



# Rovi

---

## Resultados financieros del ejercicio 2016



# Disclaimer

---

Esta presentación contiene informaciones con previsiones de futuro. Dichas informaciones con previsiones de futuro implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden hacer que los resultados, la rentabilidad o los logros reales de ROVI, o los resultados industriales, sean materialmente diferentes de los resultados, rentabilidad o logros futuros, expresados o implícitos en dichas informaciones sobre previsiones de futuro. Las informaciones contenidas en esta presentación representan las perspectivas y previsiones de ROVI a la fecha de esta presentación. ROVI desea hacer constar que los acontecimientos y desarrollos futuros pueden provocar cambios en dichas perspectivas y previsiones. Ello no obstante, si bien ROVI puede optar por actualizar estas informaciones con previsiones de futuro en algún momento posterior, desea advertir expresamente que no está obligada a hacerlo. Estas declaraciones con previsiones de futuro no deben tomarse como base, en el sentido de que representan las perspectivas o previsiones de ROVI, en cualquier fecha posterior a la fecha de esta presentación.



# Resultados operativos

Juan López-Belmonte  
Consejero Delegado



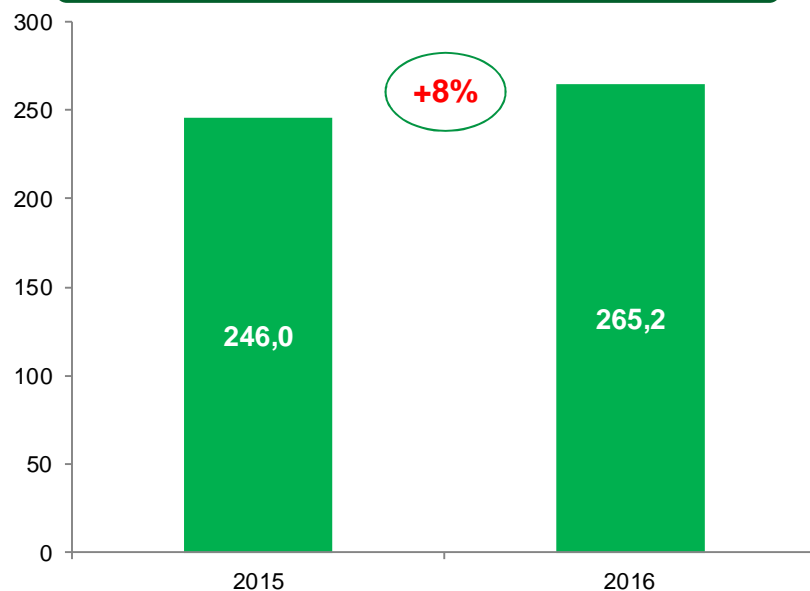
## Resultados financieros 2016 – Aspectos destacados

- Los **ingresos operativos** aumentaron un 8% hasta alcanzar los 265,2Mn€ en 2016, como resultado principalmente de la fortaleza del negocio de productos farmacéuticos con prescripción, cuyas ventas crecieron un 18% y superaron ampliamente el comportamiento del mercado farmacéutico. Los ingresos totales se incrementaron en un 8% hasta situarse en los 266,7Mn€.
- Para 2017, ROVI espera que la **tasa de crecimiento** de los ingresos operativos se sitúe **entre la banda baja y la banda media de la primera decena (es decir, entre 0 y 10%)**.
- El ensayo clínico de Risperidona ISM “PRISMA-2” concluyó con éxito y **se prevé que el reclutamiento de pacientes del estudio “PRISMA-3” comience en 2T 2017**. El proceso de evaluación del biosimilar de enoxaparina está avanzando según el calendario fijado.
- **Excelente comportamiento de Bemiparina**: crecimiento del 6% hasta los 79,7Mn€ de ventas (+9% en España y +1% en el exterior).
- **Comportamiento positivo de Absorcol & Vytorin & Orvatez**: incremento de ventas del 38% hasta los 33,5Mn€.
- Las **ventas de Hirobriz y Ulunar**, ambos productos para pacientes con EPOC lanzados en 4T 2014, se incrementaron un 64% hasta alcanzar los 12,2Mn€.
- Las ventas de **Volutsa**, producto lanzado en febrero de 2015, se incrementaron en 2,2 veces hasta alcanzar los 6,9Mn€.
- En diciembre de 2016, ROVI inició la comercialización de **Neparvis** (sacubitrilo/valsartán), de Novartis.
- El **EBITDA** aumentó un 24% hasta los 39,3Mn€ en 2016, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1.9 pp hasta el 14,8% en 2016 desde el 12,9% en 2015, debido principalmente al impacto de un ingreso no recurrente de 4Mn€ registrado como consecuencia de la constitución de una joint venture por parte de ROVI y Enervit para la distribución de productos nutricionales en España y Portugal.
- El **beneficio neto** aumentó hasta los 26,1Mn€ en 2016, un incremento del 32% respecto a 2015.
- ROVI propondrá en la próxima JGA un **dividendo de 0,1830€/acción** con derecho a percibirlo con cargo al resultado de 2016, lo que supone un crecimiento del **+32%** frente al dividendo de 2015.

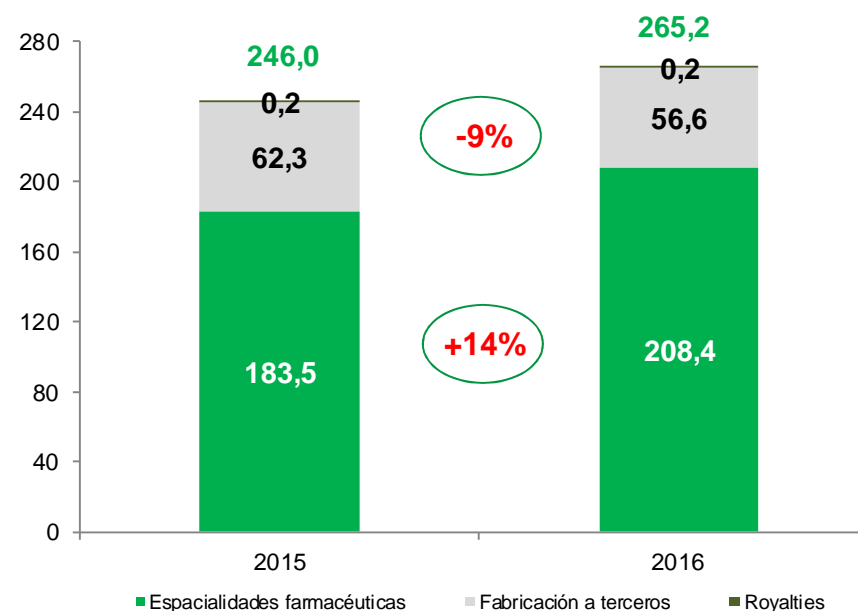
# Crecimiento como resultado de la fortaleza del negocio de especialidades farmacéuticas...



