



Solutions with you in mind

**1T 2015**  
**Resultados Financieros y**  
***Business Update***

*11 de Mayo 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.

# Comentarios iniciales 1T 2015

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Perspectivas del CEO

- ✓ Se han obtenido unos sólidos ingresos en el primer trimestre 2015 impulsados por las ventas en Dermatología
- ✓ Resultados encaminados a conseguir el objetivo anual de estimaciones
- ✓ Dividendo aprobado de € 0,20 / acción
- ✓ I + D reorganizado
- ✓ Primer hito de la transacción con AZ por importe de 150 millones de dólares recibido en Febrero

La prioridad número uno internamente es M&A, I+D y licencias de proyectos dermatológicos. Buscar oportunidades de desarrollo corporativo atractivas y generar valor para el accionista

# Destacados Financieros 1T 2015

*Daniel Martínez*  
CFO

# Fuerte comienzo en el 2015

## FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Crecimiento sostenido de las ventas netas **+5,6%** y fuerte crecimiento del EBITDA **+44,6%** yoy (like for like ex-Eklira)
- Excelente mejora del Margen Bruto **70,1%** vs **68,2%** yoy (like for like ex-Eklira)
- Mejora de los Ratios : Reduciendo la base de coste y mejorando los márgenes de beneficios

## EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

- Crecimiento de las ventas de la Filial en EEUU **+100,8%**
- Liderazgo del mercado en TRx de **Acticlate®**
- Crecimiento de las ventas netas en Dermatología del **37%** lo que supone un **39%** de las ventas totales, en 1T 2015 versus **30%** en 1T' 14 (like for like ex-Eklira)

## EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Primer hito de la transacción con AZ de **150** millones de dólares recibido en febrero
- Situación neta de caja positiva de **430,8** millones de euros

# Resultados 1T 15 vs. 1T 14

| Millones de €                               | YTD<br>Mar 2015 | YTD<br>Mar 2014 | % var    |
|---|-----------------|-----------------|----------|
| <b>Ingresos totales</b>                     | 217,2           | 217,6           | (0,2%)   |
| Ventas netas                                | 180,0           | 201,6           | (10,7%)  |
| Otros ingresos                              | 37,2            | 16,0            | 132,5%   |
| Coste de ventas                             | (53,8)          | (64,0)          | (15,9%)  |
| <b>Margen bruto</b>                         | 126,2           | 137,6           | (8,3%)   |
| % sobre ventas                              | 70,1%           | 68,3%           |          |
| <b>I+D</b>                                  | (17,5)          | (28,2)          | (37,9%)  |
| % sobre ventas                              | (9,7%)          | (14,0%)         |          |
| <b>Gastos generales y de administración</b> | (92,0)          | (115,4)         | (20,3%)  |
| % sobre ventas                              | (51,1%)         | (57,2%)         |          |
| <b>Otros gastos</b>                         | 0,5             | 0,3             | 66,7%    |
| % sobre ventas                              | 0,3%            | 0,1%            |          |
| <b>EBIT</b>                                 | 54,4            | 10,3            | n.m.     |
| % sobre ventas                              | 30,2%           | 5,1%            |          |
| <b>Amortizaciones</b>                       | 18,7            | 21,6            | (13,4%)  |
| % sobre ventas                              | 10,4%           | 10,7%           |          |
| <b>EBITDA</b>                               | 73,1            | 31,9            | 129,2%   |
| % sobre ventas                              | 40,6%           | 15,8%           |          |
| Otros gastos                                | (0,2)           | 0,2             | (200,0%) |
| Ingresos / (gastos) financieros netos       | (2,7)           | (3,8)           | (28,9%)  |
| <b>Beneficios antes de impuestos</b>        | 51,5            | 6,7             | n.m.     |
| Impuesto sobre sociedades                   | (8,6)           | 3,9             | n.m.     |
| <b>Resultado neto</b>                       | 42,9            | 10,6            | n.m.     |
| <b>Resultado neto normalizado</b>           | 42,9            | 10,6            | n.m.     |
| Beneficio por acción                        | 0,25 €          | 0,06 €          |          |

