



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 Mar 2015	YTD Mar 2014	% var
Ingresos totales	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%)
Margen bruto	126,2	137,6	(8,3%)
% sobre ventas	70,1%	68,3%	
I+D	(17,5)	(28,2)	(37,9%)
% sobre ventas	(9,7%)	(14,0%)	
Gastos generales y de administración	(92,0)	(115,4)	(20,3%)
% sobre ventas	(51,1%)	(57,2%)	
Otros gastos	0,5	0,3	66,7%
% sobre ventas	0,3%	0,1%	
EBIT	54,4	10,3	n.m.
% sobre ventas	30,2%	5,1%	
Amortizaciones	18,7	21,6	(13,4%)
% sobre ventas	10,4%	10,7%	
EBITDA	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%)
Beneficios antes de impuestos	51,5	6,7	n.m.
Impuesto sobre sociedades	(8,6)	3,9	n.m.
Resultado neto	42,9	10,6	n.m.
Resultado neto normalizado	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 Mar 2015 w/o AZ	YTD Mar 2014 w/o Eklira	% var
Ingresos totales	187,9	174,0	8,0%
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%)
Margen bruto	126,2	116,2	8,6%
% sobre ventas	70,1%	68,2%	
I+D	(17,5)	(19,2)	(9,1%)
% sobre ventas	(9,7%)	(11,3%)	
Gastos generales y de administración	(92,0)	(89,8)	2,5%
% sobre ventas	(51,1%)	(52,7%)	
Otros gastos	0,5	0,3	66,7%
EBIT	25,1	11,0	128,6%
% sobre ventas	13,9%	6,4%	
Amortizaciones	18,7	19,3	(3,2%)
% sobre ventas	10,4%	11,3%	
EBITDA	43,8	30,3	44,6%
% 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
Total Activos no corrientes	1.463,2	57,1%	1.433,2
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
Total Activos corrientes	1.098,3	42,9%	1.107,2
Total Activos	2.561,5		2.540,4
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
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.561,5		2.540,4

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 YTD	Mar 2014 YTD
Beneficio antes de impuestos	51,5	6,7
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)
Flujo de Caja impuestos	(11,4)	10,5
Flujo de caja de actividades operativas (I)	107,7	(13,0)
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
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(22,1)	(24,6)
Gastos financieros	(7,6)	(4,2)
Incremento Deuda / (disminución)	0,0	38,0
Flujo de caja de actividades financieras	(7,6)	33,8
Flujo de caja generado durante el periodo	78,0	(3,8)
Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)	85,6	(37,6)

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

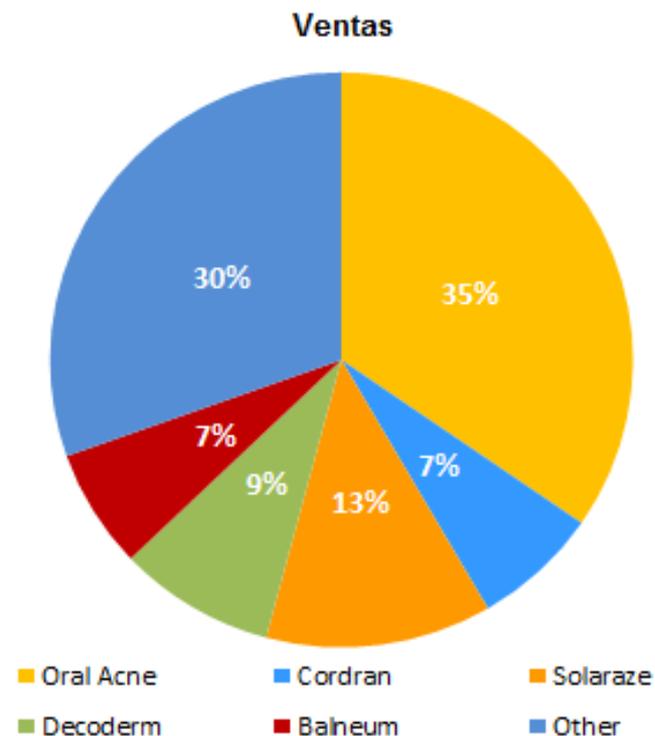
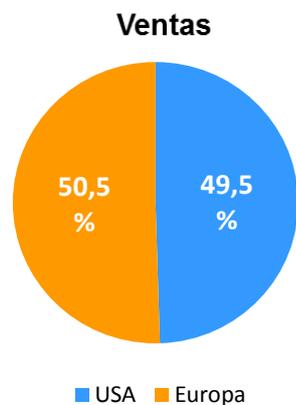
Director Senior Global de las Unidades de Negocio

