



Solutions with you in mind

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

*24 de julio 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.

# 1<sup>er</sup> Semestre 2017

## Destacados



*Eduardo Sanchiz*  
*CEO*

---

# 1<sup>er</sup> Semestre 2017: Introducción

---



- Reiteramos las estimaciones presentadas el 10 de julio de 2017
- Implementamos medidas decisivas en relación a la situación de EE.UU.
- Mantenemos una fuerte confianza en Thermi, a pesar del comienzo del año lento
- El negocio continúa en línea con las expectativas en Europa y en el resto del mundo
- Aprobación de Skilarence® en todos los Estados miembro de la UE
- Nuestra estrategia a largo plazo es la misma y continuamos con un fuerte enfoque en Desarrollo de Negocio en las oportunidades de Dermatología y Estética, así como progresando en nuestro *pipeline* de I+D

# Actualización del mercado en EE.UU.

---

## Reequilibrio de inventarios

- No hay cambios sobre el impacto de la reducción de inventarios de unos €25 Millones

## Tarjetas de descuento /cupones

- Los nuevos procesos relacionados con el uso del Programa de Asistencia al Paciente (PAP) están teniendo el efecto esperado

## Genérico de Acticlate™

- Acciones implementadas en el mercado
- Teva Pharmaceuticals ha lanzado en paralelo su genérico autorizado

