



Resultados financieros 2013 *y Business update*



Solutions with you in mind

24 de Febrero de 2014

Aviso Legal

Este documento incluye información resumida y no pretende desglosar el detalle de las magnitudes económicas incluidas en el mismo. Los hechos y cifras contenidas no referidos a datos históricos son "estimaciones de futuro". Estas "estimaciones de futuro" están basadas en información actualmente disponible y en las mejores asunciones e hipótesis que la compañía cree razonables. Estas "estimaciones de futuro" incluyen riesgos e incertidumbres fuera del control de la compañía. En consecuencia, los resultados finales de estas "estimaciones de futuro" pueden diferir de modo significativo de la realidad. De modo expreso, la compañía renuncia a cualquier obligación de revisar o actualizar las "estimaciones de futuro" u objetivos contenidos en este documento para reflejar cualquier cambio en las hipótesis, eventos o circunstancias sobre los cuales están basados, a menos que sea explícitamente requerido por la ley aplicable.

Destacados 2013

Eduardo Sanchiz, CEO



Soluciones pensando en ti

2013 en línea a las previsiones

Ejecución en las Plataformas de crecimiento

- Realizados **28** lanzamientos / país
- Los nuevos productos han crecido un **38%** representando un **33%** de las ventas totales
- Crecimiento de ventas Internacionales del **8%**
- Crecimiento de doble dígito en respiratorio más dermatología
- Eklira mantiene un crecimiento mensual en la cuota de mercado
- Presentación a registro de la Combo en Europa

Equilibrar inversiones y oportunidades de negocio

- Iniciado plan de reorganización en Europa. Gastos extraordinarios imputados en 2013
- Gastos de I+D sobre ventas se reducen de un **23%** en 2012 a un **18%** en 2013
- Ahorros anualizados esperados a partir del 2015 de **€35MM** antes de impuestos

Cambio de tendencia en el negocio

- Incremento de los Ingresos totales (**+1.5%**)
- Incremento continuo de las ventas trimestrales
- La adquisición de Aqua refuerza una de nuestras áreas terapéuticas clave en el mercado más grande del mundo

Aspectos destacados de Aqua desde su adquisición



- Proceso de integración en línea con lo planificado
- Sistema de *Governance* establecido y operativo
- Los miembros clave del management se mantienen en sus roles
- La consolidación en la Cuenta de Pérdidas y Ganancias se ha iniciado el 1º de Enero 2014

Resultados Financieros 2013

Daniel Martinez, CFO



Soluciones pensando en ti

Destacados financieros de 2013 (I)

- Crecimiento de las ventas netas respecto al 2012 (**+1.5%**)
- Importante crecimiento de las ventas trimestrales: 4^o Trimestre '13 vs 4^o Trimestre '12 (**+19.6%**)
- Importante mejora de Margen Bruto impulsado por los nuevos productos (**66.4%** vs 61.6% en 2012)
- Incremento de un **6.6%** en Gastos generales y de administración según planeado para dar soporte a los lanzamientos de nuevos productos
- Moderación en los gastos de I+D (**18.3% sobre ventas netas**)

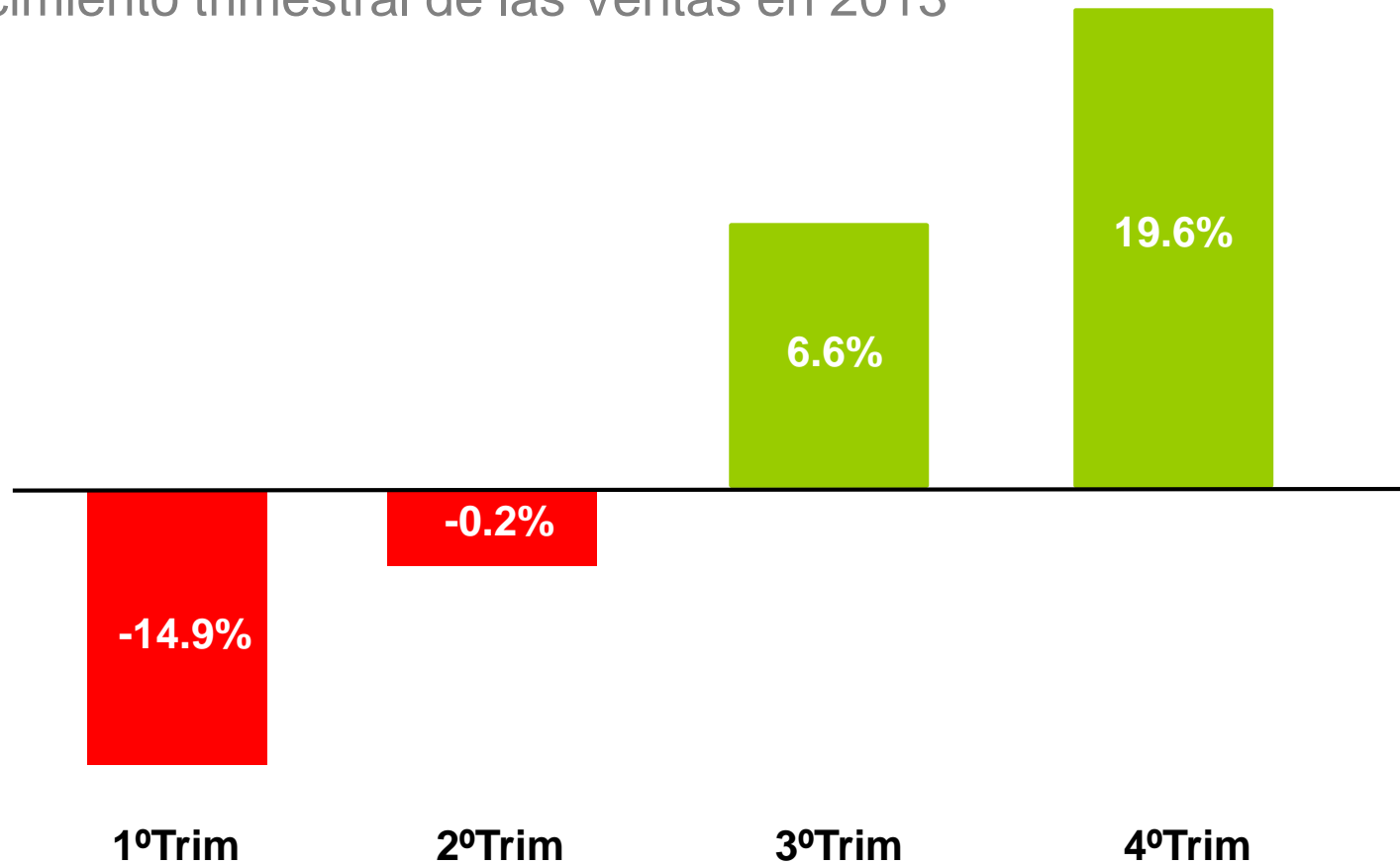
Destacados financieros de 2013 (II)

