



Solutions with you in mind

# Enero – Septiembre 2016

## Resultados Financieros y *Business Update*

*7 de Noviembre 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: Resultados Financieros 3T 2016

---

Destacados 3T 2016	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Evaluación Financiera	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Evaluación Derma	Alfonso Ugarte, Executive Vice President, Global Commercial Strategy
Evolución I+D	Thomas Eichholtz, Executive Vice President, Research & Development, CSO
Franquicia Psoriasis	Rajesh Gupta, Global Mkt, Rx & Self-Treatment Derma Director
Plan de reestructuración	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer
Conclusiones 3T 2016	Eduardo Sanchiz, Chief Executive Officer

# Destacados Financieros

## 9M 2016

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# 3T 2016 destacados

- ✓ Buen comportamiento 9M 2016, en línea para alcanzar las estimaciones anuales
- ✓ Fuerte comportamiento de Derma en UE y sólido progreso en EEUU
- ✓ Positiva acogida de Veltin™ & Altabax™ en los EEUU
- ✓ Presentación de nuevos datos de fase III de tildrakizumab y DMF en el congreso EADV
- ✓ Comunicación del plan de reestructuración para reasignar recursos para apoyar los nuevos impulsores de crecimiento de la empresa
- ✓ El equipo de desarrollo del negocio sigue muy activo en la evaluación de oportunidades en Dermatología

# Destacados 9M 2016

## FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Crecimiento continuo en los Ingresos Totales **+6,7%** y las ventas netas **+10,6%** en 9M 2016
- Crecimiento de **+6,5%** en EBITDA 9M 2016 vs 9M 2015
- Margen bruto aumentó en 120 pbs a **70,5%** en 9M 2016

## EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

- Crecimiento en un **+29,8%** en las Ventas Netas de Dermatología, incluyendo **+27%** en UE y **+26,6%** en EEUU (**+6,1%** EEUU Derma de prescripción)
- Dermatología supone el **49,8%** del total Ventas Netas 9M 2016 comparado con el **42,5%** 9M 2015

## EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Inversión en I+D creciendo por encima de las ventas, para apoyar el avance en el pipeline
- Posición neta de caja positiva de **110,9** millones de euros

# Resultados 9M 2016 vs. 9M 2015

Millones de €	YTD Sep 2016	YTD Sep 2015	% var
<b>Ingresos totales</b>	<b>635,4</b>	<b>595,3</b>	<b>6,7%</b>
Ventas Netas	576,2	520,8	10,6%
Otros ingresos	59,2	74,5	(20,5%)
Coste de ventas	(169,8)	(160,1)	6,1%
<b>Margen Bruto</b>	<b>406,4</b>	<b>360,7</b>	<b>12,7%</b>
% sobre ventas	70,5%	69,3%	
<b>I+D</b>	<b>(61,8)</b>	<b>(51,7)</b>	<b>19,5%</b>
% sobre ventas	(10,7%)	(9,9%)	
<b>Gastos generales y de administración</b>	<b>(294,4)</b>	<b>(265,3)</b>	<b>11,0%</b>
% sobre ventas	51,1%	(50,9%)	
<b>Other Op. Exp</b>	<b>0,4</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(133,3%)</b>
% sobre ventas	0,1%	(0,2%)	
<b>EBIT</b>	<b>109,8</b>	<b>117,0</b>	<b>(1,8%)</b>
% of sales	19,1%	22,5%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>74,0</b>	<b>55,6</b>	<b>33,1%</b>
% sobre ventas	12,8%	10,7%	
<b>EBITDA</b>	<b>183,8</b>	<b>172,6</b>	<b>6,5%</b>
% sobre ventas	31,9%	33,1%	
Gains on sale of assets	30,8	(2,5)	n.m.
Otros gastos	(2,1)	-	n.m.
Ingresos / (gastos) financieros netos	(11,3)	(11,4)	(0,9%)
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>127,2</b>	<b>95,3</b>	<b>35,5%</b>
Impuesto sobre sociedades	(23,7)	(22,0)	7,7%
<b>Resultado neto</b>	<b>103,5</b>	<b>73,3</b>	<b>41,2%</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>79,8</b>	<b>78,9</b>	<b>1,2%</b>
Beneficio por acción (€)	0,60 €	0,42 €	
Beneficio por acción normalizado (€)(1)	0,46 €	0,46 €	