# 1<sup>er</sup> Semestre 2017

## Destacados Financieros



*David Nieto*  
*CFO*

---

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

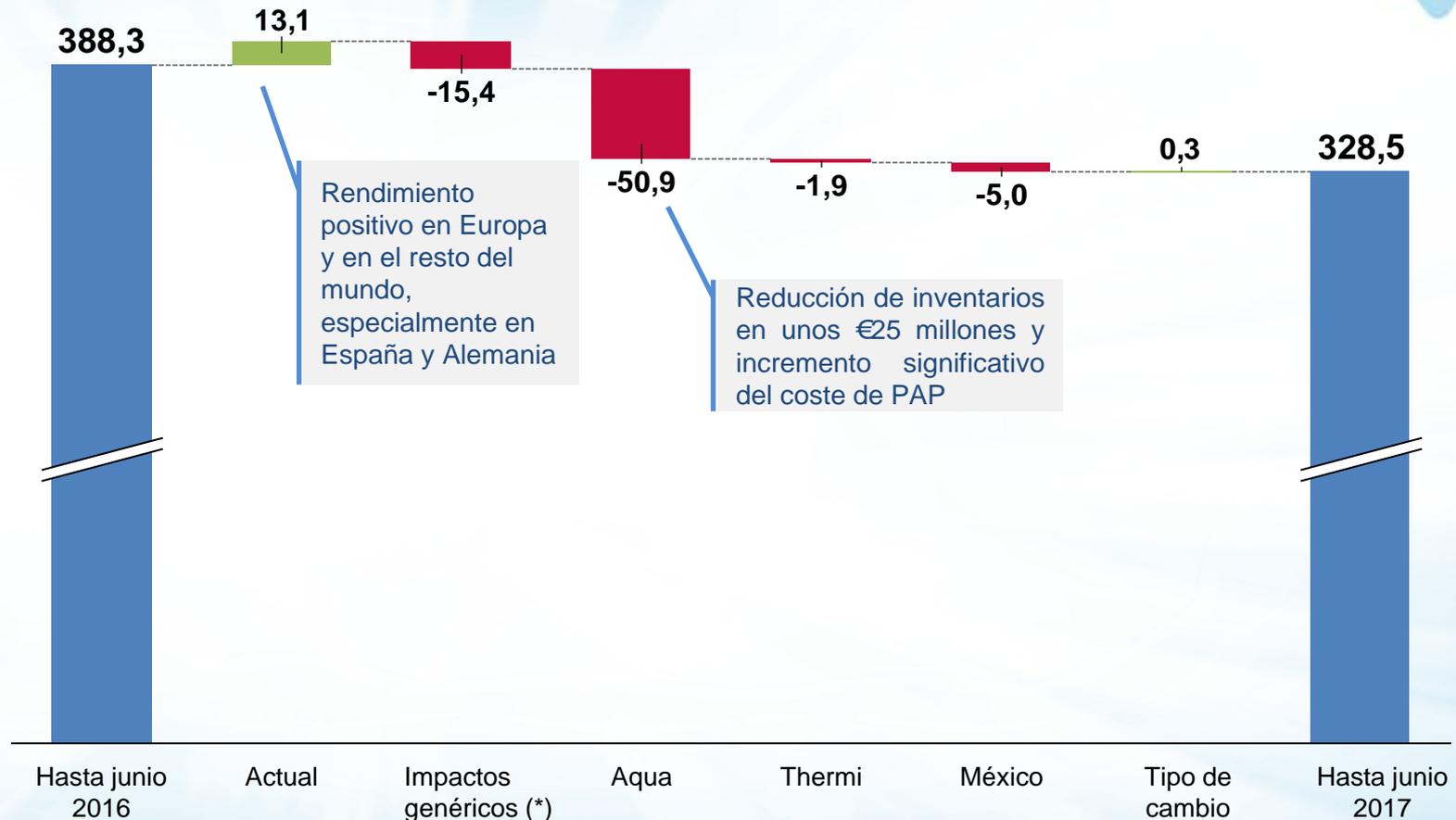
## Destacados

- Rendimiento de Dermatología en UE +2%
- Buen rendimiento de la adquisición de Polichem (Ciclopoli ha crecido en un +35%)
- Fuerte control de costes mientras invertimos en programas clave de I+D y en el lanzamiento de Skilarence®
- Reducción de gastos financieros

## Desafíos

- Ventas Netas afectadas negativamente (-15%) por una combinación de factores en el negocio de Dermatología en EE.UU.
- Comienzo del año lento para Therni

# 1S/2017 – Drivers Ventas Netas (€m)



(\*) Sin el impacto de Genéricos en EE.UU.

# 1S/2017 – Pérdidas y Ganancias resumido

€ Millones	YTD		% var
	Jun 2017	Jun 2016	
<b>Ingresos Totales</b>	<b>378,9</b>	<b>428,1</b>	<b>(11,5%)</b>
Ventas Netas	328,5	388,3	(15,4%)
Otros Ingresos	50,4	39,8	26,6%
Coste de ventas	(116,3)	(115,1)	1,0%
<b>Margen Bruto</b>	<b>212,2</b>	<b>273,2</b>	<b>(22,3%)</b>
% sobre ventas	64,6%	70,4%	
I+D	(48,2)	(44,0)	9,5%
% sobre ventas	(14,7%)	(11,3%)	
Gastos Generales y de Administración	(206,8)	(196,3)	5,3%
% sobre ventas	(63,0%)	(50,6%)	
Gastos Generales (ex. depreciación)	(162,1)	(155,8)	4,0%
% sobre ventas	(49,3%)	(40,1%)	
Depreciación	(44,7)	(40,5)	10,4%
Otros gastos operativos	(2,6)	2,4	<i>n.m.</i>
<b>EBIT</b>	<b>5,0</b>	<b>75,1</b>	<b>(93,3%)</b>
% sobre ventas	1,5%	19,3%	
Total Depreciación	53,6	48,4	10,7%
% sobre ventas	16,3%	12,5%	
<b>EBITDA</b>	<b>58,6</b>	<b>123,5</b>	<b>(52,6%)</b>

Otros Ingresos por encima del mismo periodo del año pasado debido a la evolución de AZ

Margen Bruto afectado por la reducción en ventas en geografías con márgenes más altos

