



Solutions with you in mind

**1<sup>er</sup> Trimestre 2017**  
**Resultados Financieros**  
**y *Business Update***

*8 de mayo de 2017*

# 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.

# Agenda: Resultados financieros 1T 2017

---



1

**Destacados 1<sup>er</sup> Trimestre 2017** *Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer*

2

**Evaluación Financiera** *David Nieto, Executive Vice President, Finance, CFO*

3

**Evaluación Derma** *Alfonso Ugarte, Executive Vice President, Global Commercial Strategy*

4

**Evolución I+D** *Dr. Bhushan Hardas, Executive Vice President, Research & Development, CSO*

5

**Conclusiones del 1<sup>er</sup> Trimestre** *Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer*



# 1<sup>er</sup> Trimestre 2017 Destacados



*Eduardo Sanchiz*  
*CEO*

---

## Rendimiento operativo

- Ingresos Totales +4,8% y EBITDA +0,4% en línea con nuestras expectativas para 1T 2017
- Buen rendimiento en Dermatología en UE, creciendo en un +6,8%

## Filial en EE.UU.

- Ingresos afectados negativamente por la importante reducción de inventarios de Acticlate™ de los distribuidores

## Evolución del *pipeline* en Dermatología

- Opinión positiva del CHMP para Skilarence® en abril como tratamiento de primera línea para Psoriasis
- Tildrakizumab (Psoriasis) presentada a la EMA para registro en marzo
- Desarrollo de las indicaciones de Thermi en UE

## Desarrollo de Negocio en 1T

- Desarrollo y comercialización de productos en el campo de la Estética

SYMATESE

**Balance saneado para apoyar la estrategia de crecimiento inorgánico**

# Mayor fortalecimiento del Equipo Directivo Global

## **Dr. Bhushan Hardas**

*Executive Vice President R&D, Chief Scientific Officer (CSO), y miembro del Management Board*

-Formado en Dermatología con un doctorado y un MBA. Anteriormente ha estado 10 años en Merz Pharmaceuticals y 3 años en Allergan.



## **Vladimir Paul-Blanc**

*President & General Manager at Thermi an Almirall Company*

-13 años de experiencia como ejecutivo especializado en el campo de dispositivos de energía estética. Su último puesto ha sido como Head of Solta Medical, división de dispositivos de energía estética de Valeant Pharmaceuticals.

# 1<sup>er</sup> Trimestre 2017 Destacados Financieros



*David Nieto*  
CFO

---

# Destacados financieros 1T 2017 vs. 1T 2016

---



## Destacados

- Ingresos Totales crecen en un +4,8%
- Rendimiento en Dermatología en UE +6,8%
- Mantenimiento del control de gastos
- Margen de EBITDA por encima del mismo periodo en 2016

## Retos

- Ventas Netas impactadas negativamente por la reducción de los inventarios dentro del canal de la Dermatología en EE.UU.



# Expectativas 2017<sup>(1)</sup> por trimestre



Crecimiento acumulativo %

**Estimaciones 2017**  
**Impacto por trimestre**

- Ingresos<sup>(2)</sup> → Crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio
- Ventas Netas → Crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio
- EBITDA → Crecimiento porcentual de un dígito medio



— Ingresos Totales  
— Ventas Netas  
— EBITDA

(1) Tipo de cambio constante  
(2) Ventas Netas y otros ingresos

# Pérdidas y Ganancias 1<sup>er</sup> Trimestre 2017



€ Millones	YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var
<b>Ingresos Totales</b>	<b>210,7</b>	<b>201,0</b>	<b>+5%</b>
Ventas Netas	176,1	184,9	(5%)
Otros Ingresos	34,6	16,1	+115%
<b>Margen Bruto</b>	<b>114,8</b>	<b>130,3</b>	<b>(12%)</b>
% sobre ventas	65%	70%	
<b>I+D</b>	<b>(24,2)</b>	<b>(19,2)</b>	<b>+26%</b>
% sobre ventas	(14%)	(10%)	
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(97,2)</b>	<b>(94,7)</b>	<b>+3%</b>
% sobre ventas	(55%)	(51%)	
Gastos generales (ex. Depreciación)	(75,0)	(76,1)	(1%)
% sobre ventas	(43%)	(41%)	
<b>EBITDA</b>	<b>55,0</b>	<b>54,8</b>	<b>+0%</b>
% sobre ventas	31%	30%	
<b>EBIT</b>	<b>28,3</b>	<b>32,4</b>	<b>(13%)</b>
% sobre ventas	16%	18%	
<b>Resultado Neto</b>	<b>19,6</b>	<b>21,7</b>	<b>(10%)</b>

