



Resultados 2008

27 Febrero 2009



Soluciones pensando en ti

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.

Dr. Jorge Gallardo

**Presidente y Consejero
Delegado**



Soluciones pensando en ti

2008: Un año de crecimiento para Almirall (I)

- Sólidos resultados financieros.
- Objetivos financieros anuales alcanzados.
- Resultados en línea con el *guidance* y el consenso de mercado:

- Ventas Netas: €902,8 MM (+13,9%)	} Total Ingresos €1,056 Bn (+15,1%)
- Otros Ingresos: €153,1 MM (+22,6%)	
- I+D: €139,3 MM (+14,1%)	
- EBITDA: €230,0 MM (+35,0%)	
- Resultado Neto: €136,1 MM (+3,8%)	
- BPA: €0,82 (+3,8%)	

- 38,6% Propuesta de dividendo a la Junta General en Mayo.

2008: Un año de crecimiento para Almirall (II)

- Sólida evolución de la cartera de productos, con creciente proporción de las ventas internacionales.
- Adquisiciones de 2007: plenamente integradas, sinergias conseguidas.
- Mayor presencia internacional (cuatro nuevas afiliadas).
- Dos importantes acuerdos de licencia: *sitagliptina* (de MSD) y *amlodipino + atorvastatina* (de Pfizer).
- *Pipeline* con potencial significativo progresando:
 - En los estudios de Fase III, el bromuro de aclidinio mostró mejoras en la función pulmonar y fue bien tolerado con un perfil riesgo beneficio deseable. Nuevos ensayos clínicos darán comienzo en 2009. Registro en EE.UU. previsto para el 4º Trimestre 2009-1º Trimestre 2010.
 - OD LABA progresando, con *newsflow* reciente.
 - Dos productos dermatológicos registrados en 4º Trimestre 2008.

Almirall desde Salida a Bolsa: consistencia con los objetivos estratégicos

■ Mantener el liderazgo en España:

- Ventas netas
- Plantilla¹
- Cuota de Mercado²

	2006	2007	2008
Ventas netas	517,1	521,3	534,0
Plantilla ¹	791	799	814
Cuota de Mercado ²	5,8%	5,6%	5.5%

■ Crecer internacionalmente:

- Ventas afiliadas
- Licenciarios / Ventas Corporativas
- Porcentaje sobre ventas
- N° afiliadas

Ventas afiliadas	161,0	186,4	275,1
Licenciarios / Ventas Corporativas	79,9	84,8	93,6
Porcentaje sobre ventas	31,8%	34,2%	40,8%
N° afiliadas	6	6	10

■ Fomentar la I+D propia:

- Gasto I+D
- Porcentaje sobre ventas

Gasto I+D	86,6	122,0	139,3
Porcentaje sobre ventas	11,5%	15,4%	15,4%

Nota:

1. Incluye sólo el Área Comercial España.
2. IMS Ventas Auditadas TAM Dic. 2006, 2007 y 2008.

Finanzas 2008

Eduardo Sanchiz
Director General Ejecutivo
Desarrollo Corporativo y Finanzas



Soluciones pensando en ti

Resumen Financiero 2008

Datos financieros básicos

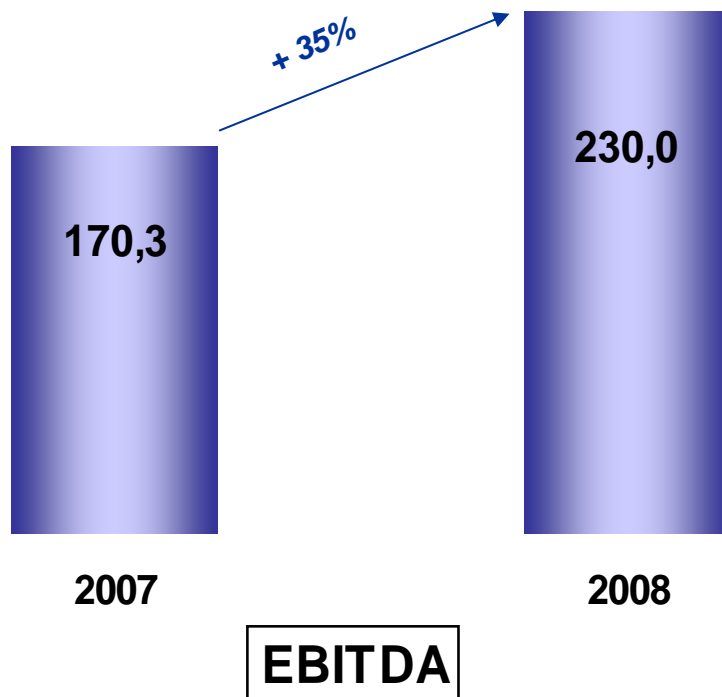
Ventas Netas: € 902,8 MM (+13,9%)	} Total Ingresos € 1,056 Bn (+15,1%)
Otros Ingresos: € 153,1 MM (+22,6%)	
Gasto I+D: € 139,3 MM (+14,1%)	
EBITDA: € 230,0 MM (+35,0%)	
Resultado Neto: € 136,1 MM (+3,8%)	
Resultado Neto Normalizado: € 142,5 MM (+5,8%)	
BPA: € 0,82 (+3,8%)	
Deuda Neta: 0,73 x EBITDA	