- Dueda Neta: **x1.9 Pro Forma EBITDA 2013***
- Posición en Caja: **€ 89.2MM**
- Gastos excepcionales debido al plan de reestructuración comercial (**€80.3MM**) que ha llevado a un Resultado Neto de **€-33.7MM**
- Resultado Neto Normalizado (sin los elementos excepcionales) en línea con lo previsto (**€31.0MM**)
- Propuesta de no distribuir dividendo en la Junta General de Accionistas que tendrá lugar el 9 de Mayo del 2014

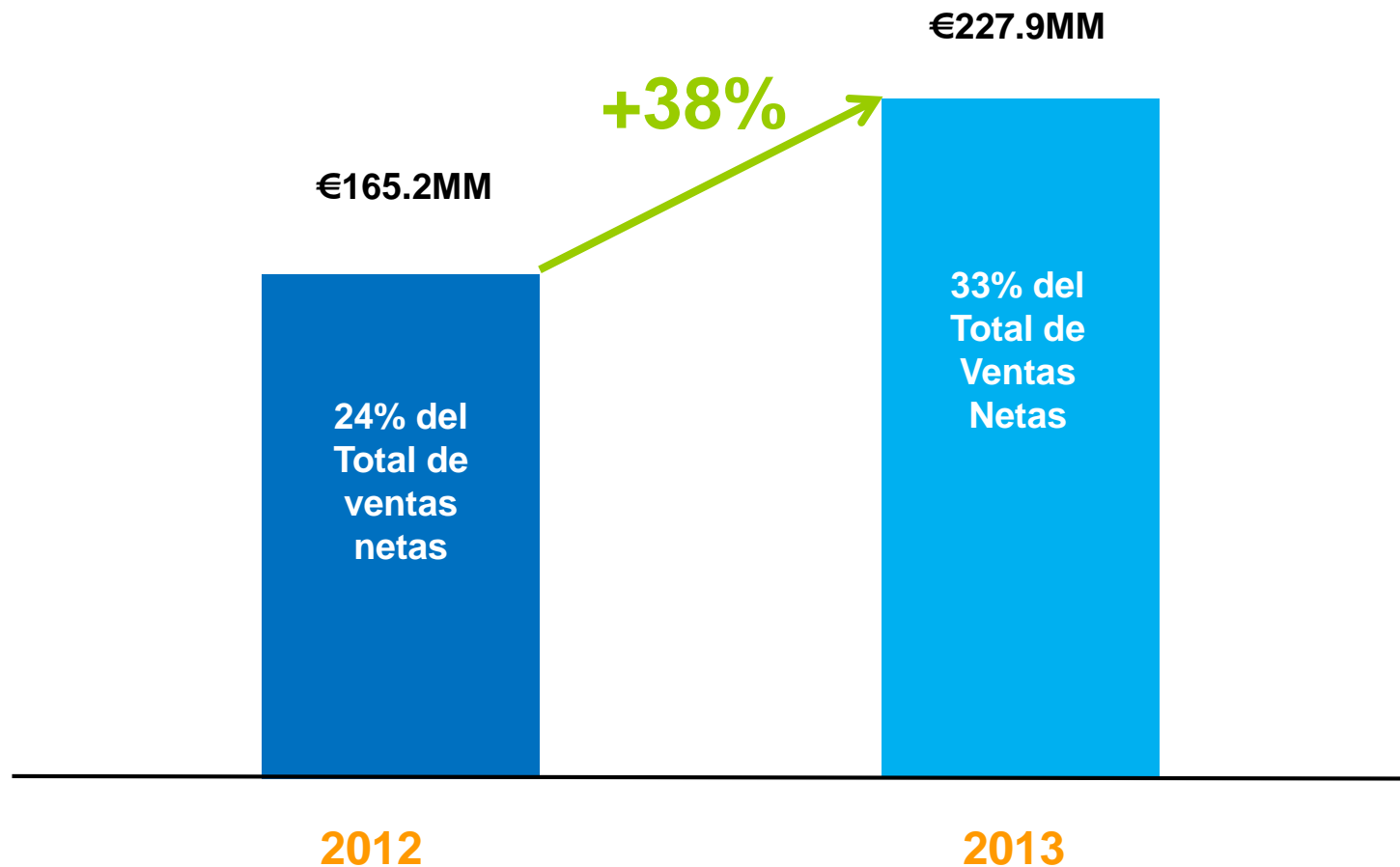
* Pro Forma combinada EBITDA de Almirall + Aqua

Rápida aceleración en el crecimiento de las ventas durante 2013

Crecimiento trimestral de las Ventas en 2013



Evolución de las Ventas impulsadas por las Plataformas de Crecimiento



* Eklira®, Sativex®, Constella® and Derma

Cuenta de Resultados Funcional

€ Millones	Dic 2013	Dic 2012	% var
Ingresos totales	825,5	900,2	(8,3%)
Ventas netas	692,9	682,9	1,5%
Otros ingresos	132,6	217,3	(39,0%)
Coste de ventas	(233,1)	(262,2)	(11,1%)
Margen bruto	459,8	420,7	9,3%
% sobre ventas	66,4%	61,6%	
I+D	(126,7)	(159,5)	(20,6%)
% sobre ventas	(18,3%)	(23,4%)	
Gastos generales y de administración	(448,1)	(420,5)	6,6%
% sobre ventas	(64,7%)	(61,6%)	
Otros gastos	(1,9)	(2,0)	(5,0%)
% of sales	(0,3%)	(0,3%)	
EBIT	15,7	56,0	(72,0%)
% sobre ventas	2,3%	8,2%	
Amortizaciones	69,4	68,0	2,1%
% sobre ventas	10,0%	10,0%	
EBITDA	85,1	124,0	(31,4%)
% sobre ventas	12,3%	18,2%	
Resultado por venta de inmovilizado / Otros	(15,2)	(0,5)	n.s.
Costes de reestructuración	(80,3)	0,0	n.s.
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	(4,6)	(2,0)	130,0%
Ingresos / (Gastos) financieros netos	(5,3)	(4,6)	15,2%
Beneficios antes de impuestos	(89,7)	48,9	n.s.
Impuestos sobre sociedades	56,0	27,5	103,6%
Discontinued Operations			n.s.
Resultados neto	(33,7)	76,4	(144,1%)
Resultado neto normalizado	31,0	77,8	(60,1%)

- A. Crecimiento de las ventas netas en línea con lo esperado
- B. Disminución debida a los importantes ingresos por hitos recibidos en 2012
- C. Importante mejora impulsada por las nuevas Plataformas de Crecimiento
- D. Principalmente motivado por la adquisición de Aqua
- E. Los resultados netos se vieron afectados por los gastos excepcionales debidos a la reorganización comercial
- F. Evolución del resultado neto normalizado en línea con lo esperado

Balance (incluyendo Aqua)

€ Millones	Dic 2013	% sobre el total	Dic 2012
Fondo de comercio	336,2	19,0%	270,3
Activos intangibles	595,1	33,6%	358,2
Inmovilizado material	161,3	9,1%	157,0
Activos financieros no corrientes	23,3	1,3%	8,8
Otros activos no corrientes	322,1	18,2%	251,4
Total Activos no corrientes	1.438,0	81,1%	1.045,7
Existencias	97,7	5,5%	92,4
Deudores comerciales	99,5	5,6%	98,8
Caja y Equivalentes	89,2	5,0%	52,3
Otros activos corrientes	48,3	2,7%	66,9
Total Activos corrientes	334,7	18,9%	310,4
Total Activos	1.772,7		1.356,1
Patrimonio Neto	888,3	50,1%	923,7
Deuda con entidades de crédito	281,4	15,9%	0,0
Pasivos no corrientes	232,4	13,1%	183,0
Pasivos corrientes	370,6	20,9%	249,4
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.772,7		1.356,1

