



# 3T 2014

## Resultados Financieros y Business Update

*10 de Noviembre de 2014*

# Exoneración de Responsabilidad

Este documento ha sido preparado por Almirall, S.A. (la “Compañía”) exclusivamente para su uso durante la presentación. Este documento incluye información resumida y no pretende ser exhaustivo. La divulgación, difusión o uso de este documento, en cualquier forma o por cualquier causa, sin la autorización previa, expresa y por escrito de la Compañía está prohibida. Cualquier información en este documento sobre el precio al cual han sido comprados o vendidos los valores emitidos por la Compañía en el pasado, o sobre el rendimiento de dichos valores, no puede tomarse como base para interpretar su comportamiento futuro.

Este documento contiene informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre la Compañía, basadas exclusivamente en estimaciones realizadas por la propia Compañía obtenidas a partir de asunciones que la Compañía considera razonables, así como en fuentes que la Compañía considera fiables. Estas informaciones y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, la Compañía no otorga garantía alguna sobre su precisión, plenitud o corrección y, en consecuencia, ninguna decisión o actuación debe depender de ellas.

Algunas declaraciones contenidas en este documento, que no son hechos históricos, son declaraciones sobre proyecciones de futuro. Estas declaraciones sobre proyecciones de futuro se basan en expectativas actuales de la Compañía y en proyecciones acerca de eventos o situaciones futuras que, como tales, están sometidos a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de predecir y están fuera del ámbito de control de la Compañía. Siendo ello así, la Compañía advierte de que los resultados reales pueden diferir significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones sobre proyecciones de futuro. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, la Compañía no asume obligación alguna de revisar o actualizar sus afirmaciones o información sobre proyecciones de futuro, o cualquier otra información o dato incluidos en este documento.

Este documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir valores, de conformidad con las disposiciones de la *Ley española 24/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores*, y sus reglamentos de desarrollo. Además, este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje ni una solicitud de compra, de venta o de canje de valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna otra jurisdicción.

# Destacados *Year-To-Date (YTD)*

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Continúa el sólido comportamiento del año en el 3T14

## FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Resultados en línea con las previsiones
- Aceleración de las ventas netas sostenida (+24,1% 3T14 vs 3T13) y crecimiento del EBITDA (+160,6% 3T14 vs 3T13)
- Continúa la mejora del Margen Bruto (71,6% 3T14 vs 65,7% 3T13)

## EJECUCIÓN EN LAS PLATAFORMAS DE CRECIMIENTO

- Las ventas de las plataformas de crecimiento han crecido +74,9% YTD y representan un 47,5% del total de las ventas netas
- Aumento sostenido de la cuota de mercado de Eklira® en todas las áreas geográficas claves
- Lanzamiento con éxito de Acticlate® por Aqua

## EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Los gastos de I+D sobre ventas disminuyeron de 19,7% en 3T13 a un 12,6% en el tercer trimestre de 2014
- Votación positiva del CHMP para el Combo en la UE
- Cierre de la transacción con AstraZeneca

# Destacados *Year-To-Date*

- Crecimiento continuo en ingresos totales (+7,0% YTD)
- Aceleración sostenida de ventas netas (+19,6% YTD)
- Aumento significativo del margen bruto 70,3% YTD 2014 vs 65,9% 2013 impulsado por los nuevos productos y mejora en el mix de ventas
- Sólida mejora en EBITDA (+80,4% YTD), EBIT (+467% YTD) y ventas netas normalizadas
- El patrimonio neto representa un 52% del total de los activos
- Deuda Neta: x2,3 Proforma EBITDA 2013
- Mercado secundario operara con prima superior al 5%

