



Soluciones pensando en ti

1er Trimestre 2009 Resultados Financieros

13 Mayo 2009

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.

Resultados financieros positivos 1er Trimestre 2009

Resultados sólidos, en línea para alcanzar los objetivos anuales

- Crecimiento estable en Ventas Netas respecto al mismo periodo del año anterior **(+2,8%)**.
- Evolución positiva de Otros Ingresos **(+2,8%)** y EBITDA **(+8,5%)**.
- Crecimiento significativo en Resultado Neto **(+40,8%)** y Resultado Neto Normalizado **(+8,8%)**.
- Reducción de la Deuda Neta a **x 0,5 EBITDA 2008**.
- Mejora del Free Cash Flow **(+9,1%)**.

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
Ventas Netas	245,0	238,4	2,8%
Otros Ingresos	31,7	30,8	2,8%
EBITDA	79,2	73,0	8,5%
Resultado Neto	63,8	45,3	40,8%
Resultado Neto Normalizado	49,5	45,5	8,8%
Empleados a fin del período	3.286	3.359	-2,2%

Ventas Netas por Negocio y Región Geográfica

Creciendo internacionalmente

Ventas Netas por Canal de Distribución

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
Red propia (España)	137,2	136,7	0,3%
Red propia (Afiliadas)	68,7	68,0	1,1%
Comercialización licenciatarios	28,3	24,0	18,1%
Ventas Corporativas	10,8	9,7	10,7%
Total	245,0	238,4	2,8%

Ventas netas por Área Geográfica

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
España	137,2	136,7	0,3%
Europa y Oriente Medio	70,2	68,3	2,9%
América, África y Asia Pacífico	26,8	23,7	13,3%
Ventas Corporativas	10,8	9,7	10,7%
Total	245,0	238,4	2,8%

Destacados

- Ventas estables en España y filiales internacionales.
- Crecimiento en ventas a licenciatarios impulsado por Japón (ebastina).
- Mejora en las Ventas Corporativas vinculada a la fabricación para terceros.

Ventas Netas de los 10 Productos Principales

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
Ebastina	39,6	32,5	22,0%
Atorvastatina	29,2	25,4	15,0%
<i>Plusvent</i> (salmeterol y fluticasona)	15,8	15,7	0,9%
<i>Esertia</i> (escitalopram)	15,0	13,0	14,8%
Almotriptán	14,8	14,8	(0,0%)
Aceclofenaco	11,4	12,8	(10,8%)
<i>Parapres</i> (candesartán cilexetilo)	10,8	9,5	13,9%
<i>Opiren</i> (lansoprazol)	9,0	8,7	3,9%
<i>Dobupal</i> (venlafaxina)	8,7	13,2	(34,3%)
<i>Solaraze</i> (diclofenaco sódico)	4,9	3,1	54,3%
Otros	85,9	89,7	(4,3%)
Total	245,0	238,4	2,8%

€159M

+ 6,7%

€149M

Destacados

- La excelente evolución de *Solaraze* ha sustituido al almagato en la lista de los 10 Productos Principales.
- Crecimiento sólido de los 10 Productos Principales en valores absolutos (+6,7%).
- Excelente evolución de la ebastina, la atorvastatina (*Prevencor / Astucor*), el escitalopram (*Esertia*) y el candesartán cilexetilo (*Parapres*).

Acerca de *Solaraze*



- Lanzado en 2001, está indicado para el tratamiento de la queratosis actínica, una etapa temprana del cáncer de piel que está en aumento a nivel global.
- En 2007, Almirall adquirió los derechos de *Solaraze* en Europa y en varios países de Asia Pacífico.
- En Europa y en Australia, *Solaraze* es líder de mercado en el tratamiento tópico de la queratosis actínica, habiéndose lanzado en la actualidad en un total de 12 países, donde se comercializa tanto a través de las filiales de Almirall como a través de *partners* locales.
- *Solaraze* contiene un activo antiinflamatorio no-esteroide (diclofenaco sódico) formulado con ácido hialurónico.

Ventas Netas por Área Terapéutica principal

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
Respiratoria	58,6	51,7	13,5%
Cardiovascular	47,1	43,1	9,4%
Sistema Nervioso Central	42,8	48,0	(10,8%)
Digestiva	34,7	31,8	9,1%
Dermatología	27,5	24,9	10,4%
Osteomuscular	18,9	21,5	(12,2%)
Otras especialidades terapéuticas	15,4	17,4	(11,6%)
Total	245,0	238,4	2,8%

Destacados

- Evolución muy positiva de los productos de las áreas respiratoria, cardiovascular y digestiva.
- Fuerte crecimiento en dermatología vinculado al *roll-out* de la cartera de productos dermatológicos.

