

Solutions with you in mind

1T 2016
Resultados Financieros y
Business Update

9 de mayo de 2016

Agenda

Evaluación del grupo	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Evaluación financiera	Daniel Martínez, Executive Vice-president, Finance, CFO
Evaluación Derma	Alfonso Ugarte, Executive Vice-president, Global Commercial Strategy
Evaluación I+D	Thomas Eichholtz, Executive Vice-president Research & Development, CSO
Conclusiones	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Q&A	Equipo directivo

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.

1T 2016 Destacados

Eduardo Sanchiz
CEO

1T 2016 Sólido inicio de ejercicio

- Fuerte comportamiento operacional del negocio en línea para alcanzar las estimaciones del año
- Buen comportamiento de Derma en UE, avances sólidos en EEUU a pesar del entorno difícil
- Continua reorientación del negocio hacia la Dermatología y desinversión de activos de menor rendimiento
- Nuevos negocios en línea con expectativas: integración de Poli Group y ThermiGen en proceso
- Continua el buen avance de nuestro Pipeline
- Crecimiento inorgánico en Dermatología sigue siendo la prioridad principal para 2016
- Pago de dividendo aprobado 0,19€ / acción

2016 Estimaciones: factores clave por trimestre vs 2015

INGRESOS TOTALES + VENTAS NETAS	2016 Impacto por trimestre			
	1T	2T	3T	4T
• Plusvent (España), Toctino, Constella	↓	↓	↓	↓
• Lanzamiento de Veltin™ y Altabax™ *	NA	NA	↑	↑
• Desinversión de México	NA	↓	↓	↓
• Negocio de Poli Group & ThermiGen **	* ↑	↑	↑	↑

EBITDA	1T	2T	3T	4T
	• Plusvent (España), Toctino, Constella	=	=	=
• Lanzamiento of Veltin™ and Altabax™ *	NA	↓	↓	↑
• Desinversión de México	NA	↓	↓	↓
• Negocio de Poli Group & ThermiGen **	* ↑	↑	↑	↑

* Lanzamiento de Veltin™ y Altabax™ en julio 2016

** Poli Group & ThermiGen consolidados desde febrero 2016

Destacados Financieros 1T 2016

Daniel Martínez

Executive Vice-president, Finance, CFO

1T 2016: creciendo en Dermatología

FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Rendimiento del negocio en línea con las expectativas
- Crecimiento de las Ventas Netas en un **+2,7%** favorecido por el nuevo negocio (consolidado desde febrero)
- Fuerte mejora del mix de producto en 1T, margen bruto **+40bps**

EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

- Crecimiento de las Ventas Netas en Dermatología en un **+13,3%**. Actualmente representa **43%** de las Ventas Netas del grupo vs **39%** en 1T 15
- Avances en ventas Derma en EEUU a pesar del entorno difícil
- Europa aumentó en un **22,6%** liderado por la franquicia de queratosis actínica y la contribución del nuevo negocio

EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

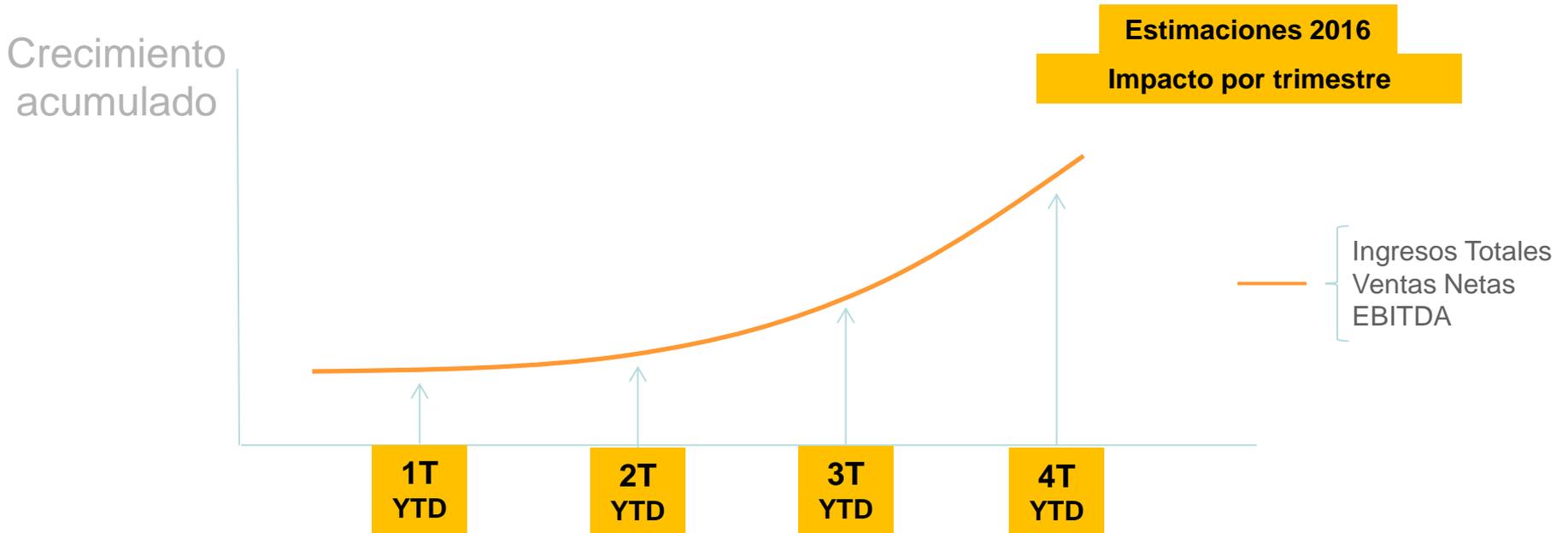
- Gastos de I+D en un **10,4%** de las ventas en 1T 16 vs **9,7%** en 1T 15
- Gastos Generales estables a pesar de la integración del nuevo negocio
- Posición de Caja Neta positiva en **101,6** millones de euros

Resultados 1T 2016 vs. 1T 2015

Millones de €	YTD Mar 2016	YTD Mar 2015	% var
Ingresos totales	201,0	217,2	(7,5%)
Ventas Netas	184,9	180,0	2,7%
Otros ingresos	16,1	37,2	(56,7%)
Coste de ventas	(54,6)	(53,8)	0,9%
Margen Bruto	130,3	126,2	3,2%
% sobre ventas	70,5%	70,1%	
I+D	(19,2)	(17,5)	9,7%
% sobre ventas	(10,4%)	(9,7%)	
Gastos generales y de administración	(94,7)	(92,0)	2,9%
% sobre ventas	(51,2%)	(51,1%)	
Other Op. Exp	(0,1)	0,5	(120,0%)
% sobre ventas	(0,1%)	0,3%	
EBIT	32,4	54,4	(40,4%)
% of sales	17,5%	30,2%	
Amortizaciones	22,4	18,7	19,8%
% sobre ventas	12,1%	10,4%	
EBITDA	54,8	73,1	(25,0%)
% sobre ventas	29,6%	40,6%	
Otros gastos	(0,3)	(0,2)	50,0%
Ingresos / (gastos) financieros netos	(4,7)	(2,7)	74,1%
Beneficios antes de impuestos	27,4	51,5	(46,8%)
Impuesto sobre sociedades	(5,7)	(8,6)	(33,7%)
Resultado neto	21,7	42,9	(49,4%)
Resultado neto normalizado	21,7	42,9	(49,4%)
Beneficio por acción (€)	0,13 €	0,25 €	

- A. Crecimiento de Ventas Netas del 2,7% beneficiándose del nuevo negocio
- B. Por debajo del año anterior debido al hito de AZ en relación al lanzamiento del combo en UE en 1T 2015
- C. Mejora sustancial del mix de producto en el 1T 2016
- D. Gastos operacionales en línea con el pasado ejercicio, a pesar de la integración de Poli Group y ThermiGen

Estimaciones 2016 reiteradas ⁽¹⁾



PyG	Estimaciones 2016 vs. 2015
Ingresos Totales (2)	Crecimiento porcentual de un dígito alto
Ventas Netas	Crecimiento porcentual de un dígito alto
EBITDA	Crecimiento porcentual de un dígito alto