A

B

C

D

D

E

- A.** Crecimiento plano de los ingresos totales reportados hoy, pero con un crecimiento del 8% “like for like”
- B.** Efecto temporal, en Otros Ingresos. 50% del importe total del año, contabilizado en el primer trimestre
- C.** Mayor que el pasado ejercicio debido al mayor porcentaje de productos propios
- D.** I+D y Gastos Generales: reducidos significativamente sobre porcentaje de ventas
- E.** Significativo aumento sobre el ejercicio anterior, debido a mayores márgenes y pago del primer hito del acuerdo con AZ

# Cuenta de Resultados comparable sin Eklira ("like for like")

| Millones de €                               | YTD<br>Mar 2015<br>w/o AZ | YTD<br>Mar 2014<br>w/o Eklira | % var         |
|---|---------------------------|-------------------------------|---------------|
| <b>Ingresos totales</b>                     | <b>187,9</b>              | <b>174,0</b>                  | <b>8,0%</b>   |
| Ventas netas                                | 180,0                     | 170,4                         | 5,6%          |
| Otros ingresos                              | 7,9                       | 3,5                           | 123,9%        |
| Coste de ventas                             | (53,8)                    | (54,3)                        | (0,9%)        |
| <b>Margen bruto</b>                         | <b>126,2</b>              | <b>116,2</b>                  | <b>8,6%</b>   |
| % sobre ventas                              | 70,1%                     | 68,2%                         |               |
| <b>I+D</b>                                  | <b>(17,5)</b>             | <b>(19,2)</b>                 | <b>(9,1%)</b> |
| % sobre ventas                              | (9,7%)                    | (11,3%)                       |               |
| <b>Gastos generales y de administración</b> | <b>(92,0)</b>             | <b>(89,8)</b>                 | <b>2,5%</b>   |
| % sobre ventas                              | (51,1%)                   | (52,7%)                       |               |
| <b>Otros gastos</b>                         | <b>0,5</b>                | <b>0,3</b>                    | <b>66,7%</b>  |
| <b>EBIT</b>                                 | <b>25,1</b>               | <b>11,0</b>                   | <b>128,6%</b> |
| % sobre ventas                              | 13,9%                     | 6,4%                          |               |
| <b>Amortizaciones</b>                       | <b>18,7</b>               | <b>19,3</b>                   | <b>(3,2%)</b> |
| % sobre ventas                              | 10,4%                     | 11,3%                         |               |
| <b>EBITDA</b>                               | <b>43,8</b>               | <b>30,3</b>                   | <b>44,6%</b>  |
| % sobre ventas                              | 24,3%                     | 17,8%                         |               |

- ✓ Cuenta de Resultados sin Eklira excluidas ventas, Otros Ingresos y todos los costes relativos al bromuro de acilidinio



# Balance 1T 2015

| Millones de €                         | Mar 2015       | % de BS      | Dic 2014       |
|---------------------------------------|----------------|--------------|----------------|
| Fondo de comercio                     | 347,9          | 13,6%        | 338,8          |
| Activos intangibles                   | 464,8          | 18,1%        | 444,4          |
| Inmovilizado material                 | 129,1          | 5,0%         | 132,1          |
| Activos financieros no corrientes     | 180,6          | 7,1%         | 179,2          |
| Otros activos no corrientes           | 340,8          | 13,3%        | 338,7          |
| <b>Total Activos no corrientes</b>    | <b>1.463,2</b> | <b>57,1%</b> | <b>1.433,2</b> |
| Existencias                           | 83,1           | 3,2%         | 81,0           |
| Deudores comerciales                  | 114,6          | 4,5%         | 207,2          |
| Caja y Equivalentes                   | 832,4          | 32,5%        | 754,4          |
| Otros activos corrientes              | 68,2           | 2,7%         | 64,6           |
| <b>Total Activos corrientes</b>       | <b>1.098,3</b> | <b>42,9%</b> | <b>1.107,2</b> |
| <b>Total Activos</b>                  | <b>2.561,5</b> |              | <b>2.540,4</b> |
| Patrimonio neto                       | 1.416,0        | 55,3%        | 1.339,6        |
| Deuda con entidades de crédito        | 316,3          | 12,3%        | 319,9          |
| Pasivos no corrientes                 | 519,2          | 20,3%        | 523,5          |
| Pasivos corrientes                    | 310,0          | 12,1%        | 357,4          |
| <b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b> | <b>2.561,5</b> |              | <b>2.540,4</b> |

