



# Resultados Financieros 2015 *y Business Update*

*22 de Febrero de 2016*

# Agenda

---

Evaluación del grupo	Eduardo Sanchiz, Consejero Delegado
Evaluación financiera	Daniel Martinez, Director Financiero
Evaluación Derma	Alfonso Ugarte, Director Global de las Unidades de Negocio
Conclusiones	Eduardo Sanchiz, Consejero Delegado
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.

# Destacados del año 2015

*Eduardo Sanchiz*  
*Consejero Delegado*

# Logros en el año 2015 (1/2)

- El fuerte comportamiento operacional del negocio supuso un incremento de las estimaciones para el presente ejercicio
- Mejora de los ratios financieros
- Reorientación del negocio en dermatología:
  - Organización en línea con la nueva estrategia
  - I+D reestructurado y *pipeline* reforzado
  - Foco de las actividades del desarrollo corporativo
  - Desinversión de Constella
- Cómoda situación de balance de la compañía

# Hitos en el 2015 (2/2)

- *Pipeline* reorientado y reforzado:
  - Presentado: tratamiento no biológico para psoriasis vía oral
  - *Life cycle management*: 3 proyectos en fase avanzada
  - 3 proyectos activos en fase clínica (Grupo Poli)
  - 4 proyectos preclínicos, 12 proyectos de investigación
- Logros en desarrollo corporativo:
  - Intercambio de Toctino® por Veltin® / Altabax®
  - Inversión en el capital de Suneva
  - Adquisición de Poli Group
  - Adquisición de ThermiGen LLC

# Destacados financieros 2015

*Daniel Martinez*

*Director Financiero*

# Destacados financieros 2015:creciendo en Dermatología

## FUERTE MEJORA FINANCIERA

- Rendimiento *like for like* en la parte alta del rango de las estimaciones mejoradas en octubre 2015
- Crecimiento en los Ingresos Totales del **+0,9%** y las ventas netas constantes en 2015 vs 2014 (*like for like* ex-Eklira)
- Sólida mejora en el EBITDA del **+26,0%** y del EBIT un **+91,8%** 2015 vs 2014 (*like for like* ex-Eklira)

## EJECUCIÓN EN DERMATOLOGÍA

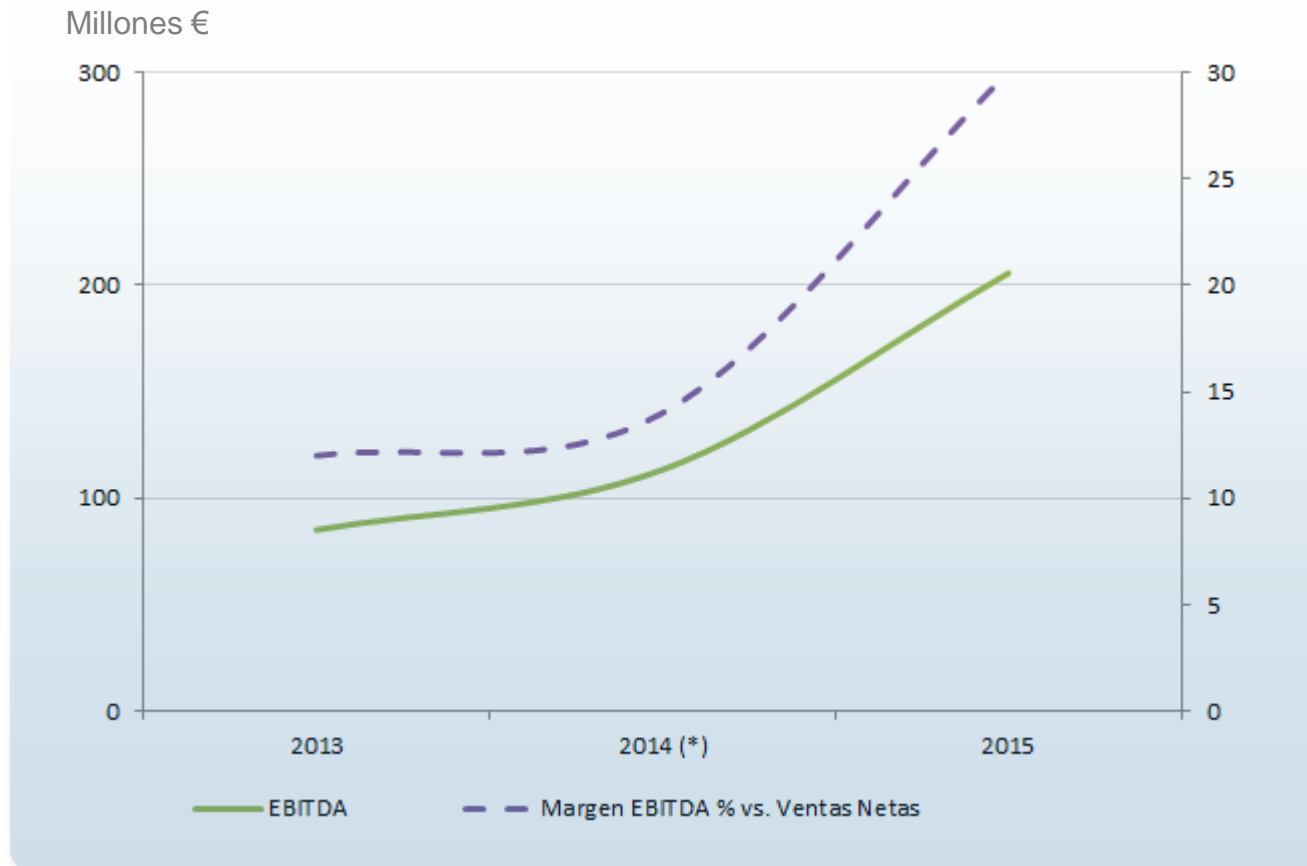
- Crecimiento de un **+15,9%** en las Ventas Netas de Dermatología
- Dermatología supone el **43,1%** del total Ventas Netas de 2015
- Crecimiento de la filial americana en un **+35,4%**