- 1) Tipo de cambio constante
- 2) Ventas Netas + Otros ingresos

Balance 1T 2016

Millones de €	Mar 2016	% de BS	Dic. 2015
Fondo de comercio	454,0	17,0%	347,3
Activos intangibles	836,1	31,2%	412,7
Inmovilizado material	130,2	4,9%	127,8
Activos financieros no corrientes	171,8	6,4%	180,6
Otros activos no corrientes	320,0	12,5%	316,8
Total Activos no corrientes	1.912,1	71,4%	1.385,2
Existencias	88,8	3,3%	87,1
Deudores comerciales	144,4	5,4%	121,0
Caja y Equivalentes	488,5	18,3%	868,0
Otros activos corrientes	42,7	1,6%	71,0
Total Activos corrientes	764,4	28,6%	1.147,1
Total Activos	2.676,5		2.532,3
Patrimonio neto	1.471,0	55,0%	1.462,6
Deuda con entidades de crédito	316,1	11,8%	319,7
Pasivos no corrientes	572,4	21,4%	452,3
Pasivos corrientes	317,0	11,8%	297,7
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.676,5		2.532,3

A

A. Aumento por los activos de Poli Group y ThermiGen

B

B. Crecimiento debido a nuevas adquisiciones

C

C. Disminución debido a las inversiones en nuevos negocios: Poli Group y ThermiGen

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 488,5 Millones
- Deuda Financiera 316,2 Millones
- Planes de Pensiones 70,7 Millones

Flujo de Caja 1T 2016

Millones de €	Mar 2016	Mar 2015
	YTD	YTD
Beneficio antes de impuestos	27,4	51,5
Amortizaciones	22,4	18,7
Cambios de capital circulante	(25,9)	(36,1)
Pagos por reestructuración	(2,7)	(4,4)
Otros ajustes	(7,5)	89,4
Flujo de Caja impuestos	36,8	(11,4)
Flujo de Caja de actividades operativas (I)	50,5	107,7
Ingresos financieros	0,5	0,8
Inversiones	(2,4)	(2,5)
Desinversiones	0,2	0,1
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(5,5)	(4,6)
Cambios en perimetro de consolidación	(415,2)	(15,9)
Flujo de Caja de actividades de inversión (II)	(422,4)	(22,1)
Gastos financieros	(7,6)	(7,6)
Flujo de Caja de actividades financieras	(7,6)	(7,6)
Flujo de Caja generado durante el periodo	(379,5)	78,0
Flujo de Caja generado durante el periodo (III) = (I) + (II)	(371,9)	85,6

- A.** Incluye importe del hito del combo de AZ en UE (efectivo en 2015, ingreso en 2014)
- B.** Inversiones en efectivo neto para Poli Group y ThermiGen (efectivo pagado en 2016 menos efectivo disponible en las nuevas entidades)
- C.** Pago del cupón de la emisión de bonos el 31 de marzo