Baja comparativa con 1S 2016

Baja comparativa con 1S 2016 e inversión en los lanzamientos de Skilarence®

# 1S/2017 – EBITDA a Resultado Neto Normalizado



€ Million	YTD Jun 2017	YTD Jun 2016	Var
<b>EBITDA</b>	<b>58,6</b>	<b>123,5</b>	<b>(64,9)</b>
% sobre ventas	17,8%	31,8%	
Beneficios por venta de activos	-	31,2	(31,2)
Otros costes	(6,2)	(0,2)	(6,0)
Pérdidas por deterioro	(79,6)	-	(79,6)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(8,9)	(9,2)	0,3
<b>Beneficios antes de impuestos / (pérdidas)</b>	<b>(89,7)</b>	<b>96,9</b>	<b>(186,6)</b>
Impuesto sobre sociedades	16,6	(16,4)	33,0
<b>Resultado Neto</b>	<b>(73,1)</b>	<b>80,5</b>	<b>(153,6)</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>9,2</b>	<b>55,4</b>	<b>(46,1)</b>
Beneficio por acción (€)	(0,42)	0,47	
Beneficio por acción normalizado (€)	0,05	0,32	

Desinversión de operaciones en México en 2016

Principalmente por el coste excepcional por la integración de Poli

Relacionado al deterioro del fondo de comercio de Aqua (impacto no monetario)

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

€ Millones	Junio 2017	% de BS	Diciembre 2016
Fondo de comercio	353,7	15,0%	432,8
Activos intangibles	929,9	39,4%	993,0
Inmovilizado material	126,7	5,4%	132,3
Activos financieros	166,9	7,1%	194,4
Otros activos no corrientes	351,4	14,9%	327,5
<b>Total Activos No corrientes</b>	<b>1.928,6</b>	<b>81,7%</b>	<b>2.080,0</b>
Existencias	88,7	3,8%	91,0
Deudores comerciales	166,0	7,0%	130,6
Caja y equivalentes	136,6	5,8%	466,7
Otros activos corrientes	41,4	1,8%	50,2
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>432,7</b>	<b>18,3%</b>	<b>738,5</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.361,3</b>		<b>2.818,5</b>
Patrimonio Neto	1.375,4	58,2%	1.520,3
Deuda financiera	152,1	6,4%	321,0
Pasivos no corrientes	570,2	24,1%	609,5
Pasivos corrientes	263,6	11,2%	367,7
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.361,3</b>		<b>2.818,5</b>

Disminución del fondo de comercio debido principalmente al deterioro de Aqua

Incluido el valor razonable de hitos y royalties del acuerdo con AZ

Incremento (vs 2016) debido a la reclasificación saldos a cobrar de hitos de AZ

La línea de crédito *revolving* ha reemplazado las Obligaciones Senior en abril

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes: 136,6 Millones
- Deuda Financiera: 152,1 Millones
- Planes de Pensiones : 71,9 Millones

# 1<sup>er</sup> Semestre 2017 Flujo de Caja

(€ Millones)	Junio 2017 YTD	Junio 2016 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>(89,7)</b>	<b>96,9</b>
Amortizaciones	53,6	48,4
Cambios de capital circulante	(49,9)	(39,6)
Pagos por reestructuración	(5,4)	(4,3)
Otros ajustes	43,6	(72,0)
Flujo de caja impuestos	(9,0)	30,7
<b>Flujo de caja de actividades de explotación (I)</b>	<b>(56,8)</b>	<b>60,1</b>
Ingresos Financieros	0,2	0,9
Inversiones	(44,8)	(16,1)
Desinversiones	(0,2)	0,2
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(1,0)	(5,3)
Cambios en perímetros de consolidación	(7,5)	(400,7)
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(53,3)</b>	<b>(421,0)</b>
Gastos financieros	(15,5)	(7,7)
Distribución de dividendo	(33,0)	(33,0)
Incremento / (disminución) Deuda	(171,5)	(0,2)
<b>Flujo de caja de actividades de financiación (III)</b>	<b>(220,0)</b>	<b>(40,9)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(330,1)</b>	<b>(401,8)</b>
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>(110,1)</b>	<b>(360,9)</b>