A. Impulsado por la adquisición de

Aqua: Fondo de comercio

€66.7M y Activos intangibles

€246.9M

B. Préstamo a largo plazo por la

adquisición (€254M)

C. Incremento debido

principalmente a las provisiones

de restructuración (€80.3M)

Evolución del Flujo de Caja

€ Millones	dic 13	dic 12
Beneficio antes de impuestos	(89.7)	48.8
Amortizaciones	69.4	68.0
Cambios de capital circulante	95.4	35.1
Otros ajustes	(8.0)	(39.1)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	67.1	112.8
Ingresos financieros	0.5	3.5
Inversiones	(78.2)	(80.8)
Desinversiones	2.4	0.9
Cambios en el perímetro de consolidación	(231.7)	0.0
Otros flujos de caja	0.0	0.0
Flujos de caja de actividades de inversión (II)	(307.0)	(76.4)
Gastos financieros	(5.3)	(7.9)
Distribución de dividendo	(0.8)	(1.2)
Capital increase/ (decrease)	(0.1)	(0.2)
Incremento deuda / (disminución)	281.4	(202.2)
Otros flujos de caja	1.6	(1.5)
Flujo de caja de actividades financieras	276.8	(213.0)
Flujo de caja generado durante el periodo	36.9	(176.6)
Flujo de caja generado durante el periodo (III)	(239.9)	36.4

A. Impacto positivo: mejora de inventario y ciclo de caja

B. Pagos netos relacionados a la adquisición de Aqua (€231.7M)

C. A efectos de Diciembre del 2012, toda la deuda fue cancelada. En el 2013 se obtuvo un nuevo préstamo relacionado a la adquisición de Aqua €253.9M