Ingresos operativos totales (Mn€)



Ingresos operativos por tipo (Mn€)



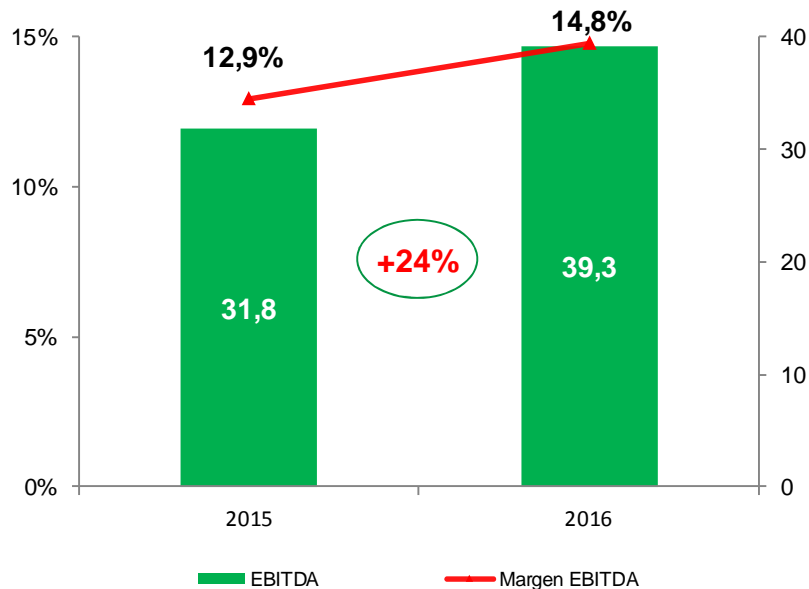
- Los **ingresos operativos** aumentaron un **8%** hasta alcanzar los 265,2Mn€, como resultado de la fortaleza de:
  - ✓ el negocio de **especialidades farmacéuticas**, que registró un **crecimiento** de las ventas **del 14%** en 2016.
  - ✓ Las ventas de fabricación a terceros disminuyeron un 9%.
- ROVI espera seguir creciendo a pesar de:
  - ✓ nuevo ajuste de 550 millones de euros en el gasto farmacéutico previsto para 2017, según el Plan Presupuestario<sup>1</sup> enviado por el Gobierno de España a la Comisión Europea; y
  - ✓ el pronóstico de QuintilesIMS<sup>2</sup> apunta a una tasa de crecimiento cero para 2017-2020.

<sup>1</sup>[http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comun/pdf/161017\\_plan\\_presupuestario.pdf](http://www.mineco.gob.es/stfls/mineco/comun/pdf/161017_plan_presupuestario.pdf)  
<sup>2</sup>QuintilesIMS, Market Prognosis Septiembre 2016

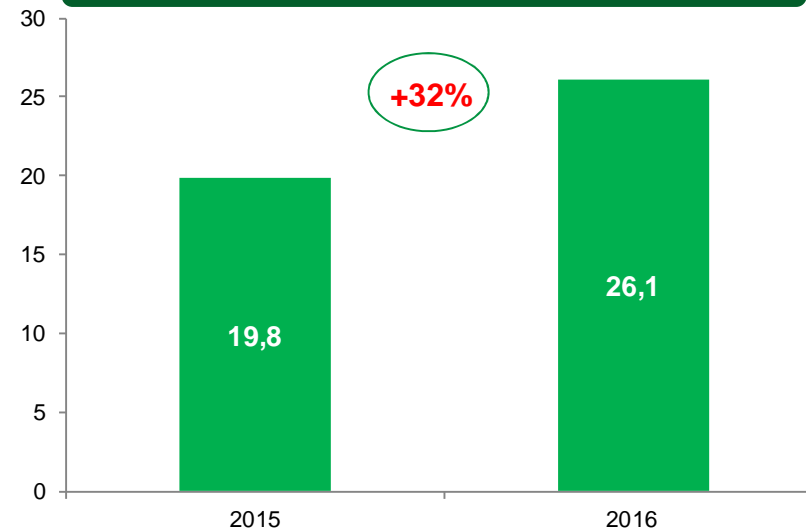


## ...con una elevada rentabilidad

### EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%)



### Beneficio neto (Mn€)

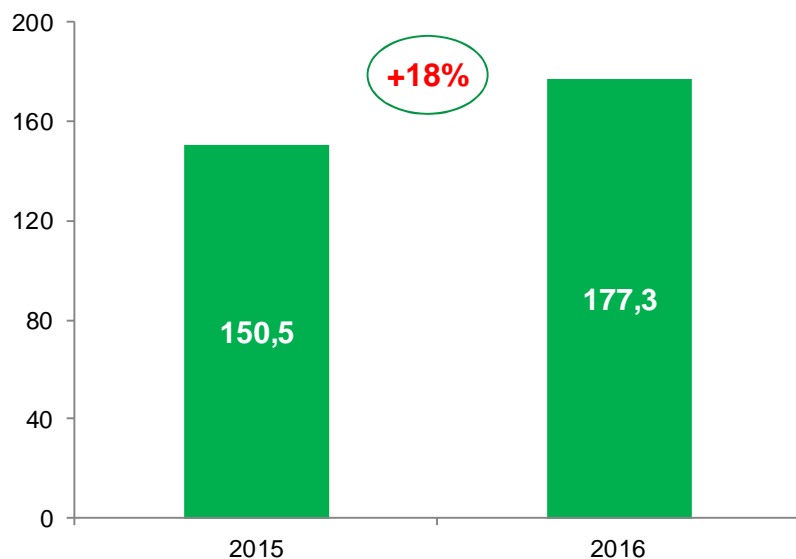


- En 2016, el **EBITDA** se vio afectado por un ingreso no recurrente de 4Mn€ registrado como consecuencia de la constitución de una JV por parte de ROVI y Enervit para la distribución de productos nutricionales en España y Portugal.
- El **EBITDA aumentó un 24%** hasta los 39,3Mn€ en 2016, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,9 pp hasta el 14,8% en 2016 desde el 12,9% en 2015. No obstante,
  - ✓ excluyendo el impacto positivo de dicho ingreso, el EBITDA se incrementaría en un 11% hasta los 35,3Mn€, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 0,4 pp hasta el 13,3% en 2016.
- El **beneficio neto aumentó** hasta los 26,1Mn€ en 2016, un incremento del **32%** respecto a 2015. No obstante,
  - ✓ excluyendo el impacto positivo de dicho ingreso no recurrente, el beneficio neto se habría incrementado en un 13% hasta los 22,3Mn€.
- **En 2016, ROVI alcanzó las cifras de EBITDA y beneficio neto más altas de su historia.**

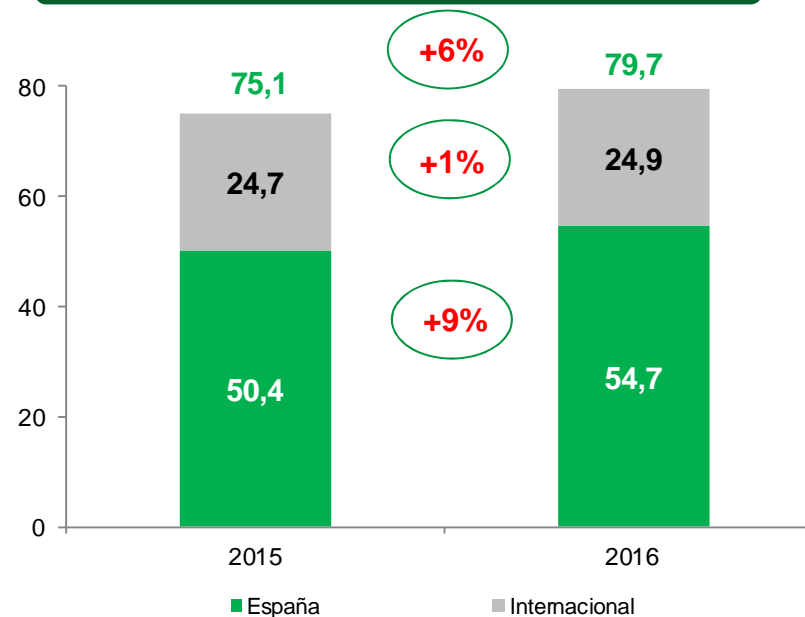
# Bemiparina, liderando el crecimiento del negocio de especialidades farmacéuticas



