



# Resultados Financieros 2014 y *Business Update*

23 de febrero de 2015

# 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 2014

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Fuerte comportamiento en el ejercicio 2014

## FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Resultados comparables en línea con las previsiones
- Aceleración de las ventas netas sostenida (+13,5% 2014 vs 2013) y fuerte crecimiento del EBITDA
- Excelente mejora del Margen Bruto (70,1% 2014 vs 66,4% 2013)

## EJECUCIÓN EN DERMATOLIGIA

- Liderazgo del mercado de Acticlate® en TRx, tan solo 3 meses después de su lanzamiento
- Crecimiento en Dermatología del 88,9%
- Dermatología supone un 37% de las ventas totales, ex-Eklira

## EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Los gastos de I+D sobre ventas disminuyeron a 12,8% en 2014 comparado con 18,3% en el 2013
- Impacto favorable de la transacción con AZ
- Situación neta de caja de 337,9 millones de euros
- Los fondos propios representan el 52,7% de los activos totales

# Destacados Financieros 2014

*Daniel Martínez*  
CFO

# Resultados 2014 vs. 2013

Millones de €	YTD Dic 2014	YTD Dic 2013	% var
<b>Ingresos totales</b>	<b>1.407,4</b>	<b>825,5</b>	<b>70,5%</b>
Ventas netas	786,4	692,9	13,5%
Otros ingresos	621,0	132,6	n.m.
Coste de ventas	(235,4)	(233,1)	1,0%
<b>Margen bruto</b>	<b>551,0</b>	<b>459,8</b>	<b>19,8%</b>
% sobre ventas	70,1%	66,4%	
<b>I+D</b>	<b>(100,6)</b>	<b>(126,7)</b>	<b>(20,6%)</b>
% sobre ventas	(12,8%)	(18,3%)	
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>(459,9)</b>	<b>(448,1)</b>	<b>2,6%</b>
% sobre ventas	(58,5%)	(64,7%)	
<b>Otros gastos</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>n.m.</b>
% sobre ventas	(1,3%)	(0,3%)	
<b>EBIT</b>	<b>601,6</b>	<b>15,7</b>	<b>n.m.</b>
% sobre ventas	76,5%	2,3%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>84,7</b>	<b>69,4</b>	<b>22,0%</b>
% sobre ventas	10,8%	10,0%	
<b>EBITDA</b>	<b>686,3</b>	<b>85,1</b>	<b>n.m.</b>
% sobre ventas	87,3%	12,3%	
Plusvalías por ventas de activos	14,1	(5,8)	n.m.
Otros gastos	(36,8)	(9,4)	n.m.
Gastos de reestructuración	0,0	(80,3)	(100,0%)
Reversiones por deterioro	(69,2)	(4,6)	n.m.
Ingresos / (gastos) financieros netos	(27,8)	(5,3)	n.m.
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>481,9</b>	<b>(89,7)</b>	<b>n.m.</b>
Impuesto sobre sociedades	(33,5)	56,0	(159,8%)
<b>Resultado neto</b>	<b>448,4</b>	<b>(33,7)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>43,5</b>	<b>31,0</b>	<b>40,3%</b>
Beneficio por acción (€) (1)	2,59 €	-0,20 €	
Beneficio por acción normalizado (€)(1)	0,25 €	0,18 €	

(1) Número de acciones al final del periodo

- A.** Crecimiento respecto al pasado ejercicio por la integración de Aqua y el impacto positivo de la transacción con AZ
- B.** Mayor que el pasado ejercicio por la contribución de Aqua y mayor porcentaje de productos propios sobre el total
- C.** Menor como porcentaje de ventas vs. Ejercicio 2013
- D.** Muy por debajo del nivel impositivo nominal en España

# Transacción con AZ. Impacto en la cuenta de resultados

Concepto	Anunciado en \$	Cobrado en €	Impacto BAI en 2014 (€)*	Impacto P&G Diferido (€)
<i>Upfront</i>	875,0	641,1	271,5	214,7
Acuerdos en pre-clinico	25,0	19,8	0,7	19,2
	<b>900,0</b>	<b>660,9</b>	<b>272,2</b>	<b>233,9</b>
<i>Milestones y Royalties</i>	-	-	267,3	-
Impacto en fondo de maniobra	-	43,7	6,7	-
<b>IMPACTO TOTAL</b>	<b>900,0</b>	<b>704,6</b>	<b>546,1</b>	<b>233,9</b>

\* Beneficio antes de impuestos

Otros ingresos	572,9
Gastos por debajo de EBITDA	-26,8
<b>IMPACTO TOTAL</b>	<b>546,1</b>

- Ingresos diferidos: Clasificados como “Pasivos no corrientes” dentro del Balance
- El impacto en BAI 2014 es neto después de deducir gastos asociados a la transacción con AZ (ej. “Write off” del valor en libras neto de activos transferidos, entre otros).