Plataformas de crecimiento

Steve Lewington
Senior Director Global Marketing
& Medical Affairs



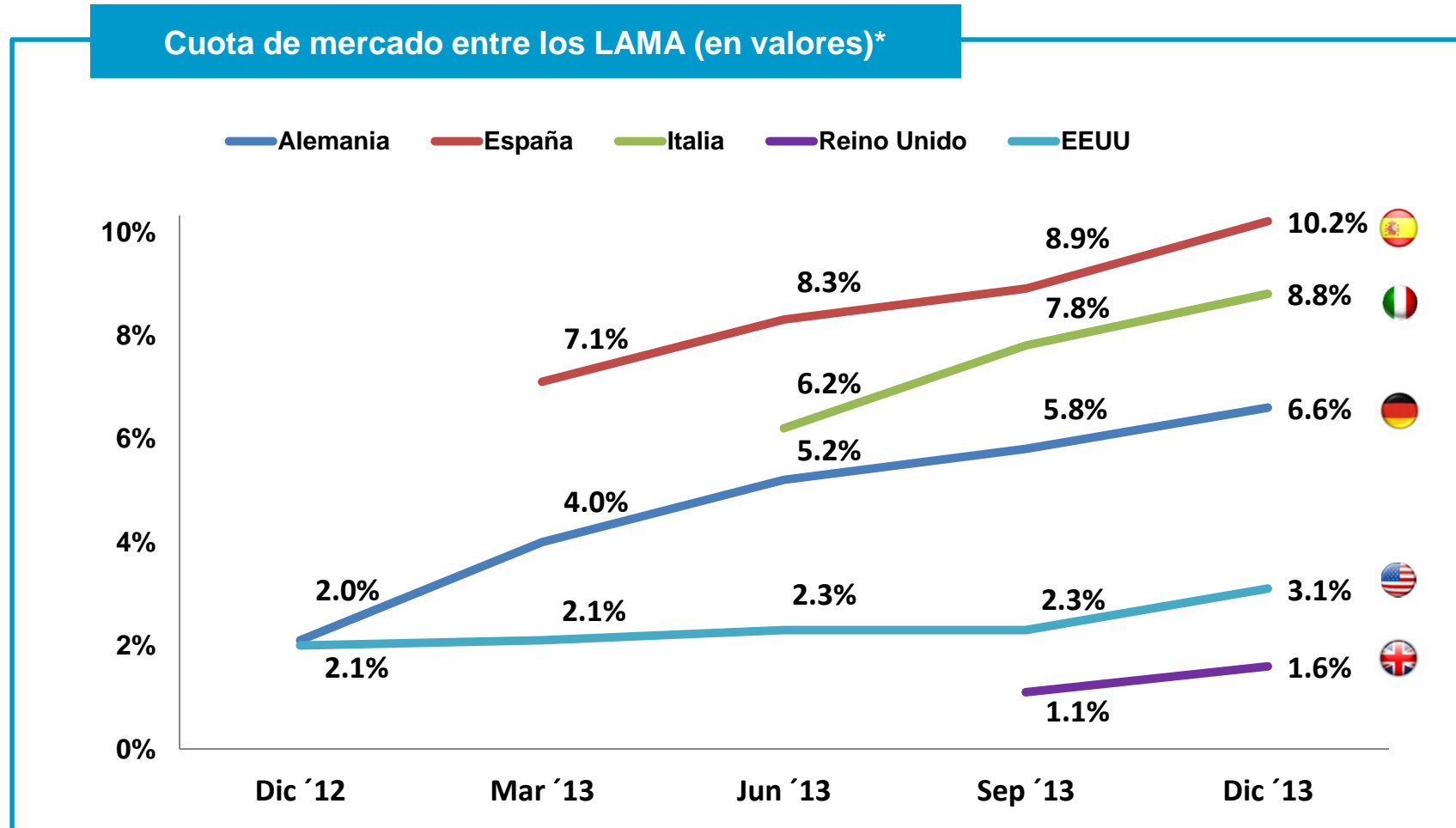
Soluciones pensando en ti

Cuatro plataformas de crecimiento con potencial transformacional



Eklira® continúa ganando cuota de mercado

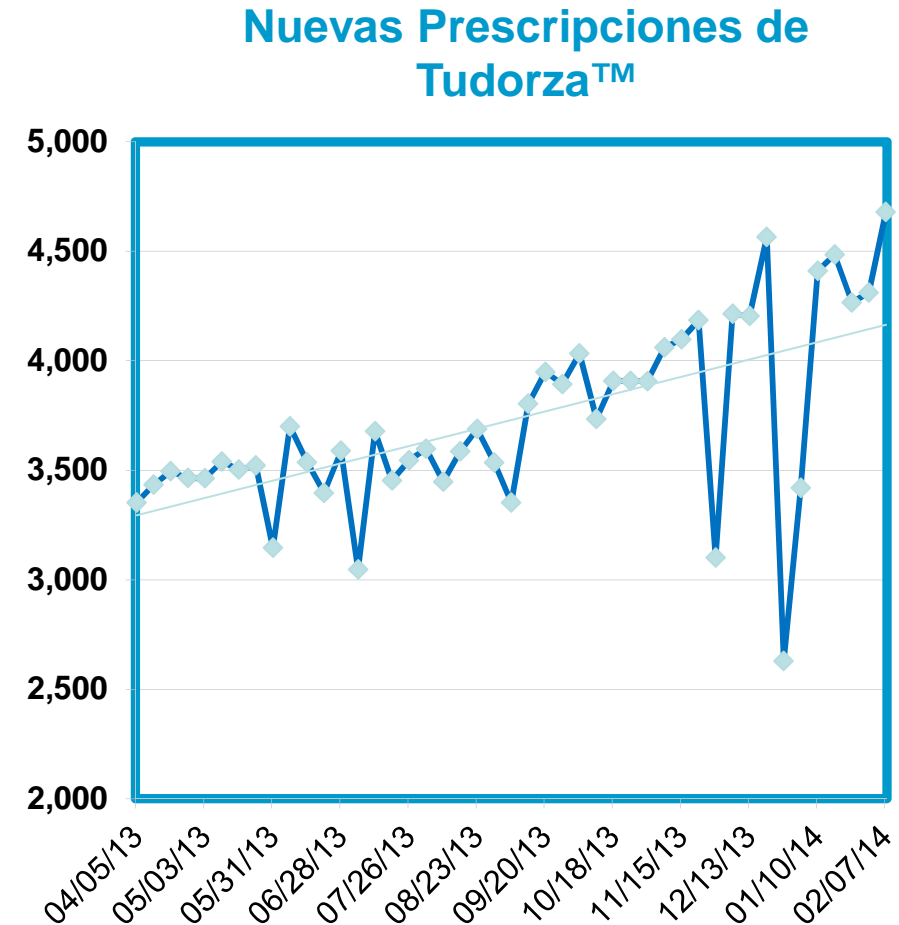
A 31 de Diciembre del 2013



* Fuente : IMS

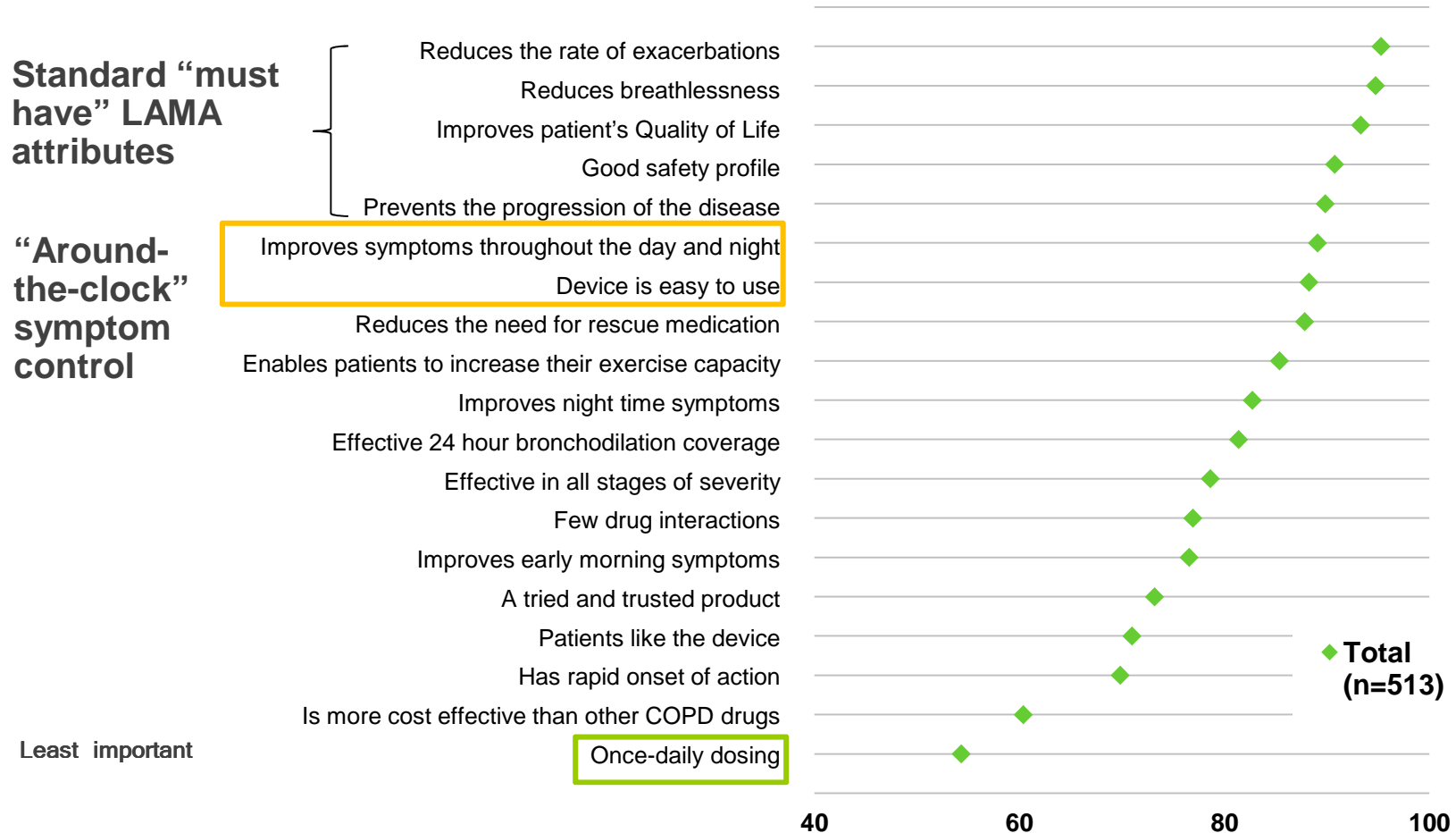
Tudorza™ continua creciendo en los EE.UU

- Las nuevas prescripciones en 2014 crecieron un **8.6%** vs. el mismo periodo del 2013
- La cuota de mercado de las nuevas prescripciones (NRx) incrementó 42 pbs hasta **1.92%** desde principios del 2014
- Nuevos prescriptores de Tudorza™ ~ **500/semana** y ha alcanzado un total de ~ **36.000** desde su lanzamiento



Eklira's around-the-clock symptom control and device ease of use more relevant than once-daily dose