Cuenta de Resultados Funcional

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008	Variación
Ventas Netas	245,0	238,4	2,8%
Margen Bruto	161,5	152,1	6,2%
% de ventas	65,9%	63,8%	
Otros Ingresos	31,7	30,8	2,8%
I+D	(33,4)	(31,4)	6,4%
% de ventas	(13,6%)	(13,2%)	
Gastos Generales y de Administración	(96,8)	(94,1)	2,9%
% de ventas	(39,5%)	(39,5%)	
EBIT	63,3	56,9	11,2%
% de ventas	25,8%	23,9%	
EBITDA	79,2	73,0	8,5%
% de ventas	32,3%	30,6%	
Venta de Activos no corrientes / Otros	19,9	0,8	n.s.
Resultados financieros	(5,5)	(6,1)	n.s.
Impuestos	(14,0)	(6,4)	n.s.
Resultado Neto	63,8	45,3	40,8%
Resultado Neto Normalizado	49,5	45,5	8,8%
Beneficio por acción (€) ⁽¹⁾	0,38 €	0,27 €	
Beneficio normalizado por acción (€) ⁽¹⁾	0,30 €	0,27 €	
Empleados a fin del período	3.286	3.359	(2,2%)

(1) Número de acciones a fin del período

Destacados

- Evolución positiva en Ventas, EBITDA y Resultado Neto Normalizado, en línea con el *guidance*.
- Incremento transitorio del Margen Bruto impulsado por el *mix* de productos.
- Crecimiento en Gastos Generales y de Administración vinculado al lanzamiento de nuevos productos (Tesavel y Astucor) en España.
- Fuerte crecimiento en EBIT debido principalmente a la mejora de márgenes.
- Incremento transitorio de los Impuestos derivado de altos beneficios y menores créditos fiscales.
- Resultado Neto impulsado por la venta de 13 productos no promocionados.

Balance

millones de €	31 Marzo 2009	% sobre el total	31 Dic. 2008
Fondo de Comercio	273,3	18,9%	273,5
Inmovilizado Inmaterial	341,9	23,6%	342,7
Inmovilizado Material	172,6	11,9%	175,7
Activos Financieros No Corrientes	3,9	0,3%	3,9
Otros Activos No Corrientes	166,1	11,5%	165,3
Total Activos No Corrientes	957,8	66,2%	961,1
Existencias	128,8	8,9%	112,5
Deudores Comerciales	142,0	9,8%	107,9
Caja y Equivalentes	210,0	14,5%	186,1
Otros Activos Corrientes	7,7	0,5%	28,8
Total Activos Corrientes	488,5	33,8%	435,3
Total Activos	1.446,3		1.396,4
Patrimonio Neto	714,1	49,4%	653,0
Deuda con Entidades de Crédito	296,1	20,5%	321,0
Otras Deudas No Corrientes	179,8	12,4%	183,3
Otros Pasivos	256,3	17,7%	239,1
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.446,3		1.396,4

Destacados

- Incremento de Deudores Comerciales principalmente vinculado a efectos estacionales y a la des-inversión de 13 productos no promocionados.
- Posición financiera sólida en el Patrimonio Neto representando cerca del 50% del Balance.
- Mejora sustancial en la posición de Caja.
- La cancelación de deuda de € 25 millones durante el 1er trimestre de 2009, deja una Deuda Neta de € 119 millones (x 0,5 EBITDA 2008).

Cash Flow

millones de €	1er Trim. 2009	1er Trim. 2008
Beneficio antes de impuestos	77,8	51,7
Amortizaciones	15,9	16,0
Cambio en Capital Circulante	(48,5)	(39,5)
Otros ajustes	4,8	24,2
Cash Flow de Actividades Operativas	50,0	52,4
Ingresos Financieros	1,0	1,7
Inversiones	(12,2)	(2,8)
Desinversiones	19,1	1,0
Otros Cash Flow	(0,6)	0,2
Cash Flow de Actividades de Inversión	7,3	0,1
Gastos Financieros	(5,1)	(6,7)
Incremento / (Disminución) Deuda	(24,9)	(58,5)
Otros Cash Flow	(3,4)	(3,5)
Cash Flow de Actividades de Financiación	(33,4)	(68,7)
Cash Flow generado durante el período	23,9	(16,2)
Free Cash Flow	57,3	52,5

Destacados

- Recurrente generación de Cash Flow de Actividades Operativas.
- El pago de *Sativex* incluido en Inversiones.
- Desinversión de 13 productos no promocionados por un total de € 19,1 millones.
- Cancelación de Deuda de € 25 millones durante el 1er trimestre 2009.
- Mejora del Free Cash Flow (+9,1%).