Dermatología & Visión general del mercado

Alfonso Ugarte
Executive Vice-president, Global Commercial Strategy

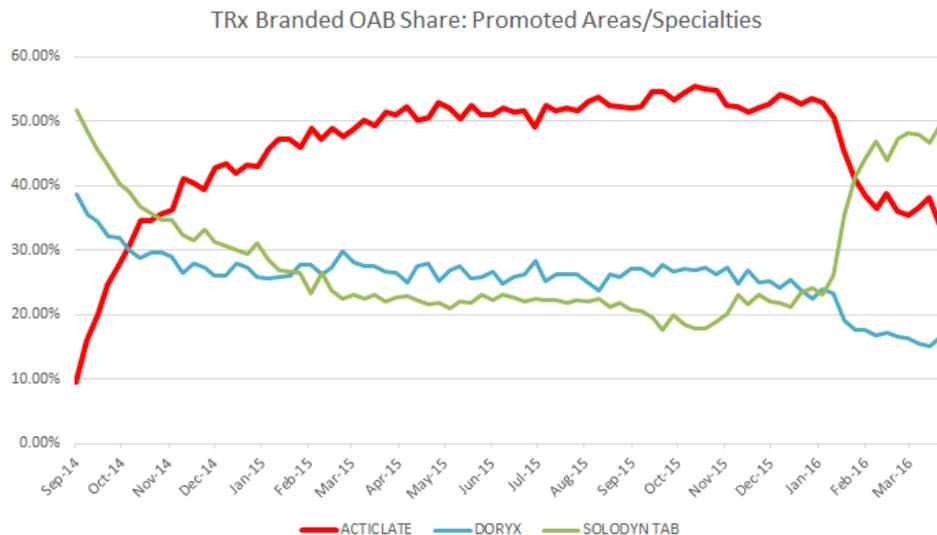
Ventas sólidas en 1T 2016 en Derma

Crecimiento en Ventas Netas de Dermatología en un 13,3%

- ✓ La filial de EEUU crece en ventas **+1%** (YOY), beneficiándose del buen comportamiento en TRx de **Acticlate®** y del fuerte crecimiento del resto del portfolio, a pesar del entorno difícil
- ✓ **Veltin®** / **Altabax®** se lanzarán en EEUU en julio como se preveía
- ✓ Crecimiento sólido en ventas de Derma en Europa en un **+23%** impulsado por la franquicia de queratosis actínica (**Solaraze®** & **Actikerall®**) y por la contribución del negocio de Poli Group
- ✓ Dermatología ahora representa **43%** de Ventas Netas vs. **39%** en 1T 2015

Acticlate® Cuota de mercado

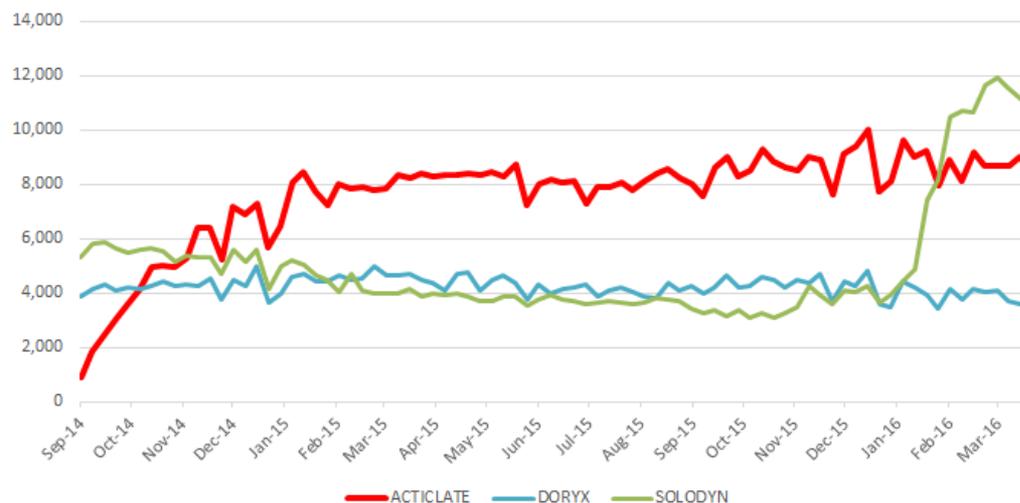
El entorno está cambiando



- Parte del volumen de Solodyn no se mostraba en 2015. No hay una caída en cuota de mercado
- El número de prescripciones de Acticlate se ha mantenido estable/crecimiento moderado, durante los últimos 12 meses



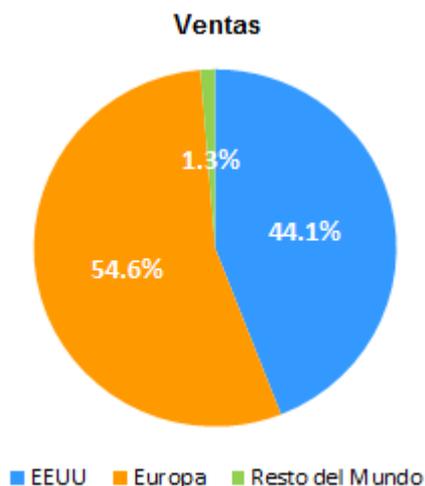
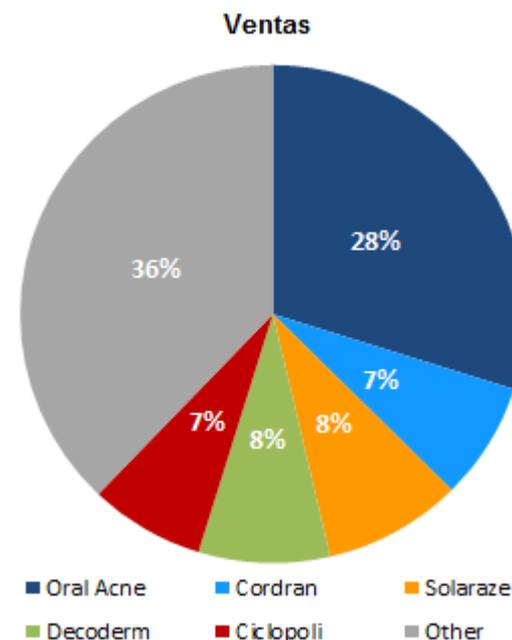
TRx Branded OAB: Promoted Geographies