### Ventas de productos con prescripción (Mn€)



### Ventas de Bemiparina (Mn€)

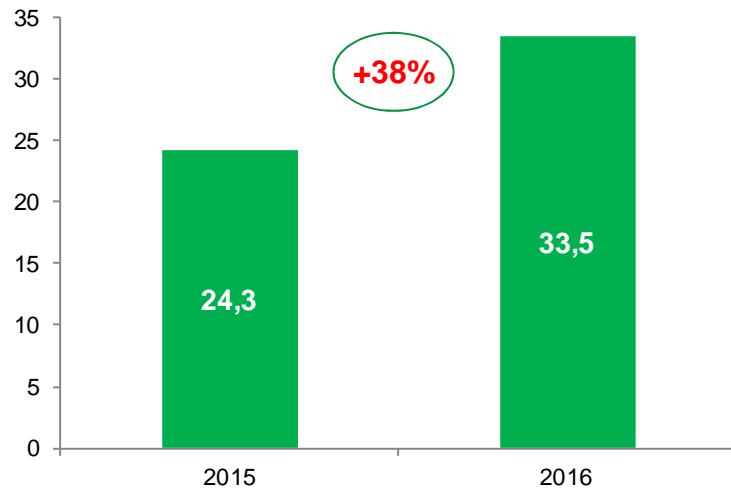


- Las ventas de **productos farmacéuticos con prescripción** aumentaron un **18%** hasta 177,3Mn€ en 2016.
- Las **ventas totales de Bemiparina** aumentaron un **6%** en 2016, situándose en los 79,7Mn€:
  - ✓ Las **ventas de Bemiparina en España** crecieron un **9%** hasta alcanzar los 54,7Mn€.
  - ✓ Las **ventas internacionales se incrementaron en un 1%** hasta alcanzar los 24,9Mn€, debido principalmente al lanzamiento del producto en dos nuevos países durante 2016: Argentina y Filipinas.

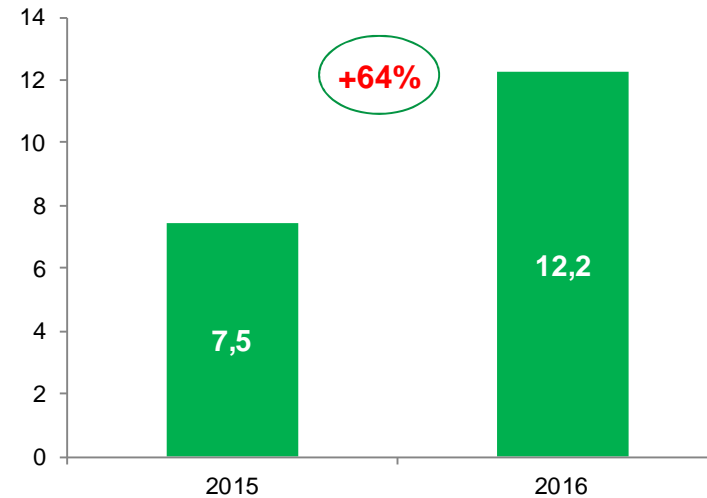


## Buen comportamiento de la cartera de productos (1/2)

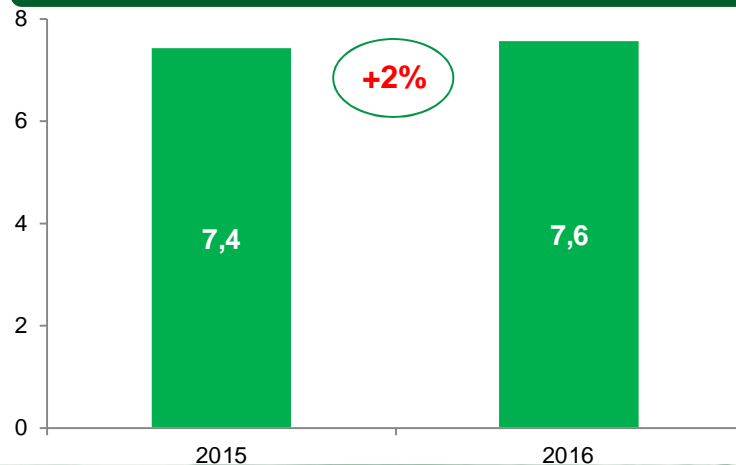
### Ventas de Absorcol, Vytorin y Orvatez (Mn€)



### Ventas de Hirobriz y Ulunar (Mn€)



### Ventas de Medicebran y Medikinet (Mn€)



- Las ventas de **Absorcol, Vytorin y Orvatez** (el último lanzado en junio 2015) **crecieron un 38%** hasta los 33,5Mn€ en 2016.
- Las ventas de **Hirobriz y Ulunar**, ambos productos lanzados en 4T 2014, **se incrementaron en un 64%** hasta alcanzar los 12,2Mn€ en 2016.
- Las ventas de **Medicebran y Medikinet**, productos lanzados en diciembre de 2013 y comercializados en exclusiva por ROVI en España,  **aumentaron un 2%** hasta 7,6Mn€ en 2016.
- Las ventas de **Thymanax**, producto lanzado en marzo de 2010, disminuyeron un 26% hasta los 5,4Mn€ en 2016.

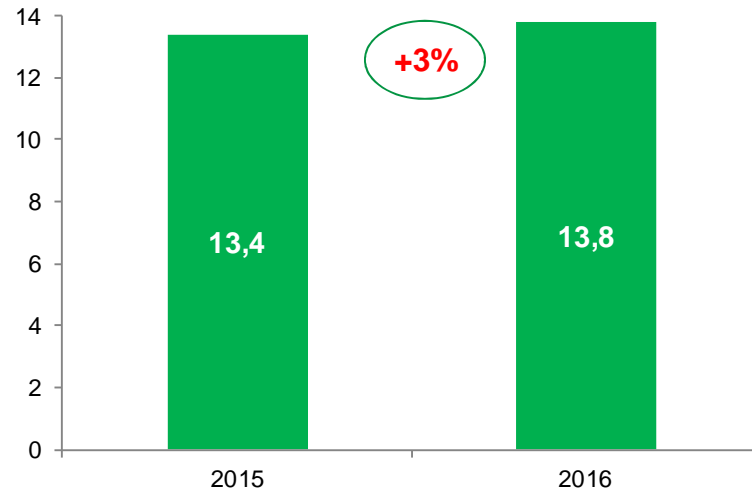
Vytorin, Orvatez y Absorcol constituyen la primera de las cinco licencias de MSD y están indicados para el tratamiento de la hipercolesterolemia. Hirobriz Breezhaler y Ulunar Breezhaler son ambos productos de Novartis para el tratamiento de la EPOC (Enfermedad Pulmonar Obstructiva Crónica). Medicebran y Medikinet son especialidades farmacéuticas de la compañía Medice indicadas para el tratamiento del TDAH en niños y adolescentes. Thymanax es un antidepresivo innovador de la compañía Laboratorios Servier.