# Destacados Financieros 3T2014

*Daniel Martínez*  
CFO

# Cuenta de Resultados Funcional

Millones de €	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var
<b>Ingresos totales</b>	654,1	611,4	7,0%
Ventas netas	611,5	511,3	19,6%
Otros Ingresos	42,6	100,1	(57,5%)
Coste de ventas	(181,7)	(174,4)	4,2%
<b>Margen bruto</b>	<b>429,8</b>	<b>336,9</b>	<b>27,6%</b>
% sobre ventas	70,3%	65,9%	
<b>I+D</b>	<b>(80,1)</b>	<b>(90,7)</b>	<b>(11,7%)</b>
% sobre ventas	(13,1%)	(17,7%)	
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>(349,1)</b>	<b>(337,4)</b>	<b>3,5%</b>
% sobre ventas	(57,1%)	(66,0%)	
<b>Otros gastos</b>	<b>(0,1)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(92,3%)</b>
% sobre ventas	(0,0%)	(0,3%)	
<b>EBIT</b>	<b>43,1</b>	<b>7,6</b>	<b>n.m.</b>
% sobre ventas	7,0%	1,5%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>63,9</b>	<b>51,7</b>	<b>23,6%</b>
% sobre ventas	10,4%	10,1%	
<b>EBITDA</b>	<b>107,0</b>	<b>59,3</b>	<b>80,4%</b>
% sobre ventas	17,5%	11,6%	
Resultado por venta de inmovilizado / Otros	(1,7)	(6,5)	(73,8%)
Ingresos / (gastos) financieros netos	(5,2)	(3,6)	44,4%
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>36,2</b>	<b>(2,5)</b>	<b>n.m.</b>
Impuestos sobre sociedades	6,7	24,3	(72,4%)
<b>Resultado neto</b>	<b>42,9</b>	<b>21,8</b>	<b>96,8%</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>43,9</b>	<b>21,8</b>	<b>101,4%</b>
Ganancias por acción (€)	0,25 €	0,13 €	
Ganancias por acción normalizado (€)	0,25 €	0,13 €	

- A. Crecimiento continuo impulsado por las ventas netas en las franquicias de Respiratorio y Dermatología (nuevos lanzamientos)
- B. Reducción de la contribución de socios al I+D
- C. Aumento sostenido y sólido vs 2013 impulsado por el aumento de productos propios
- D. Reducción significativa en % de ventas vs 2013
- E. Aumento significativo vs 2013

# Balance

Millones de €	Septiembre 2014	% de Balance	Diciembre 2014
Fondo de comercio	335,5	18,6%	336,2
Activos intangibles	512,9	28,4%	595,1
Inmovilizado material	128,3	7,1%	161,3
Activos financieros no corrientes	26,4	1,5%	23,3
Otros activos no corrientes	340,3	18,8%	322,1
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>1.343,4</b>	<b>74,4%</b>	<b>1.438,0</b>
Existencias	93,3	5,2%	97,7
Deudores comerciales	130,6	7,2%	99,5
Caja y equivalentes	82,5	4,6%	89,2
Otros activos corrientes	25,6	1,4%	48,3
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>332,0</b>	<b>18,4%</b>	<b>334,7</b>
<b>Assets held for sale / Activos para vender</b>	<b>130,2</b>	<b>7,2%</b>	<b>0,0</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1.805,6</b>		<b>1.772,7</b>
Patrimonio neto	941,2	52,1%	888,3
Financial debt	315,7	17,5%	281,4
Pasivos no corrientes	229,2	12,7%	232,4
Pasivos corrientes	308,9	17,1%	370,6
Liabilities held for sale / Pasivos para vender	10,6	0,6%	0,0
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>1.805,6</b>		<b>1.772,7</b>

A. Activos que se traspasarán a AstraZeneca

B. El patrimonio neto representa 52% de Activos Totales

C. Emisión de bonos menos gastos diferidos

D. Pasivos que se traspasarán a AstraZeneca



## Year-To-Date vs guidance

Cuenta de Resultados	Guidance	YTD vs Guidance
<b>Ventas Netas*</b>	Crecimiento entre 14 y 19%	19,6% ✓
<b>Ingresos Totales**</b>	Crecimiento porcentual de un dígito sencillo entre medio y alto	7,0% ✓
<b>I+D</b>	c. 14% de las Ventas Netas	13,1% ✓
<b>Gastos generales y de administración</b>	Similar a niveles de 2013	57,1% ✓
<b>Resultado Neto Normalizado*</b>	Crecimiento significativo vs 2013	101,4% ✓