A

A. Aceleración del crecimiento en Ingresos Totales y Ventas Netas, en línea para alcanzar las estimaciones anuales

B

B. Mejora en el margen bruto en +120 pbs vs el mismo periodo en 2015

C

C. Aumento en I+D, 10,7% de las ventas, debido a nuevos proyectos en desarrollo

D

D. Aceleración del crecimiento del EBITDA vs 2015, según las estimaciones

# Dermatología & Visión general del mercado

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



# Fuerte crecimiento de Dermatología 9M 2016

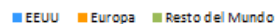
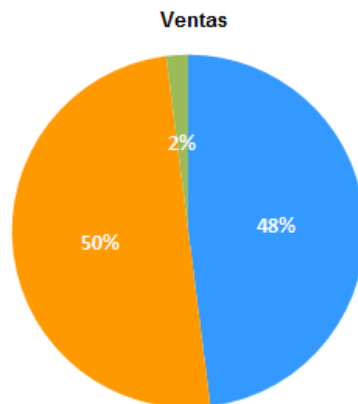
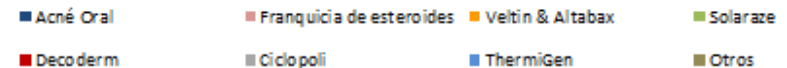
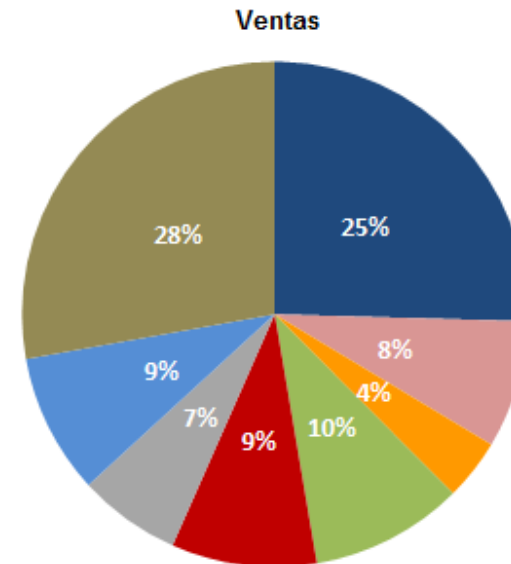
## Crecimiento del +29,8% de las Ventas Netas en Dermatología

- ✓ El área terapéutica de Dermatología supone un **49,8%** del total de las Ventas Netas vs **42,5%** in 9M 2015
- ✓ Europa es el principal impulsor de crecimiento **+27%**, debido al fuerte rendimiento de la franquicia de **Solaraze® & Actikerall®** y **Ciclopoli®**
- ✓ Crecimiento de Derma de prescripción en un **+6,1%** en EEUU, impulsado por **Veltin™** y **Altabax™** en 9M 2016
- ✓ Aumentamos nuestra capacidad comercial en un 33% a finales de 2T y hemos empezado a ver los beneficios en cuanto al lanzamiento de **Veltin™** y **Altabax™**
- ✓ La ventas de ThermiGen han alcanzado €25,8 millones, representando el doble de 2015
- ✓ Geográficamente equilibrado, **50%** del total de ventas en Derma son en EEUU vs **48%** de las ventas en Europa

# 9M 2016 Derma prescripción + Derma Estética

## Comportamiento en Ventas Netas

€ miles	YTD Sep 2016	YTD Sep 2015	% var vs LY
<b>Europa</b>	<b>137.991</b>	<b>108.629</b>	<b>27,0%</b>
Solaraze	28.128	26.367	6,7%
Ciclopoli	26.696	-	n.m.
Decoderm	18.861	18.033	4,6%
Otros	64.306	64.229	0,1%
<b>EEUU</b>	<b>119.582</b>	<b>112.659</b>	<b>6,1%</b>
Franquicia de Acné oral	73.076	73.872	(1,1%)
Franquicia de esteroides	23.485	27.825	(15,6%)
Veltin & Altobax	11.265	-	n.m.
Otros EEUU	11.756	10.962	7,2%
<b>Resto del mundo</b>	<b>3.909</b>	<b>-</b>	<b>n.m.</b>
<b>Total Derma Rx</b>	<b>261.482</b>	<b>221.288</b>	<b>18,2%</b>
<b>ThermiGen</b>	<b>25.760</b>	<b>-</b>	<b>n.m.</b>
<b>Total Almirall Derma</b>	<b>287.242</b>	<b>221.288</b>	<b>29,8%</b>



# Veltin™ y Altabax™

Veltin™ y Altabax™ se lanzaron en EEUU en Julio 2016.