A

A. Incremento debido principalmente a la revaluación de los activos de Aqua por el efecto positivo de la divisa

B

B. Disminución debido principalmente al AB combo de EU cobrados en el mes de febrero

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 814,1 Millones
- Deuda Financiera 316,3 Millones
- Planes de Pensiones 66,9 Millones

# Flujo de Caja 1T 2015

| Millones de €   | Mar 2015<br>YTD | Mar 2014<br>YTD |
|---|-----------------|-----------------|
| <b>Beneficio antes de impuestos</b>                                 | <b>51,5</b>     | <b>6,7</b>      |
| Amortizaciones  | 18,7            | 21,6            |
| Cambios de capital circulante                                       | (36,1)          | (29,3)          |
| Pagos por restructuración   | (4,4)           | (20,0)          |
| Otros ajustes   | 89,4            | (2,5)           |
| <b>Flujo de Caja impuestos</b>                                      | <b>(11,4)</b>   | <b>10,5</b>     |
| <b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>                  | <b>107,7</b>    | <b>(13,0)</b>   |
| Ingresos financieros  | 0,8             | 0,1             |
| Inversiones   | (2,5)           | (12,9)          |
| Desinversiones  | 0,1             | 1,4             |
| Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)                       | (4,6)           | (13,2)          |
| Cambios en el perimetros de consolidación                           | (15,9)          | 0,0             |
| <b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>               | <b>(22,1)</b>   | <b>(24,6)</b>   |
| Gastos financieros  | (7,6)           | (4,2)           |
| Incremento Deuda / (disminución)                                    | 0,0             | 38,0            |
| <b>Flujo de caja de actividades financieras</b>                     | <b>(7,6)</b>    | <b>33,8</b>     |
| <b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>                    | <b>78,0</b>     | <b>(3,8)</b>    |
| <b>Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)</b> | <b>85,6</b>     | <b>(37,6)</b>   |

A. Ingresos del hito AB Combo EU (contabilizado en 2014 y cobrado en 2015)

B. Principalmente, “earnout” comercial de Aqua

C. Exceso de caja por la emisión de bonos

# **Dermatología & Visión general del mercado**

*Alfonso Ugarte*

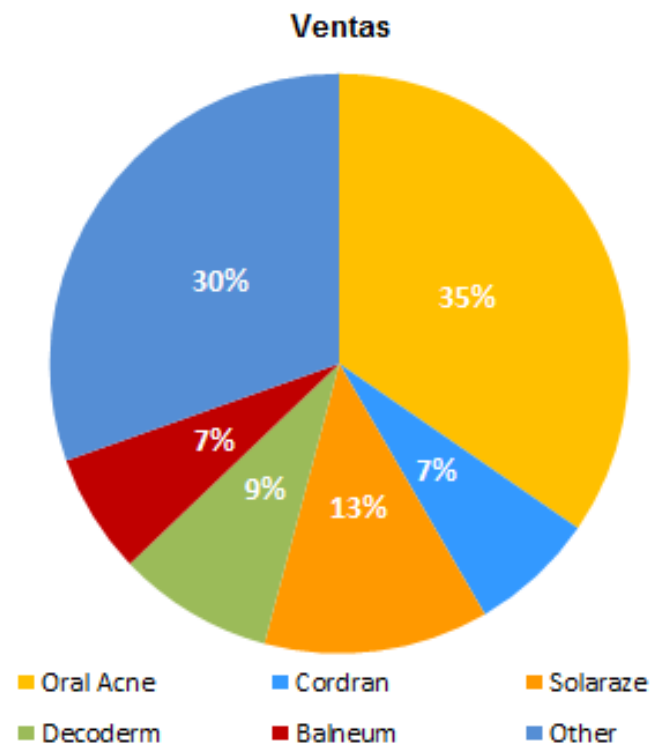
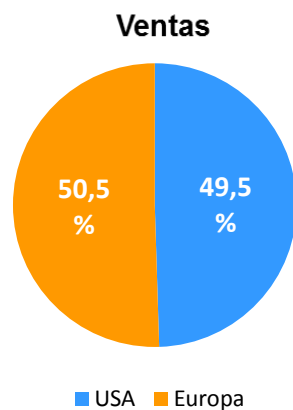
*Director Senior Global de las Unidades de Negocio*