## EQUILIBRIO EN INVERSIONES Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

- Los gastos de I+D sobre ventas disminuyeron al **9,7%** en 2015 desde los **12,8%** de 2014
- Reducción de los Gastos Generales del **58,5%** sobre ventas 2014 al **51,7%** de 2015
- Posición de caja neta positiva en **484,5** millones de euros



# Evolución después del traspaso del negocio respiratorio



(\*) Los datos de 2014 han sido normalizados (sin el efecto del acuerdo con AZ)

# Resultados 2015 vs. 2014

Crecimiento en los resultados netos normalizados en un 90%

Millones de €	YTD Dic 2015	YTD Dic 2014	% var	
<b>Ingresos totales</b>	769,0	1407,4	(45,4%)	A
Ventas netas	685,0	786,4	(12,9%)	
Otros ingresos	84,0	621,0	(86,5%)	B
Coste de ventas	(214,5)	(235,4)	(8,9%)	
<b>Margen bruto</b>	470,5	551,0	(14,6%)	
% sobre ventas	68,7%	70,1%		
I+D	(66,3)	(100,6)	(34,1%)	
% sobre ventas	(9,7%)	(12,8%)		C
Gastos generales y de administración	(354,3)	(459,9)	(23,0%)	
% sobre ventas	(51,7%)	(58,5%)		C
Otros gastos	(2,5)	(9,9)	(74,7%)	
<b>EBIT</b>	131,4	601,6	(78,2%)	
% sobre ventas	19,2%	76,5%		
Amortizaciones	74,3	84,7	(12,3%)	
% sobre ventas	10,8%	10,8%		
<b>EBITDA</b>	205,7	686,3	(70,0%)	
% sobre ventas	30,0%	87,3%		
Plusvalías por ventas de activos	44,2	14,1	n.m.	
Otros gastos	0,6	(36,8)	(101,6%)	
Gastos de restructuración	(7,8)	-	n.m.	
Reversiones por deterioro	(0,2)	(69,2)	(99,7%)	
Ingresos / (gastos) financieros netos	4,4	(27,8)	(115,8%)	
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	172,6	481,9	(64,2%)	
Impuesto sobre sociedades	(40,8)	(33,5)	21,8%	
<b>Resultado neto</b>	131,8	448,4	(70,6%)	
<b>Resultado neto normalizado</b>	82,5	43,5	89,7%	D
Beneficio por acción (€) (1)	0,76 €	2,59 €		
Beneficio por acción normalizado (€)(1)	0,48 €	0,25 €		