Eventos clave externos en 2009

Créditos fiscales por actividades de I+D se extienden más allá de 2012.

- Nueva ley aprobada por el Gobierno español a 31 de marzo de 2009, por la cual los incentivos fiscales por actividades de I+D se extienden más allá del 2012.

Acuerdo entre el Ministerio de Sanidad español y Farmaindustria

- Por medio de este acuerdo, el Gobierno español se compromete a mantener un entorno legislativo estable a cambio de inversión en I+D, mantenimiento del empleo e incremento de exportaciones por parte del sector.

Eventos clave internos en 2009

Desinversión de Activos

- Desinversión de 13 productos no promocionados, vendidos a Kern Pharma por un total de € 19,1 millones.

Nuevo acuerdo de licencia (España)

- Acuerdo de *licencia-in* para el silodosín en España, firmado con Recordati (Abril).

Resultados Fase III de *Sativex*

- Resultados positivos de Fase III de *Sativex*, del que Almirall ostenta los derechos de comercialización en Europa, excepto Reino Unido.

Actualización *pipeline* respiratorio

- Respuesta a las consultas realizadas a las autoridades regulatorias americana (FDA) y europeas sobre los resultados del bromuro de aclidinio. Obtenidos resultados muy positivos en el tercer estudio de Fase IIa del OD LABA, LAS100977 (Abril).

Nuevo acuerdo de licencia (Europa)

- Acuerdo de *licencia-in* para la linaclotida en Europa, firmado con Ironwood Pharmaceuticals.

Lanzamiento de producto

- Lanzamiento de *Efficib* (sitagliptina + metformina) en Mayo, en virtud del acuerdo de comercialización con MSD, y tras el lanzamiento de *Tesavel* (sitagliptina) el pasado Diciembre.

Perspectivas 2009: Finanzas y Desarrollo Corporativo

Guidance financiero reiterado

- Crecimiento de un dígito porcentual en ventas, EBITDA y Resultado Neto Normalizado.
- Mantenimiento de la política de distribución de dividendos en un 35-40% (a menos que la disciplina financiera y/o las necesidades del negocio requieran lo contrario).

Prioridades de Desarrollo Corporativo para 2009

- *Partnering* para los principales productos del *pipeline*.
- Búsqueda de nuevas oportunidades de *license-in*.
- Evaluación selectiva de adquisiciones.

Perspectivas 2009: I+D

Newsflow esperado

- Mayo 2009 – Congreso ATS (*American Thoracic Society*) – Ulteriores detalles sobre los resultados de Fase III del bromuro de acildinio.
- Se anunciará el inicio de diversos ensayos clínicos con el bromuro de acildinio*.
- Septiembre 2009 – Congreso ERS (*European Respiratory Society*) – Ulteriores detalles sobre los resultados de Fase III del bromuro de acildinio.
- Presentación a registro de *Sativex* prevista en el 2º trimestre de 2009.
- Inicio de la Fase III de la linaclotida para SII** con estreñimiento durante 2009.
- 2009 – Presentación a registro del LAS41005, una combinación para el cáncer de piel no-melanoma.