# Excelente crecimiento del 37% en ventas Derma 1T 2015

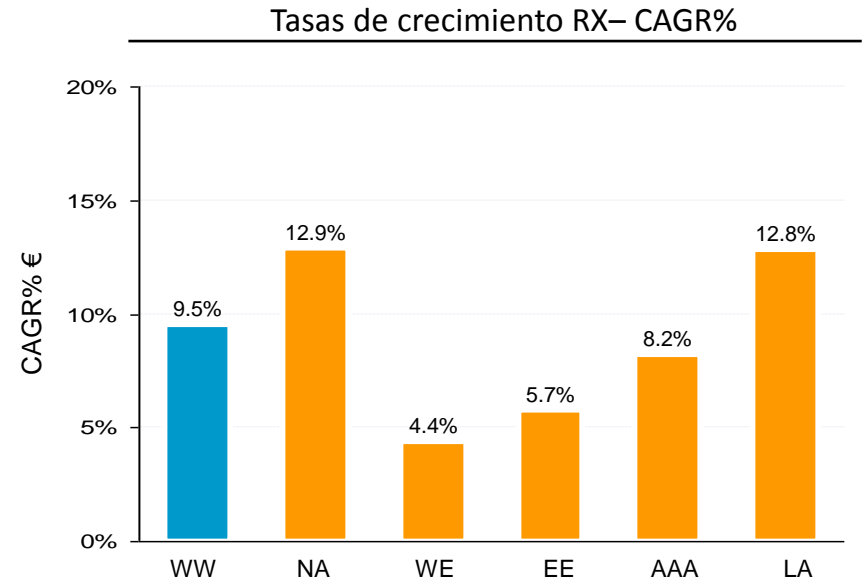
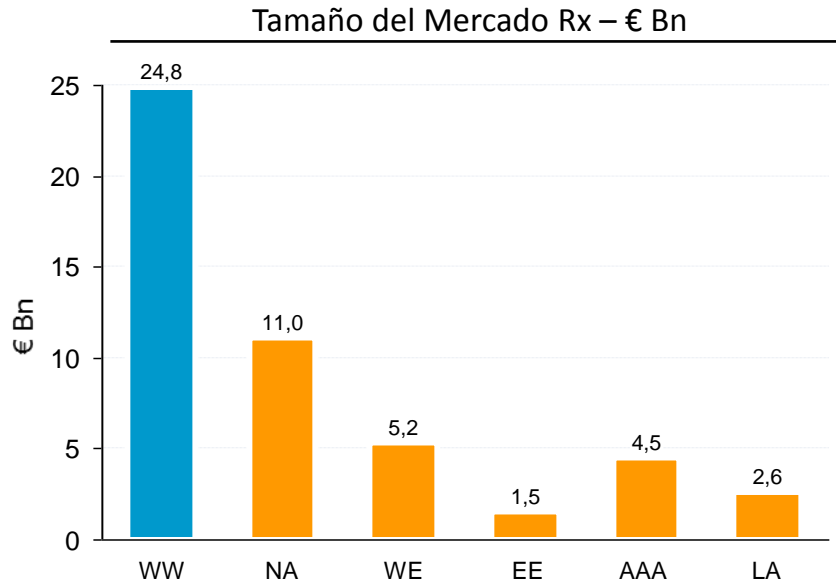
- ✓ El mercado norteamericano es el principal catalizador del crecimiento en ventas **+100,8%** yoy beneficiándose del liderazgo mantenido en TRx de **Acticlate®**
- ✓ Buen comportamiento de las ventas en Europa con un **+4.5%** yoy liderado por la Franquicia Queratosis Actínica (**Solaraze® & Actikerall®**)
- ✓ El área terapéutica de Dermatología supone un **+39%** del total de las ventas netas vs. **30%**, “like for like” 1T 2014

