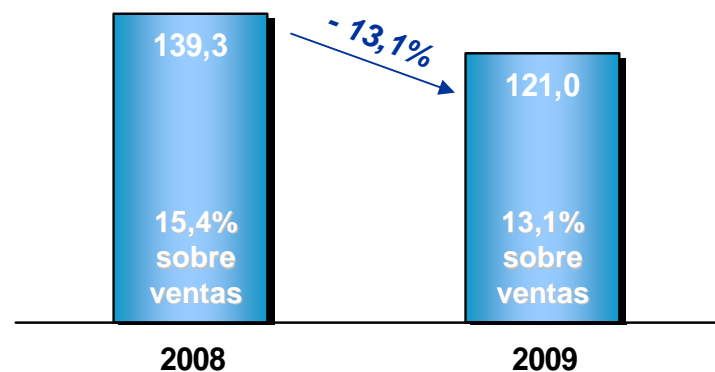
Gastos Generales y de Administración



Destacados

- Eficiencias en los gastos de marketing.
- Ajuste comercial a las necesidades del *portfolio* actual.

I+D



- Menor gasto de I+D debido a la asignación a 2008 de los estudios ACCLAIM.
- Los gastos de I+D aumentarán en 2010.

Cuenta de Resultados Funcional

(redondeado a millones de €)	2009	2008	% variación
Ventas Netas	925,5	902,8	2,5%
Margen Bruto	580,9	569,4	2,0%
% sobre ventas	62,8%	63,1%	
Otros ingresos	107,8	153,1	(29,6%)
I+D	(121,0)	(139,3)	(13,1%)
% sobre ventas	(13,1%)	(15,4%)	
Gastos Generales y de Administración	(386,8)	(418,2)	(7,5%)
% sobre ventas	(41,8%)	(46,3%)	
Otros gastos	(1,8)	1,6	<i>n.s.</i>
% sobre ventas	(0,2%)	0,2%	
EBIT	179,1	166,7	7,4%
% sobre ventas	19,4%	18,5%	
Amortizaciones	64,8	63,3	2,4%
% sobre ventas	7,0%	7,0%	
EBITDA	243,9	230,0	6,0%
% sobre ventas	26,4%	25,5%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	19,0	0,8	<i>n.s.</i>
Costes de reestructuración	(8,5)	0,0	<i>n.m.</i>
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	(1,0)	(5,1)	(80,4%)
Ingresos / (Gastos) financieros netos	(17,1)	(17,7)	(3,4%)
Impuesto sobre Sociedades	(20,0)	(8,6)	132,6%
Resultado Neto	151,5	136,1	11,3%
Resultado Neto Normalizado	145,3	142,5	2,0%
Beneficio por acción (€) ⁽¹⁾	0,91 €	0,82 €	
Beneficio Normalizado por acción (€) ⁽¹⁾	0,87 €	0,86 €	
Empleados a fin del periodo	3.125	3.344	(6,5%)

En línea con las previsiones e impulsadas por las ventas internacionales (+5,6%).

Menores gastos de desarrollo de Eklira® (asignación de los estudios ACCLAIM a 2008).

Racionalización de costes vinculados a gastos de marketing y de estructura comercial.

Avances relevantes en EBIT y EBITDA vinculados al fuerte crecimiento en ventas internacionales y gestión de costes.

En línea con las previsiones a pesar de una tasa fiscal efectiva mayor (debida a menor gasto en I+D).

⁽¹⁾ Número de acciones al final del periodo

Evolución positiva de resultados desde OPV

Mejora de resultados gracias a mayores ventas y a la gestión de costes

(redondeado a mill. de €)	OPV/OPS 2007	→	2009	
Ventas Netas	792,5		925,5	↑
Margen Bruto (% ventas)	61,2%		62,8%	↑
Gastos Generales y de Administración (% sobre ventas)	44,3%		41,8%	↓
EBIT (% sobre ventas)	16,9%		19,4%	↑
EBITDA (% sobre ventas)	21,5%		26,4%	↑