Fuente: IMS Data

Dermatología: Comportamiento en ventas 1T 2016

€ miles	YTD Mar 2016	YTD Mar 2015	% var vs LY
US	34.994	34.693	0,9%
Oral Acne franchise	22.556	24.248	(7,0%)
Cordran	5.736	4.916	16,7%
Otros US	6.701	5.530	21,2%
Europa	43.373	35.385	22,6%
Solaraze y otros	10.021	8.798	13,9%
Decoderm y otros	6.305	6.099	3,4%
Ciclopoli	5.515	-	n.m.
Otros US	21.532	20.489	5,1%
Resto del Mundo	1.026	-	n.m.
Total Ventas Netas	79.393	70.078	13,3%



I+D

Thomas Eichholtz

Executive Vice-president, Research & Development, CSO

Avances favorables tras la reorientación estratégica del I+D

- Iniciando 3 programas en fase III, del Pipeline de Poli Group en UE & EEUU
- Estos 3 programas en fase III, tendrán unas ventas pico estimadas entre €60 y €100 millones, dependiendo de cada proyecto
- 1 NEQ entrando en desarrollo clínico
- LAS41008 para el tratamiento de Psoriasis, progresa en el proceso de registro
- LAS 41010, ADP18998 en proceso de registro

5 puntos de entrada al portfolio

Entrada al Portfolio

Nuevas
Entidades
Químicas

Reorientación
medicamentos

Reformulación
medicamentos

Licensing
&
Adquisiciones

Gestión del
ciclo de vida

Diseño de
medicamentos
innovadores para
dermatología
(vía oral & tópico)

