

Barcelona, 26 de julio de 2016

HECHO RELEVANTE

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS 1er SEMESTRE DE 2016 ENCUENTRO CON ANALISTAS E INVERSORES INSTITUCIONALES

Almirall, S.A. (ALM.MC), en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 228 del Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores, anuncia:

Mantendrá un webcast con analistas e inversores institucionales en la que se comentarán los resultados financieros del 1er semestre de 2016, el martes 26 de julio a las 10:00 hs.

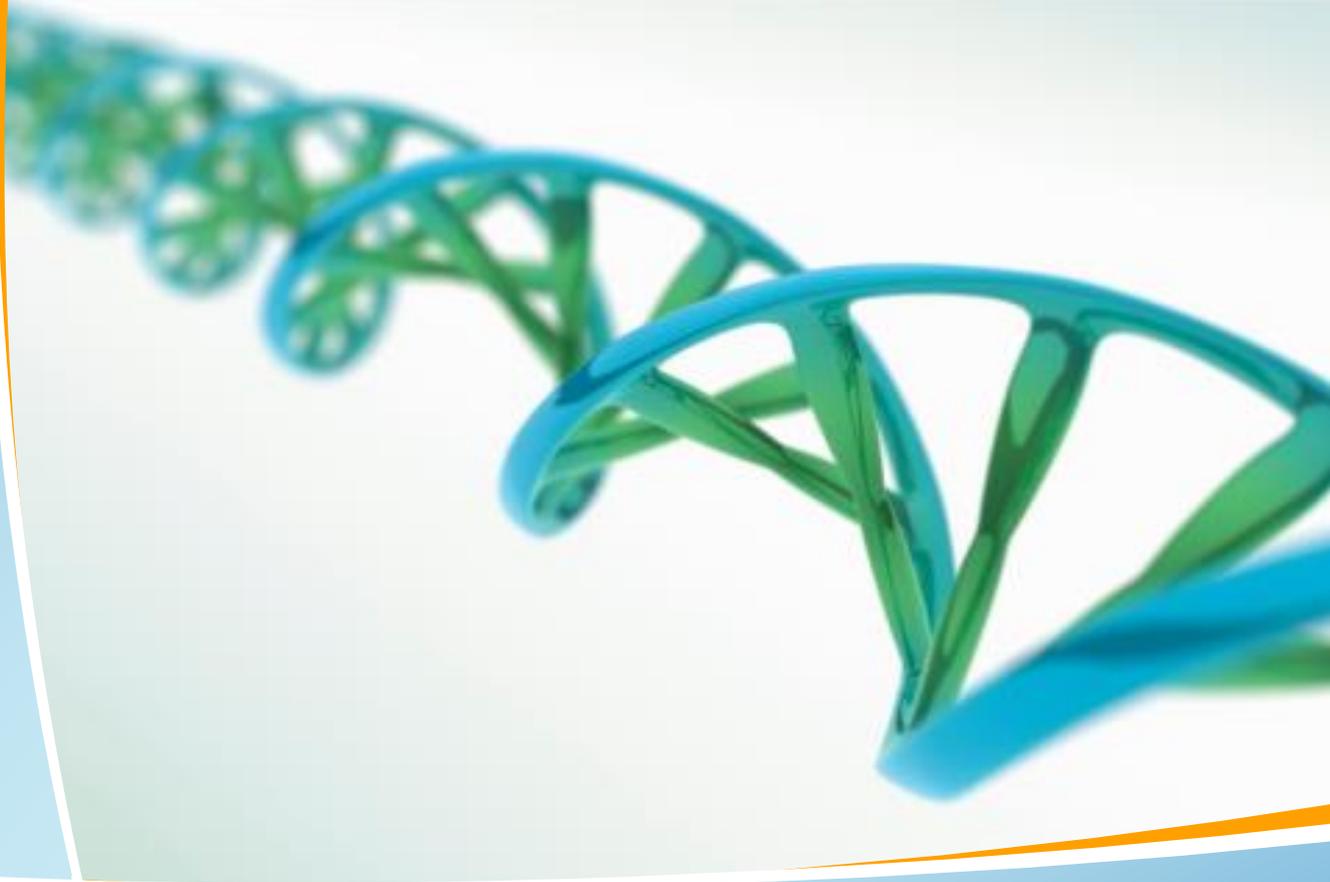
El evento puede seguirse en directo a través de www.almirall.com y su grabación completa estará disponible durante el día en la misma página web.