Balance sólido con potencial de endeudamiento

(redondeado a millones de €)	Diciembre 2009	% sobre el total	Diciembre 2008
Fondo de comercio	272,7	18,4%	273,5
Activos intangibles	352,8	23,8%	342,7
Inmovilizado material	169,1	11,4%	175,7
Activos financieros no corrientes	10,8	0,7%	3,9
Otros activos no corrientes	173,6	11,7%	165,3
Total Activos no corrientes	979,0	66,0%	961,1
Existencias	97,7	6,6%	112,5
Deudores comerciales	120,4	8,1%	107,9
Caja y Equivalentes	259,7	17,5%	186,1
Otros activos corrientes	26,2	1,8%	28,8
Total Activos corrientes	504,0	34,0%	435,3
Total Activos	1.483,0		1.396,4
Patrimonio Neto	751,0	50,6%	653,0
Deuda con entidades de crédito	265,7	17,9%	321,0
Pasivos no corrientes	228,4	15,4%	183,3
Pasivos corrientes	237,9	16,0%	239,1
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.483,0		1.396,4

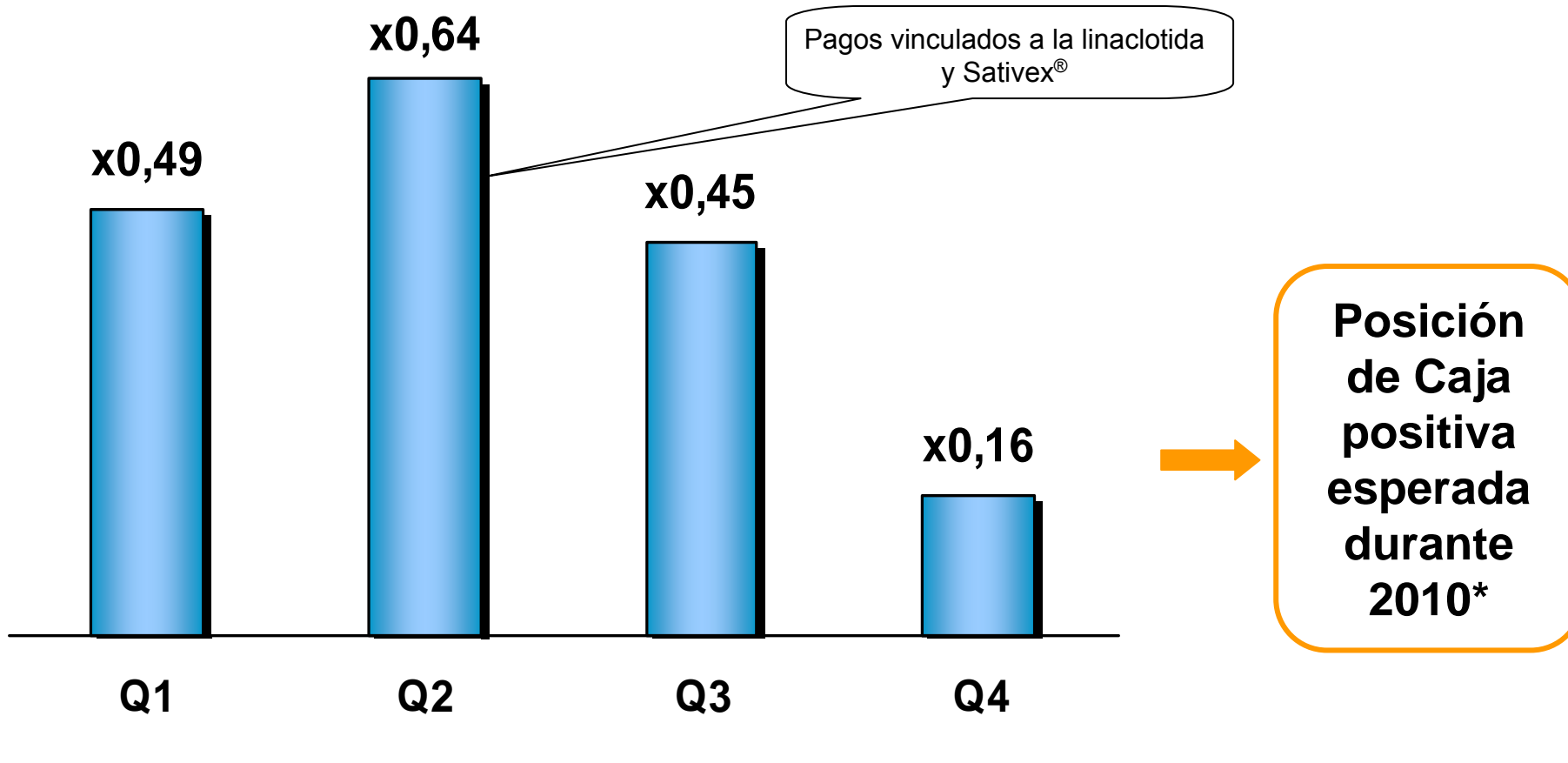
Incluye pagos por la lina-clotida y Sativex®

Aumento temporal vinculado a *one-offs* (desinversión de 13 productos y cobro inicial del OD LABA).