Ratios de inversión

DPA: aprox. € 0,316
Patrimonio Neto / Total Activos: 46,8%
ROE: 26,3%

Crecimiento del EBITDA vinculado al aumento de las ventas de los nuevos negocios, la contención de costes y OPEX, así como a la mejora en Otros Ingresos (contribuciones de *partners*)

(€ Millones)

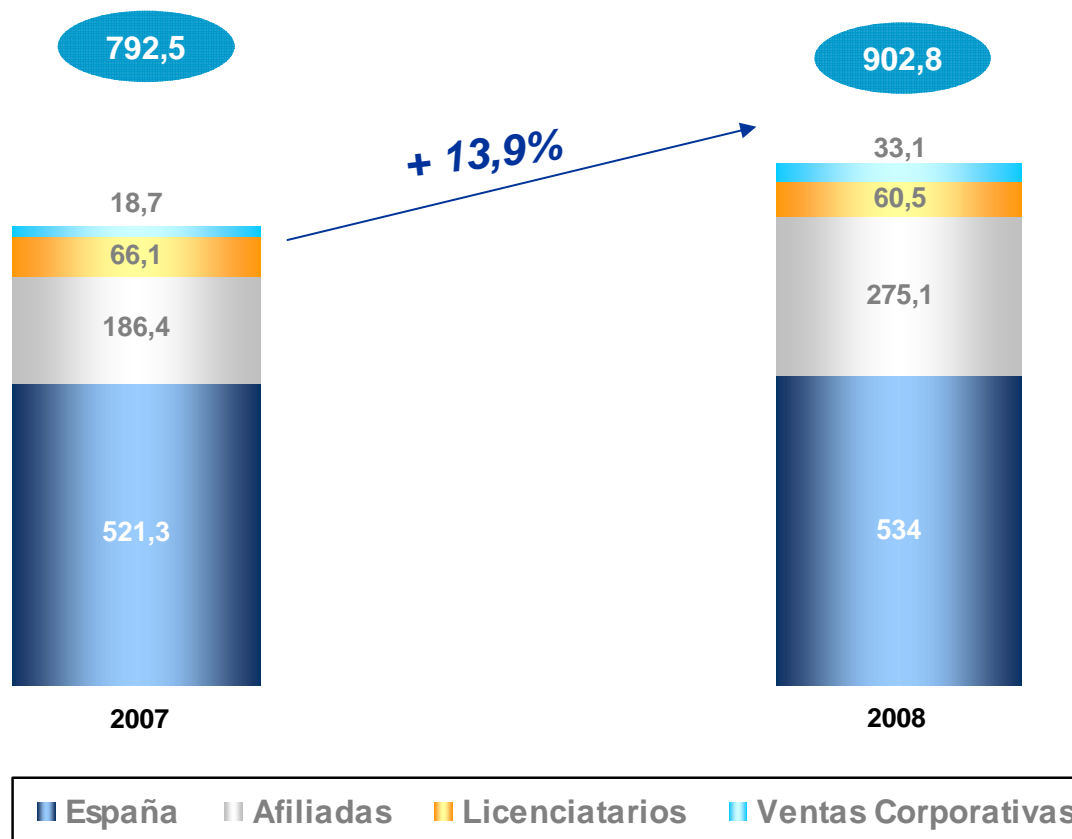


Mensajes Clave

- Fuerte crecimiento en afiliadas, crecimiento sostenido en España (crecimiento Ventas Totales 13,9%).
- Mejora en Margen Bruto (1,9pp en ventas).
- Incremento en I+D (+14%) refleja la progresión del *pipeline*.
- Crecimiento de Gastos Generales y de Administración vinculado a nuevas afiliadas y nuevos negocios.
- Mejora en Otros Ingresos debido a contribuciones a I+D y *milestones* de *partners* (+23%).
- Incremento de las Amortizaciones debido a las adquisiciones de 2007.

Fuerte crecimiento en afiliadas, crecimiento sostenido en España

(€ Millones)

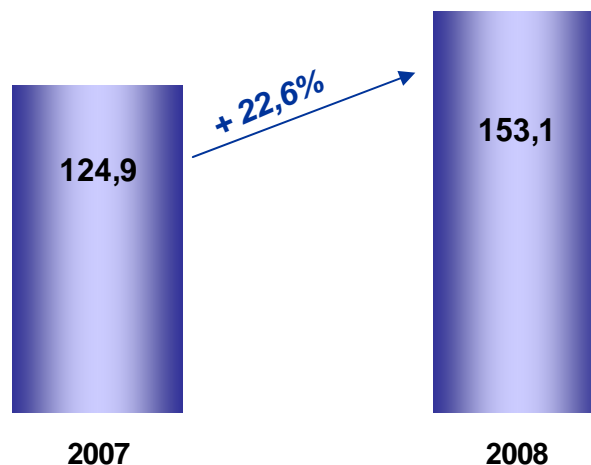


Mensajes Clave

- Fuerte crecimiento en afiliadas (+47,6%) vinculado a Alemania, Reino Unido y nuevos negocios, crecimiento sostenido en España (+2,4%).
- Erosión de precios en España inferior al 1% (aplicación de la Nueva Ley del Medicamento de 2007).
- Efecto muy limitado (menos del 1% sobre ventas) del tipo de cambio.