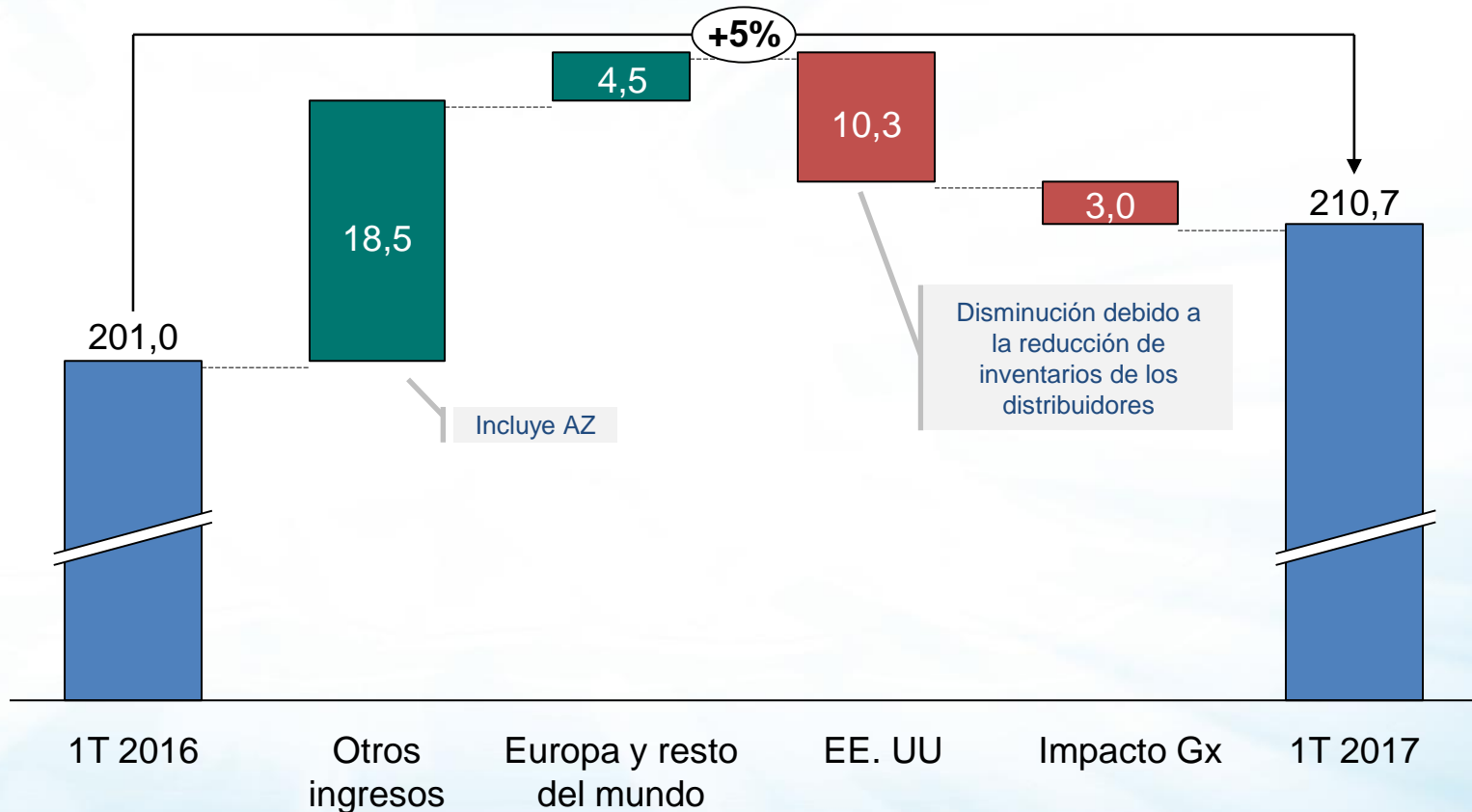
Las Ventas Netas se vieron afectadas por la reducción de inventario en EE.UU.

Disminución del Margen Bruto debido a la menor contribución de nuestra filial en EE.UU.