Adjuntamos la presentación del evento y la nota de prensa remitida a los medios.

Atentamente,

Pablo Divasson del Fraile
Departamento de Relación con Inversores
inversores@almirall.com





1^{er} Semestre 2016
Resultados Financieros y
Business Update

26 de Julio de 2016

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: 1er Semestre 2016 Resultados Financieros

Destacados 1S 2016	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Evaluación Financiera	Daniel Martínez, Executive Vice President, Finance, CFO
Evaluación Derma	Alfonso Ugarte, Executive Vice President, Global Commercial Strategy
Evolución del I+D	Thomas Eichholtz, Executive Vice President, Research & Development, CSO
Conclusiones 1S 2016	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer

1er Semestre 2016

Comentarios iniciales

Eduardo Sanchiz
CEO

Progreso sólido en el 1er semestre de 2016

- Rendimiento sólido en el 1er semestre de 2016, liderado por Dermatología, en línea para alcanzar las estimaciones del año
- Fuerte comportamiento de Derma en UE. Buen progreso en EEUU a pesar del entorno difícil
- Integración de ThermiGen y Poli Group en curso. Rendimiento en línea con las expectativas
- Ha continuado el progreso del pipeline
- El crecimiento inorgánico sigue siendo una prioridad para la compañía
- El dividendo fue pagado el 1 de Junio por importe de €0,19 / acción

Destacados Financieros 1er semestre 2016

Daniel Martinez
Executive Vice President, Finance, CFO

Fuerte comportamiento en el 1er Semestre 2016

FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Crecimiento acelerado en ventas en 2T´16 en línea con las estimaciones del año (reiteradas)
- Crecimiento de los Ingresos Totales **+5,0%**
- Fuerte crecimiento en las Ventas Netas **+8,0%**
- Continua mejora de los márgenes vs. 1S´15

EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

- Ventas Netas en Dermatología aumentaron en un **+13,3%**
- **Veltin® & Altabax®** lanzados a inicios de julio en EEUU
- Dermatología supone el **43%** del total de Ventas Netas en 1S´16 vs **41%** en 1S´15

EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Gastos de I+D **11,3%** sobre ventas 1S´16 vs **9,1%** en 1S´15 por la suma de Poli Group
- Posición neta de caja positiva de **76,5** millones de euros

Resultados 1S 16 vs. 1S 15

Millones de €	YTD Jun 2016	YTD Jun 2015	% var
Total Revenues	428,1	407,9	5,0%
Ventas netas	388,3	359,4	8,0%
Otros ingresos	39,8	48,5	(17,9%)
Coste de ventas	(115,1)	(111,1)	3,6%
Margen bruto	273,2	248,3	10,0%
% sobre ventas	70,4%	69,1%	
I+D	(44,0)	(32,6)	35,0%
% sobre ventas	(11,3%)	(9,1%)	
Gastos generales y de administraci	(196,3)	(178,9)	9,7%
% sobre ventas	(50,6%)	(49,8%)	
Otros gastos	2,4	1,1	118,2%
EBIT	75,1	86,4	(13,1%)
% sobre ventas	19,3%	24,0%	
Amortizaciones	48,4	37,0	30,8%
% sobre ventas	12,5%	10,3%	
EBITDA	123,5	123,4	0,1%
% sobre ventas	31,8%	34,3%	
Beneficios por venta de activos	31,2	(0,1)	n.m.
Otros gastos	(0,2)	(0,9)	n.m.
Gastos de reestructuraci	-	(7,0)	n.m.
Ingresos / (gastos) financieros netos	(9,2)	(6,7)	37,3%
Beneficios antes de impuestos	96,9	71,7	35,1%
Impuesto sobre sociedades	(16,4)	(12,9)	27,1%
Resultado neto	80,5	58,8	36,9%
Resultado neto normalizado	55,4	62,3	(11,1%)
Beneficio por accion (€)	0,47 €	0,34 €	
Beneficio por accion normalizado (€)	0,32 €	0,36 €	