Mejora en Otros Ingresos vinculada a contribuciones a I+D y *milestones* de *partners*

(€ Millones)



Otros Ingresos

€Millones	2008	2007	% variación
Ingresos por acuerdos de co-promoción ⁽¹⁾	31,7	28,0	13,1%
Colaboración en promoción de productos	28,6	28,7	-0,1%
Ingresos por acuerdos de co-desarrollo / Otros	81,4	58,1	40,3%
Ingresos por ventas/cesión de derechos de comercialización de productos	2,5	1,1	130,5%
<i>Royalties</i>	2,1	1,5	38,2%
Subvenciones	3,4	1,5	131,3%
Otros	3,5	6,1	-43,1%
Total	153,1	124,9	22,6%

⁽¹⁾ Incluye importes acumulados de Sanofi- Aventis relacionados con Actonel, Fumaderm y márgenes de Reckitt Benckiser

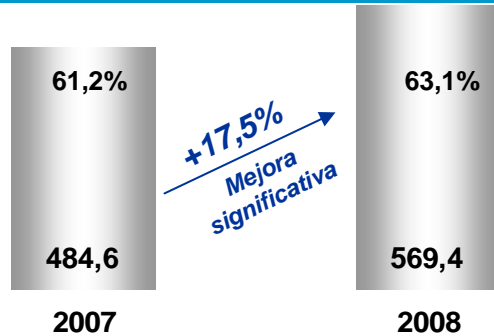
Mensajes Clave

- Las contribuciones al desarrollo han aumentado significativamente debido a la Fase III del bromuro de aclidinio (estudios ACCLAIM).
- Varios pagos vinculados a *milestones* del bromuro de aclidinio y al almotriptán (EE.UU.).

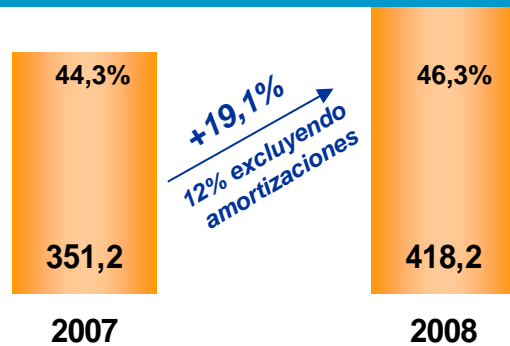
Evolución positiva del Margen Bruto y de los Gastos

(€ Millones)

Evolución Margen Bruto (Valor Absoluto y % sobre ventas)



Evolución Gastos Generales y de Administración (Valor Absoluto y % sobre ventas)



Evolución Gastos I+D (Valor Absoluto y % sobre ventas)



Mensajes Clave

Margen Bruto: Mejora significativa (1,9pp sobre ventas).

- Ahorro en costes varios (incluyendo importaciones de materia prima de Asia).
- También debido a un *product mix* favorable (nuevas afiliadas y nuevos productos).

Gastos Generales y de Administración: +12% (inferior al crecimiento en ventas) si se excluyen amortizaciones.

- Nuevas afiliadas creadas en 2008.
- Incremento de amortizaciones debido a las adquisiciones de 2007.

I+D: El incremento refleja la progresión del *pipeline*.

- Fase III de monoterapia de bromuro de aclidinio.
- Resto de cartera de proyectos en desarrollo progresando, incluida la cartera dermatológica.

Cuenta Resultados Funcional

Ventas Netas	902,8	792,5	13,9%
Margen Bruto	569,4	484,6	17,5%
% de ventas	63,1%	61,2%	
Otros Ingresos	153,1	124,9	22,6%
I+D	-139,3	-122,0	14,1%
% de ventas	-15,4%	-15,4%	
Gastos Generales y de			
Administración	-418,2	-351,2	19,1%
% de ventas	-46,3%	-44,3%	
Otros Gastos	1,6	-2,0	n.s.
% de ventas	0,2%	-0,3%	
EBIT	166,7	134,3	24,1%
% de ventas	18,5%	16,9%	
Amortizaciones	63,3	36,0	75,7%
% de ventas	7,0%	4,5%	
EBITDA	230,0	170,3	35,0%
% de ventas	25,5%	21,5%	
Venta de activos no corrientes / Otros	0,8	0,0	n.s.
Costes reestructuración	0,0	0,0	n.s.
Pérdidas por deterioro	-5,1	-10,2	n.s.
Ingresos financieros netos / (gastos)	-17,7	5,0	n.s.
Impuestos	-8,6	2,1	n.s.
Resultado Neto	136,1	131,2	3,8%
Resultado Neto Normalizado	142,5	134,6	5,8%
Beneficio por acción (€) ⁽¹⁾	0,82 €	0,79 €	
Beneficio Normalizado por acción (€) ⁽¹⁾	0,86 €	0,81 €	
Empleados a fin del periodo	3.344	3.357	-0,4%

Fuerte crecimiento en afiliadas, crecimiento sostenido en España.

Mejora significativa debida a un product mix favorable y al ahorro en costes varios.

+12% de Gastos Generales y de Administración (inferior al crecimiento en ventas) si se excluyen amortizaciones.

Crecimiento del EBITDA vinculado al aumento de las ventas de los nuevos negocios, la contención de costes y OPEX, así como a una mejora en Otros Ingresos (contribuciones de partners).

Mejora del BPA del 3,8%.