* Para más información, visitar: www.clinicaltrials.gov

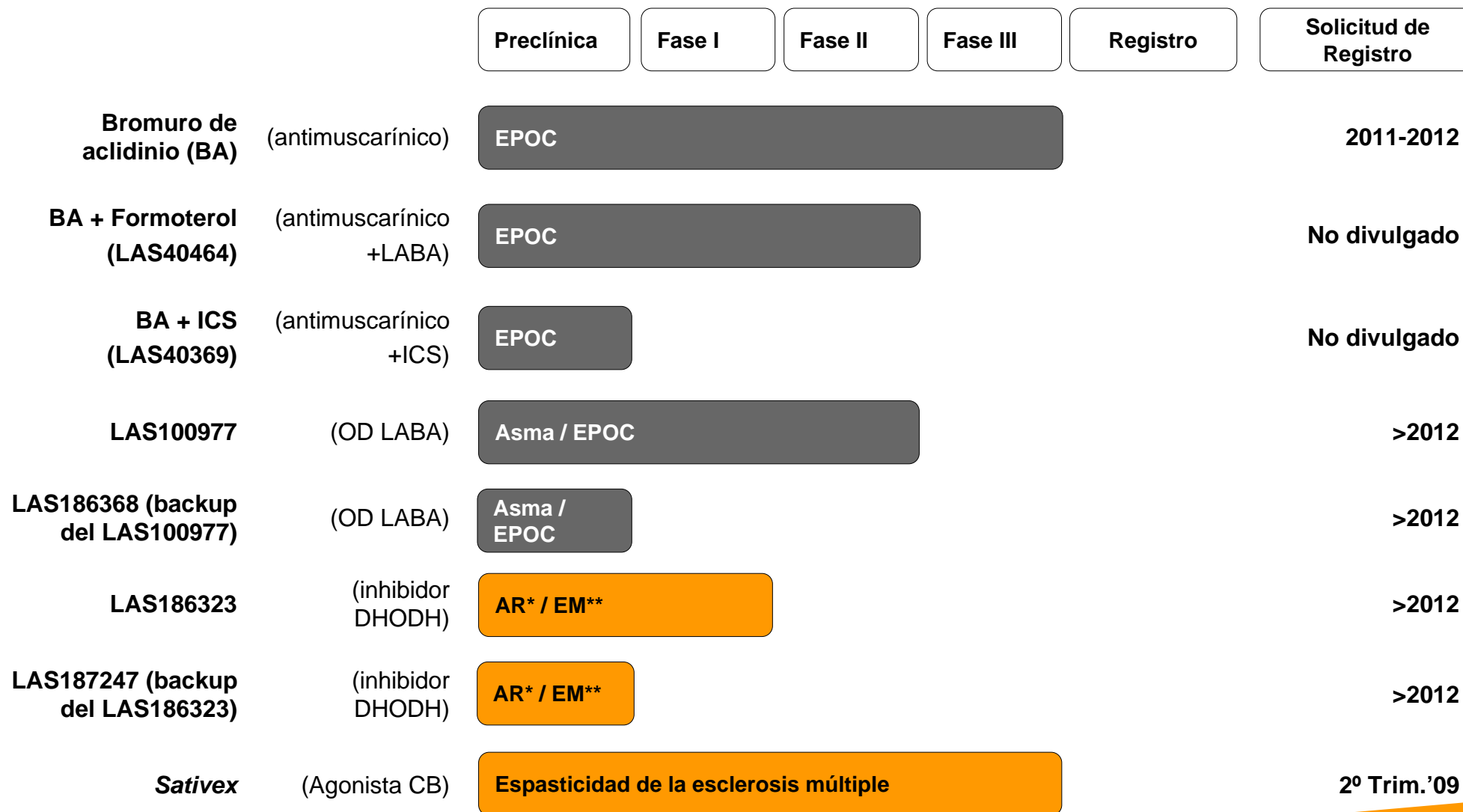
** SII: Síndrome de Intestino Irritable

Pipeline con potencial significativo (I)

Situación del *pipeline*: Áreas Respiratoria y Autoinmune

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 13 de Mayo de 2009)