A

A. Aceleraci3n de los Ingresos Totales y Ventas Netas vs 1T'16 y 1S'15. Crecimiento de +5% y +8% respectivamente

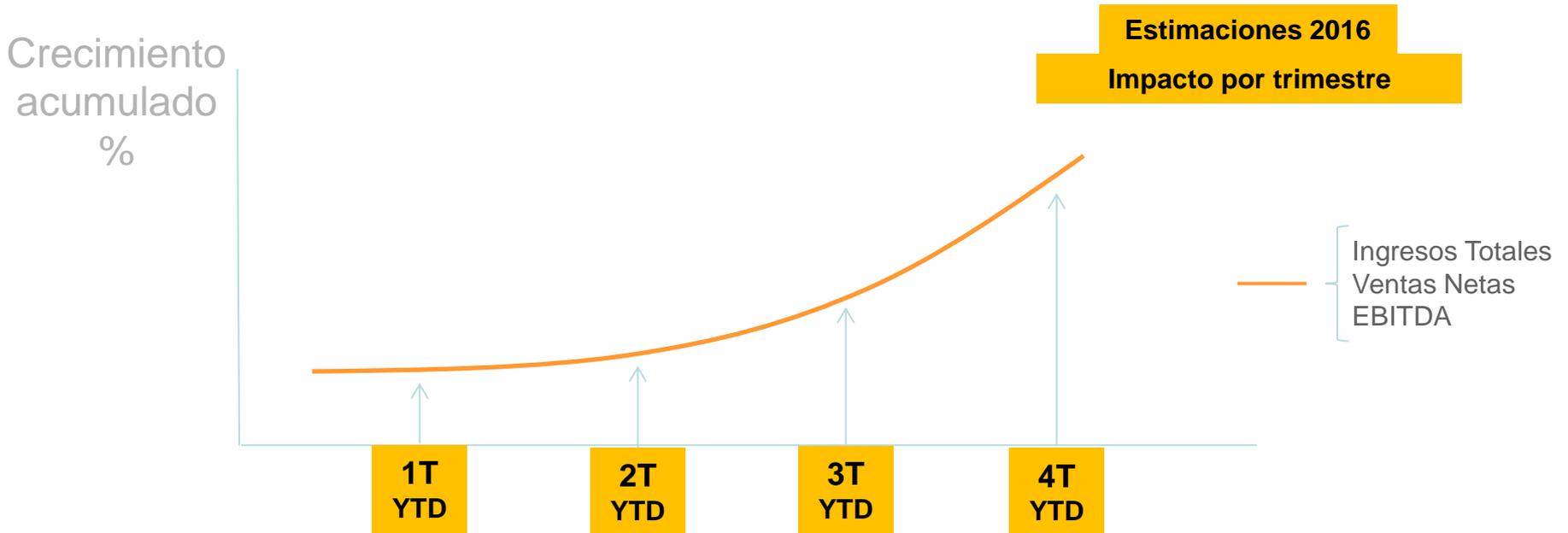
B

B. Mejora en el margen bruto debido al mix de producto

C

C. Incremento significativo sobre el ejercicio anterior

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 1S 2016

Millones de €	Jun 2016	% de BS	Dic. 2015
Fondo de comercio	426,8	16,0%	347,3
Activos intangibles	869,4	32,6%	412,7
Inmovilizado material	128,5	4,8%	127,8
Activos financieros no corrientes	187,2	7,0%	180,6
Otros activos no corrientes	314,3	11,8%	316,8
Total Activos no corrientes	1.926,2	72,3%	1.385,2
Existencias	85,2	3,2%	87,1
Deudores comerciales	154,8	5,8%	121,0
Caja y Equivalentes	466,2	17,5%	868,0
Otros activos corrientes	33,0	1,2%	71,0
Total Activos corrientes	739,2	27,7%	1.147,1
Total Activos	2.665,4		2.532,3
Patrimonio neto	1.508,8	56,6%	1.462,6
Deuda con entidades de crédito	320,0	12,0%	319,7
Pasivos no corrientes	562,4	21,1%	452,3
Pasivos corrientes	274,2	10,3%	297,7
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.665,4		2.532,3