⁽¹⁾ Número de acciones al final del periodo

Almirall: Cuenta de Resultados con sólidos fundamentales

€MM	2006	2007	2008
Ventas Netas	758,0	792,5	902,8
Margen Bruto	62,6%	61,2%	63,1%
I+D	11,4%	15,4%	15,4%
Gastos Grales. y Admón. (sin amortización)	46,9%	42,2%	41,6%
EBITDA	19,0%	21,5%	25,5%

Sólido Balance con potencial de endeudamiento

Balance

€Millones	2008	% de BS	2007
Fondo de comercio	273,5	19,6%	274,3
Inmovilizado Inmaterial	342,7	24,5%	383,4
Inmovilizado Material	175,7	12,6%	179,3
Activos Financieros No Corrientes	3,9	0,3%	6,3
Otros Activos No Corrientes	165,3	11,8%	144,2
Total Activos No Corrientes	961,1	68,8%	987,5
Existencias	112,5	8,1%	112,8
Deudores Comerciales	107,9	7,7%	107,0
Caja y Equivalentes	186,1	13,3%	190,0
Otros Activos Corrientes	28,8	2,1%	41,8
Total Activos Corrientes	435,3	31,2%	451,6
Total Activos	1.396,4		1.439,1
Patrimonio Neto	653,0	46,8%	573,7
Deuda con Entidades de Crédito	321,0	23,0%	466,2
Otras Deudas No Corrientes	183,3	13,1%	187,4
Otros Pasivos	239,1	17,1%	211,8
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.396,4		1.439,1

Incremento en amortizaciones vinculado a los nuevos negocios (€ 29 MM).

Mensajes Clave

DEUDA NETA :

Deuda Financiera (€321 MM) – Caja y Equivalentes (€186,1 MM) + Obligaciones prestaciones por retiro (€32,9 MM) =

€167,8 MM

x 0,73 EBITDA 2008

+ Resultado Neto 2008 (€136 MM)
- Pago dividendo (€52,5MM)