Cancelación de Deuda de € 60 Mill.

Incluye cobro inicial del OD LABA.

Evolución de la Deuda Neta en 2009



Deuda Neta vs EBITDA 2009

DEUDA NETA =
Deuda Financiera (€265,7 Mill.) – Caja y Equivalentes (€259,7 Mill.) + Obligaciones Prestaciones por Retiro (€34,1 Mill.)
€40,1 MM x 0,16 EBITDA 2009

Fuerte Generación de Caja

€ 261,6 Mill. de Generación de Caja de Actividades Operativas en 2009 (+12%)

(redondeado a millones de €)	2009	2008
Beneficio antes de Impuestos	171,5	144,7
Amortizaciones	64,8	63,3
Cambio de Capital Circulante	(18,8)	16,2
Otros Ajustes	44,1	8,9
Cash Flow de Actividades Operativas (I)	261,6	233,1
Ingresos Financieros	2,9	6,8
Inversiones	(77,6)	(24,0)
Desinversiones	19,4	2,9
Otros Flujos de Caja	0,1	0,0
Cash Flow de Actividades de Inversión (II)	(55,2)	(14,3)
Gastos Financieros	(19,8)	(25,1)
Distribución de dividendos	(52,5)	(52,5)
Incremento Deuda/ (disminución)	(55,3)	(145,2)
Otros Flujos de Caja	(5,2)	0,1
Cash Flow de Actividades Financieras	(132,8)	(222,7)
Cash Flow generado durante el período	73,6	(3,9)
Free Cash Flow (III) = (I) + (II)	206,4	218,8

Efecto de las adquisiciones de 2007

Reducción de stocks y aumento de Deudores Comerciales.

Incluye cobro inicial OD LABA y ajustes vinculados a la venta de 13 productos no estratégicos.

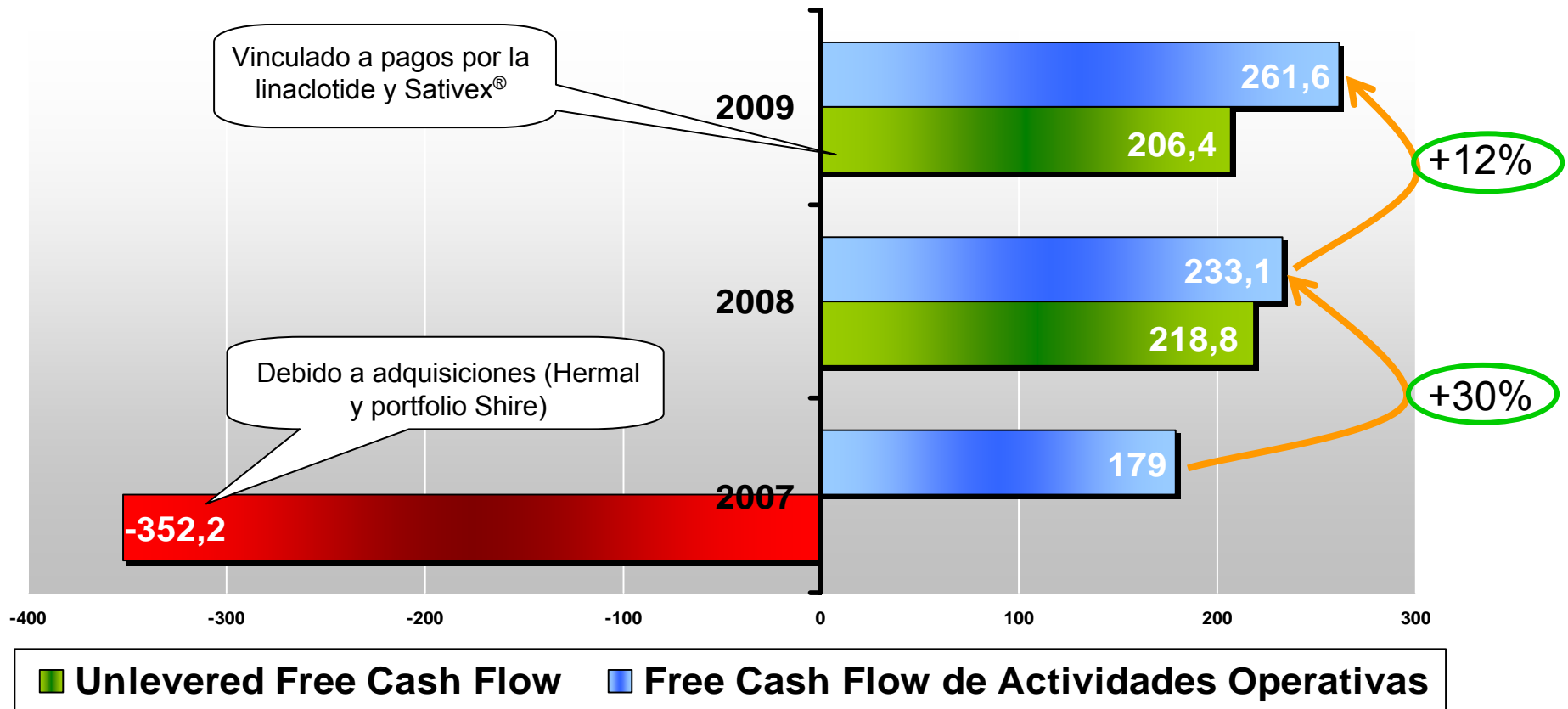
Pagos por la linaclotida y Sativex®.