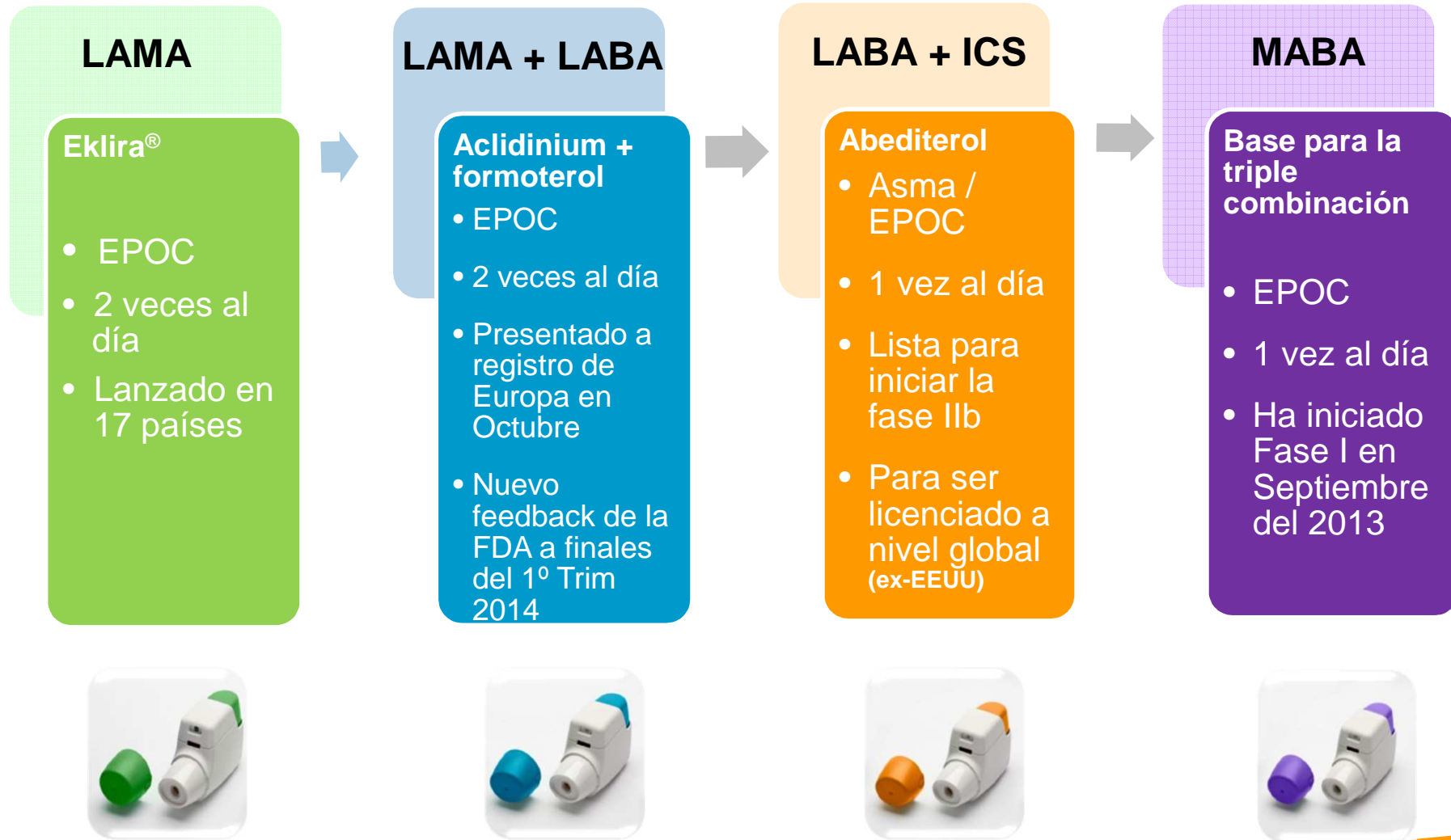
Attributes ranked by relevance to physicians in EU4*



La eficacia de Eklira se percibe como la principal ventaja vs. Spiriva, seguido por el dispositivo Genuair










Nuestra franquicia respiratoria sigue progresando



Constella® lanzado en los primeros países y obteniendo el acceso en otros

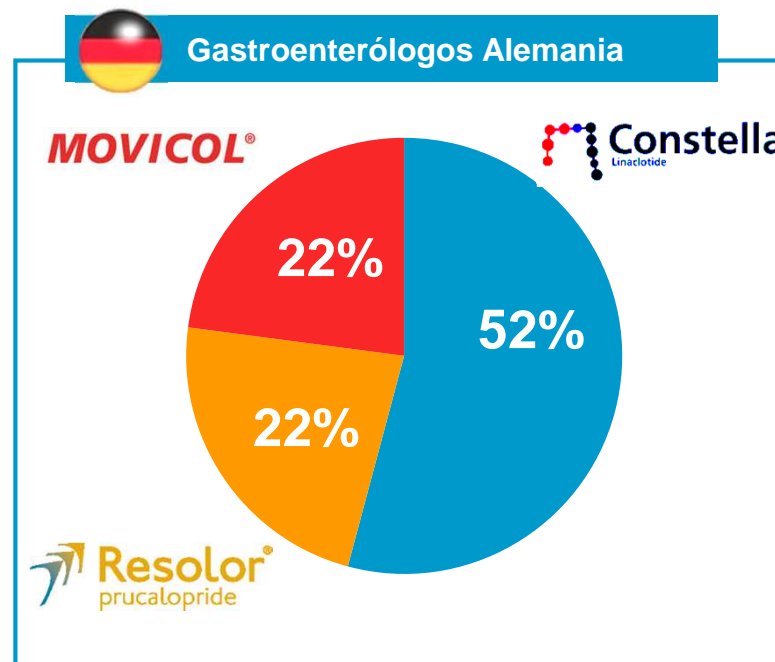
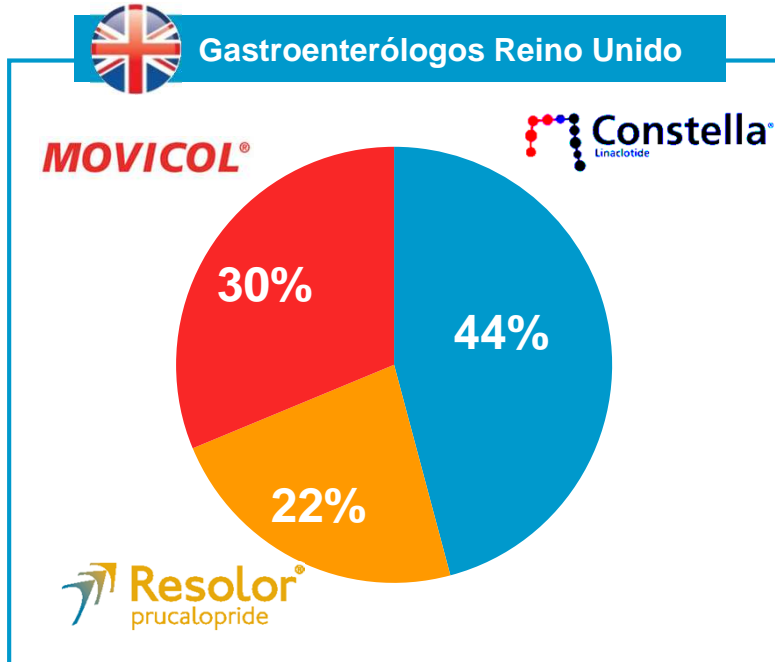
A 31 de Diciembre de 2013



Disponible para pacientes		Planeado para el 2014	
 Reino Unido	 Alemania	 5 Nuevos Lanzamientos	
 Dinamarca	 Austria		
 Finlandia	 Suiza		
 Noruega	 Islandia		
 Suecia			

- Sinergías comerciales con la promoción de Eklira® (misma fuerza de ventas), ambos prescritos en un 80% por médicos de atención primaria
- Aceptación positiva por médicos – en vías de convertirse la terapia líder de SII-e

Constella® , primer producto de elección de prescripción para los pacientes con SII-E por gastroenterólogos, tras 6 meses de comercialización



MOVICOL® (Macrogol) es una marca comercial de NORGINE®
 Resolor (Prucalopride) es una marca comercial de Shire



ADELPHI RESEARCH UK

Base: Todos los encuestados (N=50 encuestados en cada país)

Question: ATU Q22 ¿Que producto es su primera opción de prescripción para cada paciente?