Incluye ajustes de deterioros y gastos financieros compensados parcialmente por la actualización financiera de AZ, pagos iniciales diferidos y diferencia de cambio

Debido principalmente al pago del hito a Sun Pharma y al pago derivado de la firma del contrato con Symatase

Incluido pago de cupones de Obligaciones Senior el 31 de marzo y comisión de reembolso el 4 de abril

Pago del Dividendo el 1 de junio

# Dermatología



***Eduardo Sanchiz***  
*CEO*

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

---

# Aqua

---



- Portfolio diverso de productos en Dermatología
- Plataforma importante para acceder al mercado de Dermatología más grande y rentable del mundo
- Red de ventas especializada con cobertura nacional de los prescriptores clave
- Fuerte reputación y red de *influencers* bien desarrollada
- 3 años de EBITDA acumulado, cerca del precio de la adquisición

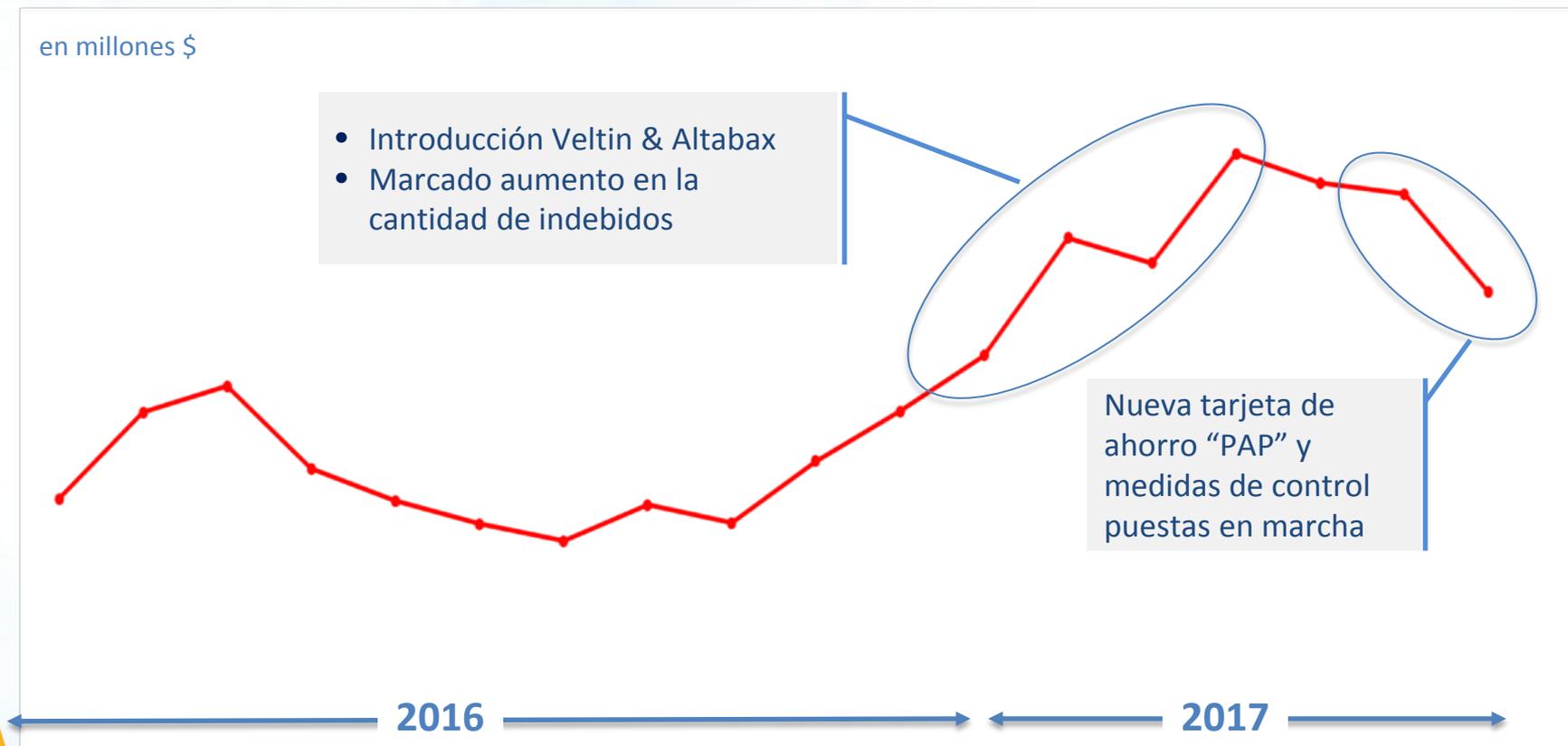
# Evolución del Coste PAP\* en EE.UU. – Hitos clave