Venta de 13 productos no estratégicos.

Incluye cancelación de Deuda por € 60 mill.

Sólida Generación de Caja

Importante incremento del Cash Flow de Actividades Operativas



Operaciones 2009



Soluciones pensando en ti

Destacados Operaciones 2009

- Incremento en ventas (+2,5%), liderado por internacional (+5,6%).
- Sólidos resultados de los 10 principales productos (+5,8%).
- Nuevos lanzamientos:
 - ✓ Tesavel® (*sitagliptina*).
 - ✓ Efficib® (*sitagliptina + metformina*).
 - ✓ Astucor® (*amlodipino + atorvastatina*).
- Eficiencias y optimización de activos:
 - ✓ Racionalización de la red de ventas.
 - ✓ Venta de 13 productos no estratégicos.
 - ✓ Concentración capacidad productiva.

Nuevos productos refuerzan el negocio base

Lanzamientos 2009

- Tesavel[®] (*sitagliptina*) para el control glicémico.
- Efficib[®] (*sitagliptina* + *metformina*) lanzado en un mismo comprimido.
- Astucor[®] (*amlodipino* + *atorvastatina*), reduce el riesgo de infarto de miocardio no mortal y enfermedad coronaria mortal.

Lanzamientos previstos 2010

- Silodyx[®] (*silodosina*) fue aprobado recientemente por la Comisión Europea para la hiperplasia benigna de próstata (HBP).
- Resultado regulatorio de Sativex[®] en España y Reino Unido esperado durante el 1er trimestre de 2010 (espasticidad en esclerosis múltiple). Podría contribuir a las ventas de 2010.
- Despliegue del *portfolio* dermatológico.

Gestión de costes y optimización de activos

Ajuste comercial al *portfolio* actual

- Racionalización de costes vinculada a ajustes comerciales (especialmente en España) y a la reducción de costes operativos.
- Eficiencias en los gastos de marketing acorde a la madurez del *portfolio*.

Racionalización de la capacidad productiva

- En marcha la concentración de la producción en dos plantas: Sant Andreu (España) y Reinbek (Alemania).
- Cierre de planta en Francia en 2009.

Ventas Netas por Negocio y Región Geográfica

Ventas Netas por Área Geográfica

(redondeado a millones de €)	2009	2008	% variación
España	536,0	534,0	0,4%
Europa y Oriente Medio	284,1	269,0	5,6%
América, África y Asia Pacífico	69,6	66,6	4,6%
Ventas Corporativas	35,7	33,1	7,7%
Total	925,5	902,8	2,5%

Ventas Netas por Canal de Distribución

(redondeado a millones de €)	2009	2008	% variación
Red Propia (España)	536,0	534,0	0,4%
Red Propia (Afiliadas)	282,8	275,1	2,8%
Comercialización licenciatarios	71,0	60,5	17,3%
Ventas Corporativas	35,7	33,1	7,7%
Total	925,5	902,8	2,5%

Destacados

- Las ventas internacionales (+5,6%) representan el 42% del total (34% en la OPV de 2007).
- Crecimiento internacional liderado por licenciatarios.