Inversión importante en el *pipeline* de Dermatología

Mantenimiento del control de gastos

# Evolución Ingresos Totales 1T 2017 vs. 1T 2016 (€m)



# Balance 1<sup>er</sup> Trimestre 2017



€ Millones	Marzo 2017	% of BS	Diciembre 2016
Fondo de comercio	431,1	16%	432,8
Activos intangibles	974,5	35%	993,0
Inmovilizado material	129,5	5%	132,3
Activos financieros no corrientes	163,4	6%	194,4
Otros activos no corrientes	331,4	12%	327,5
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>2.029,9</b>	<b>73%</b>	<b>2.080,0</b>
Existencias	88,1	3%	91,0
Deudores comerciales	216,0	8%	130,6
Caja y equivalentes	396,8	14%	466,7
Otros activos corrientes	50,2	2%	50,2
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>751,1</b>	<b>27%</b>	<b>738,5</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.781,0</b>		<b>2.818,5</b>
Patrimonio Neto	1.530,8	55%	1.520,3
Deuda con entidades de crédito	317,5	11%	321,0
Pasivos no corrientes	587,1	21%	609,5
Pasivos corrientes	345,6	12%	367,7
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.781,0</b>		<b>2.818,5</b>

Los activos intangibles principalmente incluyen activos identificados en combinaciones de negocios y la licencia del acuerdo con Sun Pharma para la Psoriasis

Aumento en deudores comerciales debido a la reclasificación del hito de AZ

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes: 396,8 Millones
- Deuda Financiera: 317,5 Millones
- Planes de Pensiones : 71,9 Millones

# Actualización sobre las obligaciones Senior



Deuda Financiera	Tipo de interés	Importe
<b>Cancelado</b> Obligaciones Senior	4,625%	€324 MM
<b>Nuevo</b> Línea de crédito <i>revolving</i>	< 1% *	€250 MM

**Impacto en los  
próximos 4 años**



**Ahorro neto de  
costes €40 MM**

\* Línea de crédito revolving con un tipo de interés fijo durante los próximos 4 años



# Dermatología



***Alfonso Ugarte***  
*Executive Vice President*  
*Global Commercial Strategy*

---

# Dermatología y Estética 1<sup>er</sup> Trimestre 2017

## Rendimiento operativo

- El total de Dermatología disminuye en un 8,6% debido a la importante reducción de inventarios de Acticlate™ en 1T
- Incremento de cuota de mercado en la franquicia de Acné durante el 1T de 2017

## Continúa el progreso en Estética

- Evolución de la organización y rollout en la UE en progreso
- Aumentando indicaciones en la UE con ThermiVa®
- Acuerdo con Symatase en 1T

## Fuerte Dermatología Rx en UE

- Dermatología Rx en UE creciendo en un +6,8% impulsado por Ciclopoli®
- Lanzamiento de Skilarence® en 3T de 2017

## Dermatología Rx en EE.UU.

- TRx creciendo en 1T 2017
- Lanzamientos de Veltin™ y Altabax™ según expectativas

**Equipo de Desarrollo de Negocio sigue enfocado en oportunidades adicionales en Dermatología / Estética**

# Ventas en Dermatología 1<sup>er</sup> Trimestre 2017



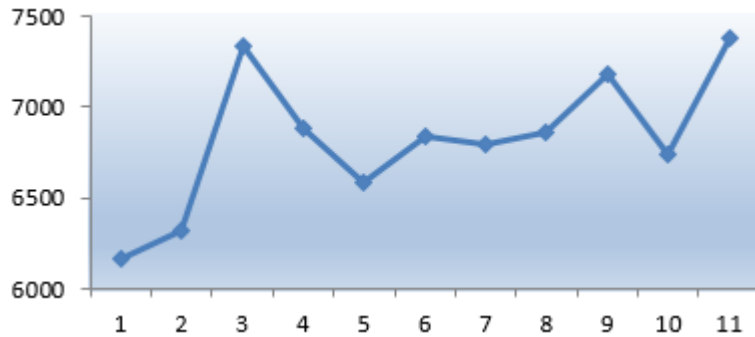
€ Miles		YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var vs LY
Europa	→	45.147	42.270	+6,8%
EE. UU.	→	23.688	35.040	(32,4%)
Resto del Mundo	→	2.209	2.029	+8,9%
<b>Dermatología Rx</b>	→	71.044	79.338	<b>(10,5%)</b>
Thermi	→	6.922	5.982	+15,7%
<b>Total Dermatología</b>	→	77.965	85.320	<b>(8,6%)</b>