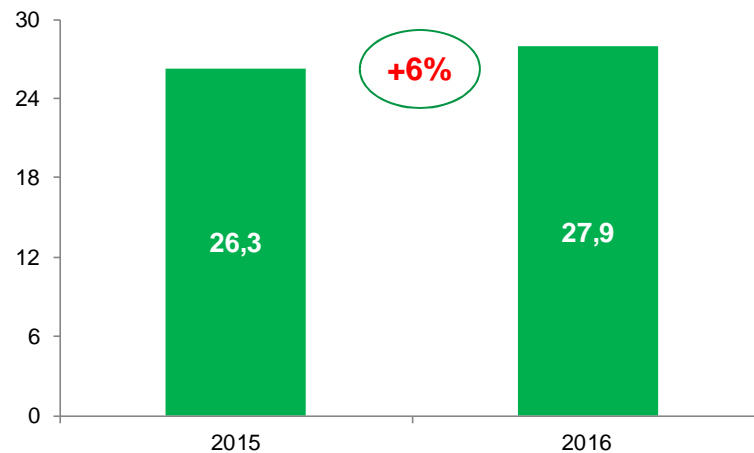


## Buen comportamiento de la cartera de productos (2/2)

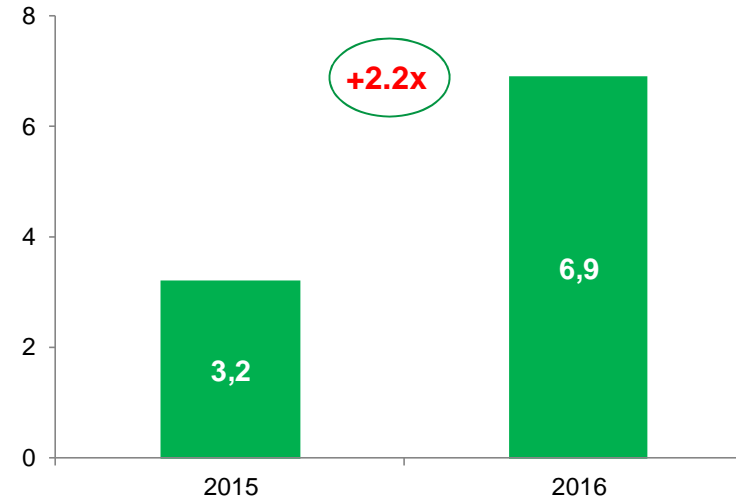
### Ventas de Corlentor (Mn€)



### Ventas de agentes de contraste (Mn€)



### Ventas de Volutsa (Mn€)



- Las ventas de **Corlentor** aumentaron un **3%** hasta alcanzar los 13,8Mn€ en 2016.
- Las ventas de **Volutsa**, producto lanzado en febrero de 2015, **se incrementaron en 2,2 veces** hasta alcanzar los 6,9Mn€ en 2016.
- Las ventas de **Exxiv** se redujeron un 9% hasta los 5,4Mn€, principalmente por la desaceleración del mercado de los COX-2.
- Las ventas de **agentes de contraste** y otros productos hospitalarios **aumentaron un 6%** hasta los 27,9Mn€ en 2016.

*Corlentor es un producto de prescripción para la angina estable y la insuficiencia cardiaca crónica de la compañía Laboratorios Servier.*

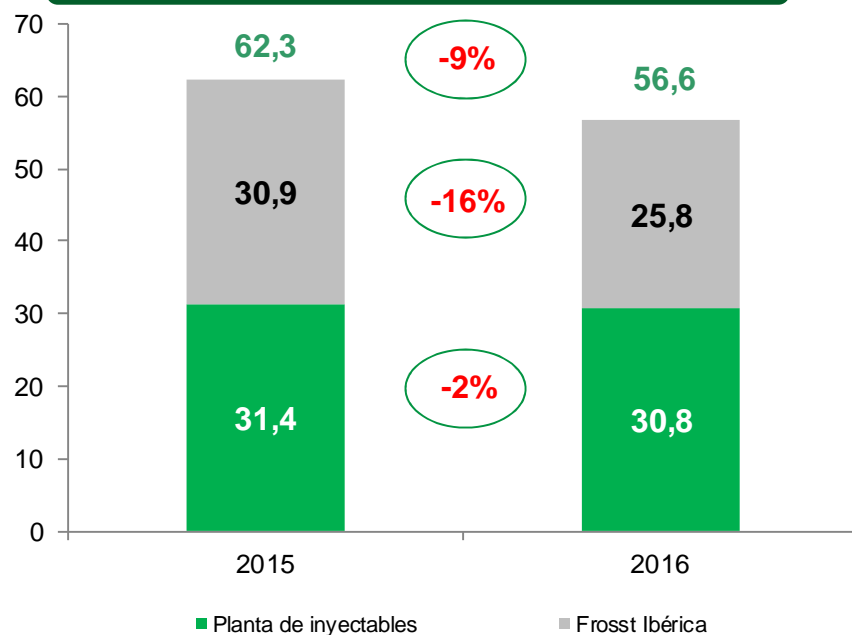
*Volutsa es un producto de prescripción de la compañía Astellas Pharma para el tratamiento de los síntomas moderados a graves de llenado y síntomas de vaciado asociados a la hiperplasia prostática benigna.*

*Exxiv es un inhibidor selectivo de la COX-2 de MSD.*



## Servicios de fabricación a terceros de valor añadido

Ventas de fabricación a terceros (Mn€)



- Las **ventas de fabricación a terceros** disminuyeron un 9% en 2016, situándose en los 56,6Mn€, debido principalmente a la reducción en 5,1Mn€ de los ingresos procedentes de la planta de Frosst Ibérica, que alcanzaron los 25,8Mn€ en 2016, como consecuencia de una menor producción para MSD tras el vencimiento del contrato inicial con dicha compañía el 31 de marzo de 2015.
- Además, los ingresos procedentes de la planta de inyectables disminuyeron en 0,6Mn€.

# Foco en la plataforma de liberación de fármacos y en glicómica



Plataforma	Producto	Potencial indicación	Situación actual				Hitos esperados
			Pre-clínica	I	II	III	
ISM	Risperidona, mensual	Esquizofrenia	[Barra de progreso: Pre-clínica, I, II completadas]				<ul style="list-style-type: none"> <li>F II finalizada con éxito. Resultados positivos finales 1T 2016.</li> <li>Comienzo F III en 1S 2017</li> </ul>
	Letrozol, trimestral	Cáncer de mama	[Barra de progreso: Pre-clínica completada]				<ul style="list-style-type: none"> <li>Comienzo F I en 1S 2017</li> </ul>
Glicómica	Biosimilar enoxaparina	ETV	[Barra de progreso: Pre-clínica, I, II, III completadas]				<ul style="list-style-type: none"> <li>En fase de registro</li> </ul>

ISM: in-situ microparticles



## Previsiones 2017

### Tasa de crecimiento Ingresos operativos 2017

banda baja de la 1ª  
decena – banda media  
de la 1ª decena

### Nuestros principales pilares de crecimiento

#### Especialidades farmacéuticas

- Bemiparina
- Últimos lanzamientos como Neparvis, Orvatez, Volutsa, Ulunar y Mysimba
- Cartera existente de especialidades farmacéuticas
- Nuevos lanzamientos de productos bajo licencia

#### Fabricación a terceros

- Capacidad ociosa tanto en las plantas de inyectables como en la planta de formas orales
- Adquisición de nuevos clientes