# PyG Normalizado 2014

Millones de €	Almirall normalizado	YTD Dic 2013	% var
<b>Ingresos totales</b>	<b>834,5</b>	<b>825,5</b>	<b>1,1%</b>
Ventas netas	786,4	692,9	13,5%
Otros ingresos	48,1	132,6	(63,7)%
Coste de ventas	(235,4)	(233,1)	1,0%
<b>Margen bruto</b>	<b>551</b>	<b>459,8</b>	<b>19,8%</b>
% sobre ventas	70,1%	66,4%	
<b>I+D</b>	<b>(100,6)</b>	<b>(126,7)</b>	<b>(20,6)%</b>
% sobre ventas	(12,8)%	(18,3)%	
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>(459,9)</b>	<b>(448,1)</b>	<b>2,6%</b>
% sobre ventas	(58,5)%	(64,7)%	
<b>Otros gastos</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(1,9)</b>	<b>421,1%</b>
% sobre ventas	(1,3)%	(0,3)%	
<b>EBIT</b>	<b>28,7</b>	<b>15,7</b>	<b>82,8%</b>
% sobre ventas	3,6%	2,3%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>84,7</b>	<b>69,4</b>	<b>22,0%</b>
% sobre ventas	10,8%	10,0%	
<b>EBITDA</b>	<b>113,4</b>	<b>85,1</b>	<b>33,3%</b>

- A.** Resultado en línea con las estimaciones (10 meses de ventas de Eklira en 2014)
- B.** Disminución significativa como porcentaje de ventas de 5.5 puntos
- C.** Crecimiento significativo comparado con el ejercicio 2013



# Balance

Millones de €	Dic 2014	% of BS	Dic 2013
Fondo de comercio	338,8	13,3%	336,2
Activos intangibles	444,4	17,5%	595,1
Inmovilizado material	132,1	5,2%	161,3
Activos financieros no corrientes	179,2	7,1%	23,3
Otros activos no corrientes	338,7	13,3%	322,1
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>1.433,2</b>	<b>56,4%</b>	<b>1.438,0</b>
Existencias	81,0	3,2%	97,7
Deudores comerciales	207,2	8,2%	99,5
Caja y Equivalentes	754,4	29,7%	89,2
Otros activos corrientes	64,6	2,5%	48,3
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>1.107,2</b>	<b>43,6%</b>	<b>334,7</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.540,4</b>		<b>1.772,7</b>
Patrimonio neto	1.339,6	52,8%	888,3
Deuda con entidades de crédito	319,9	12,6%	281,4
Pasivos no corrientes	523,5	20,6%	232,4
Pasivos corrientes	357,4	14,1%	370,6
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.540,4</b>		<b>1.772,7</b>

A. Disminución debida principalmente a la transferencia de activos por la transacción con AZ

B. Incremento por los potenciales “milestones” y “royalties” asociados a la transacción con AZ

C. Incremento por el diferimiento del “up-front” relativo a la transacción con AZ

# Flujo de Caja

Millones de €	Dic 2014 YTD	Dic 2013 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>481,9</b>	<b>(89,7)</b>
Amortizaciones	84,7	69,4
Cambios de capital circulante	56,0	95,4
Pagos por reestructuración	(29,3)	0,0
Otros ajustes	131,7	(6,9)
Flujo de Caja impuestos	(78,1)	(1,1)
<b>Cash Flow from Operating Activities (I)</b>	<b>646,9</b>	<b>67,1</b>
Ingresos financieros	0,8	0,5
Inversiones	(64,2)	(78,2)
Desinversiones	64,3	2,4
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(4,6)	0,0
Cambios en el perimetros de consolidación	1,7	(231,7)
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(2,0)</b>	<b>(307,0)</b>
Gastos financieros	(14,7)	(5,3)
Distribución de dividendo	0,0	(0,8)
Incremento Capital / (disminución)	0,0	(0,1)
Incremento Deuda / (disminución)	37,6	281,4
Otros flujos de caja	(2,6)	1,6
<b>Flujo de caja de actividades financieras</b>	<b>20,3</b>	<b>276,8</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>665,2</b>	<b>36,9</b>
<b>Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)</b>	<b>644,9</b>	<b>(239,9)</b>