# Crecimiento de TRx en EE.UU. 1<sup>er</sup> Trimestre 2017



TRx



Semanas

Fuente: IMS

1<sup>er</sup> Trimestre 2017 Evolución Acticlate



TRx

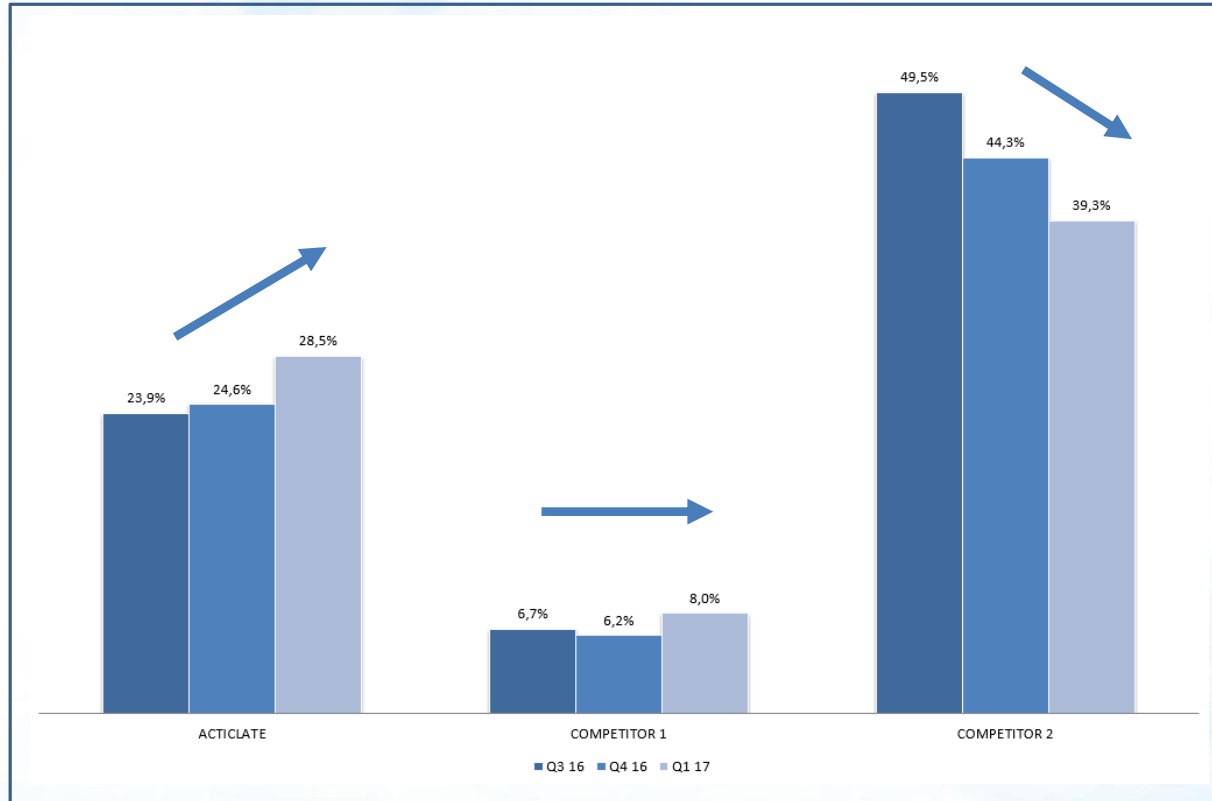


Semanas

Fuente: IMS

1<sup>er</sup> Trimestre 2017 Evolución Veltin

# Acticlate: Crecimiento cuota de mercado 1T 2017



Fuente: IMS, datos internos

# Lanzamiento Skilarence® en Europa 3T 2017

- Opinión positiva del CHMP para la aprobación regulatoria de Skilarence® para todos los Estados miembro de la UE
- Skilarence® es el nombre comercial de una nueva formulación oral de dimetilfumarato (DMF)
- Indicado como primera línea de tratamiento oral de inducción para adultos con Psoriasis de moderada a severa.
- En septiembre de 2016, Almirall presentó resultados positivos del ensayo aleatorizado, doble ciego, controlado con placebo en Fase III (BRIDGE) que demostró la eficacia y seguridad de dimetilfumarato comparado con Fumaderm®
- Skilarence® se comercializará en Europa por Almirall en el 3<sup>er</sup> Trimestre de 2017
- Pico de ventas estimado en más de €50 millones



**I+D**



***Bhushan Hardas***  
*Executive Vice President*  
*Research & Development, CSO*

---

# Evolución del *Pipeline*: Productos en fase clínica



Programa	Indicación	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro
LAS41008 (Skilarence®)	Psoriasis	Opinión positiva de CHMP			
Tildrakizumab	Psoriasis	Validación del registro regulatorio			
P3058	Onicomycosis				
P3073	Psoriasis en las Uñas				
P3074	Alopecia Androgénica				
PAT001	Ictiosis				
ADP31415	Pénfigo				
ADP13612	Rosácea				