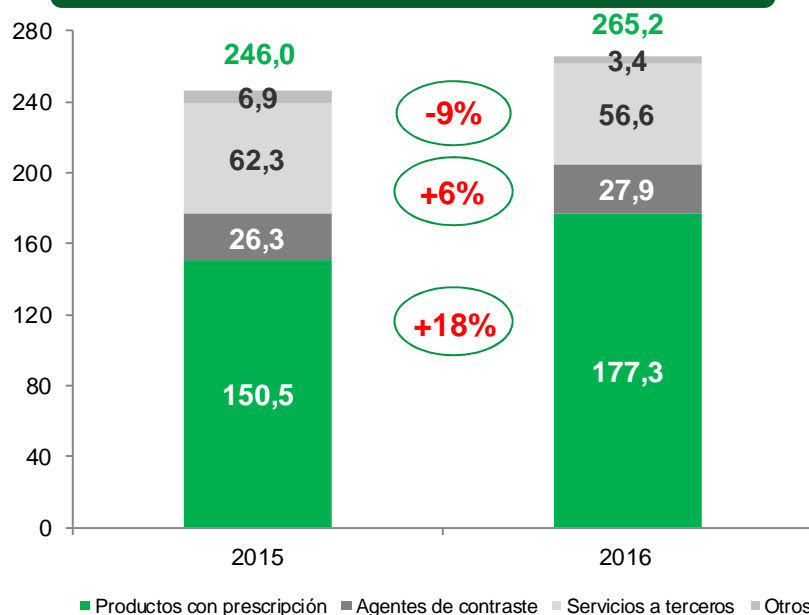
# **Resultados financieros**

**Javier López-Belmonte**  
**Director financiero**

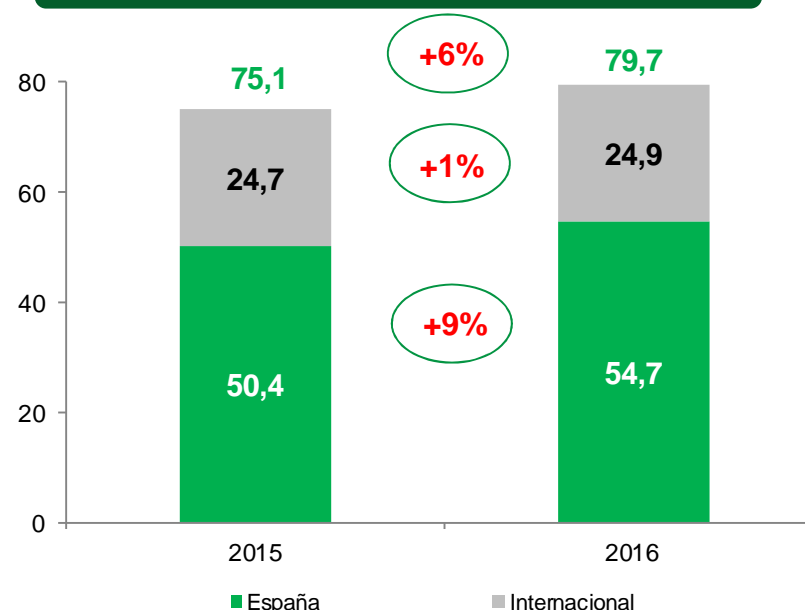
# Buen nivel de ingresos con un fabuloso comportamiento de Bemiparina



Ingresos operativos totales (Mn€)



Ventas de Bemiparina (Mn€)

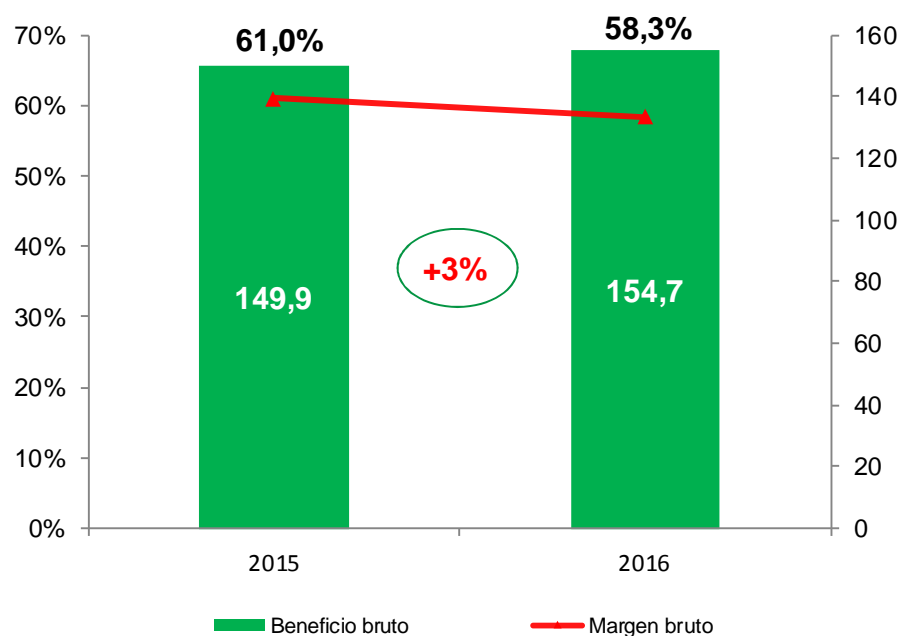


- Los **ingresos operativos** aumentaron un 8% hasta alcanzar los 265,2Mn€:
  - ✓ Crecimiento del 18% en los productos farmacéuticos con prescripción;
  - ✓ Incremento del 6% en agentes de contraste y otros productos hospitalarios;
  - ✓ Disminución del 9% en fabricación a terceros; y
  - ✓ Disminución del 51% en productos OTC y otros (incluye la concesión de licencias de distribución).
- Las ventas de **Bemiparina**, producto de referencia de ROVI desarrollado internamente, alcanzaron los 79,7Mn€, un **aumento del 6%** vs 2015. **Las ventas se incrementaron en un 9% en España y un 1% en el exterior.**

# Margen bruto afectado por el registro de las ventas de Sintrom



## Beneficio bruto (Mn€) & margen bruto (%)

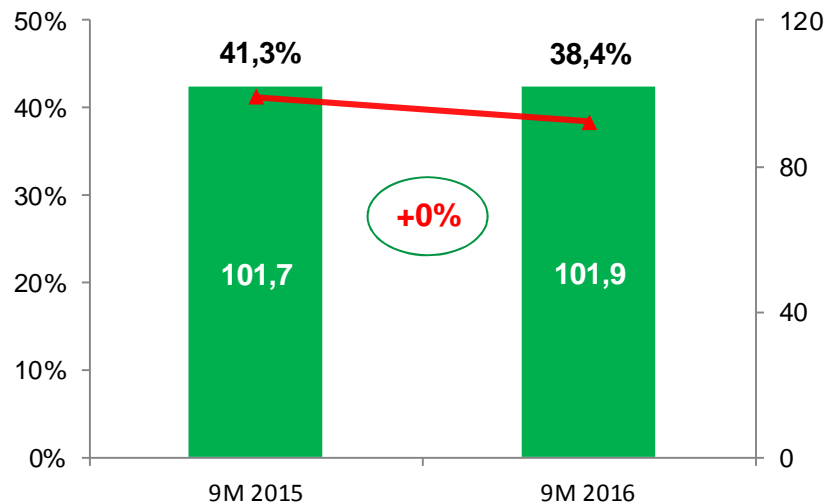


- El **beneficio bruto** aumentó un 3% en 2016, hasta los 154,7Mn€, si bien el margen bruto se redujo en 2,6 pp hasta el 58,3% en 2016 frente al 61,0% en 2015.
- Esta disminución del margen bruto se debió principalmente al registro de las ventas del producto Sintrom, 12,4Mn€ en 2016 frente a 3,3Mn€ en 2015, que aportaron un margen menor.
- La disminución del coste de la materia prima de Bemiparina tuvo un impacto positivo en el margen de 2016.