Ventas Netas de los 10 Productos Principales

(redondeado a millones de €)	2009	2008	% variación	% sobre ventas
Ebastel [®] y otros (<i>ebastina</i>)	114,4	100,7	13,7%	12,4%
Prevencor [®] (<i>atorvastatina</i>)	112,8	104,5	7,9%	12,2%
Esertia [®] (<i>escitalopram</i>)	65,4	55,6	17,8%	7,1%
Plusvent [®] (<i>salmeterol y fluticasona</i>)	60,1	59,7	0,6%	6,5%
Almogran [®] y otros (<i>almotriptán</i>)	51,8	44,0	17,7%	5,6%
Parapres [®] (<i>candesartán cilexetilo</i>)	44,0	40,2	9,6%	4,7%
Airtal [®] y otros (<i>aceclofenaco</i>)	43,1	50,0	-13,8%	4,6%
Opiren [®] (<i>lansoprazol</i>)	34,9	35,2	-1,0%	3,8%
Dobupal [®] (<i>venlafaxina</i>)	34,5	46,8	-26,3%	3,7%
Solaraze [®] (<i>diclofenaco sódico</i>)	24,3	16,8	44,3%	2,6%
Otros	340,2	349,4	-2,6%	36,7%
Total	925,5	902,8	2,5%	100%

€585M
+ 5,8%

€553M

Destacados

- Crecimiento del +5,8% en los 10 principales productos, liderado por Ebastel[®], Prevencor[®], Esertia[®], Almogran[®] y Solaraze[®]. Crecimiento de los Top 6: +10,7%.
- Solaraze[®] fue el producto dermatológico más vendido en Alemania.

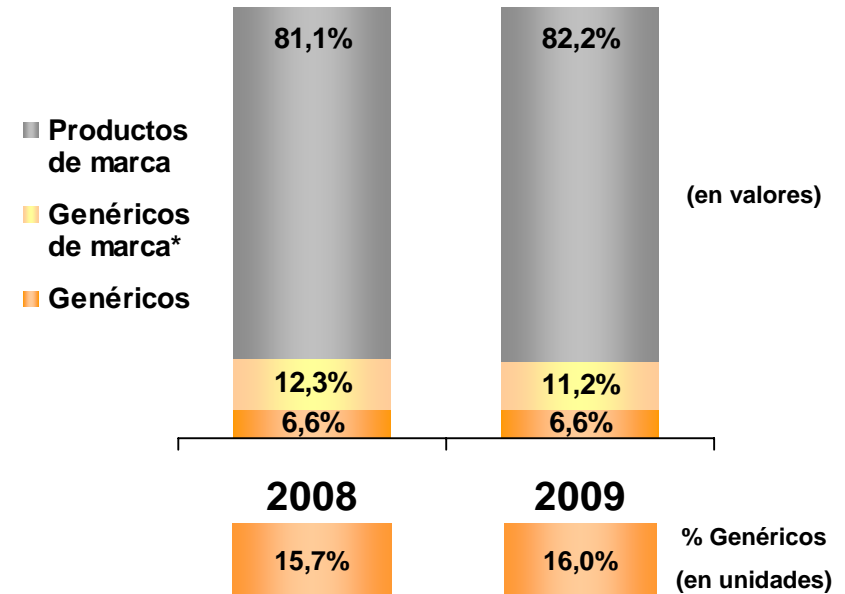
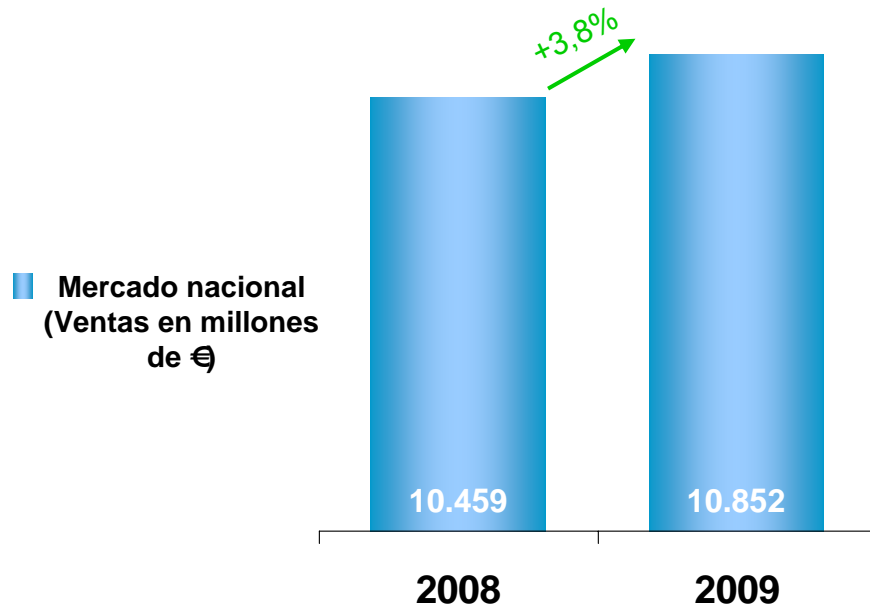
Ventas Netas por Área Terapéutica principal