A

A. Pagos reestructuración

B

B. Otros ajustes incluye el pago cobrado del “up-front”, no en P&G, y potenciales pagos futuros de AZ en P&G pero no cobrados

C

C. “Senior notes” menos amortizaciones relacionadas con el préstamo puente al cierre del ejercicio

# **Dermatología & otras áreas de negocio clave**

*Alfonso Ugarte*

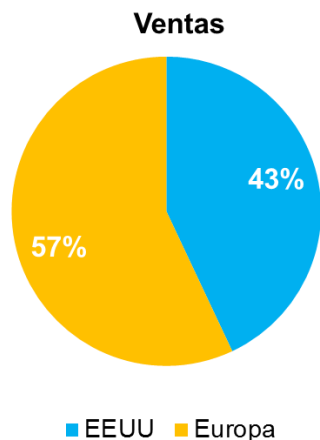
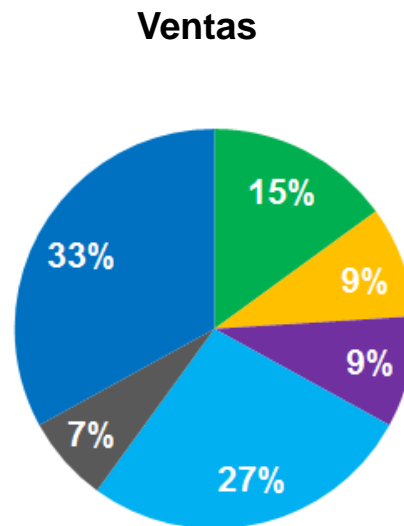
*Director Senior Global de Unidades de Negocio*

# Destacados Dermatología ejercicio 2014

- Fuerte crecimiento en el 2014, **+88,9%**
- Crecimiento de los productos claves: Franquicia Acné Oral **+29%**, Decoderm® **+12,1%**, Solaraze® **+14,6%**
- Aprobación de Acticlate® recibida el 25 de julio de 2014. Lanzamiento exitoso y posterior crecimiento de Acticlate® 75 mg /150 mg. Líder del mercado en prescripciones totales después de tan solo 3 meses
- Lanzamiento exitoso de Cordran® Ointment 60 mg en junio de 2014
- Monovo® (eccema atópico) lanzado en Italia y Polonia durante 2014, ya presente en Alemania y Suiza

# Dermatología: Comportamiento en ventas ejercicio 2014

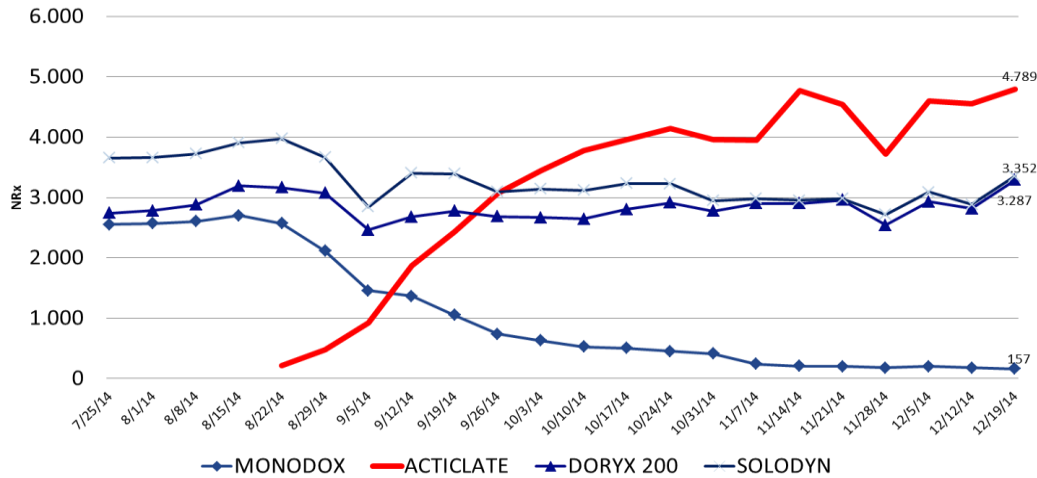
Millones de €	Ventas Netas
<b>EEUU</b>	<b>110,7</b>
Franquicia Acne Oral	67,7
Cordran	23,7
Otros EEUU	19,3
<b>Europa</b>	<b>143,8</b>
Solaraze	38,5
Decoderm franquicia	24,0
Balneum franquicia	16,5
Otros Europa	64,8
<b>Total Derma</b>	<b>254,5</b>