La encuesta se realizó en Reino Unido el del 18 al 29 de nov. y en Alemania del 28 de Nov.al 5 de diciembre

Constella se lanzó en mayo de 2013

Ejecución comercial de Sativex®

A 31 de Diciembre de 2013



Disponible para pacientes a través de Almirall	Planeado para el 2014
 España  Alemania	 Nuevos Lanzamientos
 Dinamarca  Noruega	
 Austria  Suecia	
 Polonia  Italia	
 Finlandia  Islandia	

- Tendencia positiva de Sativex® : +37% anual (en volumen)
- El despliegue paneuropeo continúa en 2014 para espasticidad en esclerosis múltiple
- Resultados preliminares de los estudios de fase III para dolor oncológico previstos para 2014

Resumen de la actividad comercial

	Países presentes	Lanzamientos planificados para el 2014
Eklira® / Bretaris® / Tudorza™	17	16
Constella®	9	5
Sativex®	10	3

- Almirall tiene los productos, las capacidades, y el “*market access*” adecuados para impulsar el crecimiento futuro
- Nuestros *partners* Forest y Menarini nos han proporcionado una presencia comercial global competitiva
- Las licencias obtenidas de Constella® y Sativex® en México permiten apalancar la red comercial existente
- Tras la entrada en EEUU un 30% de nuestras ventas del 2014 serán generadas por dermatología

Mensajes clave 2014

Eduardo Sanchiz, CEO



Solutions with you in mind

Resumen 2013

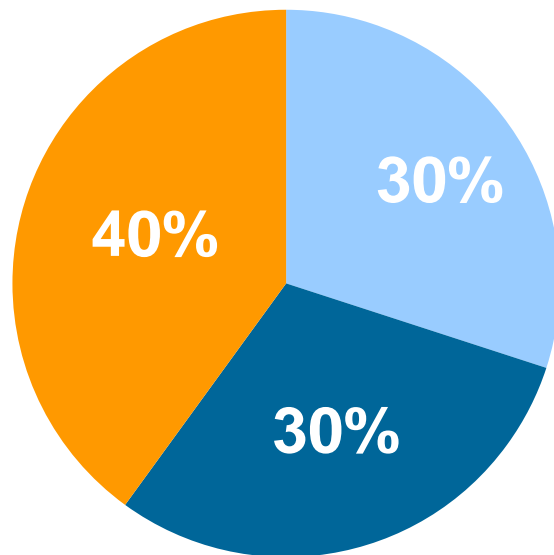
- Regreso al crecimiento de las ventas
- Fuerte prioridad comercial: 28 lanzamientos / país
- Finalización positiva de la Fase III de la combinación aclidinio + formoterol
- Aclidinio + formoterol presentado en Europa en Octubre 2013
- Continua disciplina de costes: reorganización en diversos países de Europa
- Almirall expande su presencia internacional a través de la adquisición de Aqua en EEUU

Evolución de Almirall

	Prioridades	Hitos	LANZAMIENTOS / AFILIADAS PAÍS	VENTAS NETAS
2011 2012	<ul style="list-style-type: none"> Preparación lanzamientos Crecimiento internacional Absorción impactos España 	<ul style="list-style-type: none"> Aprobación de Eklira®/Tudorza™ y Constella® Mayor presencia comercial Acuerdos comerciales 	4	13 Descenso
2013	<ul style="list-style-type: none"> Ejecución de nuevos lanzamientos Inflexión en las ventas 	<ul style="list-style-type: none"> Combo de acildinio presentada a registro en Europa Asegurar la competitividad en el "share of voice" 	28	14 +1.5%
2014	<ul style="list-style-type: none"> Aceleración del crecimiento 	<ul style="list-style-type: none"> Continuación en la ejecución de plataformas de crecimiento Integración de Aqua e impulso a su crecimiento 	24	15 +14-19%