(redondeado a millones de €)	2009	2008	% variación	% sobre ventas
Cardiovascular	188,3	176,4	6,8%	20,3%
Respiratoria	185,6	171,8	8,0%	20,0%
Sistema Nervioso Central	169,2	172,7	-2,1%	18,3%
Digestiva	145,1	139,7	3,9%	15,7%
Dermatología	115,1	102,8	11,9%	12,4%
Osteomuscular	71,9	82,1	-12,4%	7,8%
Urología	19,6	22,4	-12,6%	2,1%
Otras especialidades terapéuticas	30,7	34,9	-12,0%	3,3%
Total	925,5	902,8	2,5%	100%

Destacados

- En línea con el *pipeline*, Amirall continúa progresando en las áreas terapéuticas clave (Dermatología, Respiratoria y Digestiva).
- Evolución positiva en Cardiovascular, mientras que Sistema Nervioso Central y Osteomuscular pierden impulso según lo previsto.

Tendencias en el mercado farmacéutico español



* Productos de marca sujetos a precios de referencia

Destacados

- El mercado farmacéutico español continúa con tendencia alcista.
- El mercado de genéricos es limitado y estable (en valores y unidades).
- Acuerdo entre el Ministerio de Salud y Farmaindustria en el primer trimestre, por el cual el Gobierno se compromete a mantener un marco jurídico estable en el sector farmacéutico.

Factores que contribuirán a reforzar el negocio base

- Sólido catálogo de productos bien diversificado.
- Crecimiento del área dermatológica con nuevos lanzamientos.
- Recientes incorporaciones de productos al *portfolio* español (Tesavel[®], Efficib[®], Astucor[®], Silodyx[®]).
- Oportunidad de Sativex[®].
- Oportunidades del pipeline (Eklira[®], linaclotida).
- Nuevos acuerdos de Desarrollo Corporativo.

I+D 2009



Soluciones pensando en ti

Destacados I+D 2009 (I)

- Resultados positivos de un estudio de fase II de Eklira® dos veces al día (BID) vs. tiotropium y placebo.
- Resultados preliminares positivos del primer estudio fase III de Eklira® BID.
 - Resultados preliminares de la variable principal clínica y estadísticamente significativos. Excelente seguridad y tolerabilidad.
 - Resultados consistentes con el estudio comparativo de fase II.
- Dos estudios adicionales de fase III de Eklira® BID están en marcha. Los resultados se esperan entre finales de 2010 y principios de 2011.
- La solicitud de registro de Eklira® en USA y EU se prevé en 2011.

Destacados I+D 2009 (II)

- Registro de Sativex® para el tratamiento de la espasticidad en la esclerosis múltiple en Reino Unido y España.
- Resultados positivos de dos estudios pivotaes de fase III de linaclotida en pacientes con estreñimiento crónico.
- Resultados positivos del tercer estudio de fase IIa con el beta agonista de larga duración (OD LABA) LAS100977 en pacientes de asma. Inicio del programa de EPOC.
 - Un estudio de fase II de dosis múltiples en pacientes asmáticos demuestra una eficacia broncodilatadora de rápido inicio de acción y larga duración (24h).
 - Resultados de fase IIa se presentarán en el congreso ATS.

Pipeline con potencial significativo (I)

Respiratoria
 Autoinmune

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 25 de febrero de 2010)