\* Tasa de cambio constante

\*\* Ventas netas + otros ingresos

# Área de Dermatología

*Alfonso Ugarte*

*Director Senior Global de la Unidad de Dermatología*

# Destacados Dermatología 3T2014

- Continúa el sólido crecimiento en el 3T2014, **+83,4%** yoy
- Aumento de productos claves: Decoderm® **+14,6%** Solaraze® **+16,9%** yoy
- Franquicia de acné oral (Monodox® / Acticlate®)
  - Antiinfeccioso, incluyendo tratamiento en casos de acné severo
  - Acticlate® lanzado en EEUU en Agosto
  - Ya está entre los 15 productos mas vendidos con **14,7** millones de euros en ventas netas
- Cordran® Ointment (flurandrenolide)
  - Antiinflamatorio, alivia el picor
  - Lanzado en EEUU a finales de junio para complementar los formatos en loción y crema
  - Entre los 15 productos mas vendidos, con ventas netas de **17,1** millones de euros

# Franquicia de Acné Oral

## Introducing **ACTICLATE™** Tablets

150 mg and 75 mg film-coated tablets

- Small enough for patients to take<sup>1</sup>
- Easy enough for patients to break
- Flexibility to easily adjust to the desired dose<sup>2</sup>
- Functional score delivers a clean break for reliable and accurate dosing<sup>2</sup>
- No generic equivalent



**150 mg**



**100 mg**



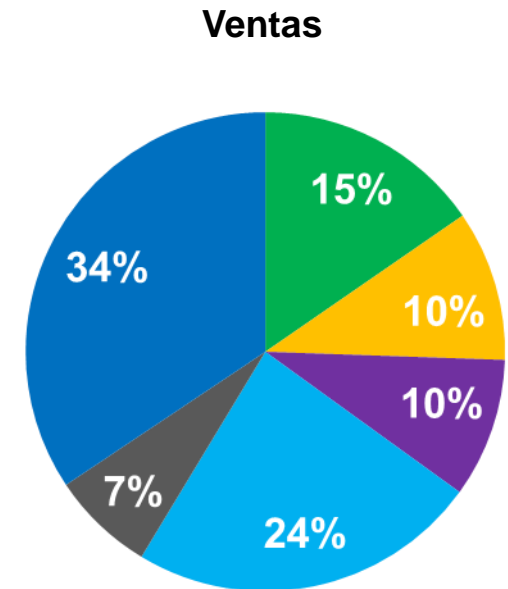
**50 mg**



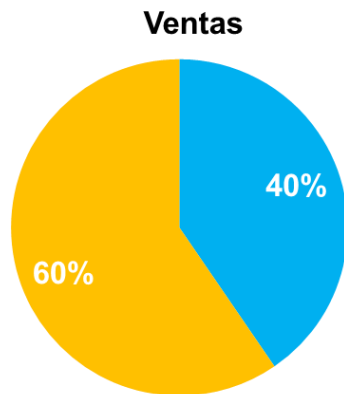
**75 mg**

# Year-To-Date comportamiento en ventas

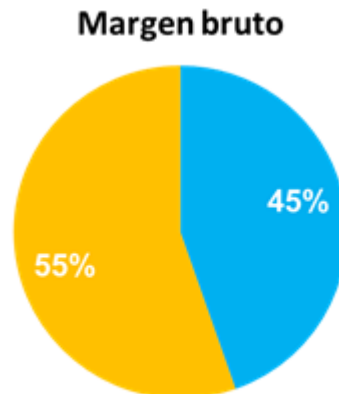
Millones de €	Ventas Netas
<b>Aqua</b>	<b>73,3</b>
Acne Oral franquicia (Monodox / Acticlate)	43,1
Cordran	17,1
Otro Aqua	13,1
<b>Derma Almirall</b>	<b>108,7</b>
Solaraze	28,0
Decoderm franquicia	18,5
Balneum franquicia	12,7
Otro Almirall	49,5
<b>Total Derma</b>	<b>181,9</b>



- Solaraze
- Decoderm
- Cordran
- Acne Oral franquicia
- Balneum
- Otros



■ Aqua ■ Derma Almirall



■ Aqua ■ Derma Almirall

# Transacción estratégica en el área terapéutica Respiratoria con AstraZeneca

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Detalles de la transacción

- Pago inicial y no reembolsable de US\$875 millones y hasta US\$1.22 billones en pagos por hitos en concepto de desarrollo y lanzamiento de productos y pagos ligados a volumen de ventas. Esta cifra no incluye futuros *royalties*
- En lo relativo a acildinio, AZ asume las obligaciones de desarrollo y comerciales incluyendo la combinación con formoterol. Almirall continuará fabricando el producto durante al menos 7 años
- AZ asume las obligaciones de desarrollo y comercialización de LABA y MABA, como monoterapias o en combinación. El desarrollo se llevará a cabo mediante un *pooling of assets*. Incluye pagos por hitos de desarrollo, lanzamiento y ventas además de *royalties*
- 3 proyectos de desarrollo común
- Transferencia de 719 empleados y, 760 en total afectados, a nivel global