A

A. Aumento por el “goodwill” y por los activos identificados de Poli Group y ThermiGen

B

B. Disminución debido a las inversiones en nuevos negocios, compensado por la desinversión de México

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 466,2 Millones
- Deuda Financiera 320,0 Millones
- Planes de Pensiones 69,6 Millones

Flujo de Caja 1S 2016

Millones de €	Jun 2016 YTD	Jun 2015 YTD
Beneficio antes de impuestos	96,9	71,7
Amortizaciones	48,4	37,0
Cambios de capital circulante	(39,6)	(38,3)
Pagos por reestructuración	(4,3)	(14,5)
Otros ajustes	(72,0)	87,9
Flujo de Caja impuestos	30,7	(33,9)
Flujo de Caja de actividades operativas (I)	60,1	109,9
Ingresos financieros	0,9	1,6
Inversiones	(16,1)	(7,3)
Desinversiones	0,2	0,5
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(5,3)	(4,1)
Cambios en perimetro de consolidación	(400,7)	(15,9)
Flujo de Caja de actividades de inversión (II)	(421,0)	(25,2)
Gastos financieros	(7,7)	(7,6)
Pago de dividendos	(33,0)	(35,0)
Incremento / (disminución) Deuda	(0,2)	-
Cash Flow from Financing Activities	(40,9)	(42,6)
Flujo de Caja generado durante el periodo	(401,8)	42,1
Flujo de Caja generado durante el periodo (III) = (I) + (II)	(360,9)	84,7

A. Incluye ajustes relacionados con las ganancias de la desinversión de México e ingresos relacionados con AZ

B. Inversiones en Poli Group y ThermiGen compensado por la desinversión de México

C. Pago del dividendo bruto el 1 de junio

Dermatología & Visión general del mercado

Alfonso Ugarte
Executive Vice President, Global Commercial
Strategy

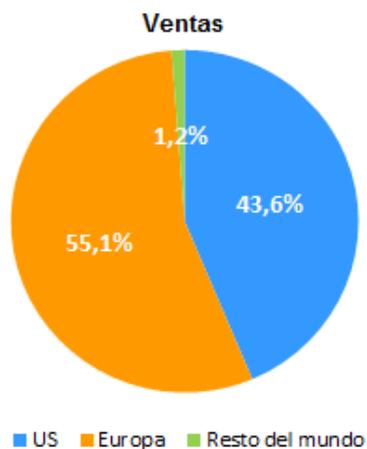
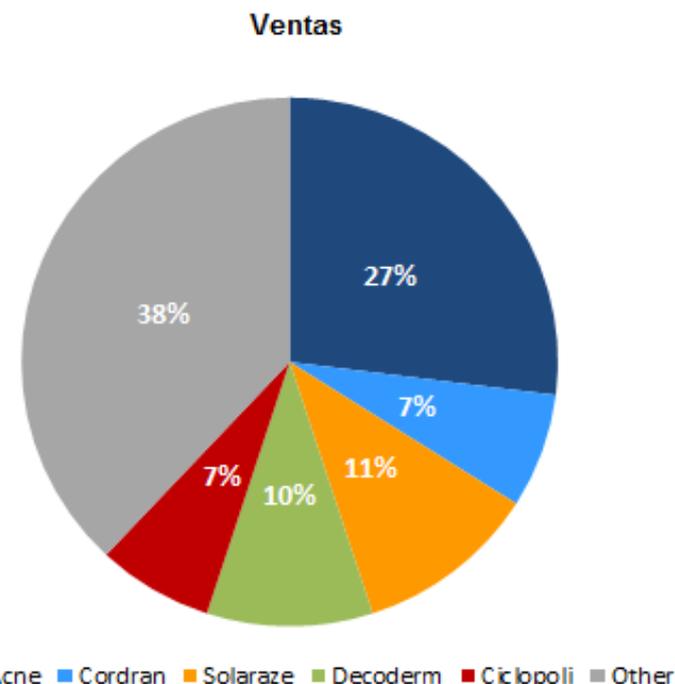
Fuerte crecimiento en ventas de Derma en 1S 2016