BA = bromuro de aclidinio

* AR: artritis reumatoide / ** EM: esclerosis múltiple

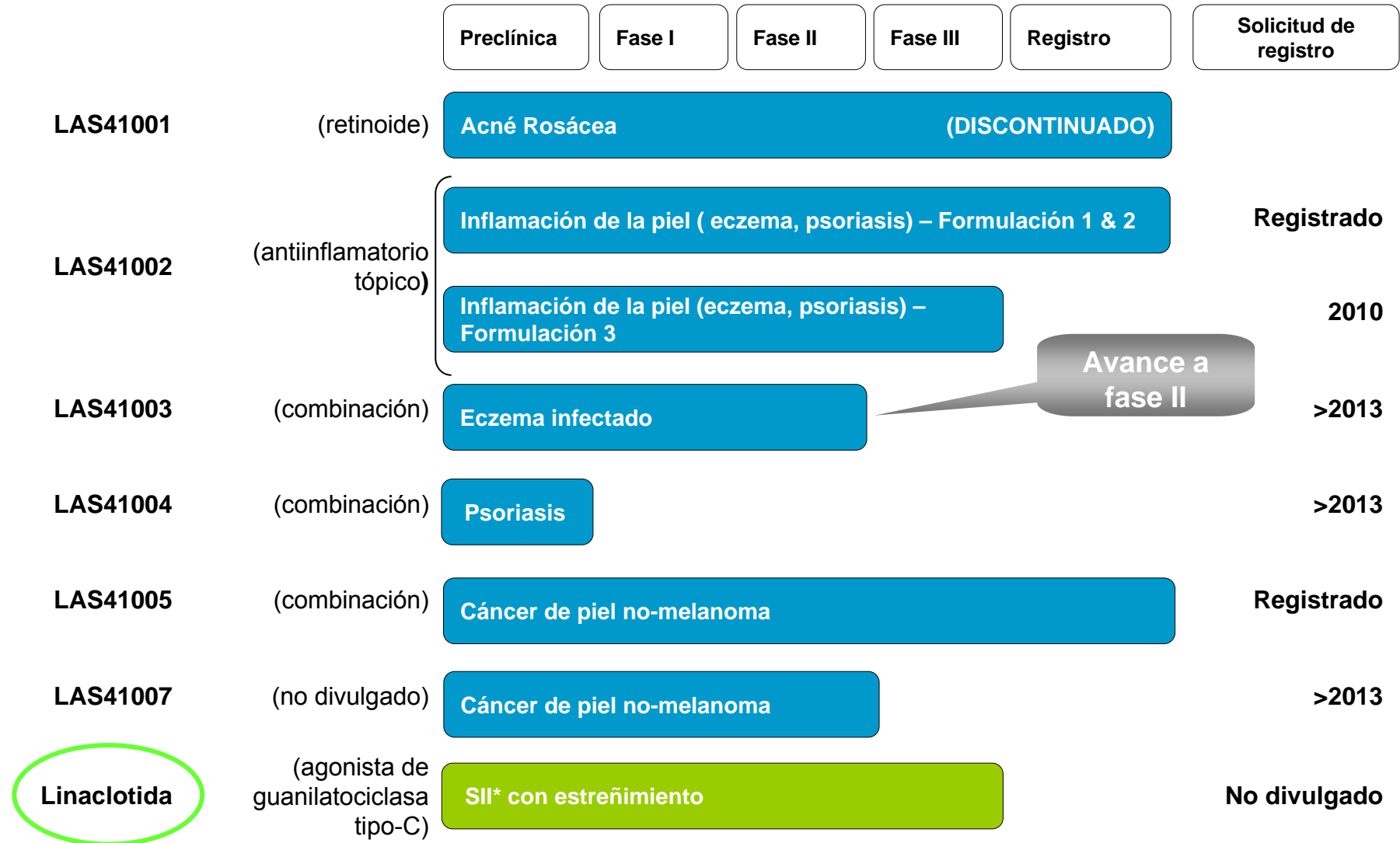
Acerca del *pipeline* dermatológico

- Expansión del *pipeline* dermatológico desde su adquisición en 2007.
 - Enfoque en necesidades no cubiertas en 4 áreas dermatológicas principales.
 - Tres proyectos registrados.
 - Tres proyectos en desarrollo clínico.
 - Al menos un proyecto iniciará fase III en 2010.
- Refuerzo del Centro de Excelencia Dermatológica en Alemania.
 - Incremento significativo del presupuesto asignado.
 - Inversiones relevantes en nuevos recursos técnicos y humanos.
 - Mayor visibilidad y opciones de licencias *out*.