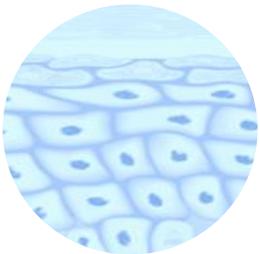
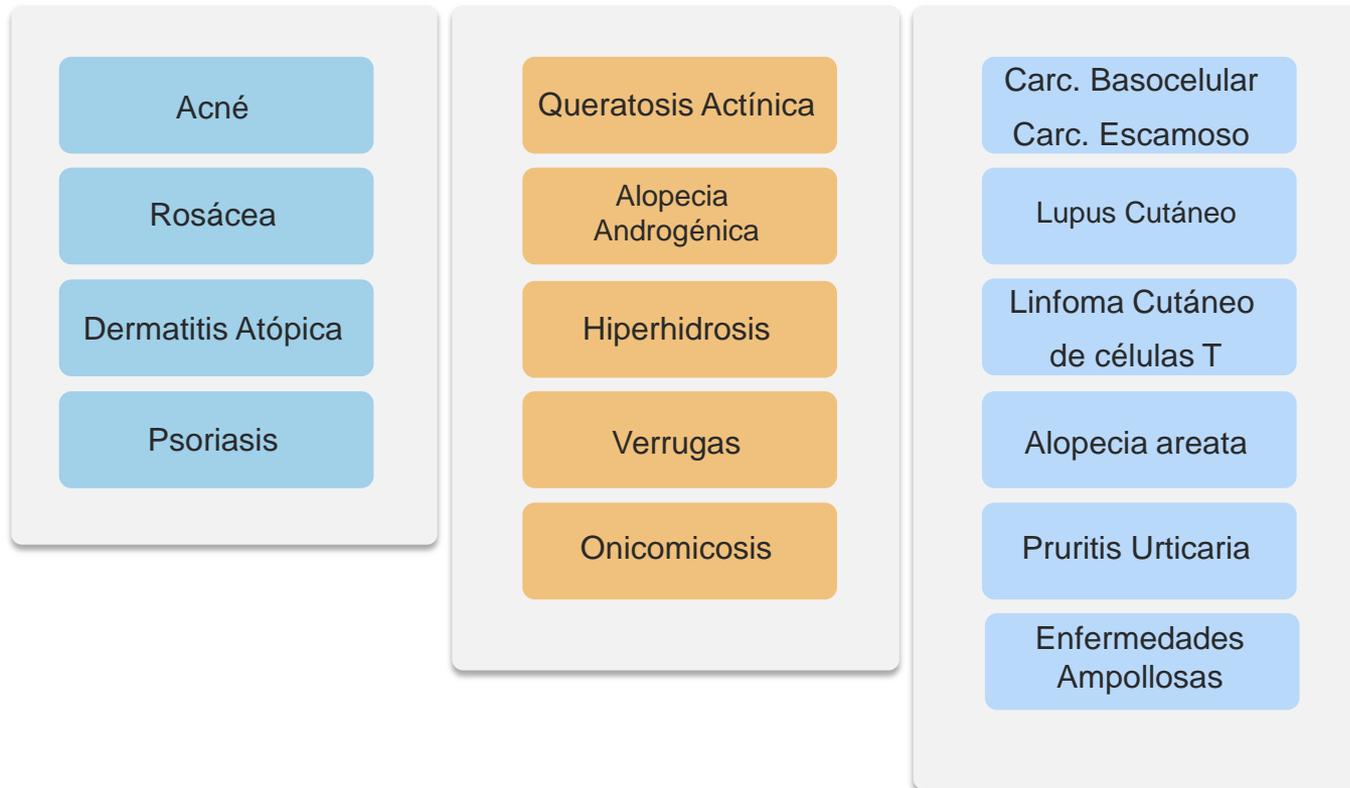
Uso
Dermatológico de
un medicamento
existente de
indicaciones no
dermatológicas

Valor añadido con
formulaciones
más agradables
para el paciente,
eficaces y más
seguros

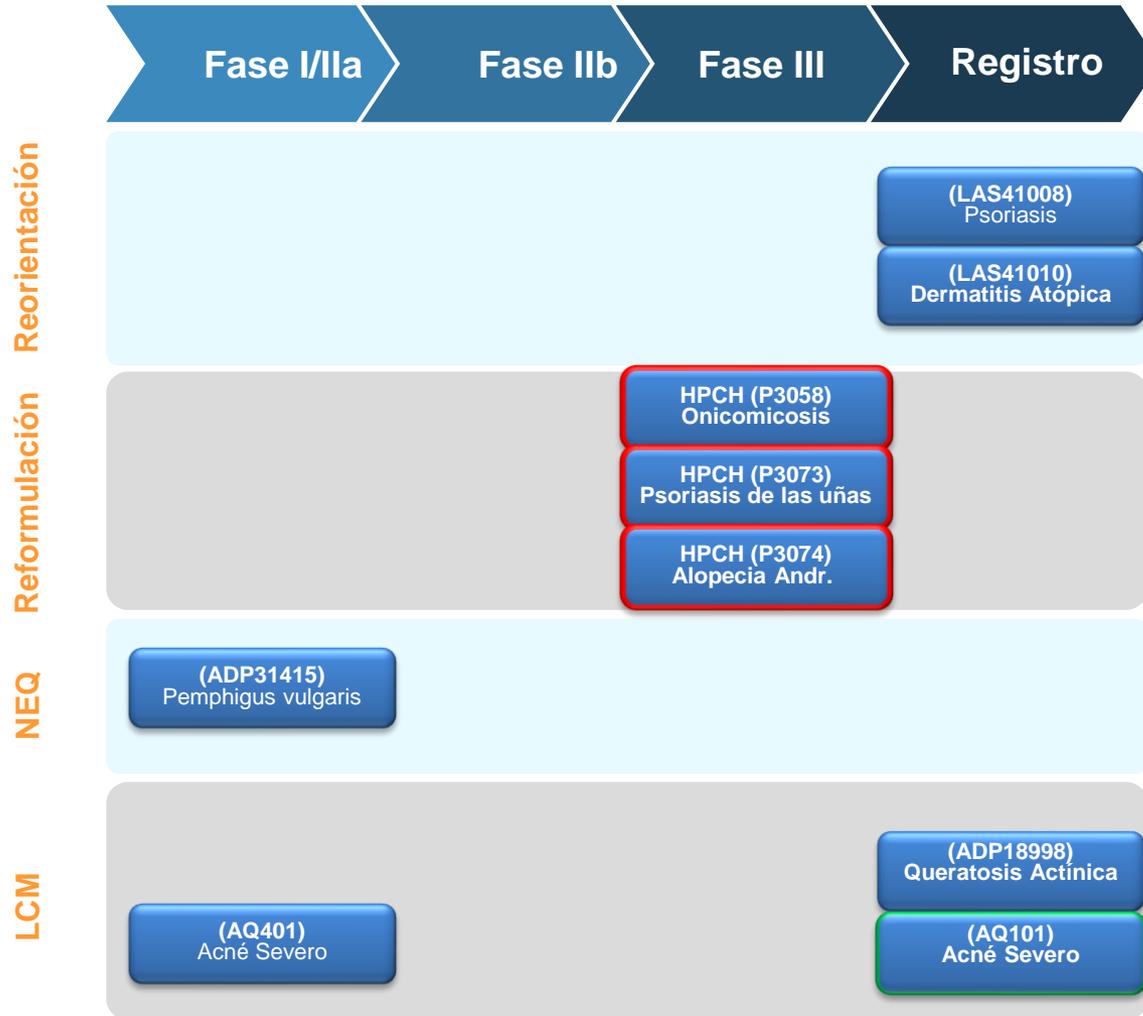
Adquisición &
integración de
portfolios
externos