- A. Crecimiento de los Ingresos Totales en un 0,9% (like for like)
- B. Hito de Corea del Sur previsto en 2016, pero recibido en 2015
- C. I+D y Gastos Generales: reducidos significativamente
- D. Incremento importante sobre el ejercicio anterior

(1) Número de acciones al final del periodo

# Balance 2015

Millones de €	Dic 2015	% de BS	Dic 2014
Fondo de comercio	347,3	13,7%	338,8
Activos intangibles	412,7	16,3%	444,4
Inmovilizado material	127,8	5,0%	132,1
Activos financieros no corrientes	180,6	7,1%	179,2
Otros activos no corrientes	316,9	12,7%	338,7
<b>Total Activos no corrientes</b>	<b>1.385,30</b>	<b>54,7%</b>	<b>1.433,20</b>
Existencias	87,1	3,4%	81,0
Deudores comerciales	121,0	4,8%	207,2
Caja y Equivalentes	868,0	34,3%	754,4
Otros activos corrientes	71,0	2,8%	64,6
<b>Total Activos corrientes</b>	<b>1.147,10</b>	<b>45,3%</b>	<b>1.107,20</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.532,40</b>		<b>2.540,40</b>
Patrimonio neto	1.462,60	57,8%	1.339,60
Deuda con entidades de crédito	319,7	12,6%	319,9
Pasivos no corrientes	452,3	17,9%	523,5
Pasivos corrientes	297,8	11,8%	357,4
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.532,40</b>		<b>2.540,40</b>

- A. Incremento debido principalmente a la revaluación de los activos de la filial en Estados Unidos por el efecto positivo de la desinversión de Constella
- B. Incremento debido a la inversión en Suneva Medical y Thermi
- C. Disminución debido principalmente al cobro del hito de AB combo de UE cobrados en 2015
- D. Disminución debido al *earnout* comercial de Aqua que está re-clasificado como pasivos corrientes

Posición neta de caja:

- + Caja y Equivalentes 868 Millones
- Deuda Financiera 319,7 Millones
- Planes de Pensiones 63,8 Millones

# Flujo de caja 2015

Millones de €	Dic 2015 YTD	Dic 2014 YTD
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>172,6</b>	<b>481,9</b>
Amortizaciones	74,3	84,7
Cambios de capital circulante	(23,3)	56,0
Pagos por reestructuración	(23,3)	(29,3)
Otros ajustes	25,7	131,7
Flujo de Caja impuestos	(55,1)	(78,1)
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>170,9</b>	<b>646,9</b>
Ingresos financieros	2,8	0,8
Inversiones	(56,6)	(64,2)
Desinversiones	64,0	64,3
Proveedores de inmovilizado (capex suppliers)	0,2	(4,6)
Cambios en el perimetros de consolidación	(15,9)	1,7
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(5,5)</b>	<b>(2,0)</b>
Gastos financieros	(15,4)	(14,7)
Pago de dividendos	(35,0)	-
Incremento / (disminución) Deuda	(1,4)	37,6
Otros cash flows	0,0	(2,6)
<b>Flujo de caja de actividades financieras</b>	<b>(51,8)</b>	<b>20,3</b>
<b>Flujo de caja generado durante el periodo</b>	<b>113,6</b>	<b>665,2</b>
<b>Flujo de caja generada durante el periodo (III) = (I) + (II)</b>	<b>165,4</b>	<b>644,9</b>

- A. (150 Millones de Dólares americanos) Ingresos del hito AB Combo UE, contabilizado en 2014 y cobrado en 2015
- B. Principalmente debido al *earnout* comercial de la filial en Estados Unidos
- C. 35 Millones de Euros del pago de dividendo el 1 de junio