# Dermatología: Comportamiento en ventas 1T 2015

| € Miles                   | YTD<br>Mar 2015 | YTD<br>Mar 2014 | % var vs<br>LY |
|---------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| <b>US</b>                 | <b>34.693</b>   | <b>17.279</b>   | <b>100,8%</b>  |
| Oral Acne franquicia      | 24.248          | 10.305          | 135,3%         |
| Cordran                   | 4.916           | 4.150           | 18,4%          |
| Otros US                  | 5.530           | 2.824           | 95,8%          |
| <b>Europa</b>             | <b>35.385</b>   | <b>33.868</b>   | <b>4,5%</b>    |
| Solaraze y otros          | 8.798           | 8.087           | 8,8%           |
| Decoderm y otros          | 6.095           | 6.084           | 0,2%           |
| Balneum                   | 4.697           | 4.415           | 6,4%           |
| Otros Europa              | 15.795          | 15.282          | 3,4%           |
| <b>Total Ventas Netas</b> | <b>70.078</b>   | <b>51.147</b>   | <b>37,0%</b>   |



# Cuál es el tamaño de nuestra oportunidad en Rx?



Source: Midas-Padds sales (Retail+Hospital, MAT 06/14), IMS Health analysis. Dermatological market defined as ATC1 D and ATC3 J2A (Estimated % for dermatology use).

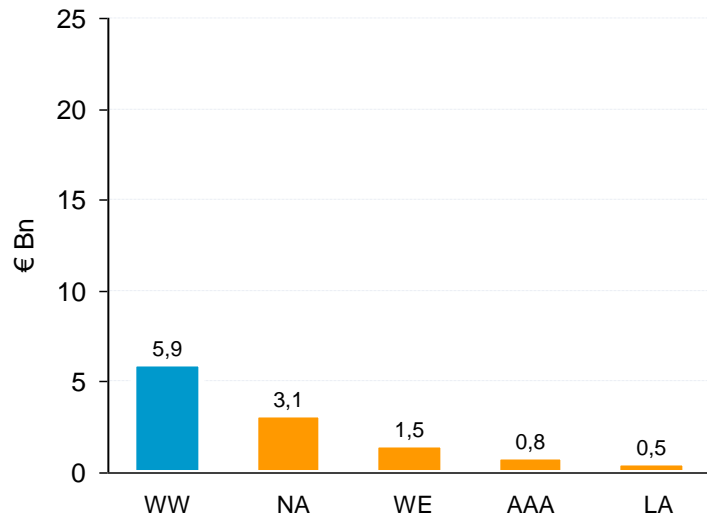
Note 1: in MAT06/10, MAT06/11 and MAT 06/12, 5.0%, 0.3%, 0.2% of the market has been extrapolated, corresponding to Brazil retail, Tunisia hospital, China Retail, Portugal hospital, Serbia which are available from Q1-10 (Brazil and Portugal), Q1-11 (Tunisia and Serbia) and Q4-11 (China Retail).

Source 2: Biologics sales come from IMS 7 Indication project (Retail and Hospital, MAT 09/14)

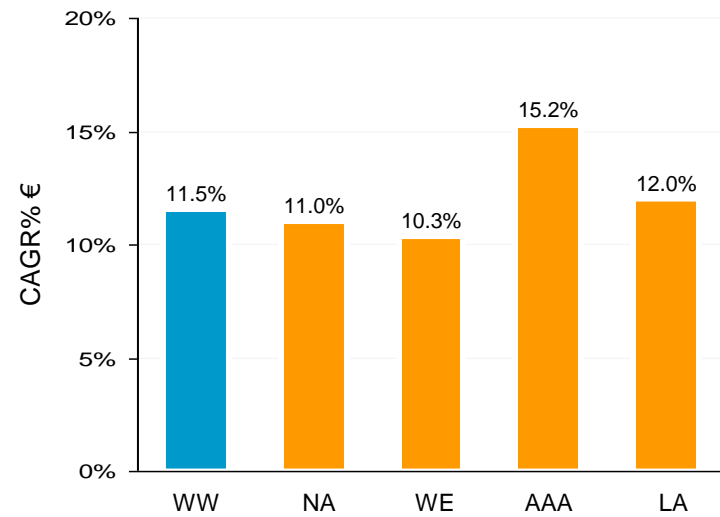
CAGR% 2010-2014

# Cuál es el tamaño de nuestra oportunidad en Estéticos?

Total tamaño del Mercado Estéticos – € Bn



Tasas de crecimiento Mercado Estéticos – CAGR%



Source: Medical Insights, "Global Aesthetic Market XII, April 2014";  
Note: 2013 sales, CAGR% 2013-2018  
Note2: includes device disposables but does not include device service revenues