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

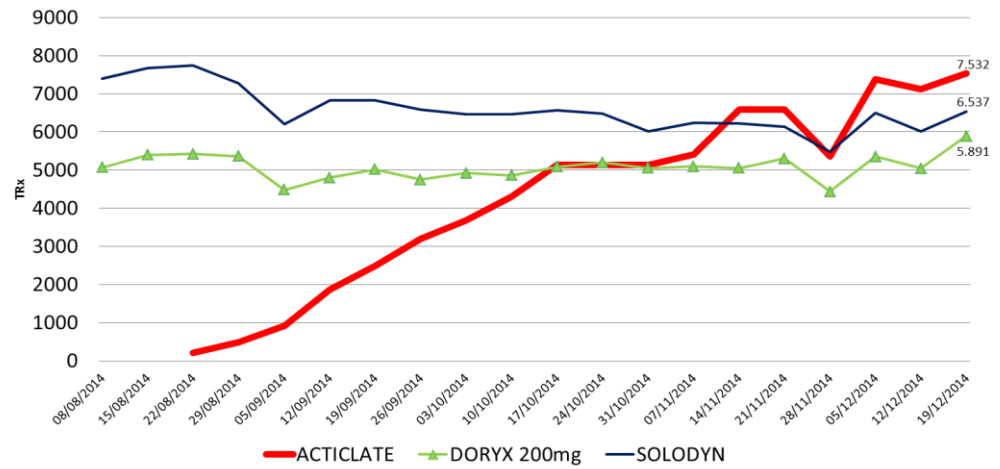
# ACTICLATE® Lanzamiento en los Estados Unidos

NRx Performance - Branded OABs



**THE FASTEST GROWING  
ACNE TREATMENT ON THE MARKET**

TRx Performance - Branded OABs







# Ejecución comercial Constella® (Linaclootide)

Disponible para pacientes	Plan 2015
🇬🇧 Reino Unido      🇸🇪 Suecia	 <b>Nuevos lanzamientos</b>
🇩🇰 Dinamarca      🇦🇹 Austria	
🇫🇮 Finlandia      🇨🇭 Suiza	
🇳🇴 Noruega      🇮🇸 Islandia	
🇲🇽 México      🇪🇸 España	
🇩🇪 Alemania      🇮🇹 Italia	

- ✓ Tratamiento “First in class” para severo y moderado IBS-c
- ✓ Primer IBC-c aprobado por la EMA



# Comercialización Paneuropea de Sativex®

Disponible para pacientes		Plan 2015	
 España	 Alemania		<b>Nuevos lanzamientos</b>
 Dinamarca	 Noruega		
 Austria	 Suecia		
 Polonia	 Italia		
 Finlandia	 Islandia		
 Suiza			

- ✓ Tendencia positiva de crecimiento: **+104%**
- ✓ “Roll-out” Paneuropeo continuará en el 2015 para espasticidad en esclerosis múltiple





# 2015 y más allá

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Evolución estratégica

- ✓ La colaboración global con AstraZeneca en respiratorio, nos proporciona los recursos y la oportunidad de avanzar hacia un modelo *Pharma*. especializado
- ✓ Nos convertiremos en un *top player* en dermatología a nivel global
- ✓ Sólida trayectoria en adquisiciones de licencias y empresas en dermatología: Hermal, Aqua Pharmaceutical, *portfolio* de Shire
- ✓ El destino prioritario de los fondos será la adquisición de activos en crecimiento para apoyar aún más, las perspectivas de la empresa a largo plazo y seguir invirtiendo en I+D
- ✓ Dividendo: El Consejero de Administración propondrá un dividendo bruto de 35 millones de euros o 0,20 euros por acción, en la Junta General de Accionistas

# Acciones actuales y en curso

- ✓ I+D - organizado para aprovechar las fuertes capacidades de formulación en el corto plazo y avanzar en nuevas NCEs de alta calidad, con criterios estratégicos claves que deben cumplirse para todos los proyectos futuros de I+D
- ✓ Desarrollo del *pipeline* con equilibrio entre NCEs e ideas de reposicionamiento y reformulación
- ✓ Ventas y Marketing - actualmente tenemos capacidad comercial con presencia directa en 13 mercados, incluyendo los EE.UU. Ahora vamos a redirigir y fortalecer el enfoque y recursos en dermatología
- ✓ Desarrollo Corporativo - fortalecimiento de la función de Desarrollo Corporativo y aumento del foco en el mercado Americano