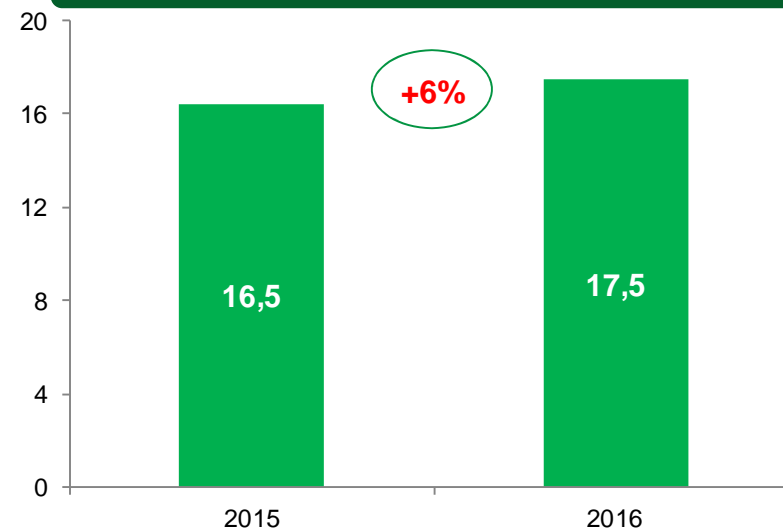
## Control de costes junto con apuesta por I+D

### Gastos de ventas, grales. y administrativos (Mn€)



■ Gastos operativos ■ Gastos operativos/ingresos operativos

### Gasto en I+D (Mn€)



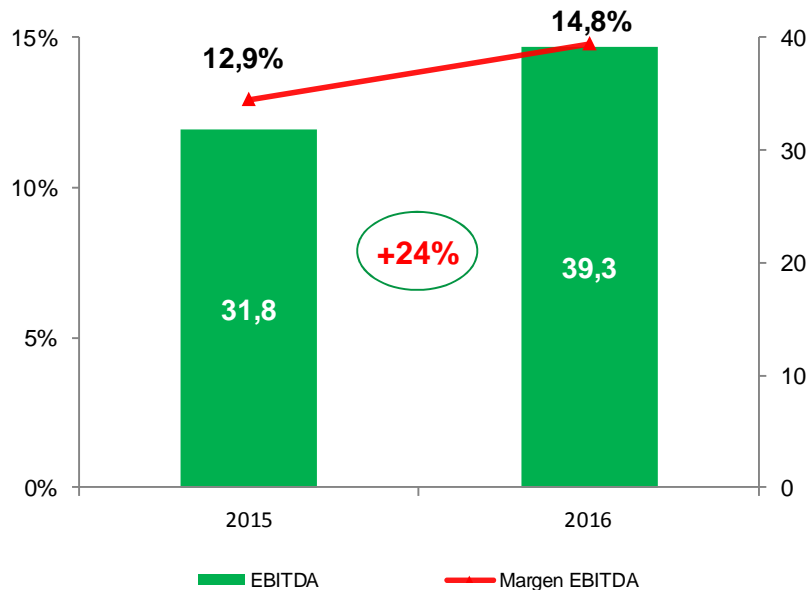
- Los **gastos de ventas, generales y administrativos** se situaron en los 101,9Mn€ en 2016, cifra similar a la registrada en 2015, todo ello a pesar del aumento de las ventas, fundamentalmente gracias a (i) el lanzamiento de productos como Hirobriz<sup>®</sup>, Ulunar<sup>®</sup>, Volutsa<sup>®</sup> y Orvatez<sup>®</sup> en 2015, que implicaron unos gastos de 3,3Mn€, y (ii) un control estricto de los costes por parte de ROVI.
- Los **gastos de I+D** aumentaron un 6% hasta los 17,5Mn€ en 2016 como resultado principalmente de (i) la preparación del ensayo de fase III de Risperidona-ISM<sup>®</sup> y (ii) la realización de actividades de desarrollo de la formulación para el ensayo de fase III de Risperidona ISM<sup>®</sup> y de fase I de Letrozol-ISM<sup>®</sup>. Este ligero incremento se debió principalmente al retraso en el inicio del ensayo de fase III de Risperidona-ISM<sup>®</sup> como consecuencia de las diversas reuniones mantenidas con la FDA y la EMA con el objetivo de obtener asesoramiento científico sobre el diseño del estudio clínico de fase III.



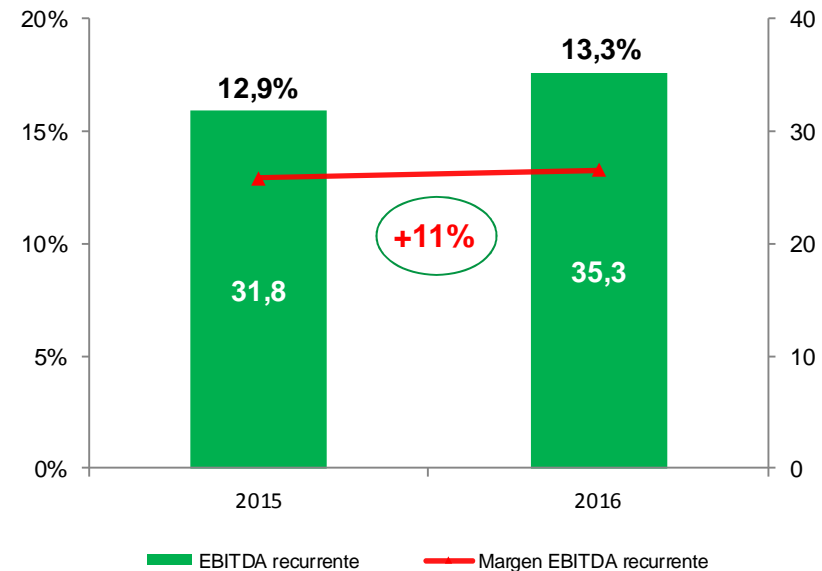


# EBITDA

## EBITDA (Mn€) & margen EBITDA (%)



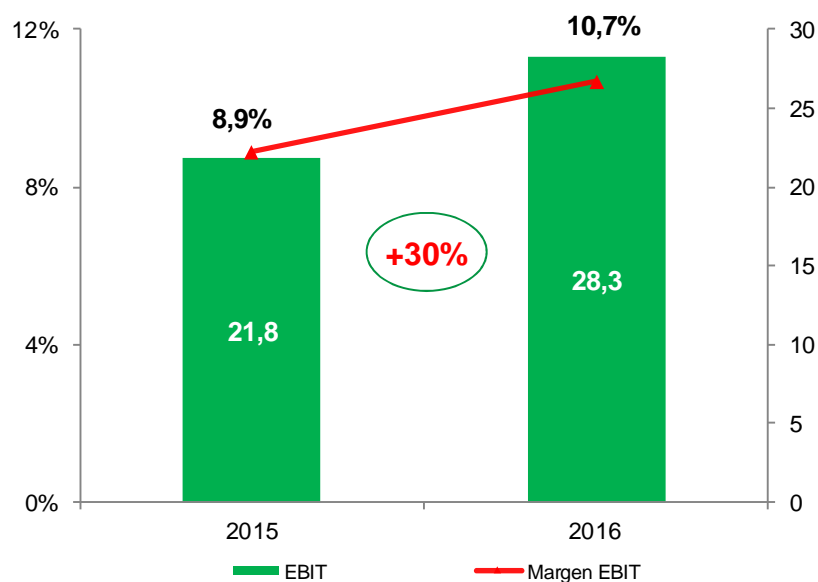
## EBITDA (Mn€) & margen EBITDA (%) recurrentes