# Dermatología & visión del mercado

*Alfonso Ugarte*

*Director Global de las Unidades de Negocio*

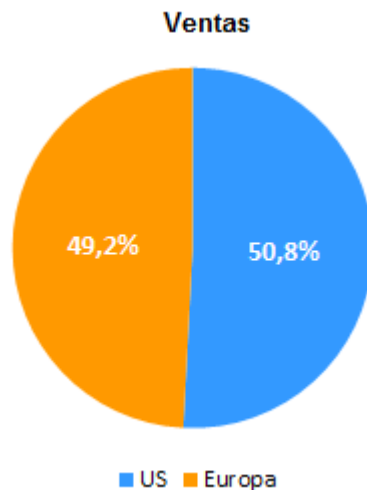
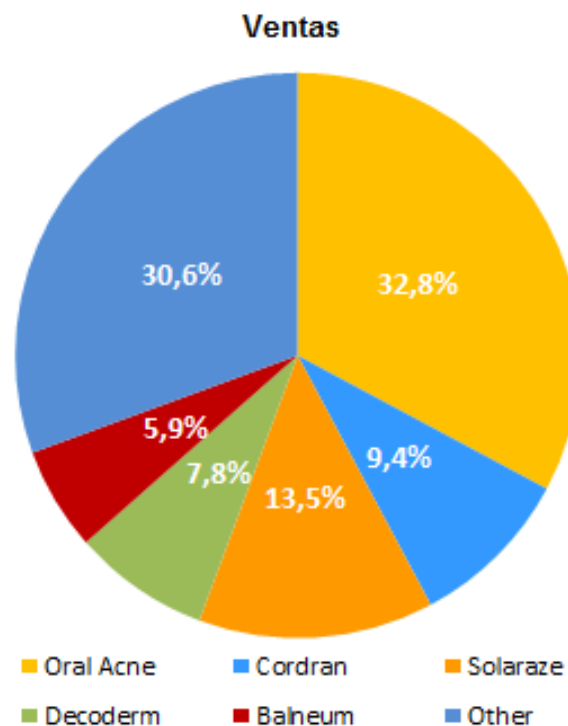
# Excelente comportamiento de Dermatología 2015

## Crecimiento del 16% de las Ventas Netas

- ✓ El mercado norteamericano ha sido el principal catalizador del crecimiento en ventas **+35,4%** (YOY) beneficiándose del liderazgo mantenido en TRx de **Acticlate®**
- ✓ Incremento de las ventas en Europa impulsado por la franquicia de Queratosis Actínica (**Solaraze® & Actikerall®**)
- ✓ El área terapéutica de Dermatología supone un **43%** del total de las Ventas Netas
- ✓ La filial americana supone más de un **50%** del total de ventas en Derma

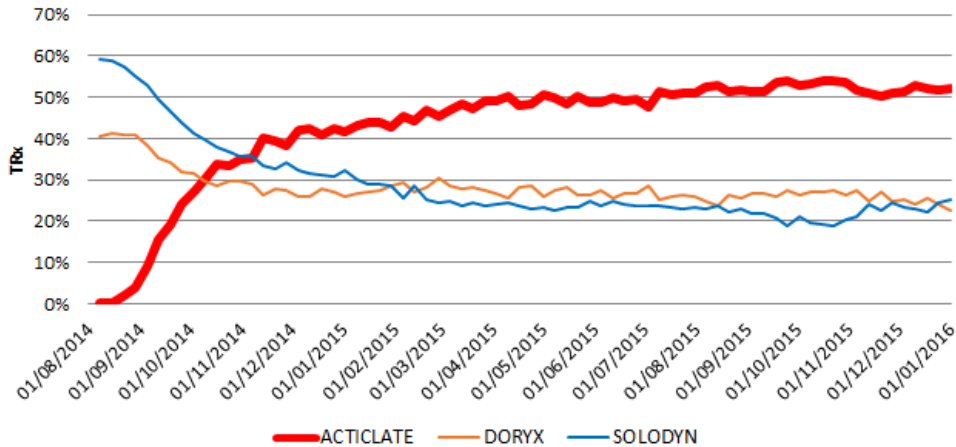
# Dermatología: Comportamiento en ventas netas 2015

€ Miles	YTD Dic 2015	YTD Dic 2014	% var vs LY
<b>US</b>	<b>150.010</b>	<b>110.760</b>	<b>35,4%</b>
Oral Acne franquicia	96.826	67.724	43,0%
Cordran	27.697	23.671	17,0%
Otros US	25.487	19.365	31,6%
<b>Europa</b>	<b>145.103</b>	<b>143.784</b>	<b>0,9%</b>
Solaraze y otros	39.739	38.513	3,2%
Decoderm y otros	23.121	24.007	(3,7%)
Balneum	17.472	16.538	5,6%
Otros Europa	64.772	64.726	0,1%
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>295.113</b>	<b>254.544</b>	<b>15,9%</b>