# Destacados Financieros de la transacción

*Daniel Martínez*  
CFO



# Ahorro de costes año 2015 y sucesivos

<b>Posiciones transferidas</b>	<b>719</b>
<b>Posiciones canceladas</b>	<b>760</b>

- Ahorros en personal aprox. 60 MM € y cantidad similar para gastos en OPEX
- 719 empleados de Almirall se transfieren a AstraZeneca. El número total de puestos cancelados en Almirall con la transacción es de 760

# Estimaciones 2014 negocio continuado tras acuerdo AZ

Cuenta de Resultados	Guidance anterior	Estimado 2014 negocio continuado tras acuerdo con AZ
<b>Ventas Netas*</b>	Crecimiento entre 14 y 19%	Crecimiento entre 11 y 14%
<b>Ingresos Totales**</b>	Crecimiento porcentual de un dígito sencillo entre medio y alto	Crecimiento porcentual de un dígito sencillo bajo
<b>I+D</b>	c. 14% de las Ventas Netas	12 - 13% de las ventas netas
<b>Gastos generales y de administración</b>	Similar a niveles de 2013	55 - 56% de las ventas netas
<b>Resultado Neto normalizado*</b>	Crecimiento significativo vs 2013	Crecimiento significativo vs 2013

\* Tasa de cambio constante

\*\* Ventas netas + otros ingresos

# Conclusiones

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Resumen

- *Guidance* anual cumplido en todas sus magnitudes en los primeros tres trimestres del ejercicio
- Aceleración del crecimiento de las ventas y del EBITDA impulsado por productos propios
- El acuerdo global en el área terapéutica respiratoria, nos facilita los recursos y las oportunidades para acercarnos a un modelo especializado
- Nos convertiremos en una empresa líder global en dermatología con un interés fuerte en áreas de especialidades
- Los recursos obtenidos con la transacción serán destinados a la adquisición de otros activos en crecimiento, para complementar la visión a largo plazo de la compañía y para seguir invirtiendo en I+D

# Apéndices

# Apéndices Financieros

# 3T 2014 vs 3T 2013

Millones de €	2014 3T	2013 3T	% 3T14 vs 3T13
<b>Ingresos totales</b>	<b>220,7</b>	<b>201,0</b>	<b>9,8%</b>
Ventas netas	207,8	167,5	24,1%
Otros ingresos	12,9	33,5	(61,5%)
Coste de ventas	(59,1)	(57,5)	2,8%
<b>Margen bruto</b>	<b>148,7</b>	<b>110,0</b>	<b>35,2%</b>
% sobre ventas	71,6%	65,7%	
<b>I+D</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(33,0)</b>	<b>(20,9%)</b>
% sobre ventas	(12,6%)	(19,7%)	
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>(111,0)</b>	<b>(109,0)</b>	<b>1,8%</b>
% sobre ventas	(53,4%)	(65,1%)	
<b>Otros gastos</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(68,8%)</b>
% sobre ventas	(0,2%)	(1,0%)	
<b>EBIT</b>	<b>24,0</b>	<b>(0,1)</b>	<b>n.a.</b>
% sobre ventas	11,5%	(0,1%)	
<b>Amortizaciones</b>	<b>21,6</b>	<b>17,6</b>	<b>22,7%</b>
% sobre ventas	10,4%	10,5%	
<b>EBITDA</b>	<b>45,6</b>	<b>17,5</b>	<b>160,6%</b>
% sobre ventas	21,9%	10,4%	
Resultado por venta de inmovilizado / Otro	(1,6)	(5,1)	(68,6%)
Ingresos / (gastos) financieros netos	4,6	(1,5)	n.a.
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>27,0</b>	<b>(6,7)</b>	<b>n.a.</b>
Impuestos sobre sociedades	(3,2)	10,9	(129,4%)
<b>Resultado neto</b>	<b>23,8</b>	<b>4,2</b>	<b>n.a.</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>24,8</b>	<b>4,2</b>	<b>n.a.</b>