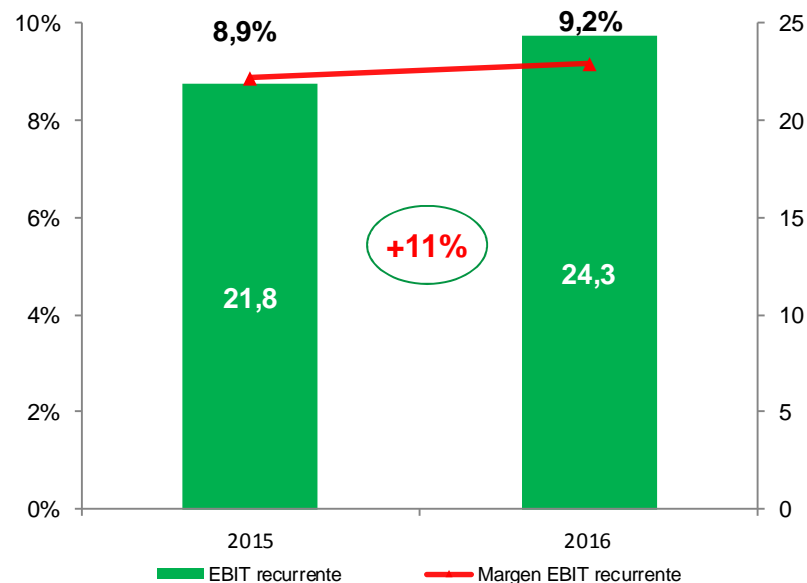
- El **EBITDA** aumentó un 24% hasta los 39,3Mn€ en 2016, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,9 pp hasta el 14,8% en 2016 desde el 12,9% en 2015, debido principalmente al impacto positivo de un ingreso no recurrente de 4Mn€ registrado como consecuencia de la constitución de una joint venture por parte de ROVI y Enervit para la distribución de productos nutricionales en España y Portugal. No obstante,
  - ✓ excluyendo el impacto de dicho ingreso no recurrente, el EBITDA habría aumentado un 11% hasta los 35,3Mn€, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 0,4 pp hasta el 13,3% en 2016.

# EBIT

EBIT (Mn€) & margen EBIT (%)



EBIT (Mn€) & margen EBIT (%) recurrentes

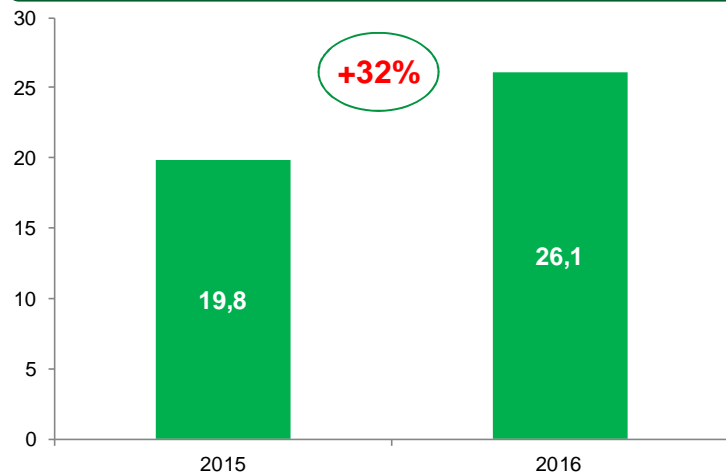


- Las **amortizaciones** aumentaron un 11% en 2016, hasta los 11,0Mn€, como consecuencia de las compras de inmovilizado, material e inmaterial, realizadas durante los últimos doce meses.
- El **EBIT** aumentó un 30% hasta los 28,3Mn€ en 2016, reflejando un incremento en el margen EBIT de 1,8 pp hasta el 10,7% en 2016 desde el 8,9% en 2015, debido principalmente al impacto positivo de un ingreso no recurrente de 4Mn€ registrado como consecuencia de la constitución de una *joint venture* por parte de ROVI y Enervit para la distribución de productos nutricionales en España y Portugal. No obstante,
  - ✓ excluyendo el impacto de dicho ingreso no recurrente, el EBIT habría aumentado un 11% hasta los 24,3Mn€, reflejando un incremento en el margen EBIT de 0,3 pp hasta el 9,2% en 2016.

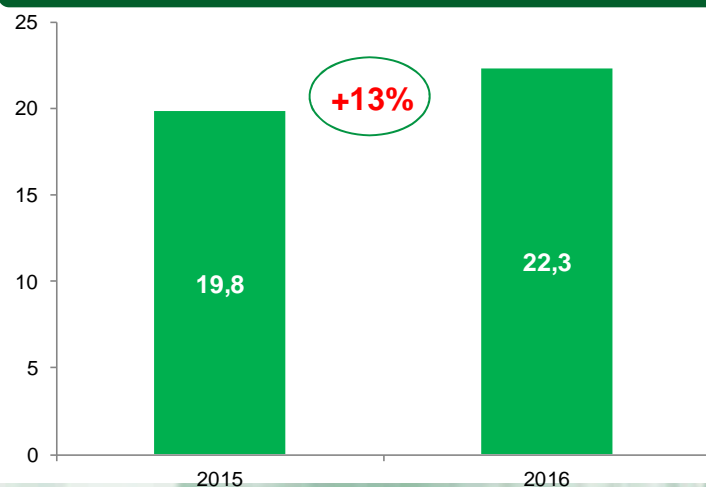


## Beneficio neto

### Beneficio neto (Mn€)



### Beneficio neto recurrente (Mn€)

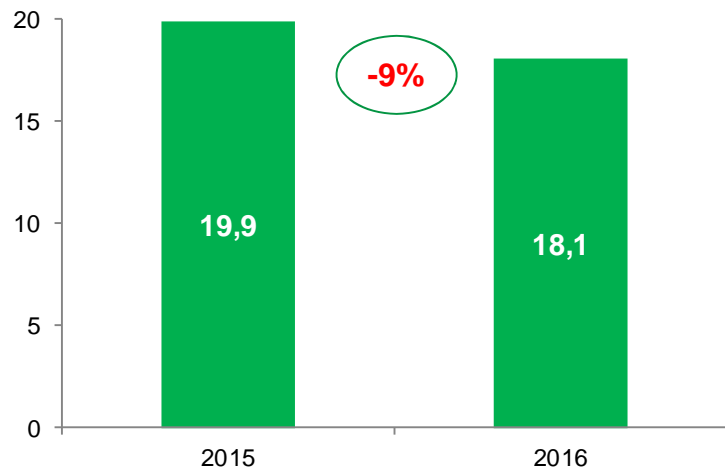


- El **beneficio neto** aumentó hasta los 26,1Mn€ en 2016, un incremento del 32% respecto a 2015. No obstante,
  - ✓ excluyendo el impacto positivo de dicho ingreso no recurrente, el beneficio neto se habría incrementado un 13% hasta los 22,3Mn€.
- **Tasa fiscal efectiva del 6,4%** en 2016 vs 5,2% en 2015. Esta favorable tasa fiscal efectiva se debe a:
  - ✓ deducción de gastos de I+D existentes; y
  - ✓ activación de bases imponibles negativas de Frosst Ibérica.
- A 31 de diciembre de 2016, Frosst Ibérica tenía **36,7Mn€ de bases imponibles negativas**, de las cuales 1,6Mn€ se utilizarán en el IS de 2016.