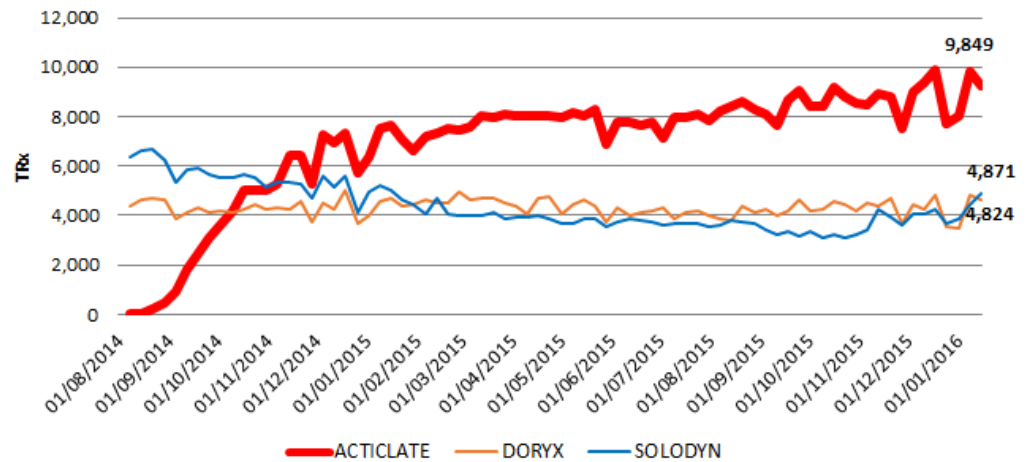


# ACTICLATE™ Cuota de mercado

TRx Share Within Targets - Branded OABs



TRxs Within Targets - Branded OABs



Source: Based on IMS Data



# Veltin™ / Altabax™ (1/2)

Recientemente anunciamos un intercambio de producto con GlaxoSmithKline (GSK). GSK Stiefel adquirió plenos derechos sobre **Toctino®** en los territorios de Almirall, a cambio de los productos de GSK **Veltin®** y **Altabax®**

- ✓ Ambos productos se lanzarán en Julio 2016, solo en EEUU
- ✓ Encaje estratégico con la cartera actual de productos
- ✓ Aumento de 50% de los representantes en la filial de EEUU
- ✓ Ventas conjuntas de **Veltin™/ Altabax™** podrían superar €30 millones en 3 años
- ✓ Creación de un tercer equipo de ventas para promocionar **Veltin™/ Altabax™** y el resto del portfolio

# Veltin™ / Altabax™ (2/2)

## Veltin™

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



- Antibiótico tópico combinado de prescripción y gel retinoide (fosfato de clindamicina 1,2% / tretinoína 0,025%)
- Acné vulgaris en pacientes de  $\geq 12$  años
- Aprobado por la FDA en 2010

## Altabax™

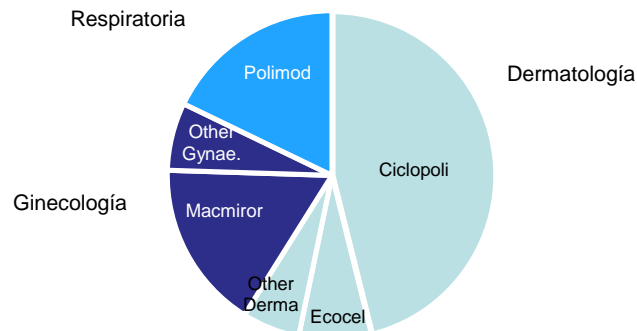
- Pomada antibiótica de prescripción de uso tópico combinado (retapamulina 1%)
- Infección cutánea (impétigo) en pacientes adultos y pediátricos ( $\geq 9$  meses)
- OB patente 2021 – 2027
- Aprobado por la FDA en 2007