en millones \$

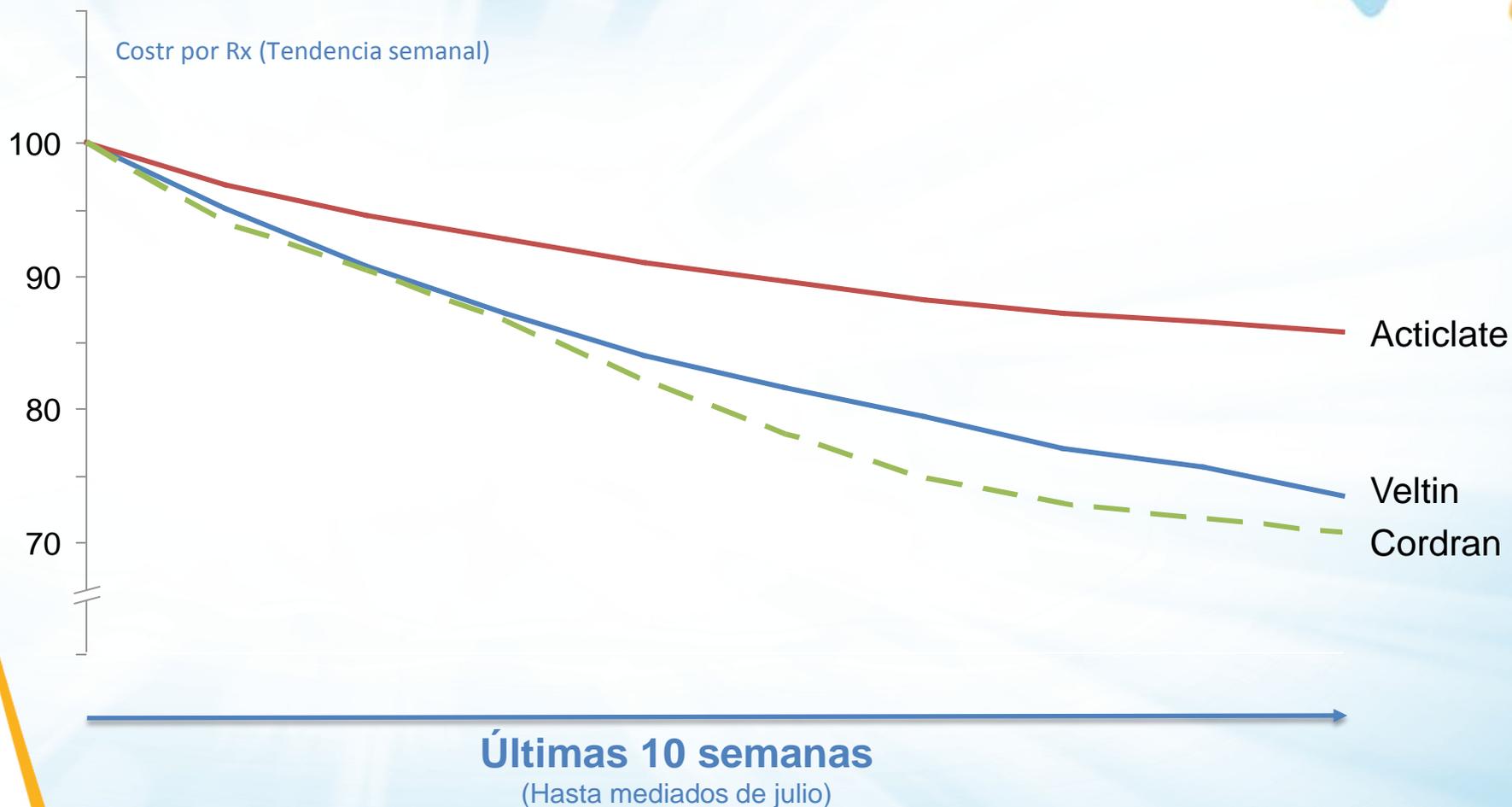
- Introducción Veltin & Altabax
- Marcado aumento en la cantidad de indebidos