- ✓ Nuevas prescripciones vs reposiciones: Desde su lanzamiento, aprox. 89% de las prescripciones de Veltin™ son nuevos pacientes. Todas las prescripciones de Altabax™ son nuevas
- ✓ Posicionamiento: para Veltin™ seguimos accediendo a oportunidades para mejorar la cobertura en 2017. Altabax™ ha mantenido una cobertura comercial muy fuerte
- ✓ El perfil de seguridad, eficacia y el programa de acceso posiciona Veltin™ cada vez más como primera elección de los pacientes con Acné leve a moderado. Altabax™, es el primer fármaco de la nueva clase de antibióticos pleuromutilin, con un mecanismo único de acción, está ganando interés entre los dermatólogos. Todo ello, junto con su patente de larga vigencia, sitúa a Altabax™ en buena posición para el futuro

**VELTIN™**  
(clindamycin phosphate and tretinoin) Gel  
1.2%/0.025%



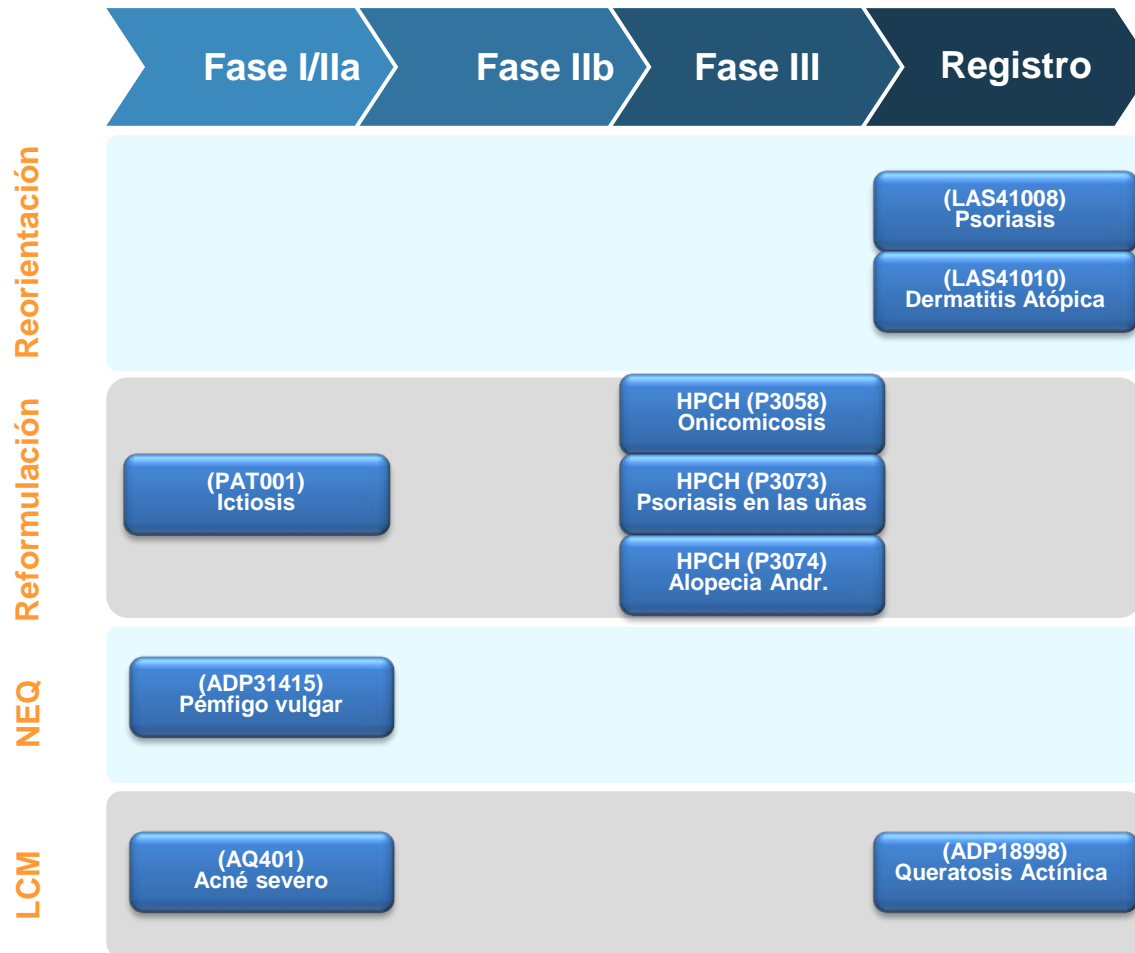
**ALTABAX®**  
(retapamulin ointment), 1%