Crecimiento de las Ventas Netas en un 13,3%

- ✓ Dermatología supone un **43%** del total de las Ventas Netas (vs **41%** en H1'15)
- ✓ Aumento del **+27%** (YOY) en Europa liderados por la franquicia de Queratosis Actínica (**Solaraze® & Actikerall®**), y **Ciclopoli®**
- ✓ Portfolio previo de Aqua en línea con las expectativas, dentro del contexto de un entorno más difícil en EEUU
- ✓ **Veltin® & Altabax®** lanzados en julio en EEUU como estaba previsto
- ✓ Dermatología en EEUU actualmente representa el **44%** del total de ventas de Derma vs. el **55%** de las ventas en Europa y **1%** en el resto del mundo

Dermatología: Comportamiento de las ventas 1S 2016

€ miles	YTD Jun 2016	YTD Jun 2015	% var vs LY
Europa	91.821	72.406	26,8%
Solaraze y otros	18.640	17.320	7,6%
Ciclopoli	16.514		<i>n.m.</i>
Decoderm y otros	12.467	11.887	4,9%
Otros Europa	44.200	43.199	2,3%
US	72.656	74.545	(2,5)
Oral Acne franchise	44.446	48.530	(8,4%)
Cordran	11.483	13.035	(11,9%)
Otros US	16.726	12.981	28,9%
Resto del mundo	2.076		<i>n.m.</i>
Total Ventas Netas	166.552	146.951	13,3%