Nueva tarjeta de ahorro "PAP" y medidas de control puestas en marcha

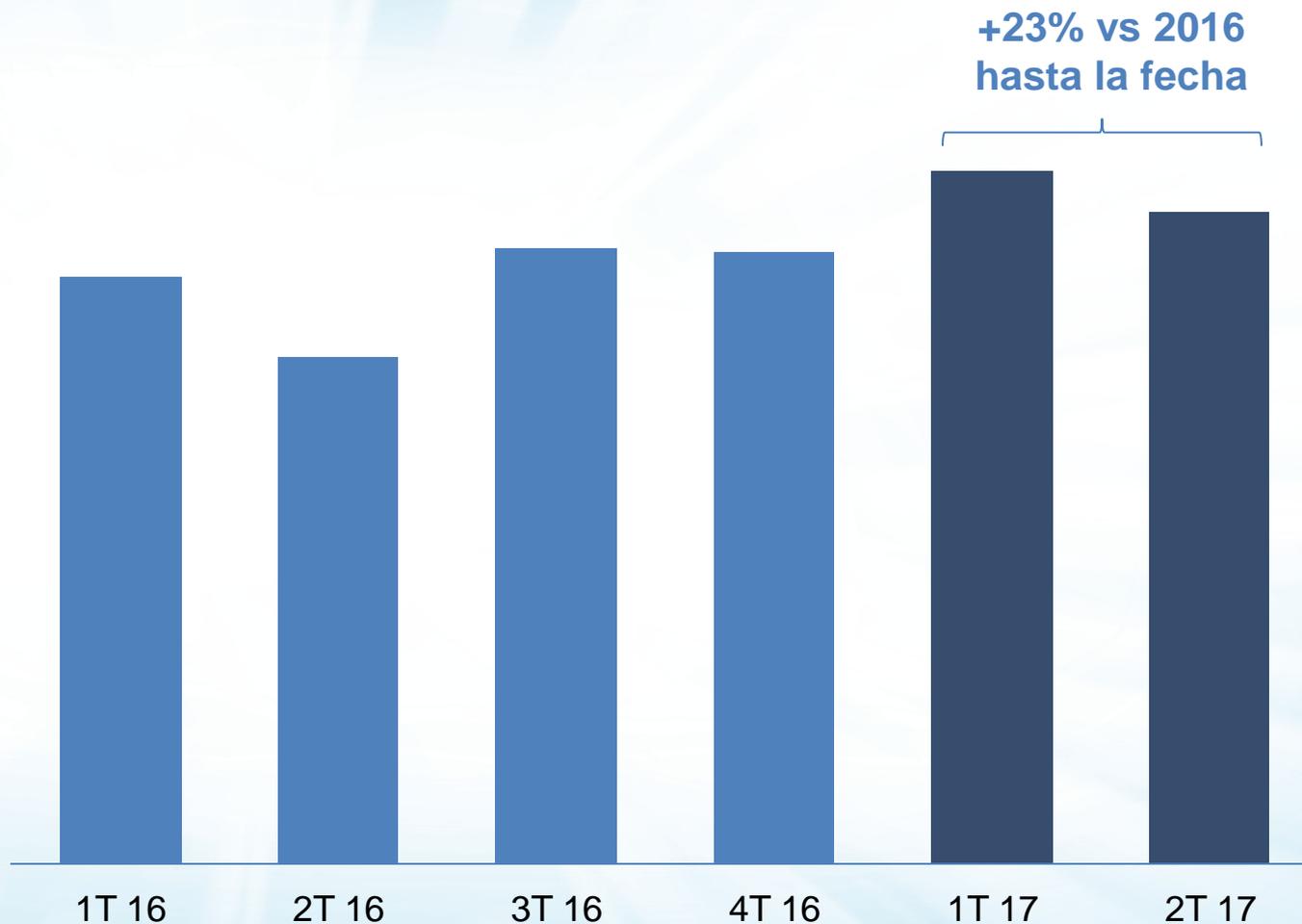


\*PAP: Patient Assistance Program

# Cupones de descuento – Costes por prescripción



# Número total de prescripciones en EE.UU. Rx (por trimestre)



# Aqua – Plan de acción implementado

- ✓ Hemos reforzado nuestro **supply chain management**
- ✓ Hemos implementado un nuevo programa de **tarjetas de descuentos/cupones** y una mejora de los procesos
- ✓ Construimos visibilidad con un nuevo sistema, **controles clave** y un equipo establecido. Hemos emprendido acciones legales contra algunas farmacias
- ✓ **Las prescripciones totales del portfolio** están aumentando respecto al año anterior
  
- ✓ **Hemos adaptado nuestro modelo go-to-market**
  - Nuevo planteamiento en la gestión de la red de farmacias
  - Acciones adicionales implementadas con las farmacias responsables
  - Lanzamiento del genérico autorizado por Teva Pharmaceuticals
  
- ✓ **Alineación interna:** ajuste de incentivos y enfoque en rentabilidad

## ***ESTRATEGIA DE THERMI***

- Tecnología reconocida y plataforma comercial en el segmento de dispositivos médicos basados en energía con un potencial crecimiento importante en múltiples indicaciones
- El mercado de la remodelación corporal y estiramiento de la piel está previsto que registre €1bn en 2018 a nivel global
- Más de 2.000 usuarios en EE.UU. y con más de 150.000 operaciones realizadas; excelente respuesta del usuario y fuerte apoyo de KOL
- Mantenemos nuestras expectativas a futuro de pico de ventas de €100 millones

## ***RENDIMIENTO DE THERMI***

- Nuevo equipo directivo establecido, con más de 10 años de experiencia en dispositivos médicos basados en energía
- Esperamos una aceleración en el rendimiento de Thermi en la segunda mitad del año

# Actualización de Skilarence®

---

- Reciente aprobación de Skilarence® en todos los Estados miembro de la UE
- Indicado como primera línea de tratamiento oral de inducción para adultos con Psoriasis crónica en placa, de moderada a severa.
- Fuerte apoyo de Skilarence®, un tratamiento oral, rentable, y con buena acogida por los KOL y *payers*
- Skilarence® se comercializará en los Estados miembro de la UE, así como en Islandia, Noruega y Suiza, en 3T de 2017
- Primeros lanzamientos: Reino Unido, Países Nórdicos y Austria en septiembre de 2017 y en Alemania en octubre de 2017
- Pico de ventas estimado en más de €50 millones