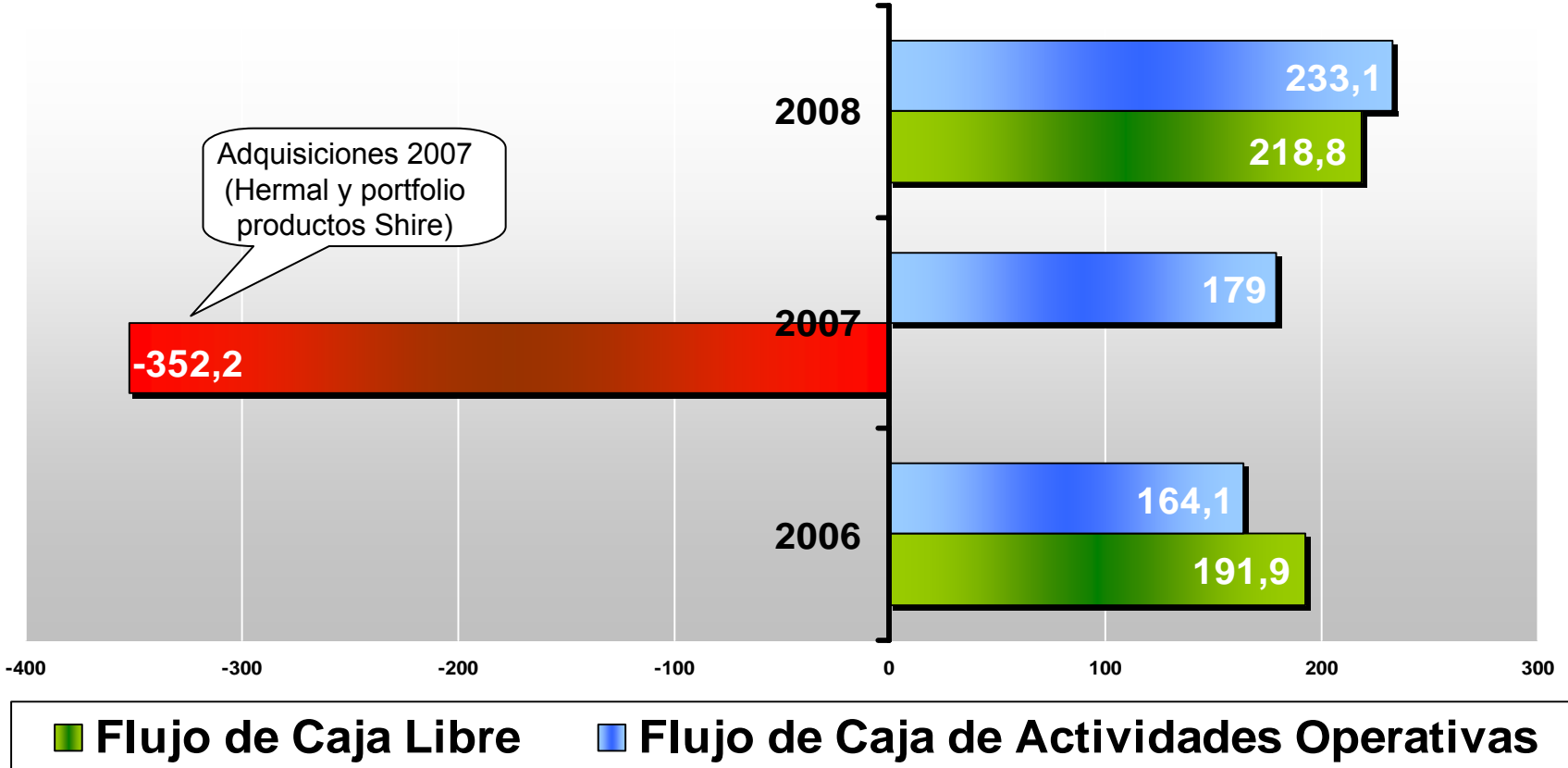
Reducción Deuda de
€145 MM

Fuerte Generación de Caja

€233,1 MM Generación de Caja de Actividades Operativas en 2008

€Millones	2008	2007	
Beneficio antes de Impuestos	144,7	129,2	<i>Efecto de las adquisiciones de 2007.</i>
Amortizaciones	63,3	36,0	<i>Mejora del Circulante vs. 2007.</i>
Cambio de Capital Circulante	16,2	-26,8	
Otros Ajustes	8,9	40,6	
Flujo de Caja de Actividades Operativas	233,1	179,0	<i>Gestión adecuada del CAPEX.</i>
Ingresos Financieros	6,8	21,3	
Inversiones	-24,0	-582,3	<i>Adquisición de Hermal.</i>
Desinversiones	2,9	108,9	<i>Venta de Activos Financieros.</i>
Variaciones del perímetro	0,0	-85,9	<i>Incluye la incorporación de activos tangibles e intangibles de Hermal.</i>
Otros Flujos de Caja	0,0	6,7	
Flujo de Caja de Actividades de Inversión	-14,3	-531,2	
Gastos Financieros	-25,1	-14,4	
Distribución de dividendos	-52,5	-420,0	
Aumento Capital / (disminución)	0,0	106,7	
Incremento Deuda / (disminución)	-145,2	460,4	<i>Cancelación de deuda.</i>
Otros Flujos de Caja	0,1	-12,0	
Flujo de Caja de Actividades Financieras	-222,7	120,7	
Flujo de Caja generado durante el periodo	-3,9	-231,5	
Flujo de Caja Libre	218,8	-352,2	

Sólida y consistente Generación de Caja



Operaciones 2008

Luciano Conde
Director General Ejecutivo
Operaciones



Soluciones pensando en ti

Resumen Operaciones 2008

- Incremento en Ventas (+13,9%) liderado por componente internacional (+36%).
- Ventas internacionales impulsadas por Alemania y Reino Unido.
- Sólida evolución de los 10 productos principales (+2,1%), liderada por Esertia, Parapres, Prevencor y Opiren.
- Adquisiciones de 2007 plenamente integradas, *rolling out* del *portfolio* dermatológico.
- Dos acuerdos significativos de licencia en España:
 - Tesavel® (*sitagliptina*) de MSD.
 - Astucor® (*amlodipino + atorvastatina*) de Pfizer.
- Cuatro nuevas afiliadas (Reino Unido, Austria, Suiza y Polonia).
- Mejoras en la eficiencia y optimización de activos:
 - Sinergias de las adquisiciones de 2007.
 - Enero 2009: desinversión de 13 productos.

Nuevos productos licenciados en 2008

Tesavel® (*sitagliptina*)

- Nuevo fármaco para el tratamiento de la diabetes tipo 2 que abre una nueva vía para el control de la glucemia.
- Acuerdo de co-marketing con Merck Sharp & Dohme (MSD), en virtud del cual MSD otorga a Almirall los derechos de comercialización de la *sitagliptina* para España.
- Producto lanzado en Diciembre 2008.
- En 2009 está previsto el lanzamiento de un nuevo producto con la combinación de *sitagliptina* más *metformina* en un mismo comprimido que Almirall también comercializará bajo la marca Efficib®.

Astucor® (*amlodipino + atorvastatina*)

- Nuevo fármaco que combina *amlodipino* y *atorvastatina*, reduce el riesgo de infarto de miocardio no mortal y enfermedad coronaria mortal en un 53% en pacientes hipertensos con elevado riesgo cardiovascular.
- Acuerdo de co-marketing con Pfizer, en virtud del cual Pfizer otorga a Almirall los derechos de comercialización en España.
- Producto lanzado en Enero 2009.

Ventas por Área Geográfica y por Negocio

Ventas Netas por Región Geográfica

€Millones	2008	2007	% Variación
España	534,0	521,3	2,4%
Europa y Oriente Medio	269,0	178,6	50,6%
América, África y Asia Pacífico	66,6	73,8	-9,8%
Ventas Corporativas	33,1	18,7	77,6%
Total	902,8	792,5	13,9%

Ventas Netas por Negocio

€Millones	2008	2007	% Variación
Red Propia (España)	534,0	521,3	2,4%
Red Propia (Afiliadas)	275,1	186,4	47,6%
Comercialización licenciatarios	60,5	66,1	-8,4%
Ventas Corporativas	33,1	18,7	77,6%
Total	902,8	792,5	13,9%

Mensajes Clave

- Incremento significativo de la contribución de ventas internacionales.
- Ventas internacionales impulsadas por Alemania y Reino Unido.
- Mejora de las Ventas Corporativas vinculadas a producción para terceros.