Mejora de
productos
dermatológicos
actuales

Enfoque en los 3 niveles de enfermedades prioritarias



Buen progreso con el Pipeline



- Pipeline Poli Group
- Aprobado

Conclusiones

Eduardo Sanchiz
CEO

Conclusiones

- ✓ Resultados 1T 2016 en línea para alcanzar las estimaciones del ejercicio
- ✓ Negocio de Derma en EEUU según las expectativas, a pesar del entorno difícil
- ✓ ThermiGen y Poli Group alineado con las expectativas
- ✓ Avance del Pipeline
- ✓ Posición financiera saludable para apoyar nuevas operaciones inorganicas
- ✓ Aprobación de la propuesta de dividendo: dividendo bruto de 33 millones euros o 0,19 euros por acción
- ✓ Buen impulso para continuar con nuestra estrategia

Apéndices Financieros

Ventas por geografía

Por geografía

€ miles	YTD	YTD	% var vs
	Mar 2016	Mar 2015	LY
España	53.614	60.512	(11,4%)
Europa (ex España)	69.860	64.742	7,9%
Northamerica (*)	44.747	40.150	11,4%
Otros	16.657	14.603	14,1%
Total	184.878	180.009	2,7%

(*) Canada, US, Mexico

Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos licenciados

€ miles		YTD Mar 2016	YTD Mar 2015	% var vs LY
Oral Acne franchise (doxycycline)	●	22.561	24.247	(7,0%)
Ebastel and other (ebastine)	●	18.930	22.097	(14,3%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	11.621	11.252	3,3%
Solaraze (diclofenac sodium)	●	10.021	8.798	13,9%
Almax (almagate)	●	6.558	5.577	17,6%
Ciclopoli (ciclopirox)	●	6.391	-	n.m.
Decoderm and others (flupredniden)	●	6.305	6.099	3,4%
Airtal and other (aceclofenac)	●	6.115	6.951	(12,0%)
ThermiGen	●	5.982	-	n.m.
Cordran (flurandrenolide)	●	5.736	4.916	16,7%
Otros	● ●	84.659	90.074	(6,0%)
Total Ventas Netas		184.878	180.009	2,7%

Para más información, contacta con:

Pablo Divasson del Fraile

Relaciones con Inversores

Tel. +34 93 291 30 87

pablo.divasson@almirall.com

O visita nuestra website: www.almirall.com