



**Almirall**

Soluciones pensando en ti

## 3er Trimestre 2009 Resultados Financieros

*16 de noviembre de 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.*

## Resumen resultados financieros 3er Trimestre 2009

- Crecimiento sostenido en Ventas Netas (+2,4%) y Resultado Neto (+6,1%).
- Erosión temporal del EBITDA debido a una minoración en Otros Ingresos (Otros Ingresos en el 3er trimestre de 2008 impulsado por dos pagos de Forest por un total de US\$ 22 millones).
- Reducción de la Deuda Neta a x 0,48 EBITDA 2008.
- Generación recurrente de *Free Cash Flow*.
- *Guidance* para el año 2009:
  - crecimiento de un dígito porcentual bajo en ventas y Resultado Neto Normalizado.
  - crecimiento de un dígito porcentual medio en EBIT y EBITDA.

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	2,4%
<b>Otros Ingresos</b>	<b>77,3</b>	<b>123,6</b>	-37,5%
<b>EBITDA</b>	<b>210,3</b>	<b>217,4</b>	-3,3%
<b>Resultado Neto</b>	<b>140,7</b>	<b>132,6</b>	6,1%
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>127,0</b>	<b>134,0</b>	-5,2%
Empleados a fin del período	3.243	3.407	-4,8%

# Cuenta de Resultados Funcional

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	<b>2,4%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>443,3</b>	<b>435,8</b>	<b>1,7%</b>
% de ventas	63,2%	63,6%	
<b>Otros Ingresos</b>	<b>77,3</b>	<b>123,6</b>	<b>(37,5%)</b>
<b>I+D</b>	<b>(81,5)</b>	<b>(94,3)</b>	<b>(13,6%)</b>
% de ventas	(11,6%)	(13,8%)	
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(276,2)</b>	<b>(295,2)</b>	<b>(6,4%)</b>
% de ventas	(39,4%)	(43,1%)	
<b>Otros Gastos</b>	<b>(0,5)</b>	<b>0,2</b>	<i>n.s.</i>
% de ventas	(0,1%)	0,0%	
<b>EBIT</b>	<b>162,4</b>	<b>170,1</b>	<b>(4,5%)</b>
% de ventas	23,2%	24,8%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>47,9</b>	<b>47,3</b>	<b>1,3%</b>
% de ventas	6,8%	6,9%	
<b>EBITDA</b>	<b>210,3</b>	<b>217,4</b>	<b>(3,3%)</b>
% de ventas	30,0%	31,7%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	20,5	0,9	<i>n.s.</i>
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	4,0	0,0	<i>n.s.</i>
Ingresos financieros netos / (gastos)	(14,8)	(13,7)	8,0%
Impuesto sobre Sociedades	(31,4)	(24,7)	27,1%
<b>Resultado Neto</b>	<b>140,7</b>	<b>132,6</b>	<b>6,1%</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>127,0</b>	<b>134,0</b>	<b>(5,2%)</b>
Beneficio por acción (€) <sup>(1)</sup>	<b>0,85 €</b>	0,80 €	
Beneficio normalizado por acción (€) <sup>(1)</sup>	0,76 €	0,81 €	
Empleados a fi n del período	3.243	3.407	(4,8%)

## Destacados

- Evolución positiva de las ventas, liderada por el negocio internacional.
- Menores gastos de I+D que en 2008, cuando los estudios ACCLAIM fueron en su mayoría asignados.
- Contención en Gastos Generales y de Administración.
- Erosión temporal del EBITDA debido a una minoración en Otros Ingresos (Otros Ingresos en el 3er trimestre de 2008 impulsado por dos pagos de Forest por un total de US\$ 22 millones).
- Aumento del impuesto sobre sociedades derivado por mayores beneficios y por la reducción de los créditos fiscales.
- Evolución positiva del Resultado Neto y del BPA.