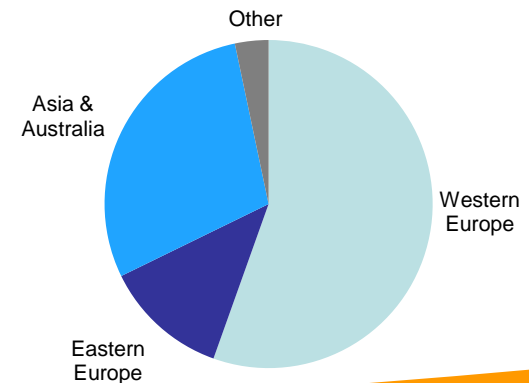
# Poli Group

- ✓ Portfolio diversificado de productos propios con un enfoque claro en Dermatología. Marcas internacionales reconocidas y productos vendidos en más de 70 países
- ✓ *Pipeline* prometedor con importantes posibilidades de crecimiento. Propio de I+D, completamente dedicado a Dermatología
- ✓ Modelo de negocio *asset-light* con un índice alto de conversión. Oportunidades de mejora dentro de Almirall
- ✓ Las ventas podrían superar €100 millones en el 2018, sin productos nuevos (negocio actual)
- ✓ Algún aumento de coste de I+D para desarrollo del *pipeline* de Poli
- ✓ ROIC excederá el coste de capital en menos de dos años

## Ventas por Área Terapéutica <sup>(1)</sup>



## Ventas por zona Geográfica



(1) Excluding sales of raw materials.

# ThermiGen

- ✓ La operación se confirmó el 9 de febrero, primer paso para tener una presencia en el mercado estético
- ✓ Tecnología sólida y una plataforma comercial en el sector de dispositivos energéticos con posibilidades importantes de crecimiento en múltiples indicaciones
- ✓ El uso de la temperatura como parámetro permite a los médicos tratar una variedad de condiciones estéticas de tejidos blandos y nerviosos, aplicando la 'Ciencia de Calor'
- ✓ El tamaño de mercado donde competirá ThermiGen está previsto que alcance €1b en 2018 a nivel mundial
- ✓ Objetivo de ventas alrededor de €100 millones en 3-4 años
- ✓ Gastos generales y de administración adicionales para acelerar el crecimiento
- ✓ ROIC excederá el coste de capital en menos de 2 años

		Procedures	Indication	Location
THERMI <sup>RF</sup>	Minimally-Invasive	THERMI <sup>rase</sup>	Wrinkle reduction ('Neurotoxin effect')	Face & neck
		THERMI <sup>tight</sup>	Sculpt & tighten	Chin, neck & jowls
			Cellulitis	Buttocks, thighs, abdomen & arms
		THERMI <sup>dry</sup>	Hyperhidrosis	Axillary sweat glands
THERMI <sup>Smooth</sup> <sup>2500</sup>	Non-Invasive	THERMI <sup>smooth</sup>	Skin laxity	Face & neck
		THERMI <sup>va</sup>	Skin laxity	Vagina
		THERMI <sup>Eye</sup>	Skin laxity	Periorbital
			Dry eye	Meibomian gland
		THERMI <sup>Smooth</sup> <sup>2500</sup>	Body contouring	Full body
		Skin laxity	Full body	

# Conclusiones

*Eduardo Sanchiz*  
CEO

# Factores clave que afectarán al negocio en el 2016

- Optimización del portfolio y desinversión selectiva:
  - Plusvent (España), & Toctino
  - Constella
- Otros ingresos del combo de bromuro de acildinio en Corea del Sur recibido en 2015, pero se esperaba en 2016
- Mercado más competitivo en EEUU
- Lanzamiento de Veltin® / Altabax® en mitad de año
- Incorporación del negocio de Polichem
- Incorporación del negocio de ThermiGen

## Impacto posible vs 2015

### Ingresos totales

### EBITDA



=



?

?