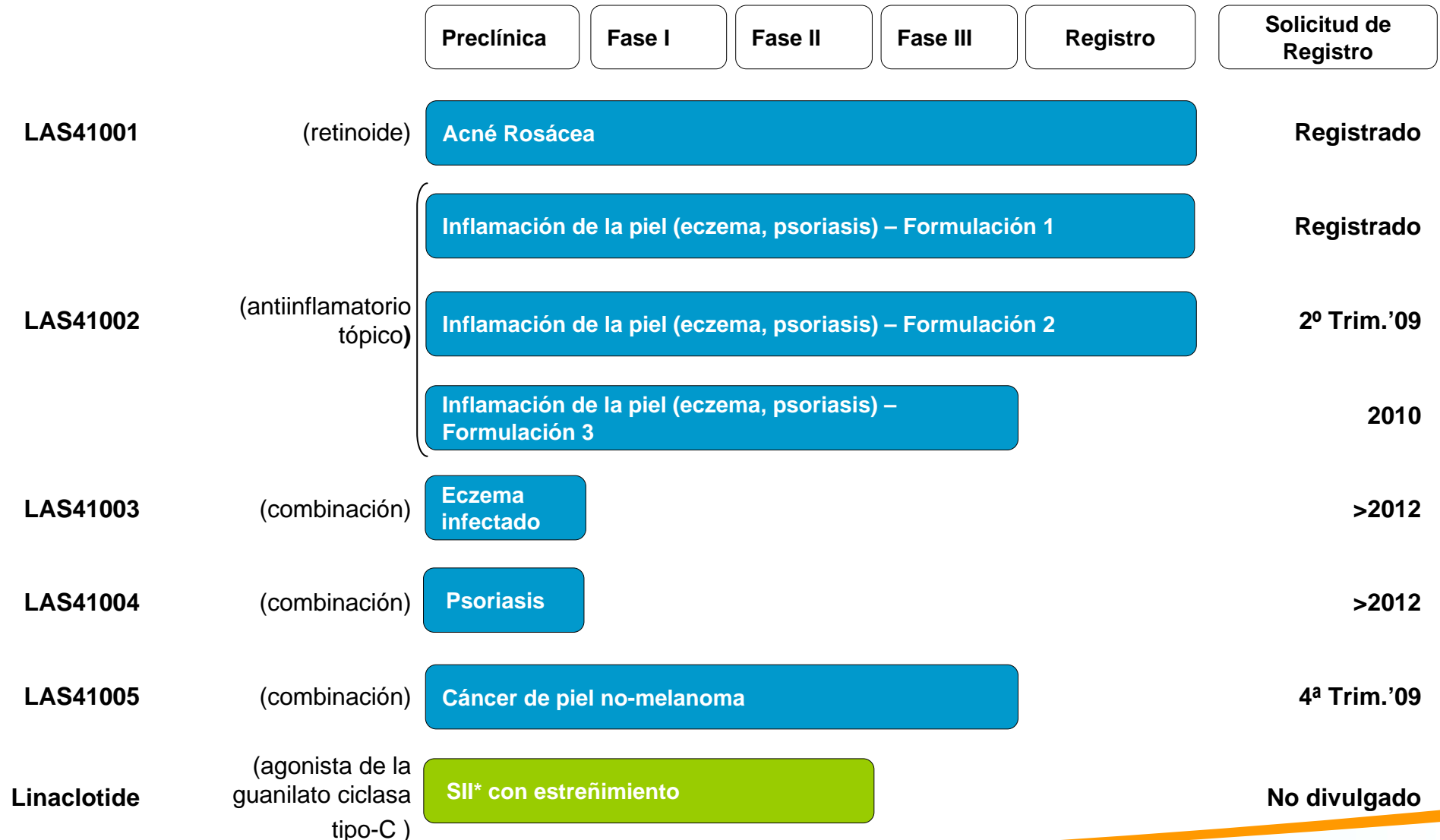
Respiratoria
Autoinmune



Pipeline con potencial significativo (II)

Situación del *pipeline*: Áreas Dermatológica y Gastrointestinal

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 13 de Mayo de 2009)



Acerca de Almirall

Almirall – Crecimiento, innovación y sólidos fundamentales

Perfil corporativo y datos fundamentales

Sede Central



Centro de I+D



- **Compañía en crecimiento basada en la I+D, cotizada desde 2007**
 - Fundada en 1943. Sede Central en Barcelona (España).
 - 1ª farmacéutica española, 1ª farmacéutica dermatológica en Alemania y 7ª en Europa.
 - Cartera de productos de marca, patentada y diversificada.
- **Una compañía con un sólido negocio internacional en expansión**
 - Afiliadas en 11 países, productos propios presentes en más de 70 países.
 - *Partnerships* de reconocido prestigio (Pfizer, GSK, J&J, Forest, Dainippon, Takeda, Nycomed).
 - Cuatro nuevos acuerdos de licencia desde el 4º trimestre de 2008.
- **Estrategia de I+D que equilibra riesgo y retorno**
 - 40 años de experiencia en I+D, aprobaciones obtenidas para productos propios en EEUU, Reino Unido y Japón en los últimos 20 años.
 - Oportunidad de negocio significativa con la franquicia del bromuro de acildinio y el OD LABA (LAS100977).
 - Foco terapéutico: áreas respiratoria (Asma y EPOC), autoinmune (AR, EM) y dermatología.
- **Sólida trayectoria financiera**
 - Ingresos Totales € 1,056 Bn (+15,1%), Ventas Netas € 903 MM (+13,9%), EBITDA € 230 MM (+35%) y Free Cash Flow € 218,8 MM en 2008.
 - Deuda Neta x 0,5 EBITDA a 31 Marzo 2009.
 - Política de dividendo reiterada para 2009: 35-40%.

Contact details

Para más información, contacten con:

Jordi Molina, Jefe de Relaciones con Inversores

Tel. +34 93 291 3087

jordi.molina@almirall.com

O visiten nuestra web: *www.almirall.com*



Soluciones pensando en ti