10 Productos Principales

Ventas Netas de los 10 Productos Principales

€Millones	2008	2007	% Variación	% sobre Ventas
Prevencor (<i>atorvastatina</i>)	104,8	92,8	12,9%	11,6%
<i>Ebastina</i>	100,7	100,4	0,2%	11,1%
Plusvent (<i>salmeterol + fluticasona</i>)	59,7	63,0	-5,3%	6,6%
Esertia (<i>escitalopram</i>)	55,6	47,3	17,4%	6,1%
<i>Aceclofenaco</i>	50,0	52,7	-5,2%	5,5%
Dobupal (<i>venlafaxina</i>)	46,8	51,1	-8,4%	5,2%
<i>Almotriptán</i>	44,0	47,4	-7,2%	4,9%
Parapres (<i>candesartan cilexetile</i>)	40,2	35,5	13,3%	4,4%
Opiren (<i>lansoprazol</i>)	35,2	32,6	7,9%	3,9%
Almax (<i>almagato</i>)	24,1	25,9	-6,8%	2,7%
Otros	341,8	243,7	40,3%	37,8%
Total	902,8	792,5	13,9%	100%

€561M
+ 2,1%

€549M

Mensajes Clave

- +2,1% de crecimiento sostenido en los 10 productos principales, liderado por Esertia, Parapres, Prevencor y Opiren.
- Cartera de productos bien diversificado: limitada exposición a un único fármaco.

Ventas por Área Terapéutica

Ventas Netas por Área Terapéutica

€Millones	2008	2007	% Variación	% sobre Ventas
Cardiovascular	176,4	162,0	8,9%	19,5%
Sistema Nervioso Central	172,7	172,6	0,1%	19,1%
Respiratoria	171,8	176,2	-2,5%	19,0%
Digestiva	139,7	128,4	8,8%	15,5%
Dermatología	102,8	29,3	250,9%	11,4%
Osteomuscular	82,1	78,3	4,8%	9,1%
Urología	22,4	22,0	1,7%	2,5%
Otros	34,9	23,6	44,1%	3,8%
Total	902,8	792,5	13,9%	100%

Mensajes Clave

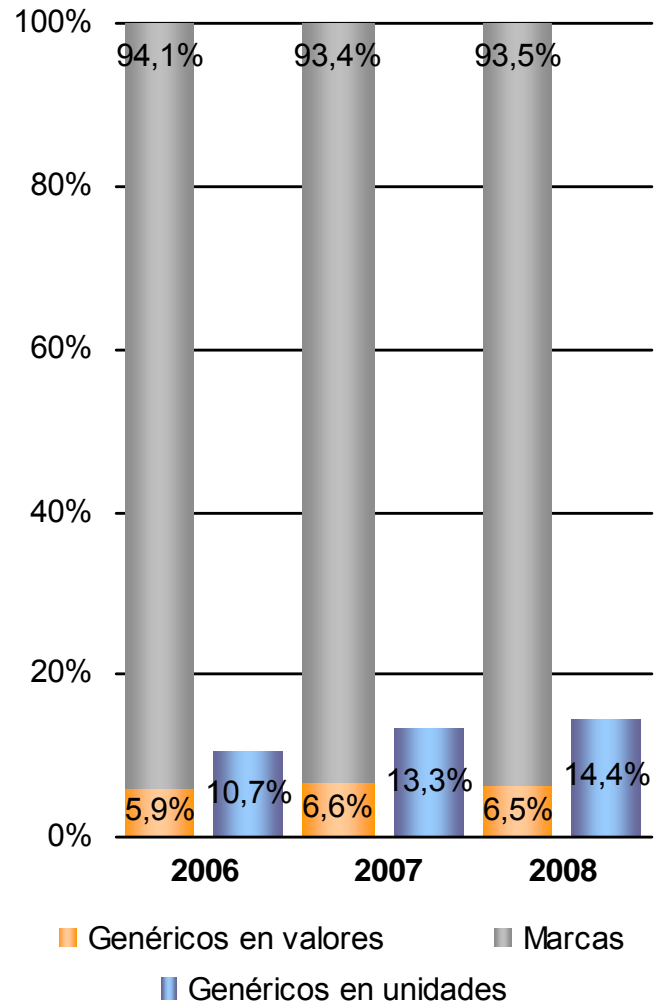
- Incremento en las ventas de dermatología por la incorporación de nuevos productos.
- Menores ventas del área respiratoria debido a factores estacionales (*salmeterol+fluticasona*).
- Composición estable de las ventas en el resto de áreas terapéuticas.