Excelente crecimiento del 37% en ventas Derma 1T 2015

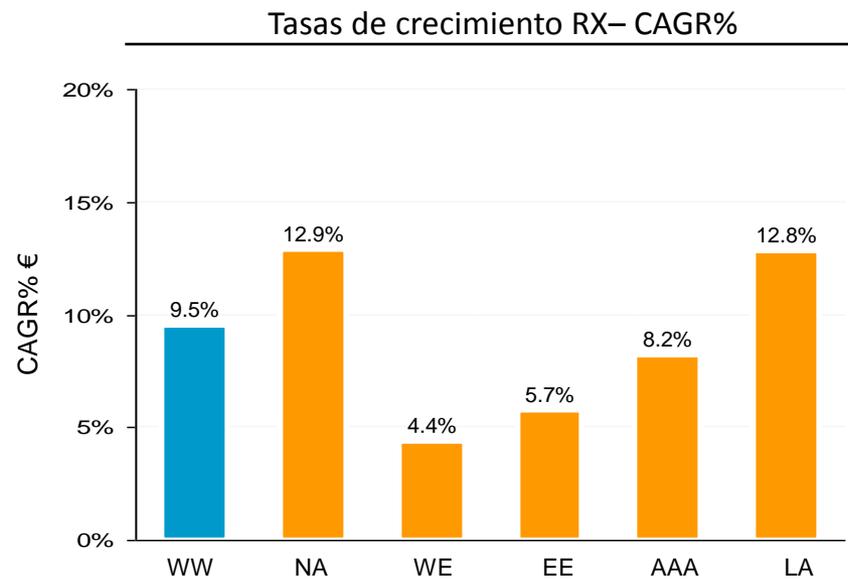
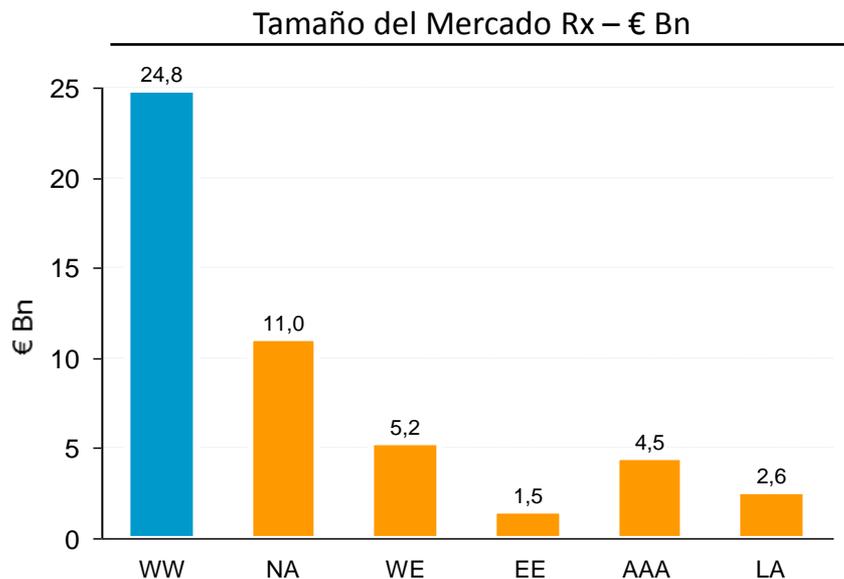
- ✓ El mercado norteamericano es el principal catalizador del crecimiento en ventas **+100,8%** yoy beneficiándose del liderazgo mantenido en TRx de **Acticlate®**
- ✓ Buen comportamiento de las ventas en Europa con un **+4.5%** yoy liderado por la Franquicia Queratosis Actínica (**Solaraze® & Actikerall®**)
- ✓ 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 Mar 2015	YTD Mar 2014	% var vs LY
US	34.693	17.279	100,8%
Oral Acne franquicia	24.248	10.305	135,3%
Cordran	4.916	4.150	18,4%
Otros US	5.530	2.824	95,8%
Europa	35.385	33.868	4,5%
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%
Total Ventas Netas	70.078	51.147	37,0%



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).