# Detalle de otros ingresos

Millones de €	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var
Ingresos por acuerdos de codesarrollo	7,8	56,2	(86,2%)
Ingresos por acuerdos de copromoción	4,2	16,4	(74,7%)
Colaboración en promoción de productos	3,5	3,8	(6,8%)
Otros	27,1	23,7	14,2%
<b>Total Otros Ingresos</b>	<b>42,6</b>	<b>100,1</b>	<b>(57,5%)</b>



# Evolución del Flujo de Caja

Millones de €	Sep 2014 YTD	Sep 2013 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>36,2</b>	<b>(2,5)</b>
Amortizaciones	63,9	51,7
Cambios de capital circulante	(42,3)	(2,0)
Pagos por restructuración	(20,0)	0,0
Otros ajustes	0,2	2,0
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>38,0</b>	<b>49,2</b>
Ingresos financieros	0,2	0,3
Inversiones	(45,6)	(48,0)
Desinversiones	2,4	0,0
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(13,8)	0,0
Cambios en el perimetros de consolidación	(9,0)	0,0
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(65,8)</b>	<b>(47,7)</b>
Gastos financieros	(16,3)	(3,3)
Distribución de dividendo	0,0	(0,8)
Incremento Capital / (disminución)	0,0	(0,1)
Incremento Deuda / (disminución)	37,8	0,0
Otros flujos de caja	(0,5)	(0,9)
<b>Flujo de caja de actividades financieras</b>	<b>21,0</b>	<b>(5,1)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(3,6)</b>
<b>Flujo de caja generada durante el periodo (III) =</b>	<b>(27,8)</b>	<b>1,5</b>

# Ventas netas por geografía y por área terapéutica

Por geografía

Millones de €	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var YTD
España	186,8	194,9	(4,2%)
Europa (ex. España)	245,0	216,2	13,3%
América*	144,1	65,9	118,6%
Otros	35,6	34,3	3,7%
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>611,5</b>	<b>511,3</b>	<b>19,6%</b>

Por área terapéutica

€ million	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% Var YTD
Dermatología	181,9	99,2	83,4%
Respiratoria	181,9	155,0	17,4%
Gastrointestinal y Metabolismo	96,0	103,7	(7,4%)
Sistema Nervioso Central	63,1	62,0	1,8%
Osteomuscular	35,5	31,8	11,9%
Cardiovascular	28,1	32,9	(14,8%)
Urología	12,8	12,7	0,8%
Otras especialidades terapéuticas	12,2	14,1	(14,0%)
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>611,5</b>	<b>511,3</b>	<b>19,6%</b>