(1) Número de acciones a fin del período  
4 n.s.: no significativo

# Balance

millones de €	30 Sep. 2009	% sobre el total	31 Dic. 2008
Fondo de Comercio	272,9	19,2%	273,5
Inmovilizado Inmaterial	363,1	25,5%	342,7
Inmovilizado Material	166,1	11,7%	175,7
Activos Financieros No Corrientes	4,1	0,3%	3,9
Otros Activos No Corrientes	164,1	11,5%	165,3
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>970,3</b>	<b>68,1%</b>	<b>961,1</b>
Existencias	120,3	8,4%	112,5
Deudores Comerciales	105,4	7,4%	107,9
Caja y Equivalentes	210,1	14,8%	186,1
Otros Activos Corrientes	18,3	1,3%	28,8
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>454,1</b>	<b>31,9%</b>	<b>435,3</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1.424,4</b>		<b>1.396,4</b>
Patrimonio Neto	740,1	52,0%	653,0
Deuda con Entidades de Crédito	292,4	20,5%	321,0
Otras Deudas No Corrientes	178,5	12,5%	183,3
Otros Pasivos	213,4	15,0%	239,1
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>1.424,4</b>		<b>1.396,4</b>

## Destacados

- Incremento de Existencias vinculado a efectos estacionales. Deudores Comerciales permanecen estables.
- Posición financiera sólida con el Patrimonio Neto representando el 52% del Balance.
- Mejora sustancial en la posición de Caja y Equivalentes.
- Deuda Neta de € 110 millones (x 0,48 EBITDA 2008).

# Cash Flow

millones de €	3er Trim. 2009	3er. Trim. 2008
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>172,0</b>	<b>157,4</b>
Amortizaciones	47,9	47,3
Cambio en Capital Circulante	(49,8)	(30,1)
Otros ajustes	(11,2)	19,1
<b>Cash Flow de Actividades Operativas (I)</b>	<b>158,9</b>	<b>193,7</b>
Ingresos Financieros	1,8	5,2
Inversiones	(55,0)	(14,5)
Desinversiones	19,4	2,4
Otros Cash Flow	(1,1)	1,8
<b>Cash Flow de Actividades de Inversión (II)</b>	<b>(34,9)</b>	<b>(5,1)</b>
Gastos Financieros	(14,8)	(19,9)
Distribución de dividendo	(52,5)	(52,5)
Incremento / (Disminución) Deuda	(28,6)	(137,7)
Otros Cash Flow	(4,1)	2,3
<b>Cash Flow de Actividades Financiación</b>	<b>(100,0)</b>	<b>(207,8)</b>
<b>Cash Flow generado durante el período</b>	<b>24,0</b>	<b>(19,2)</b>
<b>Free Cash Flow (III) = (I) + (II)</b>	<b>124,0</b>	<b>188,6</b>

## Destacados

- Recurrente generación de *Cash Flow* de Actividades Operativas.
- Los pagos de *Sativex* y *linaclotida* incluidos en Inversiones.
- Desinversión de 13 productos no promocionados por un total de €19,1 millones.
- Cancelación de Deuda de €30 millones.
- Recurrente generación de *Free Cash Flow* tras las inversiones del período.

# Comentarios sobre el Cash Flow de Actividades Operativas

millones de €	Septiembre 2009	Septiembre 2008
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>172,0</b>	<b>157,4</b>
Amortizaciones	47,9	47,3
Cambio en Capital Circulante	(49,8)	(30,1)
Otros ajustes	(11,2)	19,1
<b>Cash Flow de Actividades Operativas</b>	<b>158,9</b>	<b>193,7</b>

- Mejora en Existencias y Deudores Comerciales vs. trimestres anteriores de 2009.
- Disminución transitoria en Cuentas a pagar que se estima mejorar al final del ejercicio.

Vinculado a la desinversión de 13 productos en el primer trimestre (incluida en el Beneficio antes de impuestos y deducida del *Cash Flow* de Actividades Operativas).

## Mensaje Clave

- Mejora del Capital Circulante respecto al 3er trimestre esperada a final de año.