# Conclusiones



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

---

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

---



- Fuerte conjunto de acciones para afrontar los retos en EE.UU.
- Se espera crecimiento en Thermi para el ejercicio anual, a pesar del comienzo lento
- Sólido rendimiento en Europa y en el resto del mundo
- Aprobación de Skilarence® para ser lanzado en Europa en el 3T
- Proceso de registro de tildrakizumab progresando
- Nuestra estrategia a largo plazo es la misma, fuerte enfoque en Desarrollo de Negocio en las oportunidades de Dermatología y Estética, progresando en nuestro *pipeline* de I+D
- Reiteramos las recientes estimaciones

# Apéndices financieros

# Actualización de estimaciones 2017



**Ingresos Totales**

Disminución porcentual en un doble dígito bajo vs. 2016

**Ventas Netas**

Disminución porcentual en un doble dígito bajo vs. 2016

**EBITDA**

Entre EUR140-170 mn

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

*Estimaciones previas*

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



€Miles		YTD Jun 2017	YTD Jun 2016	% var vs LY
Europa	→	91.828	90.308	+1,7%
EE.UU.	→	23.149	72.722	(68,2%)
Resto del Mundo	→	5.262	3.632	+44,9%
Dermatología Rx	→	120.240	166.663	(27,9%)
Thermi	→	14.976	16.468	(9,1%)
Total Dermatología y Estética	→	135.216	183.131	(26,2%)

# Desglose geográfico: Ventas en Dermatología Rx



Europa	€Miles	YTD Junio 2017	YTD Junio 2016	% var vs LY
Ciclopoli®	→	21.432	15.908	+34,7%
Solaraze®	→	17.410	18.468	(5,7%)
Decoderm®	→	12.427	12.400	+0,2%
Otros UE	→	40.560	43.533	(6,8%)
<b>Total</b>	→	<b>91.828</b>	<b>90.308</b>	<b>+1,7%</b>



EE.UU.	€Miles	YTD Junio 2017	YTD Junio 2016	% var vs LY
Franquicia Acné <sup>(1)</sup>	→	9.838	48.737	(79,8%)
Franquicia Esteroides <sup>(2)</sup>	→	7.865	16.012	(50,9%)
Otros EE.UU.	→	5.444	7.972	(31,7%)
<b>Total</b>	→	<b>23.149</b>	<b>72.722</b>	<b>(68,2%)</b>

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

# Desglose ventas por región

€ Miles	YTD Junio 2017	YTD Junio 2016	% var vs LY
Europa * & Oriente medio	150.488	134.075	12,2%
España	104.249	101.442	2,8%
América, África y Asia Pacífico	62.403	140.242	(55,5%)
Otros	11.339	12.534	(9,5%)
<b>Total</b>	<b>328.479</b>	<b>388.293</b>	<b>(15,4%)</b>

(\*) Excluyendo España.

# Ranking productos más vendidos

€ miles	YTD Jun 2017	YTD Jun 2016	% var vs LY
Ebastel y otros (ebastine)	35.504	38.813	(8,5%)
Ciclopoli (ciclopirox)	23.782	17.413	36,6%
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	23.431	23.254	0,8%
Solaraze (diclofenac sodium)	17.549	18.640	(5,9%)
Decoderm y otros (flupredniden)	12.512	12.467	0,4%
Almax (almagate)	12.234	12.531	(2,4%)
Sativex (tetrahidrocannabinol)	11.650	9.643	20,8%
Airtal y otros (aceclofenac)	10.706	12.265	(12,7%)
Imunorix (pidotimod)	9.174	5.697	61,0%
Almogran y otros (almotriptan)	8.954	14.915	(40,0%)
Otros	162.984	222.654	(26,8%)
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>328.479</b>	<b>388.293</b>	<b>(15,4%)</b>



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

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

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