# Evolución I + D

*Thomas Eichholtz*

*Executive Vice President, Research &  
Development, CSO*

# Buen progreso del Pipeline



# Actualización I+D 3T

- Datos de la fase III de DMF (LAS41010) para psoriasis presentados en la EADV, se registró en Europa en Diciembre de 2015
- Datos de la fase III de tildrakizumab para psoriasis presentados en la EADV, los resultados a largo plazo se presentarán en la AAD y esta previsto registrar en Europa en el 2T 2017
- 3 programas de Fase III en UE & EEUU
  - (P3058) Onicomiosis: reclutamiento en UE en marcha, EEUU empezará 1T 2017
  - (P3073) Psoriasis en las uñas: reclutamiento en UE completado, EEUU empezará 1T 2017
  - (P3074) Alopecia androgénica: reclutamiento en UE empezó en 3T 2016 & EEUU pre-IND 4T 2016
- (PAT-001) Ictiosis: Prueba de concepto (fase IIa) se iniciará el 1T 2017
- (ADP31415) Pémfigo: Fase I en marcha, se completará al final del año
- Pipeline en fases iniciales, progresando bien

# DMF (dimetil fumarato) LAS41008: Psoriasis

- Tratamiento oral para adultos con psoriasis crónica en placa, de moderada a severa.
- Resultados positivos del estudio de fase III (BRIDGE) se presentaron en el congreso EADV en Viena. Fumaderm® líder en el mercado en Alemania, se incluyó como fármaco de comparación
- DMF nos permitirá ofrecer una nueva alternativa terapéutica oral en el tratamiento de la psoriasis, aprobado en Europa (Fumaderm® está aprobado solo en Alemania)
- Los principales criterios de valoración de eficacia fueron:
  - Porcentaje de pacientes que alcanzó PASI 75 > 37,5% de DMF vs 15,3% del placebo
  - Porcentaje de pacientes con una puntuación de 0 o 1 según PGA (Valoración Global del Médico) en la semana 16 > 33% vs 13%

# Tildrakizumab: Psoriasis

- Tildrakizumab: anticuerpo anti-IL23 licenciado de Sun Pharmaceuticals en julio 2016
- Tildrakizumab tiene el potencial para ser el primer anticuerpo anti-IL23 del mercado en Europa
- Los resultados del inicio del programa global de Fase III se presentaron el mes pasado

Dosing per injection	Average efficacy after 12 weeks of dosing		Average efficacy after 28 weeks of dosing	
	100mg	200mg	100mg	200mg
<b>PASI 75</b>	63%	64%	77%	78%
<b>PASI 90</b>	37%	36%	54%	59%
<b>PASI 100</b>	13%	13%	24%	30%

- Nuestra estrategia para Tildrakizumab se basará en:
  - Niveles competitivos de eficacia
  - Perfiles de dosificación más conveniente
  - Mejor efecto de mantenimiento
  - No tendrá rebote tras la retirada de la terapia
  - Buen perfil de seguridad



# Franquicia Psoriasis

***Rajesh Gupta***

*Global Marketing, Rx & Self-Treatment Derma Director*

# Franquicia psoriasis: Actividad del mercado:

## Dimetil fumarato (DMF)

- Hoy en día, se pueden usar varias terapias para la psoriasis en placa crónica
- El paradigma de tratamiento empieza por un tratamiento tópico y cambia a terapias sistémicas para la psoriasis moderada a severa
  - La psoriasis moderada a severa afecta hasta un 40% de los pacientes de psoriasis y es tratada por Dermatólogos
  - Terapias orales como acitretin, methotrexate y ciclosporin se usan ampliamente, pero los tratamientos a largo plazo son limitados, debido a la toxicidad y efectos secundarios
  - Las nuevas terapias orales disponibles están limitadas debido a retos de acceso y coste/eficacia
  - Los ésteres de ácido fumárico son la terapia oral #1 recetada y la mayor terapia no biológica en Alemania, gracias a la experiencia a largo plazo, y son considerados coste-efectivos
  - Varios países de la UE como Reino Unido, los Países Bajos, Italia, Suiza usan ésteres de ácido fumárico importados o desarrollados con componentes locales
- Almirall tiene dos nuevas terapias en desarrollo cuyo objetivo atender las necesidades no satisfechas