Nuevos negocios – El valor mas allá del negocio actual

Fuentes adicionales de valor de Poli



Resumen de la transacción Patagonia



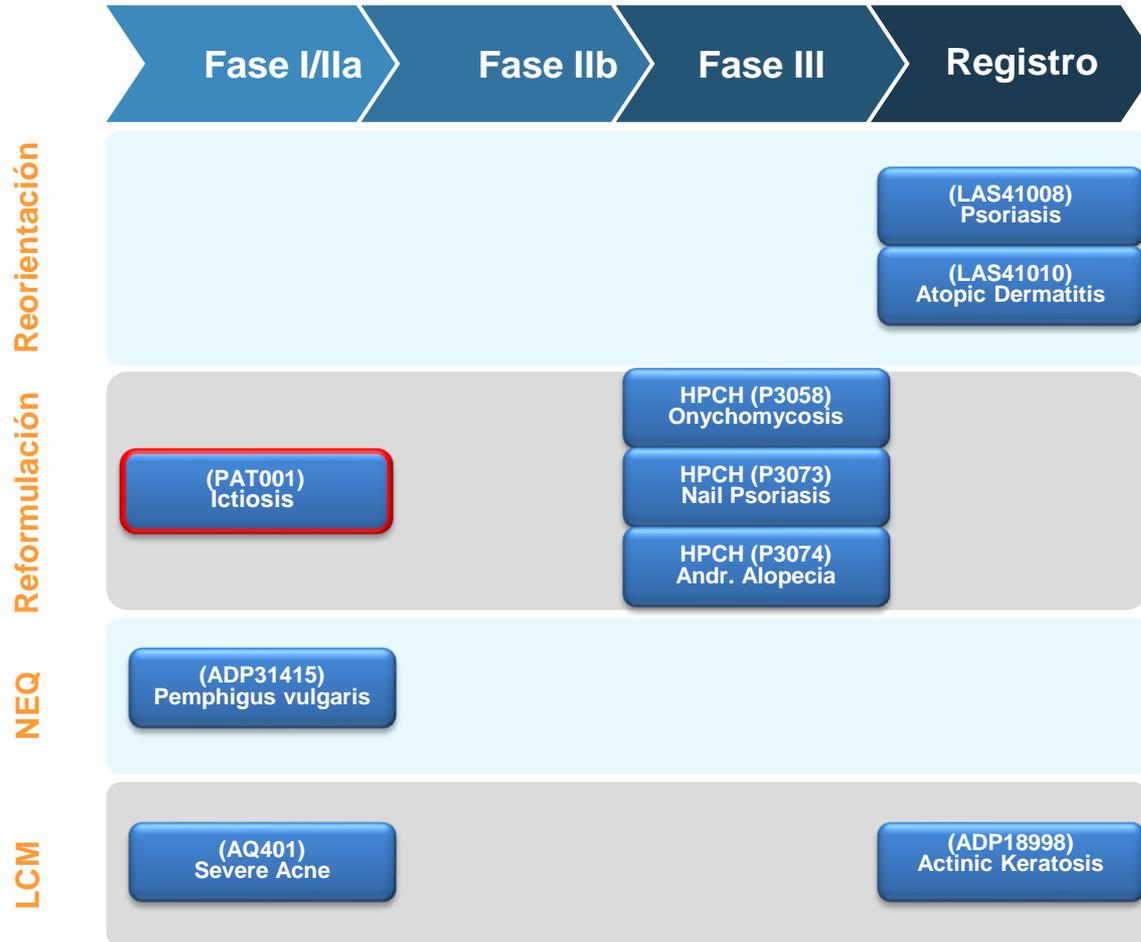
- La Ictiosis congénita es una familia de trastornos de la piel que afecta entre 160.000 y 100.000 pacientes en la Unión Europea y Estados Unidos respectivamente
- Se espera que PAT-001, entre en ensayos clínicos de fase II en el último trimestre de 2016 y ha sido designado como “medicamento huérfano” por la FDA (Food and Drug Administration) para el tratamiento de la Ictiosis congénita
- Se espera que el pico de ventas de PAT-001 supere los \$100 millones en EE.UU.
- Almirall adquirirá los derechos de comercialización globales para dicho producto y otros que podrían ser desarrollados en base a la propiedad intelectual relacionada y existente de Patagonia
- No hay tratamientos aprobados por parte de la FDA en Estados Unidos, para subtipos de tratamiento moderado y severo de esta enfermedad

Evolución I + D

Thomas Eichholtz

*Executive Vice President, Research &
Development, CSO*

Buen progreso del Pipeline



 Recientemente añadido

Detalle de la evolución del Pipeline

- Variación de ADP18998 presentado: ampliación a tratamiento de campo pequeño para Actikerall
- Aprobación para LAS41010 para Dermatitis Atópica (dispositivo medico) esperado para 3T/4T´17
- LAS41008 DMF para Psoriasis progresando en la fase de registro, se espera su aprobación 2T´17
- 3 programas de Fase III del pipeline de Poli Group en UE & EEUU
 - P3058: reclutamiento en UE en marcha, EEUU empezará 1T´17
 - P3073: reclutamiento en UE completado, EEUU empezará 1T´17
 - P3074: reclutamiento en UE empezará 3T´16 & EEUU pre-IND 4T´16
- ADP31415 Fase I en marcha, se completará al final del año
- Pipeline en fases iniciales, progresando según plan

1er Semestre 2016

Conclusiones

Eduardo Sanchiz
CEO

Conclusiones

- Resultados solidos en 1S en línea para alcanzar las estimaciones del año 2016
- Actuado consecuentemente con la nueva dirección estratégica y hacia nuestra Visión
- 2T activo en ejecución, integrando, evolucionando el pipeline, nuevos lanzamientos (EEUU) y desarrollo de negocio
- Continuamos desarrollando nuestras capacidades y aportando experiencia en Derma a la organización
- Oportunidad importante a medio plazo con Patagonia
- Comprometidos en crecer y avanzar con la transformación de Almirall

Apéndices Financieros

Ventas por geografía

Por geografía

€ miles	YTD Jun 2016	YTD Jun 2015	% var vs LY
Europa (ex España)	144.232	129.835	11,1%
España	101.442	114.854	(11,7%)
Norteamérica (*)	99.813	87.603	13,9%
Otros	42.805	27.076	58,1%
Total	388.293	359.368	8,0%