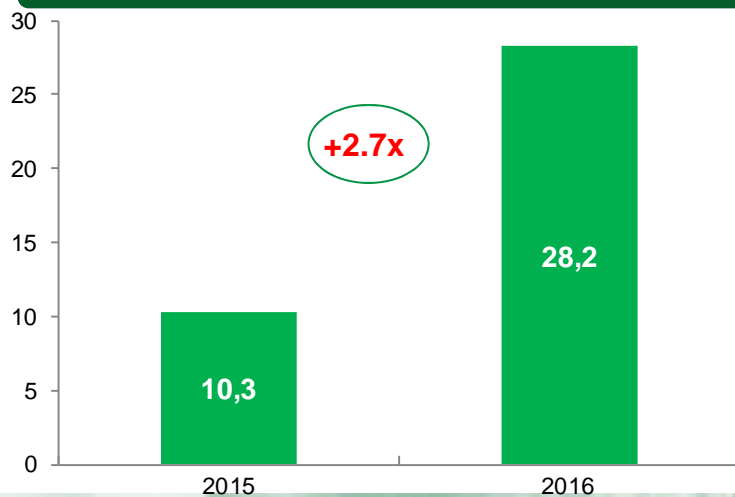


# Inversión en inmovilizado y Flujo de caja libre (FCF)

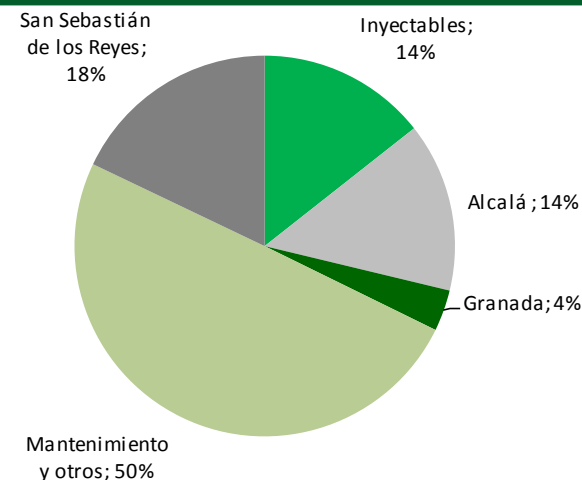
## Evolución del Capex (Mn€)



## FCF (Mn€)



## Desglose del Capex (%)

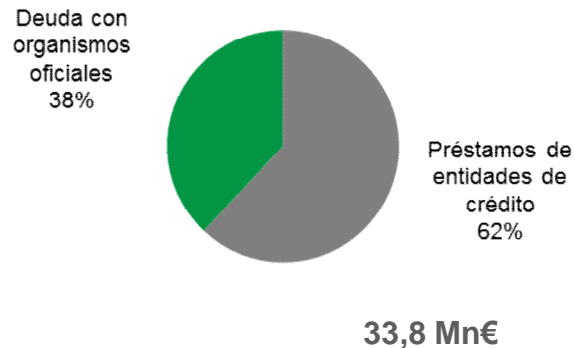


- 18,1 Mn€ de **inversión en inmovilizado** en 2016:
  - ✓ 2,6Mn€ de inversiones asociadas a la planta de inyectables;
  - ✓ 0,6Mn€ de inversiones vinculadas a la planta de Granada;
  - ✓ 2,6Mn€ de inversiones en la planta de Alcalá de Henares;
  - ✓ 3,2Mn€ de inversiones en la planta de San Sebastián de los Reyes; y
  - ✓ 9,1Mn€ de inversiones en mantenimiento y otros (incluye la inversión correspondiente a los nuevos acuerdos de distribución de productos).
- **Flujo de caja libre** aumentó hasta 28,2Mn€ debido principalmente a:
  - ✓ incremento de 14,1Mn€ en “proveedores y otras cuentas a pagar” en 2016 vs reducción de 9,3Mn€ en 2015; y
  - ✓ reducción de 1,8Mn€ en capex.

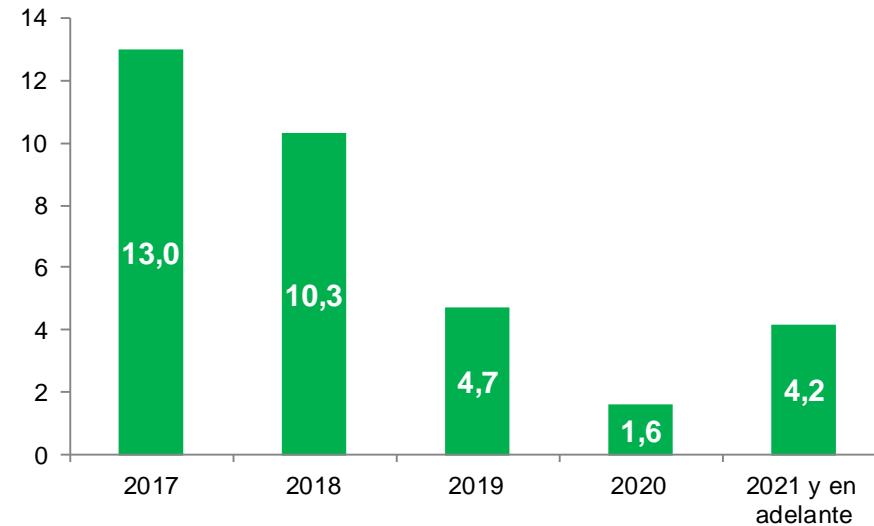


# Deuda financiera

## Desglose de la deuda (%)



## Vencimientos de la deuda (Mn€)



- **Deuda con la administración pública**, al 0% de tipo de interés, representa el **38%** del total de la deuda.
- **Posición de tesorería bruta de 42,8Mn€** a 31 de diciembre de 2016 vs 30,7Mn€ a 31 de diciembre de 2015.
- **Caja neta de 9,0Mn€** a 31 de diciembre de 2016 vs deuda neta de 12,1Mn€ a 31 de diciembre de 2015.
- ROVI propondrá en la próxima JGA un **dividendo de 0,1830€/acción** con derecho a percibirlo con cargo al resultado de 2016, lo que supone un crecimiento del **+32%** frente al dividendo de 2015.



## Noticias esperadas para 2017

---

### Especialidades farmacéuticas

- Lanzamiento de nuevos productos bajo licencia

### Fabricación a terceros

- Anuncio de nuevos contratos

### I+D

- Inicio de la Fase III de Risperidona-ISM® en 1S 2017
- Inicio de la Fase I de Letrozol-ISM® en 1S 2017
- Posible autorización de comercialización de un biosimilar de enoxaparina



**Para más información, puede ponerse en contacto con:**

**Juan López-Belmonte**  
Consejero Delegado  
91 375 62 35  
[jlopez-belmonte@rovi.es](mailto:jlopez-belmonte@rovi.es)  
[www.rovi.es](http://www.rovi.es)

**Javier López-Belmonte**  
Director Financiero  
91 375 62 66  
[javierlbelmonte@rovi.es](mailto:javierlbelmonte@rovi.es)  
[www.rovi.es](http://www.rovi.es)

**Marta Campos Martínez**  
Relación con Inversores  
91 244 44 22  
[mcampos@rovi.es](mailto:mcampos@rovi.es)  
[www.rovi.es](http://www.rovi.es)