\* EEUU, Canadá, México

# Desglose del negocio base

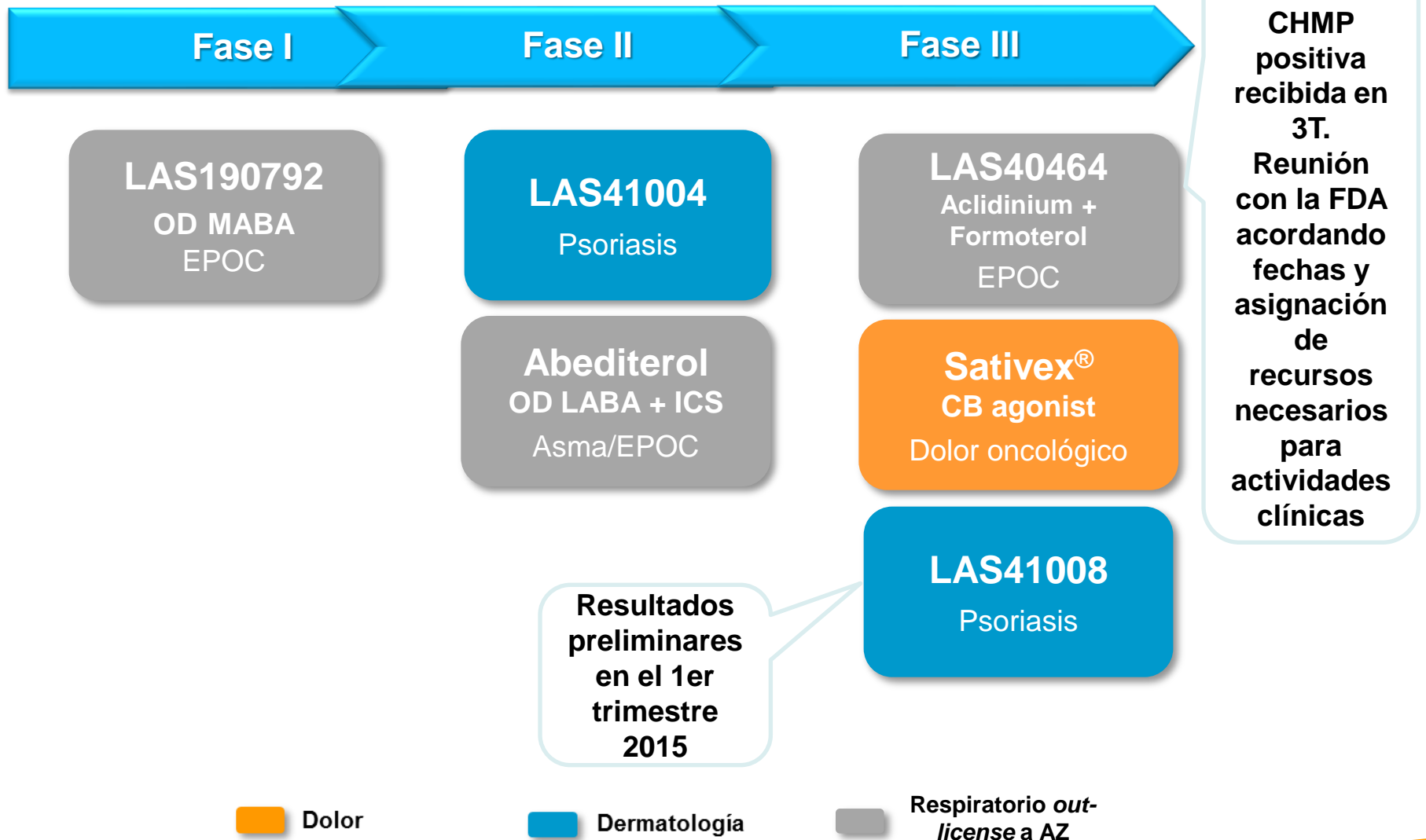
- Productos propios
- Productos licenciados

Millones de €		YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% Var YTD
Eklira y otro (aclidinium bromide)	●	93,4	60,9	53,4%
Ebastel y otro (ebastine)	●	53,6	56,3	(4,8%)
Oral Acne Franquicia (Monodox / Acticlate)	●	43,1	-	n.a
Almogran y otro (almotriptan)	●	38,0	41,5	(8,4%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	34,5	34,4	0,3%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	29,2	32,7	(10,7%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	28,0	23,9	17,2%
Airtal y otro (aceclofenac)	●	24,8	21,2	17,0%
Decoderm y otro (flupredniden)	●	18,5	16,2	14,2%
Cordran (flurandrenolide)	●	17,1		n.a
Almax (almagate)	●	15,5	13,0	19,2%
Parapres (candesartan cilexetile)	●	14,0	15,6	(10,3%)
Balneum (urea oil)	●	12,7	13,3	(4,5%)
Sativex (delta-9-tetrahydrocannabinol)	●	10,9	4,8	127,1%
Cleboril (clebopride)	●	9,6	10,8	(11,1%)
Otros	● ●	168,6	166,8	1,1%
<b>Total Ventas Netas</b>		<b>611,5</b>	<b>511,3</b>	<b>19,6%</b>

# Apéndice Cartera de I+D

# Cartera de I+D con potencial significativo

Proyectos preclínicos no incluidos



**Para más información, contacten con:**

**Pablo Divasson del Fraile**

**Relaciones con Inversores**

**Tel. +34 93 291 3087**

**[pablo.divasson@almirall.com](mailto:pablo.divasson@almirall.com)**

**O visiten nuestra web: [www.almirall.com](http://www.almirall.com)**