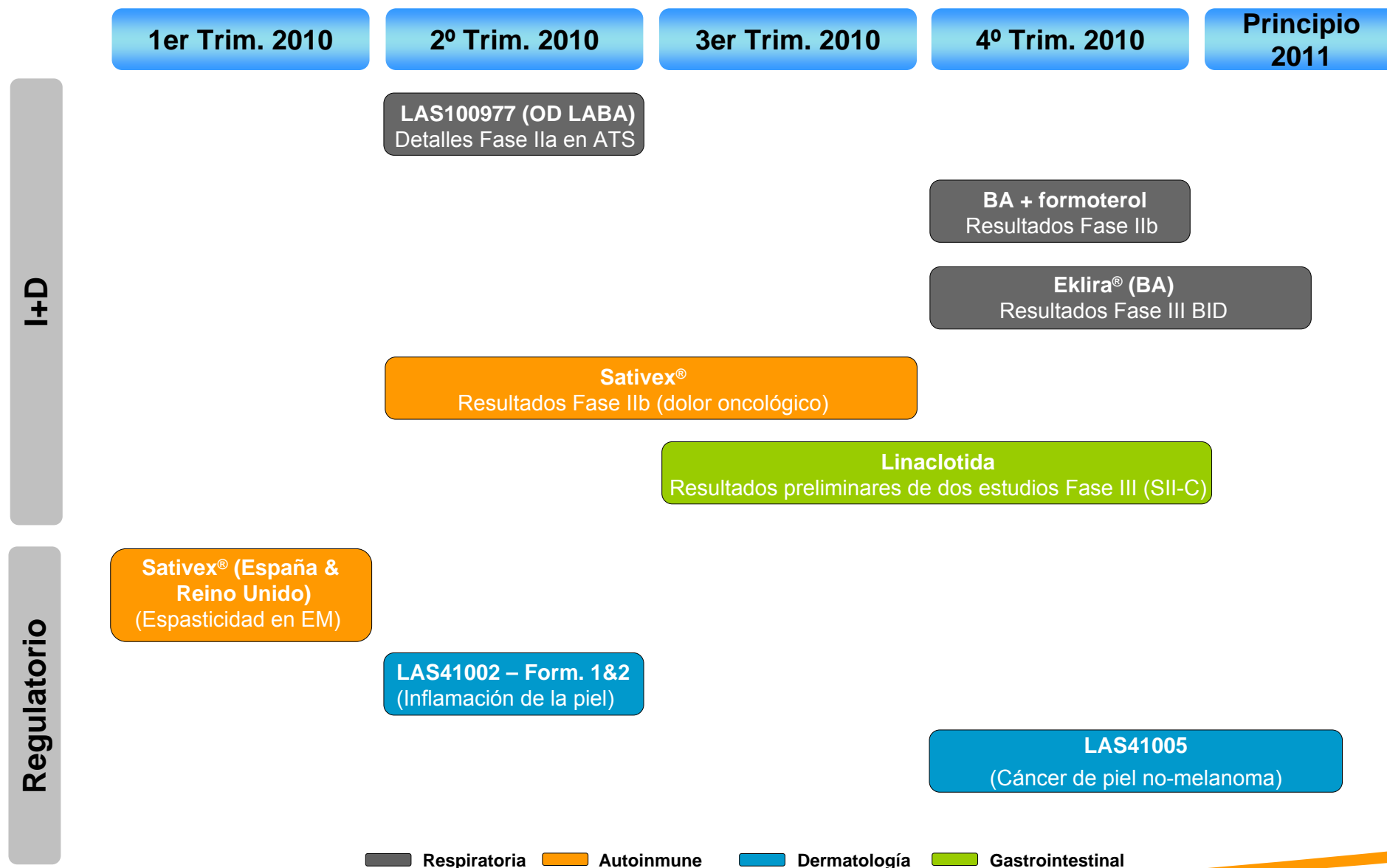
Pipeline con potencial significativo (II)

■ Dermatología
■ Gastrointestinal

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 25 de febrero de 2010)



Calendario de noticias I+D 2010



Estrategia y Perspectivas 2010



Soluciones pensando en ti

Estrategia y perspectivas para 2010

Perspectivas Financieras 2010

- Estabilidad en ventas a ligeramente decrecientes.
- Contención de costes (excepto los de I+D, que retomarán el crecimiento)
- Objetivo: mantener el resultado normalizado.

I+D 2010: potencial incremento del valor del *pipeline*

- Importante calendario de noticias de I+D (Eklira[®], Sativex[®], linaclotida).
- LAS100977 (OD LABA) en Fase IIb.

Desarrollo Corporativo 2010: *partnering* y *pipeline*

- *Partnering* de compuestos clave (Eklira[®] y LAS100977).
- Búsqueda de nuevas oportunidades de *license-in*.
- Evaluación selectiva de adquisiciones.

Para más información, contacten con:
Jordi Molina, Jefe de Relación con Inversores
Tel. +34 93 291 3087
jordi.molina@almirall.com

O visiten nuestra web: www.almirall.com



Soluciones pensando en ti