=



=

# Estimaciones 2016 <sup>(1)</sup>

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

1) Tipo de cambio constante

2) Ventas Netas + Otros ingresos

# Conclusiones

- ✓ Los resultados de 2015 están en línea con las nuevas estimaciones, mostrando una significativa mejora en ratios claves, en resultados normalizados y en generación de caja
- ✓ Resultados acordes a la estrategia establecida: la organización está alineada y se han llevado a cabo transacciones importantes como Poli, Thermi y la desinversión de Constella
- ✓ Posición financiera cómoda para poder realizar nuevas transacciones
- ✓ Previsión de crecimiento saludable para 2016
- ✓ Propuesta del dividendo de 33 millones de euros o 0,19 euros por acción
- ✓ Tenemos una base sólida para poder continuar apoyando nuestra nueva dirección estratégica



# Apéndices Financieros

# Cuenta de Resultados comparable sin Eklira (“like for like”)

Millones de €	YTD	YTD	% var
	Dic 2015 sin AZ	Dic 2014 sin Eklira	
<b>Ingresos Totales</b>	<b>704,0</b>	<b>698,0</b>	<b>0,9%</b>
Ventas Netas	685,0	686,1	(0,2%)
Otros Ingresos	19,0	11,9	59,0%
Coste de Ventas	(214,5)	(205,9)	4,2%
<b>Margen Bruto</b>	<b>470,5</b>	<b>480,1</b>	<b>(2,0%)</b>
% sobre ventas	68,7%	70,0%	
<b>I&amp;D</b>	<b>(66,3)</b>	<b>(76,2)</b>	<b>(13,0%)</b>
% sobre ventas	(9,7%)	(11,1%)	
<b>Gastos Grales y de Admin</b>	<b>(354,3)</b>	<b>(371,4)</b>	<b>(4,6%)</b>
% sobre ventas	(51,7%)	(54,1%)	
<b>Otros Gastos</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(9,9)</b>	<b>(74,7%)</b>
% of sales	(0,4%)	(1,4%)	
<b>EBIT</b>	<b>66,4</b>	<b>34,6</b>	<b>91,8%</b>
% sobre ventas	9,7%	5,0%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>74,3</b>	<b>77,1</b>	<b>(3,6%)</b>
% sobre ventas	10,8%	11,2%	
<b>EBITDA</b>	<b>140,7</b>	<b>111,7</b>	<b>26,0%</b>
% sobre ventas	20,5%	16,3%	

- ✓ *Cuenta de Resultados sin Eklira excluidas ventas, Otros Ingresos y todos los costes relativos al bromuro de acildinio*

# Ventas netas por geografía y por área terapéutica

Por Geografía

€ miles	YTD Dec 2015	YTD Dec 2014	% var LY
España	220.916	236.139	(6,4%)
Europa (ex España)	242.471	271.922	(10,8%)
Norteamérica (*)	168.705	134.706	25,2%
Otros	52.894	45.970	15,1%
AB franquicia		97.658	n.m.
<b>Total</b>	<b>684.985</b>	<b>786.396</b>	<b>(12,9%)</b>

(\*) Canada, US, Mexico

Por Área Terapéutica

€ miles	YTD Dic 2015	YTD Dic 2014	% var vs LY
Dermatología	295.113	254.544	15,9%
Gastrointestinal y Metabolismo	122.830	130.066	(5,6%)
Respiratoria	104.964	212.064	(50,5%)
Sistema Nervioso Central	54.273	77.924	(30,4%)
Otras especialidades terapéuticas	107.807	111.797	(3,6%)
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>684.985</b>	<b>786.396</b>	<b>(12,9%)</b>

# Desglose del negocio base

- Proprietary products
- In-licensing products

€ miles		YTD Dic 2015	YTD Dic 2014	% var vs LY
Oral Acne franchise (doxycycline)	●	96.826	67.724	43,0%
Ebastel and other (ebastine)	●	62.139	67.805	(8,4%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	44.134	46.270	(4,6%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	39.739	38.513	3,2%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	31.842	38.350	(17,0%)
Airtal and other (aceclofenac)	●	28.017	23.671	18,4%
Cordran (flurandrenolide)	●	27.697	30.597	(9,5%)
Almax (almagate)	●	23.870	21.716	9,9%
Decoderm and others (flupredniden)	●	23.121	24.007	(3,7%)
Almogran and other (almotriptan)	●	17.701	43.162	(59,0%)
Eklira and other (aclidinium bromide)			97.658	n.m.
Other	● ●	289.900	286.925	1,0%
<b>Total Net Sales</b>		<b>684.985</b>	<b>786.396</b>	<b>(12,9%)</b>

**For further information, please contact:**

**Pablo Divasson del Fraile**

**Investor Relations**

**Tel. +34 93 291 3087**

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

**Or visit our website: [www.almirall.com](http://www.almirall.com)**