# Franquicia psoriasis: Actividad del mercado:

## Dimetil fumarato(DMF)

- Potencialmente el primer fármaco aprobado en toda Europa para el tratamiento de la psoriasis
- Gran oportunidad en Alemania y otros mercados de la UE para una terapia clínicamente estudiada y con aprobación centralizada como punto de partida para el tratamiento sistémico oral
- El estudio de predisposición para recetar en Alemania, Reino Unido, España e Italia demostró que la mayoría de los dermatólogos usarían DMF en el 30% de sus pacientes de tratamiento sistémico oral (al igual que los FAE en Alemania)
- El estudio BRIDGE, que describe la eficacia y seguridad de DMF fue publicado en el “British Journal of Dermatology”
- NICE tiene prevista llevar a cabo una STA (“Single Technology Appraisal”) para DMF en 2017

# Franquicia psoriasis: Actividad del mercado

## Tildrakizumab

- Molécula biológica primera en su clase para la psoriasis moderada a severa
- Molécula en investigación de la clase anti-IL23p19
- IL-23 hoy en día está descrita como la citosina maestra en el desarrollo de la enfermedad de psoriasis
- Tildrakizumab actúa “upstream” en el proceso, controlando lo que ocurre con IL-17, TNF y células patógenas de psoriasis
- Los resultados presentados en la EADV, confirman que en la semana 28 Tildrakizumab proporciona a los pacientes una eficacia duradera a largo plazo, sin añadir riesgos de seguridad
- Los ensayos pivotaes mostrarán datos correspondientes a la semana 52, que serán presentados en la AAD, sobre la eficacia continuada a largo plazo en pacientes, sin declive al tratamiento
- Encuestas a pacientes muestran que una menor frecuencia de inyecciones y un alto mantenimiento de la eficacia resultan importantes atributos para su terapia
- Tildrakizumab tiene una frecuencia de una inyección cada tres meses, lo cual resulta muy conveniente para los pacientes
- Tildrakizumab es la oportunidad de eficacia a largo plazo, remisión y seguridad para los pacientes

# Almirall plan de Reestructuración

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Almirall plan de Reestructuración

Recientemente, Almirall comunicó un plan de reestructuración, para racionalizar operaciones:

- Esta medida afectará a un máximo de 121 empleados en España
- El objetivo del plan es reasignar recursos para poder apoyar los nuevos impulsores de crecimiento de la empresa, tales como los tres proyectos en fase III, el lanzamiento de DMF y tildrakizumab y para apoyar el crecimiento de Thermi
- Almirall propondrá un plan social apropiado para minimizar los efectos de esta medida
- El plan de reestructuración no afectará a las estimaciones anuales de 2016

# Conclusiones

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Conclusiones

- ✓ Fuerte rendimiento en los primeros 9 meses del ejercicio, en línea con las estimaciones anuales
- ✓ Derma sigue siendo el impulsor de crecimiento, tanto en Europa como en EEUU, impulsado por los nuevos lanzamientos y adquisiciones
- ✓ Nuestros proyectos en fase clínica están avanzando bien
- ✓ Seguimos cumpliendo con nuestra dirección estratégica
- ✓ El crecimiento inorgánico sigue siendo una prioridad clave



# Apéndices Financieros

# Balance a fecha de 30 septiembre 2016

Millones de €	Sept 2016	% de BS	Dic. 2015
Fondo de comercio	426,5	15,2%	347,3
Activos intangibles	1003,2	35,8%	412,7
Inmovilizado material	127,7	4,6%	127,8
Activos financieros no corrientes	183,2	6,5%	180,6
Otros activos no corrientes	314,9	11,2%	316,8
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>2055,5</b>	<b>73,4%</b>	<b>1.385,2</b>
Existencias	88,8	3,2%	87,1
Deudores comerciales	111,7	4,0%	121,0
Caja y Equivalentes	500,2	17,9%	868,0
Otros activos corrientes	44,2	1,6%	71,0
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>744,9</b>	<b>26,6%</b>	<b>1.147,1</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.800,4</b>		<b>2.532,3</b>
Patrimonio neto	1.525,6	54,5%	1.462,6
Deuda con entidades de crédito	317,0	11,3%	319,7
Pasivos no corrientes	617,9	22,1%	452,3
Pasivos corrientes	339,9	12,1%	297,7
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.800,4</b>		<b>2.532,3</b>