# Puntos clave 1T 2015

*Daniel Martinez*  
CFO



# Puntos Clave 1T 2015

- ✓ Aceleración sostenida de las ventas y del EBITDA liderado por Dermatología
- ✓ Fuerte mejora del Margen Bruto debido a una mayor aportación de la Filial en EEUU y el mayor peso de las ventas de productos propios
- ✓ Los gastos en SG&A reflejan el giro hacia un modelo de negocio más ágil
- ✓ I+D – organizado para aprovechar sus fuertes capacidades en formulación y alta calidad de NCEs. Desarrollo del “pipeline” con equilibrio entre NCEs e ideas de reposicionamiento y reformulación
- ✓ Vamos en la dirección correcta para conseguir las estimaciones anuales
- ✓ Aprobado el pago de dividendo por la Junta Gral. Ordinaria de Accionistas
- ✓ **M&A, I+D y licencias de proyectos en Dermatología son la primera prioridad interna**

# Apéndices Financieros

# Ventas netas por geografía y por área terapéutica

Por geografía

| € millones         | YTD<br>Mar'15 | YTD<br>Mar'14 | % var<br>LY    |
|--------------------|---------------|---------------|----------------|
| España             | 60,4          | 61,6          | (1,9%)         |
| Europa (ex España) | 65,2          | 72,4          | (9,9%)         |
| Norte América (*)  | 40,2          | 26,1          | 53,6%          |
| Otros              | 14,2          | 10,4          | 40,4%          |
| AB franquicia      | 0,0           | 31,2          | (101,2%)       |
| <b>Total</b>       | <b>180,0</b>  | <b>201,6</b>  | <b>(10,7%)</b> |

Por área terapéutica

| € millones                        | YTD<br>Mar 2015 | YTD<br>Mar 2014 | % var vs<br>LY |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Dermatología                      | 70,1            | 51,1            | 37,0%          |
| Respiratoria                      | 33,9            | 64,7            | (47,7%)        |
| Gastrointestinal y Metabolismo    | 30,4            | 30,9            | (1,5%)         |
| Sistema Nervioso Central          | 16,0            | 25,0            | (36,0%)        |
| Otras especialidades terapéuticas | 29,6            | 29,8            | (0,7%)         |
| <b>Total Ventas Netas</b>         | <b>180,0</b>    | <b>201,6</b>    | <b>(10,7%)</b> |

\* EEUU, Canadá, México

# Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos *In-licensing*

| € millones                          |     | YTD<br>Mar 2015 | YTD<br>Mar 2014 | % var vs<br>LY |
|-------------------------------------|-----|-----------------|-----------------|----------------|
| Oral Acne franquicia (doxycycline)  | ●   | 24,2            | 10,3            | 135,0%         |
| Ebastel y otros (ebastine)          | ●   | 22,1            | 20,6            | 7,3%           |
| Tesavel y Efficib (sitagliptine)    | ●   | 11,3            | 10,9            | 2,8%           |
| Plusvent (salmeterol & fluticasone) | ●   | 9,2             | 10,5            | (12,3%)        |
| Solaraze (diclofenac sodium)        | ●   | 8,8             | 8,1             | 8,7%           |
| Airtal y otros (aceclofenac)        | ●   | 7,0             | 8,8             | (21,4%)        |
| Almogran y otros (almotriptan)      | ●   | 6,2             | 16,2            | (61,7%)        |
| Decoderm y otros (flupredniden)     | ●   | 6,1             | 6,1             | 0,2%           |
| Almax (almagate)                    | ●   | 5,6             | 4,6             | 21,7%          |
| Cordran (flurandrenolide)           | ●   | 4,9             | 4,2             | 18,5%          |
| Eklira y otros (aclidinium bromide) |     | 0,0             | 31,2            | (100,0%)       |
| Otros                               | ● ● | 74,7            | 70,2            | 6,3%           |
| <b>Total Ventas Netas</b>           |     | <b>180,0</b>    | <b>201,6</b>    | <b>(10,7%)</b> |

# 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*

**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)**