(*) Canada, US

Desglose del negocio base

- Proprietary products
- In-licensing products

€ miles		YTD Jun 2016	YTD Jun 2015	% var vs LY
Oral Acne franchise (doxycycline)	●	44.446	48.526	(8,4%)
Ebastel y otros (ebastine)	●	38.813	40.572	(4,3%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	23.254	22.073	5,4%
Solaraze (diclofenac sodium)	●	18.640	17.320	7,6%
Ciclopoli (ciclopirox)	●	17.687	-	n.m.
Almax (almagate)	●	12.531	11.113	12,8%
Decoderm y otros (flupredniden)	●	12.467	11.887	4,9%
Airtal y otros (aceclofenac)	●	12.265	13.824	(11,3%)
Cordran (flurandrenolide)	●	11.484	13.035	(11,9%)
Sativex (tetrahidrocannabinol)	●	9.643	7.272	32,6%
Otros	● ●	187.063	173.746	7,7%
Total Ventas Netas		388.293	359.368	8,0%

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

Resultados Almirall primer semestre 2016: Crecimiento en Ingresos Totales y Ventas Netas liderado por Dermatología

- Sólido desempeño en la primera mitad del año, en línea con las previsiones anuales
- Aceleración de los Ingresos Totales y Ventas Netas vs 1T 16 y sobre el mismo periodo del año pasado
- El crecimiento ha sido impulsado por Dermatología (+13,3%), que actualmente representa 43% de ventas vs. 41% in 1S 15
- El Pipeline continúa progresando, reforzado por la transacción recientemente anunciada con Patagonia Pharmaceuticals
- Lanzamiento de Veltin y Altabax en EEUU a principios de Julio de 2016
- Dividendo de 0,19 por acción pagado el 1 de Junio 2016

Barcelona, 26 de Julio de 2016

Información financiera destacada (redondeada a millones de euros €)

	1S 2016	1S 2015	Variación
Ingresos Totales	428,1	407,9	5,0%
• Ventas Netas	388,3	359,4	8,0%
• Otros Ingresos	39,8	48,5	(17,9%)
Margen Bruto	273,2	248,3	10,0%
• % de ventas	70,4%	69,1%	
EBITDA	123,5	123,4	0,1%
Resultado Neto	80,5	58,8	36,9%

Eduardo Sanchiz, CEO, destaca:

“Hemos alcanzado unos resultados sólidos en el primer semestre de 2016 impulsados por Dermatología, que nos sitúan en línea para alcanzar nuestra previsiones financieras anuales. Tal y como preveíamos a principios del año, los Ingresos Totales y las Ventas Netas han acelerado en 2T, gracias a la contribución de los nuevos negocios. Las Ventas en el área de Dermatología han aumentado en un 13,3% y actualmente representan el 43% de las Ventas Netas del grupo. El rendimiento del negocio en la segunda parte del año, será impulsado por Veltin y Altabax, los cuales se han lanzado a inicios de Julio de 2016 en EEUU. Estamos muy satisfechos con la transacción reciente anunciada con Patagonia Pharmaceuticals, que refuerza nuestro pipeline y aporta nuevo potencial de crecimiento para Almirall mientras seguimos posicionándonos como un líder en Dermatología”.

Barcelona, 26 de Julio de 2016.- Almirall, compañía farmacéutica global con sede en Barcelona, ha anunciado sus resultados del primer semestre de 2016.

Resultados en línea para alcanzar las previsiones anuales

A fecha de Julio 26, los **Ingresos totales** alcanzaron 428,1 MM, y representaron un incremento del 5,0%.

Los **Ingresos totales** comprenden las **Ventas Netas de €388,3 MM (+8,0%)** impulsadas por el área de Dermatología (+13,3%) y **Otros Ingresos de €39,8 MM**.

El **Margen bruto** hasta la fecha se situó en €273,2 MM, que representa un 70,4% de las Ventas Netas (versus 69,1% in 1S 2015).