(A)

A. Incremento debido a “goodwill” y activos en la adquisición de Poli Group y ThermiGen

(B)

B. Disminución de caja debido a la inversión en nuevos negocios y en Sun Pharma, compensado por los cobros de la desinversión de México

(C)

C. Aumento debido principalmente a pasivos por impuestos diferidos

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 500,2 Millones
- Deuda Financiera 317,0 Millones
- Planes de Pensiones 72,2 Millones

# Flujo de caja 9M 2016

€ Millones	Sep 2016 YTD	Sep 2015 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>132,3</b>	<b>95,3</b>
Amortizaciones	74,0	55,6
Cambios de capital circulante	5,4	(33,9)
Pagos por reestructuración	(7,6)	(19,8)
Otros ajustes	(85,2)	94,8
Flujo de Caja impuestos	18,9	(39,9)
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>132,7</b>	<b>152,1</b>
Ingresos financieros	3,2	2,3
Inversiones	(68,2)	(31,5)
Desinversiones	12,7	-
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	(4,6)	(4,4)
Cambios en perímetros de consolidación	(395,2)	(15,9)
Otros cash flows	-	-
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(452,1)</b>	<b>(49,5)</b>
Gastos financieros	(15,2)	(15,2)
Distribución de dividendo	(33,0)	(35,0)
Incremento Capital / (disminución)	-	-
Incremento / (disminución) Deuda	(0,2)	(0,1)
Otros cash flows	-	-
<b>Flujo de caja de actividades financieras</b>	<b>(48,4)</b>	<b>(50,3)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>(367,8)</b>	<b>52,3</b>
<b>Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)</b>	<b>(319,4)</b>	<b>102,6</b>

A. Vinculado al “milestone” de combo de bromuro de acldinio en la UE en 2015 y incluye ajustes relacionados con la desinversión de México en 2016

B. Inversiones en nuevas adquisiciones compensadas por los cobros de la desinversión de México

C. Disminución en generación de caja comparado con el mismo período 2015 debido a nuevas adquisiciones

# Ventas netas por geografía

Por geografía

€ miles	YTD Sep 2016	YTD Sep 2015	% var vs LY
Europa (ex España)	214.832	186.945	14,9%
Norteamérica	155.844	130.325	19,6%
España	145.240	165.297	(12,1%)
Otros	60.252	38.217	57,7%
<b>Total</b>	<b>576.168</b>	<b>520.784</b>	<b>10,6%</b>

*(Norteamérica incluye ventas de la filial de México hasta abril 2016)*

# Desglose del negocio base

- Proprietary products
- In-licensing products

€ miles		YTD Sep 2016	YTD Sep 2015	% var vs LY
Oral Acne franchise (doxycycline)	●	73.076	73.872	(1,1%)
Ebastel y otros (ebastine)	●	45.961	51.404	(10,6%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	34.997	32.848	6,5%
Ciclopoli (ciclopirox)	●	29.457	-	n.m.
Solaraze (diclofenac sodium)	●	28.128	26.367	6,7%
Decoderm y otros (flupredniden)	●	18.861	18.033	4,6%
Almax (almagate)	●	18.531	17.134	8,2%
Airtal y otros (aceclofenac)	●	17.722	20.513	(13,6%)
Cordran (flurandrenolide)	●	16.789	19.718	(14,9%)
Sativex (tetrahydrocannabinol)	●	14.062	12.492	12,6%
Veltin & Altabax	●	11.265	-	n.m.
Otros	● ●	267.318	248.403	7,6%
<b>Total Ventas Netas</b>		<b>576.168</b>	<b>520.785</b>	<b>10,6%</b>

Para más información, contactar con:

**Pablo Divasson del Fraile**

**Relaciones con Inversores**

**Tel. +34 93 291 3087**

**[pablo.divasson@almirall.com](mailto:pablo.divasson@almirall.com)**

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