Factores que contribuirán al mantenimiento del negocio base hasta 2011-12

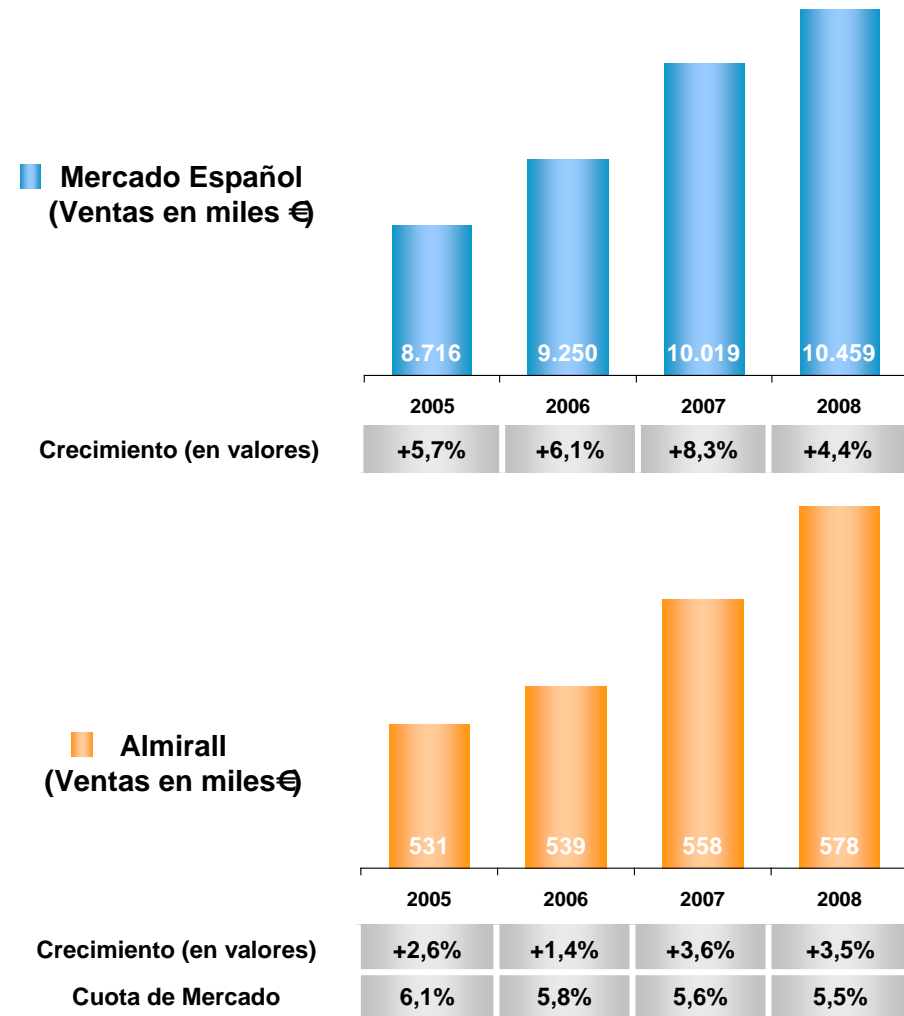
- ✓ Sólida cartera de productos de marca, patentada y bien diversificada.
- ✓ Incremento de ventas de un dígito porcentual esperado en 2009 y 2010 (excluyendo proyectos de Desarrollo Corporativo).
- ✓ Incremento del área dermatológica contribuye en la estabilidad en la evolución de las ventas.
- ✓ Limitada exposición a la erosión precio/volumen en España hasta 2011/12.
- ✓ Estable y lenta penetración de productos genéricos en el mercado español.
- ✓ *Roll out* del catálogo y *pipeline* dermatológicos.
- ✓ Oportunidad de Sativex.

Tendencias del mercado farmacéutico español

Evolución Mercado Genéricos



Tendencias de Mercado



I+D 2009

Dr Per Olof Andersson
Director General Ejecutivo I+D



Soluciones pensando en ti

I+D (I)

Monoterapia del bromuro de aclidinio

- En los estudios de Fase III, el bromuro de aclidinio mostró mejoras en la función pulmonar y fue bien tolerado con un perfil riesgo beneficio deseable.
 - Consultas regulatorias en marcha en Europa.
 - Reunión con la FDA prevista para Marzo 2009.
- } Posterior actualización al mercado.
- Nuevo programa clínico pendiente de inicio tras consultas regulatorias:
 - Varios ensayos clínicos se iniciarán en 2º y 3er. Trimestre'09.
 - Se incluirá un *head-to-head* con *tiotropium*.
 - Publicaciones/presentaciones en los Congresos ATS (Mayo 2009) y ERS (Septiembre 2009).

I+D (II)

Bromuro de aclidinio + formoterol

- Programa Fase IIb en marcha:
 - Los resultados hasta la fecha confirman el efecto aditivo de los dos componentes de la combinación.
 - Nuevos estudios se iniciarán de modo inmediato.

Bromuro de aclidinio + ICS

- Mayor definición de este programa tras consultas regulatorias del programa de monoterapia.

I+D (III)

OD LABA

- LAS100977 progresando muy satisfactoriamente:
 - Dos estudios Fase IIa en asma completados con excelentes resultados:
 - Resultados de dosis múltiple confirman el perfil de eficacia y seguridad observados en el estudio de dosis única.
 - Un estudio en marcha, resultados en Marzo/Abril 2009.
 - Objetivo de presentar datos en el Congreso ATS de 2010.
 - Primer estudio con el inhalador Genuair® previsto para 2º-3er Trimestre 2009.
 - Conversaciones de *license out* en marcha.
- LAS186368
 - Estudios preclínicos completados.
 - Programa en *stand by* debido a la excelente evolución del LAS100977.

I+D (IV)

Resto del *Pipeline*

- LAS186323 (Inhibidor DHODH AR/EM) progresando adecuadamente:
 - Dosis única FIM completada con tolerabilidad.
 - *Backup* (LAS187247) en fase preclínica.
 - Opciones de licencia bajo evaluación.
- Dermatología:
 - LAS41001, retinoide para acné rosácea registrado.
 - Una formulación de LAS41002 registrada, una segunda será registrada en Marzo 2009.
 - Una tercera formulación de LAS41002 en Fase II, registro esperado en 2010.
 - LAS41005, registro esperado para 4º Trimestre 2009.

Pipeline con potencial significativo

- Auto-inmune
- Respiratoria
- Dermatología

Situación del *pipeline* (la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 27 Febrero'09)





Soluciones pensando en ti

Objetivos y *Guidance* 2009

I+D: Perspectivas 2009

Newsflow

Bromuro de aclidinio

- Marzo / Abril 2009 – Reunión con la FDA.
- Mayo 2009 – Congreso ATS – Mayores detalles sobre los datos de Fase III del bromuro de aclidinio.
- Sep. 2009 – Congreso ERS – Mayores detalles sobre los datos de Fase III del bromuro de aclidinio.
- Durante 2009, se anunciará el inicio de diversos ensayos clínicos con el bromuro de aclidinio (incluyendo un *head-to-head* con *tiotropium*).