# El camino a seguir

- ✓ Nos vamos a centrar en las áreas de Dermatología cuyo objetivo es el dermatólogo - aprovechamiento nuestras marcas actuales y capacidades en: I+D, fabricación, desarrollo comercial y desarrollo de negocio
- ✓ Tenemos la intención de estar presentes en, estética y dermatología *medicaliced* OTC, áreas que pueden proporcionar fuertes sinergias organizativas (marca, cliente, desarrollo, costes)
- ✓ Hemos desarrollado un conjunto claro de prioridades dentro de cada área de dermatología y no vamos a invertir en activos con un perfil de riesgo alto o desarrollar activos para ser comercializados por otros

# Estimaciones 2015 <sup>(1)</sup>

P&G	Estimaciones
<b>Ingresos Totales</b> <sup>(2)</sup>	720 - 750 Millones Euros
<b>Ventas Netas</b>	650 - 680 Millones Euros
<b>EBIT</b>	≈ 100 Millones de Euros

*(1) Tasa de cambio constante*

*(2) Ventas Netas + Otros ingresos*

# Comienza un nuevo viaje

- ✓ 2014 experimentó un crecimiento significativo en las ventas de Eklira, el combo AB fue aprobado en la UE y Derma mostró un rendimiento sólido
- ✓ La transacción con AZ permite la transformación de Almirall en una compañía farmacéutica especializada, con una sólida posición financiera y de efectivo, para financiar nuevos desarrollos
- ✓ Seguimos manteniendo un fuerte enfoque operacional y esperamos que el negocio actual, siga evolucionando positivamente en 2015
- ✓ Tanto los equipos apropiados, con una sólida experiencia en encontrar las oportunidades más beneficiosas para Almirall, como sus accionistas, están completamente enfocados en Desarrollo Corporativo en 2015
- ✓ Fuerte ambición de crecer en dermatología y otras áreas de especialidad

# Apéndices Financieros

# Ventas netas por geografía y por área terapéutica

Por geografía

Millones de €	YTD Dic 2014	YTD Dic 2013	% var vs LY
España	236,1	251,8	(6,2%)
Europa (ex. España)	271,9	270,1	0,7%
América*	134,7	36,5	269,0%
Otros	46,0	50,4	(8,8%)
AB franquicia	97,7	84,1	16,20%
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>786,4</b>	<b>692,9</b>	<b>13,5%</b>

Por área terapéutica

Millones de €	YTD Dic 2014	YTD Dic 2013	% Var YTD
Dermatología	254,5	134,8	88,9%
Respiratoria	211,7	211,1	0,3%
Gastrointestinal y Metabolismo	130,1	143,8	(9,5%)
Sistema Nervioso Central	77,9	80,8	(3,6%)
Osteomuscular	44,8	43,5	2,9%
Cardiovascular	35,0	43,2	(18,8%)
Urología	16,9	17,1	(1,1%)
Otras especialidades terapéuticas	15,5	18,6	(16,9%)
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>786,4</b>	<b>692,9</b>	<b>13,5%</b>

\* EEUU, Canadá, México



# Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos licenciados

Millones de €		YTD Dic 2014	YTD Dic 2013	% Var YTD
Eklira y otro (acridinium bromide)	●	97,7	84,1	16,2%
Ebastel y otro (ebastine)	●	67,8	75,9	(10,7%)
Acne Oral Franquicia (Monodox / Acticlate)	●	67,7	-	n.m.
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	46,3	46,4	(0,3%)
Almogran y otro (almotriptan)	●	43,2	52,0	(17,0%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	38,5	33,6	14,6%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	38,3	43,7	(12,3%)
Airtal y otro (aceclofenac)	●	30,6	29,1	5,2%
Decoderm y otros (flupredniden)	●	24,0	21,4	12,1%
Cordran (flurandrenolide)	●	23,7	-	n.m.
Almax (almagate)	●	21,7	20,4	6,2%
Parapres (candesartan cilexetile)	●	17,7	20,9	(15,5%)
Balneum (urea oil)	●	16,5	17,6	(6,3%)
Sativex (delta-9-tetrahydrocannabinol)	●	14,7	7,2	104,0%
Otros	● <span style="color: blue;">●</span>	238,1	240,5	(1,0%)
<b>Total Ventas Netas</b>		<b>786,4</b>	<b>692,9</b>	<b>13,5%</b>

**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)**