# Plan de lanzamiento de tildrakizumab en 2018

---



- Marzo 2017: validación del registro regulatorio de tildrakizumab por la Agencia Europea de Medicamentos (EMA)
- Tildrakizumab es un inhibidor IL-23p19 en investigación que se encuentra en proceso de evaluación para el tratamiento de la Psoriasis en placa, de moderada a severa
- El registro incluye datos de eficacia y seguridad del ensayo clínico pivotal en Fase III (reSURFACE 1 y 2) que incluyeron a más de 1.800 pacientes en más de 200 clínicas
- Pico de ventas estimado en más de €200 millones

# Symatese refuerza el *portfolio* de Estética



- Symatese es el principal desarrollador y fabricante de dispositivos médicos innovadores con más de 30 años de experiencia
- Acuerdo de desarrollo, tecnología y suministro a largo plazo ha otorgado a Almirall una licencia exclusiva para la comercialización de la nueva gama de rellenos faciales de ácido hialurónico en todo el mundo
- Oportunidad atractiva para entrar en el mercado del relleno facial inyectable con una tecnología diferenciada
- Resultados previsibles, naturales y satisfactorios
- El mercado del relleno facial se espera que alcance €2,400 millones en 2022 en todo el mundo



# Conclusiones



***Eduardo Sanchiz***  
**CEO**

---



# Conclusiones 1<sup>er</sup> Trimestre 2017

---



- Ingresos Totales y EBITDA progresando en línea con las expectativas anuales, todo eso dentro del complicado contexto de Dermatología en EE.UU. en el 1<sup>er</sup> Trimestre de 2017
- Buen progreso del *pipeline* de I+D; opinión positiva del CHMP para Skilarence® y registro de tildrakizumab en la EMA
- Se mantiene la situación financiera saneada para apoyar posibles nuevas transacciones
- Refuerzo en el Equipo Directivo Global
- Se confirman las estimaciones del año financiero, con impactos significativos por trimestre; 1<sup>er</sup> trimestre en línea
- Dividendo aprobado por la Junta General de Accionistas: 0,19 euros por acción que se pagarán el 1 de junio

# Apéndices financieros

# 1<sup>er</sup> Trimestre 2017 - Pérdidas y Ganancias

€ Millones	YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var
<b>Ingresos Totales</b>	<b>210,7</b>	<b>201,0</b>	<b>+5%</b>
Ventas Netas	176,1	184,9	(5%)
Otros Ingresos	34,6	16,1	+115%
Coste de ventas	(61,3)	(54,6)	+12%
<b>Margen Bruto</b>	<b>114,8</b>	<b>130,3</b>	<b>(12%)</b>
<i>% sobre ventas</i>	65%	70%	
I+D	(24,2)	(19,2)	+26%
<i>% sobre ventas</i>	(14%)	(10%)	
Gastos Generales y de Administración	(97,2)	(94,7)	+3%
<i>% sobre ventas</i>	(55%)	(51%)	
Gastos Generales (ex. depreciación)	(75,0)	(76,1)	(1%)
<i>% sobre ventas</i>	(43%)	(41%)	
Depreciación	(22,2)	(18,6)	+19%
Otros gastos operativos	0,3	(0,1)	n.m.
<i>% sobre ventas</i>	0%	(0%)	
<b>EBIT</b>	<b>28,3</b>	<b>32,4</b>	<b>(13%)</b>
<i>% sobre ventas</i>	16%	18%	
Total Depreciación	26,7	22,4	+19%
<i>% sobre ventas</i>	15%	12%	
<b>EBITDA</b>	<b>55,0</b>	<b>54,8</b>	<b>+0%</b>
<i>% sobre ventas</i>	31%	30%	
Otros costes	-	(0,3)	(100%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(9,9)	(4,7)	+111%
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>18,4</b>	<b>27,4</b>	<b>(33%)</b>
Impuesto sobre sociedades	1,2	(5,7)	(121%)
<b>Resultado Neto</b>	<b>19,6</b>	<b>21,7</b>	<b>(10%)</b>
Beneficio por acción (€)	0,11	0,13	