Resto del *Pipeline*

- Marzo 2009 – Datos de Fase III de Sativex disponibles (espasticidad).
- Marzo/Abril 2009 – Nuevos resultados de un ensayo con el LAS100977 (OD LABA).
- 2009 – Registro del LAS41005, una combinación para cáncer de piel (no-melanoma).

Finanzas: Perspectivas 2009

Guidance financiero

- Perspectivas de la Cuenta de Resultados para 2009:
 - Esperado crecimiento de un dígito porcentual en Ventas, EBITDA y Resultado Neto Normalizado.
 - Mantenimiento de la política de distribución de dividendos en un 35-40% (a menos que la disciplina financiera y/o las necesidades del negocio requieran lo contrario).

Desarrollo Corporativo: Perspectivas 2009

Prioridades para 2009

- *Partnering* para el bromuro de acidinio en geografías clave.
- *Partnering* para el OD LABA (LAS100977).
- Búsqueda de nuevas oportunidades de *license-in*.
- Evaluación selectiva de adquisiciones.

Almirall – Fuentes de creación de valor y objetivos estratégicos

Posición estratégica

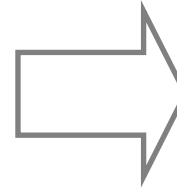
- Compañía orientada a la I+D, enfocada a la innovación.
- 1ª farmacéutica española, 1ª farmacéutica dermatológica en Alemania y 7ª en Europa.
- Cartera de productos diversificada con limitada exposición a erosión precio/volumen en España hasta 2011/12.

Ejes de crecimiento

- Cartera de productos en desarrollo más amplia de la historia de la compañía.
- *Roll out* de cartera de productos dermatológicos, *pipeline* dermatológico en desarrollo.
- Potenciales oportunidades de valor con Genuair®

Capacidades / Oportunidades

- Capacidades en I+D para áreas terapéuticas respiratoria, auto-inmune y dermatológica.
- Presencia en geografías clave de Europa.
- Fuerte generación de Caja y sólido balance.



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

- ✓ Fomentar I+D propia
- ✓ Crecer internacionalmente
- ✓ Mantener el liderazgo en España

Acerca de Almirall



Soluciones pensando en ti

Almirall – Crecimiento, innovación y sólidos fundamentales

Perfil corporativo y datos fundamentales

Sede Central



Centro de I+D



- **Compañía basada en la I+D en crecimiento, pública desde 2007**
 - Fundada en 1943. Sede Central en Barcelona (España). Aprox. 3.400 colaboradores a escala global.
 - 1ª farmacéutica española, 1ª farmacéutica dermatológica en Alemania y 7ª en Europa.
 - Cartera de productos de marca, patentada y bien diversificada.
- **Una compañía integrada con un sólido negocio internacional en expansión**
 - Afiliadas en 11 países, productos propios presentes en más de 70 países.
 - *Partnerships* de reconocido prestigio (Pfizer, GSK, J&J, Forest, Dainippon, Takeda, Nycomed).
 - Capacidad productiva integrada.
 - Cuatro nuevas afiliadas y dos acuerdos de co-marketing (sitagliptina y amlodipino+atorvastatina) en 2008.
- **Estrategia de I+D que equilibra riesgo y retorno**
 - 40 años de experiencia en I+D, aprobaciones obtenidas para productos propios en EE.UU., Reino Unido y Japón en los últimos 20 años.
 - Oportunidad de negocio significativa con la franquicia del bromuro de acildinio y el OD LABA.
 - Foco terapéutico: áreas respiratoria (Asma y EPOC), auto-inmune (AR, EM) y dermatología.
- **Sólida trayectoria financiera**
 - Ingresos Totales € 1,056 Bn (+15,1%), Ventas Netas € 902,8 MM (+13,9%), EBITDA € 230 MM (+35%) y Free Cash Flow € 218,8 MM en 2008.
 - Deuda Neta x 0,73 EBITDA a 31 Dic. 2008 – Capacidad de crecimiento no-orgánico.
 - Política de dividendos: 35-40% (a menos que la disciplina financiera o las necesidades del negocio requieran lo contrario).

Almirall como *investment case*

Sólidos fundamentales de negocio enfocados en la creación de valor a largo plazo

Combinación de un negocio bien posicionado... ...con un pipeline de potencial significativo

- Cartera de productos de marca, patentada y bien diversificada.
- Liderazgo en España.
- Fuerte generación de caja y sólido balance.

- Cartera de productos en desarrollo más extensa de la historia de la compañía.
- Oportunidad de negocio significativa con la franquicia del bromuro de aclidinio y el OD LABA.
- Potenciales oportunidades de valor con Genuair®.

...complementado con una probada actividad de Desarrollo Corporativo

Experiencia demostrada en Desarrollo Corporativo: adquisición de Sofotec (2006), asociación con Forest para bromuro de aclidinio (2006), adquisiciones de la compañía dermatológica alemana Hermal y cartera de productos de la compañía británica Shire (2007), acuerdos de co-marketing para la sitagliptina y el amlodipino+atorvastatina (2008).

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