La **Posición Neta de Caja** de la Compañía fue de €76,5 MM al finalizar el primer semestre, mientras la **Deuda Financiera** fue €320 MM, lo que representa 12% de los activos totales.

Tanto los gastos **I+D** y **Gastos Generales y de Administración** reflejan mejor el modelo de especialidad farmacéutica adoptado por la compañía.

Los gastos de **I+D** se situaron en €44 MM, o 11,3% de las ventas en el primer semestre de 2016, mostrando un leve aumento como porcentaje de ventas, en comparación con el mismo periodo de 2015.

Mientras tanto, los **Gastos Generales y de Administración** se situaron en €196,3 MM, manteniéndose estable respecto al primer semestre de 2015.

Como resultado de lo anterior, el **EBITDA** aumento a €123,5 MM (+0,1%).

El **Resultado Neto** €80,5 MM (+36,9%), incremento significativo en comparación con el año anterior. Este resultado fue positivamente afectado por la transferencia de la filial de México durante el segundo trimestre del año.

El **Patrimonio Neto** ha representado el 56,6% de los Activos Totales.

Sólido aumento de las ventas en el área de Dermatología

La franquicia de **Dermatología** impulsó el incremento de sus ventas en un 13,3% en el primer semestre de 2016. Esta área terapéutica representa el 43% de las Ventas Netas frente al 41% en el mismo período del año anterior. Eso se debe a la firme apuesta en Dermatología en Europa, donde las ventas aumentaron en un 27% respecto al mismo período en 2015 (impulsadas por la franquicia de queratosis actínica, Solaraze®, Actikerall® y Ciclopoli®).

Como se preveía, ha continuado un entorno operativo más complicado en EEUU y las ventas en el primer semestre disminuyeron un 2,5%. La Franquicia Dermatológica se impulsará con los recientes lanzamientos de **Veltin®** y **Altabax®**.

I+D y pipeline

Nuestros proyectos en fase clínica continúan progresando bien.

Recientemente, Almirall ha firmado un acuerdo global de licencia con Patagonia Pharmaceuticals LLC, para el desarrollo y comercialización de un medicamento novedoso, que entrará en fase II para pacientes que padecen Ictiosis Congénita.

Pago de Dividendos

El 1 de junio se realizó el pago de dividendo por importe de €33 MM o 0,19 euros por acción.

Visión de futuro

Almirall será una compañía farmacéutica especialista líder con un con un foco importante en mejorar la vida de los pacientes en Dermatología y Estética.

Almirall utilizará su sólida posición de caja para financiar las oportunidades de crecimiento en esta área.

Previsión Financiera para 2016

Las estimaciones se reiteran: Almirall prevé crecimiento porcentual de un dígito alto en 2016 en Ingresos Totales, Ventas Netas y EBITDA (a tipo de cambio constante).

Resultados financieros para 2016

- Resultados Financieros 3T 2016 – 7 de Noviembre

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.

Sobre Almirall

Almirall es una compañía global con sede en Barcelona dedicada a ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos a través de su I+D y de acuerdos y alianzas. Nuestra labor cubre toda la cadena de valor del medicamento. Un consolidado crecimiento nos permite destinar nuestro talento y rigor hacia áreas especializadas y en particular para continuar creciendo y posicionarnos como un referente en Dermatología global. Somos una compañía especialista, lo que nos permite lograr el propósito de llevar nuestros innovadores productos allí donde sean necesarios.

Almirall, fundada en 1943, cotiza en la Bolsa española (ticker: ALM) y es fuente de creación de valor para la sociedad gracias a la visión y el compromiso a largo plazo de sus accionistas de referencia. En 2015, generó unos ingresos totales de 769 millones de euros y, con 1.800 empleados, posee una afianzada y progresiva presencia en Europa, además de EE. UU.

Para más información, visite: www.almirall.com.

Contacto de prensa:**Cohn & Wolfe**

Adriana Ibargüen

adriana.ibarguen@cohnwolfe.com

Tel.: (+34) 91 531 5097 / 690 254 358

Contacto para inverores:**Almirall**

Pablo Divasson del Fraile

Tel.: 00 34 93 291 30 87