Ventas PF del 2014 muestra diversificación del negocio

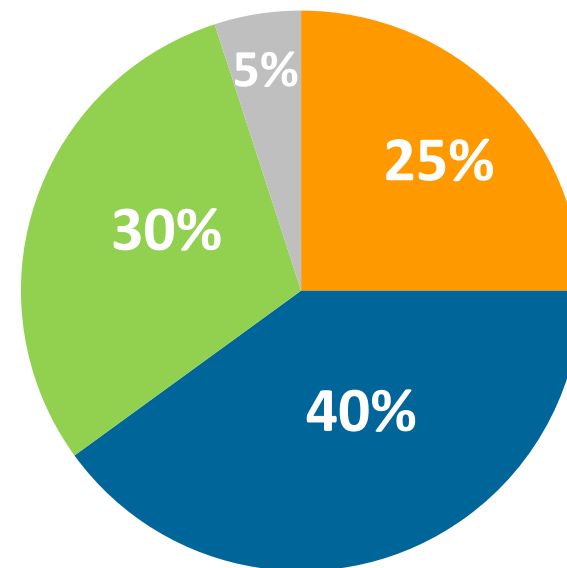
Por Área Terapéutica



- Respiratorio
- Dermatología
- Otra áreas terapéuticas

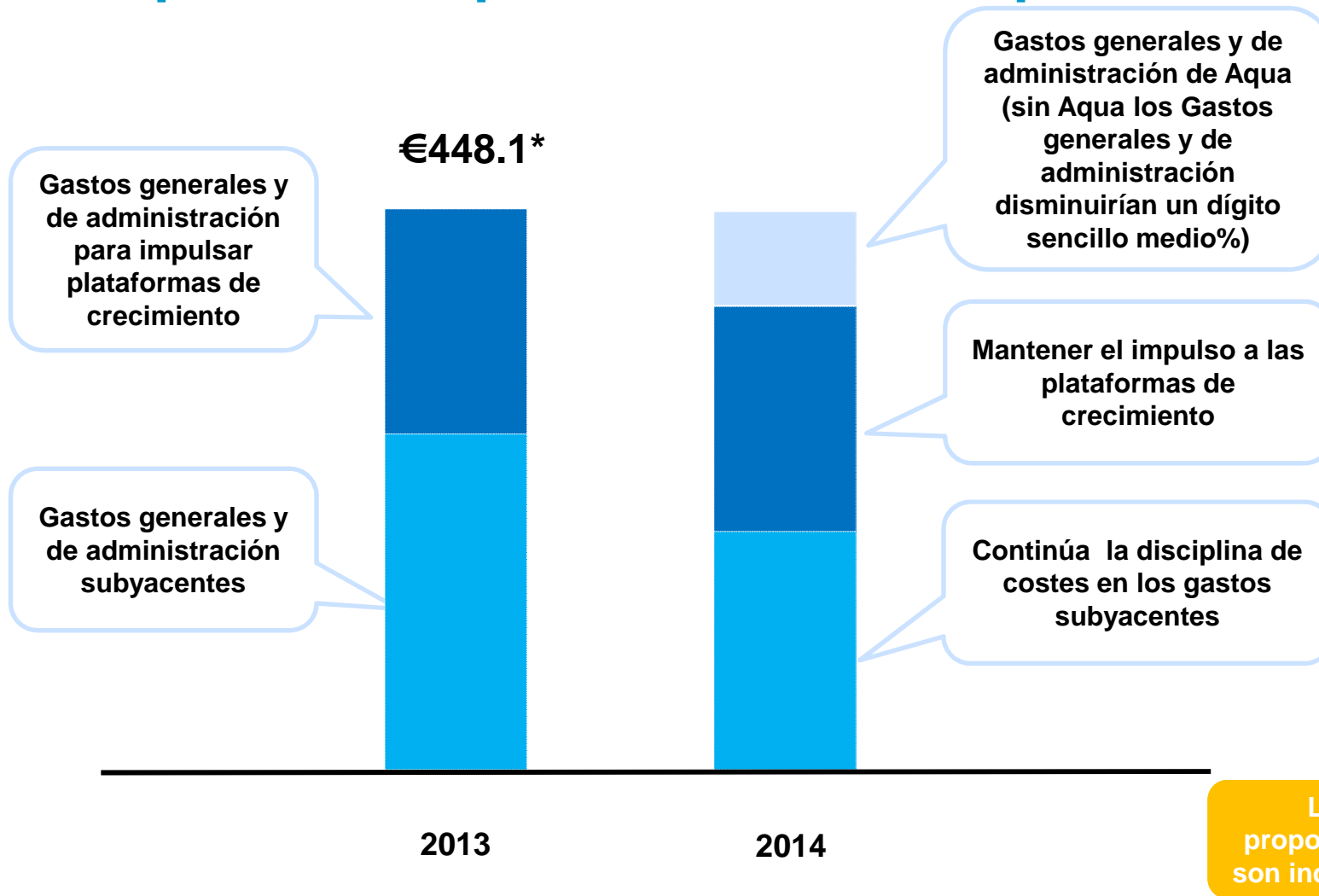
* EEUU, Canadá y México

Por Región



- Norte América*
- Europa (Excluyendo España)
- España
- Otros

Gastos generales y de administración: Disciplina de costes para dar soporte a los nuevos productos



* Expresado en millones

Guía financiera 2014

Cuenta de Resultados	Tendencia	Contexto
Ventas Netas*	Crecimiento entre 14 y 19%	Impulsadas por las plataformas de crecimiento y la consolidación de Aqua
Ingresos totales**	Crecimiento porcentual de un dígito sencillo entre medio y alto	Debido al descenso de Otros Ingresos
I+D	14% de las ventas netas	Volviendo a niveles más normales
Gastos generales y de administración	Similar a niveles de 2013	Consolidación de Aqua y ahorros y disciplina en costes
Resultado Neto normalizado*	Crecimiento significativo respecto al 2013	Gastos financieros: Oscilando alrededor de € 22-27MM

*En tipos de cambio constantes

** Ventas Netas + Otros ingresos

Claves para el 2014

- Continuar la ejecución comercial de nuestros productos nuevos
- Preparar el lanzamiento de la combo aclidinio + formoterol
- Servir de soporte y ayudar al crecimiento de Aqua
- Completar el proceso de reorganización Europea

Apéndices

4ºTrim. 2013 vs 4ºTrim. 2012 Q4

€ Millones	4º Trim. 2013	4º Trim. 2012	% Var
Ingresos totales	214,1	193,5	10,6%
Ventas netas	181,6	151,8	19,6%
Otros ingresos	32,5	41,7	(22,1%)
Coste de ventas	(58,7)	(50,6)	16,0%
Margen bruto	122,9	101,2	21,4%
% sobre ventas	67,7%	66,7%	
I+D	(36,0)	(43,0)	(16,3%)
% sobre ventas	(19,8%)	(28,3%)	
Gastos generales y de administración	(110,7)	(140,3)	(21,1%)
% sobre ventas	(61,0%)	(92,4%)	
Otros gastos	(0,6)	(4,0)	(85,0%)
% of sales	(0,3%)	(2,6%)	
EBIT	8,1	(44,4)	(118,2%)
% sobre ventas	4,5%	(29,2%)	
Amortizaciones	17,7	18,4	(3,8%)
% sobre ventas	9,7%	12,1%	
EBITDA	25,8	(26,0)	(199,2%)
% sobre ventas	14,2%	(17,1%)	
Resultado por venta de inmovilizado /			
Otros	(8,7)	(0,5)	n.s.
Costes de reestructuración	(80,3)	0,0	n.s.
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	(4,6)	(2,0)	130,0%
Ingresos / (Gastos) financieros netos	(1,7)	(1,7)	0,0%
Beneficios antes de impuestos	(87,2)	(48,6)	79,4%
Impuestos sobre sociedades	31,7	33,6	(5,7%)
Resultados neto	(55,5)	(15,0)	n.s.
Resultado neto normalizado	9,2	(13,6)	(167,6%)

n.s.: no significativo

Detalles de Otros Ingresos

Incluye:

€ 46.9 MM de ingresos por codesarrollo

€ 23.9 MM vinculados a pagos iniciales y por hitos alcanzados (Eklira®)

Redondeado a millones de €	Dic 2013	Dic 2012	% var
Ingresos por acuerdos de codesarrollo	71,0	160,7	(55,8%)
Ingresos por acuerdos de copromoción	20,6	16,6	24,1%
Colaboración en promoción de productos	5,0	10,0	(50,0%)
Otros	35,9	30,0	19,7%
Total Otros Ingresos	132,5	217,3	(39,0%)

Incluye ingresos de co-promoción y acuerdos de distribución

Incluye € 28.9 MM de capitalización de la extensión de líneas de acildinio y *royalties* de los *partners*

Ventas netas por geografía y área terapéutica

Por geografía

Redondeado a millones de €	dic-13	dic-12	% var
España	263.4	283.1	(7.0%)
Europa y Oriente Medio	303.1	284.2	6.7%
América, África & Asia Pacific	108.4	97.6	11.1%
Ventas Corporativas	18.0	18.0	(0.1%)
Total	692.9	682.9	1.5%

Por principal área terapéutica

Redondeado a millones de €	dic-13	dic-12	% var
Respiratoria	211.0	173.4	21.7%
Gastrointestinal y Metabolismo	143.8	147.2	(2.3%)
Dermatología	134.8	130.2	3.5%
Sistema Nervioso Central	80.8	83.2	(2.9%)
Cardiovascular	43.5	45.8	(5.0%)
Osteomuscular	43.2	63.9	(32.5%)
Urología	17.1	18.7	(8.5%)
Otras especialidades terapéuticas	18.8	20.5	(8.4%)
Total	692.9	682.9	1.5%

Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos licenciados

€ redondeado en millones		Dic 2013	Dic 2012	% Var
Eklira y otros (bromuro de aclidinio)	●	84,1	27,0	<i>n.s.</i>
Ebastel y otros (ebastine)	●	75,9	90,9	(16,5%)
Almogran y otros(almotriptan)	●	52,0	52,3	(0,7%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	46,4	43,9	5,7%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	43,7	49,3	(11,3%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	33,6	33,0	1,8%
Airtal y otros (aceclofenac)	●	29,1	28,9	0,5%
Decoderm and other (flupredniden)	●	21,4	19,6	9,0%
Parapres (candesartan cilexetile)	●	20,9	32,0	(34,6%)
Almax (almagate)	●	20,4	17,2	19,2%
Balneum (urea oil)	●	17,6	18,2	(3,0%)
Pantopan (pantoprazole)	●	16,2	15,8	2,5%
Cleboril (clebopride)	●	13,9	13,8	0,7%
Elecor (eplerenone)	●	13,8	13,1	5,4%
Cidine y otros(cinitapride)	●	12,5	15,3	(18,3%)
Otros	● ●	191,3	212,5	(10,0%)
Total Ventas Netas		692,9	682,9	1,5%

n.s.: no significativo

Pro Forma del Flujo de Caja sin Aqua

€ Millones	Con Aqua	Adquisición de Aqua	Proforma sin Aqua
Beneficio antes de impuestos	(89,7)		(89,7)
Amortizaciones	69,4		69,4
Cambios de capital circulante	95,4		95,4
Otros ajustes	(8,0)		(8,0)
Flujo de caja de actividades operativas (I)	67,1	-	67,1
Ingresos financieros	0,5		0,5
Inversiones	(78,2)		(78,2)
Desinversiones	2,4		2,4
Cambios en el perímetro de consolidación	(231,7)	(231,7)	-
Flujos de caja de actividades de inversión (II)	(307,0)	(231,7)	(75,3)
Gastos financieros	(5,3)		(5,3)
Distribución de dividendo	(0,8)		(0,8)
Capital increase/ (decrease)	(0,1)		(0,1)
Incremento deuda / (disminución)	281,4	253,9	27,5
Otros flujos de caja	1,6		1,6
Flujo de caja de actividades financieras	276,8	253,9	22,9
Flujo de caja generado durante el periodo	36,9	22,2	14,7
Flujo de caja generado durante el periodo (III) = (I) + (II)	(239,9)	(231,7)	(8,2)

Estatus de Eklira® en otras geografías clave



Japón



Corea del Sur



Australia

Estado

Fase III completada

Presentado en el tercer trimestre del 2013

Presentado en el 1er trimestre del 2013

Próximos pasos

Finalización de LTS* y presentación del *dossier* regulatorio

Respuesta regulatoria se espera en el 3er trimestre del 2014

Respuesta regulatoria se espera en el 1er trimestre del 2014

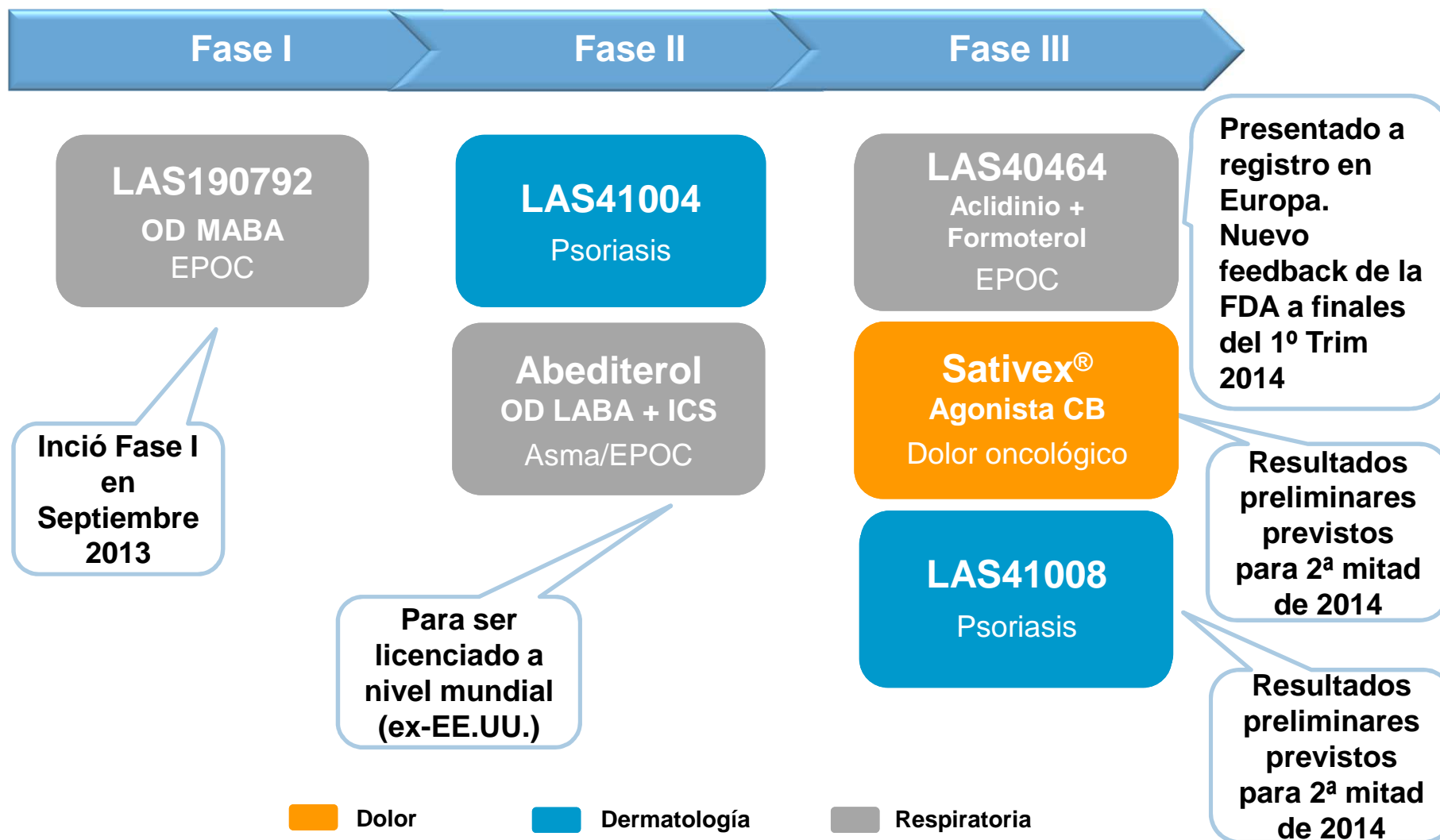
Socio comercial



LTS* : Long-term Safety (Seguridad a Largo Plazo)

Cartera de I+D con potencial significativo

Proyectos preclínicos no incluidos



MABA: Antagonistas de receptores muscarínicos de acetilcolina y agonistas adrenoceptores beta 2

OD LABA: Beta agonista de larga duración una vez al día | Mometasona

Pipeline : 8 extensiones de línea progresando



Para más información, contacten con:

Jordi Molina

Relaciones con Inversores

Tel. +34 93 291 3087

jordi.molina@almirall.com

O visiten nuestra web: www.almirall.com



Soluciones pensando en ti