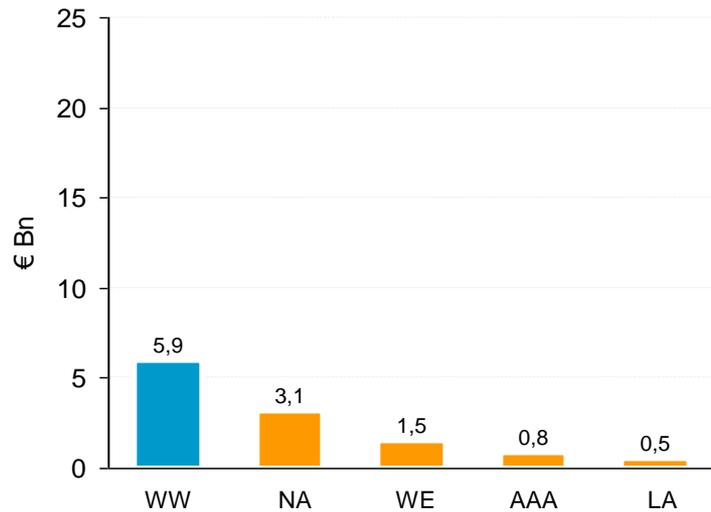
Note 1: in MAT06/10, MAT06/11 and MAT 06/12, 5.0%, 0.3%, 0.2% of the market has been extrapolated, corresponding to Brazil retail, Tunisia hospital, China Retail, Portugal hospital, Serbia which are available from Q1-10 (Brazil and Portugal), Q1-11 (Tunisia and Serbia) and Q4-11 (China Retail).

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

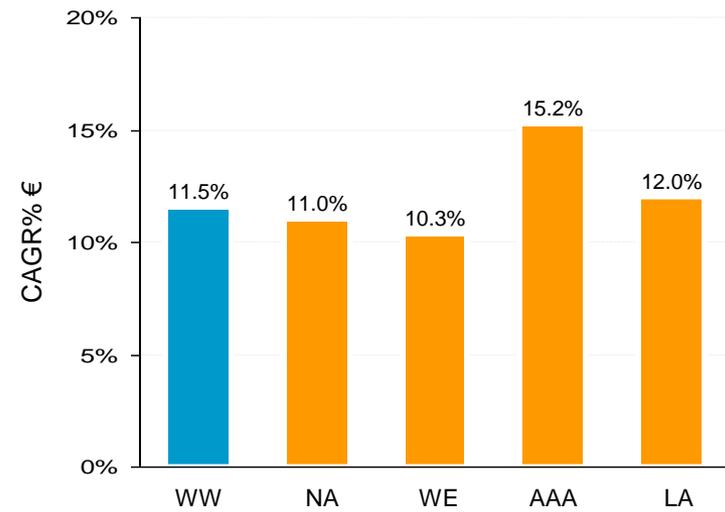
CAGR% 2010-2014

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 Mar'15	YTD Mar'14	% var 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%)
Total	180,0	201,6	(10,7%)

Por área terapéutica

€ millones	YTD Mar 2015	YTD Mar 2014	% var vs 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%)
Total Ventas Netas	180,0	201,6	(10,7%)

* EEUU, Canadá, México

Desglose del negocio base

- Productos propios
- Productos *In-licensing*

€ millones		YTD Mar 2015	YTD Mar 2014	% var vs 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 (acridinium bromide)		0,0	31,2	(100,0%)
Otros	● ●	74,7	70,2	6,3%
Total Ventas Netas		180,0	201,6	(10,7%)

Estimaciones 2015 ⁽¹⁾

P&G	Estimaciones
Ingresos Totales ⁽²⁾	720 - 750 Millones Euros
Ventas Netas	650 - 680 Millones Euros
EBIT	≈ 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

O visiten nuestra web: www.almirall.com