# 1<sup>er</sup> Trimestre 2017 - Flujo de caja

(€ Millones)	Mar 2017 YTD	Mar 2016 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>18,4</b>	<b>27,4</b>
Amortizaciones	26,6	22,4
Cambios de capital circulante	(68,8)	(25,9)
Pagos por reestructuración	(3,3)	(2,7)
Otros ajustes	(23,4)	(7,5)
Flujo de caja impuestos	8,2	36,8
<b>Flujo de caja de actividades de explotación (I)</b>	<b>(42,3)</b>	<b>50,5</b>
Ingresos Financieros	0,1	0,5
Inversiones	(11,0)	(2,4)
Desinversiones	0,4	0,2
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(1,5)	(5,5)
Cambios en perímetros de consolidación	(7,5)	(415,2)
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(19,5)</b>	<b>(422,4)</b>
Gastos financieros	(7,5)	(7,6)
Incremento / (disminución) Deuda	(0,6)	-
<b>Flujo de actividades de financiación (III)</b>	<b>(8,1)</b>	<b>(7,6)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(69,9)</b>	<b>(379,5)</b>
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>(61,8)</b>	<b>(371,9)</b>

# Desglose geográfico: Ventas en Dermatología



<b>Europa</b>	€ Miles		YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var vs LY
Ciclopoli®		→	8.865	6.887	+28,7%
Solaraze®		→	8.698	9.094	(4,4%)
Decoderm®		→	6.554	6.273	+4,5%
Otros UE		→	21.030	20.016	+5,1%
<b>Total</b>		→	<b>45.147</b>	<b>42.270</b>	<b>+6,8%</b>



<b>EE.UU.</b>	€ Miles		YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var vs LY
Franquicia Acné <sup>(1)</sup>		→	13.572	23.337	(41,8%)
Franquicia esteroides <sup>(2)</sup>		→	5.983	8.462	(29,3%)
Otros EE.UU.		→	4.133	3.242	+27,5%
<b>Total</b>		→	<b>23.688</b>	<b>35.040</b>	<b>(32,4%)</b>

(1) Acticlate™ + Veltin™ (2) Verdeso™ + Cordran™

# Thermi destacados clave

---



## Expansión de Thermi

- Rápido incremento de la base de usuarios de Thermi en EE.UU. (más de 2.000 usuarios)
- Organización de ventas para Thermi en España, Francia y Reino Unido
- Almacén de Thermi y servicio de pedidos fuera de Barcelona
- Presencia indirecta en Asia + LATAM
- Ventas a través de *Partners* en el resto del mundo

## Rendimiento de Silhouette InstaLift™

- Más de 300 médicos capacitados en EE.UU., y se prevé que más de 1.000 se formen durante 2017
- Repetición de pedidos en más de 60%
- Amplia presencia en pódiums de congresos, on-line y prensa escrita

# Desglose ventas por región



€ miles	YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var vs LY
Europa (ex España)	72,343	69,331	4%
España	54,782	54,022	1%
Norteamérica (*)	30,094	44,737	(33%)
Otros	18,889	16,790	13%
<b>Total</b>	<b>176,108</b>	<b>184,880</b>	<b>(5%)</b>

(\*) Canadá, EE.UU.

# Desglose ventas por producto

€ miles	YTD Mar 2017	YTD Mar 2016	% var vs LY	
Ebastel y otros (ebastine)	19,334	18,930	2%	●
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	11,065	11,621	(5%)	●
Ciclopoli (ciclopirox)	9,347	6,244	50%	●
Solaraze (diclofenac sodium)	8,847	9,103	(3%)	●
Franquicia de Acné Oral (doxycycline)	7,232	22,551	(68%)	●
Thermi	6,922	5,982	16%	●
Decoderm y otros (flupredniden)	6,610	6,305	5%	●
Veltin (clindamycin & tretinoin)	6,340	785	<i>n.m.</i>	●
Almax (almagate)	6,229	6,558	(5%)	●
Airtal y otros (aceclofenac)	5,543	6,115	(9%)	●
Sativex (tetrahidrocannabinol)	5,359	4,501	19%	●
Otros	83,279	86,184	(3%)	●
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>176,108</b>	<b>184,880</b>	<b>(5%)</b>	

- Productos propios
- Productos de licencia





**Para más información, por favor contactar con:**

**Pablo Divasson del Fraile**  
**Corporate Comms. & Investor Relations**  
**Tel. +34 93 291 3087**  
**[pablo.divasson@almirall.com](mailto:pablo.divasson@almirall.com)**

**O visita nuestra web: [www.almirall.es](http://www.almirall.es)**