## 3T 2009 vs 3T2008

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
<b>Ventas Netas</b>	<b>212,5</b>	<b>217,3</b>	<b>(2,2%)</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>128,5</b>	<b>141,1</b>	<b>(8,9%)</b>
<i>% de ventas</i>	60,5%	64,9%	
<b>Otros Ingresos</b>	<b>23,0</b>	<b>44,7</b>	<b>(48,5%)</b>
<b>I+D</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>(14,0%)</b>
<i>% de ventas</i>	(12,1%)	(13,8%)	
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(75,6)</b>	<b>(92,4)</b>	<b>(18,2%)</b>
<i>% de ventas</i>	(35,6%)	(42,5%)	
<b>Otros Gastos</b>	<b>0,5</b>	<b>0,3</b>	<b>66,7%</b>
<i>% de ventas</i>	0,2%	0,1%	
<b>EBIT</b>	<b>50,6</b>	<b>63,7</b>	<b>(20,6%)</b>
<i>% de ventas</i>	23,8%	29,3%	
<b>Amortizaciones</b>	<b>16,1</b>	<b>15,5</b>	<b>3,9%</b>
<i>% de ventas</i>	7,6%	7,1%	
<b>EBITDA</b>	<b>66,7</b>	<b>79,2</b>	<b>(15,8%)</b>
<i>% de ventas</i>	31,4%	36,4%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	0,4	0,0	n.s.
Ingresos financieros / (Gastos)	(6,0)	(4,4)	36,4%
Impuesto sobre Sociedades	(7,7)	(12,2)	(36,9%)
<b>Resultado Neto</b>	<b>37,3</b>	<b>47,1</b>	<b>(20,8%)</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>37,9</b>	<b>47,6</b>	<b>(20,4%)</b>

### Destacados

- Trimestre impulsado principalmente por una minoración en Otros Ingresos (Otros Ingresos en el 3er trimestre de 2008 impulsado por dos pagos de Forest por un total de US\$ 22 millones).



# Ventas Netas por Negocio y Región Geográfica

Creciendo internacionalmente

## Ventas Netas por Canal de Distribución

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
Red Propia (España)	401,4	401,6	(0,1%)
Red Propia (Afiladas)	214,5	207,8	3,2%
Comercialización licenciatarios	57,7	51,0	13,3%
Ventas Corporativas	27,7	24,8	11,5%
<b>Total</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	<b>2,4%</b>

## Ventas netas por Área Geográfica

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
España	401,4	401,6	(0,1%)
Europa y Oriente Medio	217,0	203,8	6,5%
América, África y Asia Pacífico	55,2	55,0	0,6%
Ventas Corporativas	27,7	24,8	11,5%
<b>Total</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	<b>2,4%</b>

### Destacados

- Ventas estables en España; sólido crecimiento en las filiales.
- Aumento de las ventas a licenciatarios.
- Mejora en Ventas Corporativas vinculadas a la fabricación para terceros.

## Ventas Netas de los 10 Productos Principales

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
Ebastina	94,2	81,5	15,6%
Atorvastatina	89,6	77,6	15,3%
<i>Esertia</i> (escitalopram)	48,0	41,3	16,1%
<i>Plusvent</i> (salmeterol y fluticasona)	44,4	44,5	(0,3%)
Almotriptán	39,6	35,9	10,3%
Aceclofenaco	32,7	38,4	(14,9%)
<i>Parapres</i> (candesartán cilexetilo)	32,3	30,4	6,1%
<i>Opiren</i> (lansoprazol)	26,1	26,4	1,4%
<i>Dobupal</i> (venlafaxina)	26,0	36,8	(29,6%)
<i>Solaraze</i> (diclofenaco sódico)	17,1	11,5	48,7%
Otros	251,3	260,7	(3,6%)
<b>Total</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	<b>2,4%</b>

€450M  
+ 5,9%

€425M

### Destacados

- Crecimiento sólido en ventas de los 10 productos principales (+5,9%).
- *Solaraze* continúa su buena evolución y mantiene su posición en el Top 10.
- Excelente evolución de ebastina, atorvastatina (*Prevencor / Astucor*) y escitalopram (*Esertia*).

## Ventas Netas por Área Terapéutica principal

millones de €	3er Trim. 2009	3er Trim. 2008	Variación
Cardiovascular	142,7	132,0	8,2%
Sistema Nervioso Central	126,8	134,2	(5,5%)
Respiratoria	146,3	133,3	9,8%
Digestiva	106,2	102,2	3,9%
Dermatología	86,2	76,7	12,4%
Osteomuscular	53,7	62,3	(13,8%)
Otras especialidades terapéuticas	39,4	44,5	34,4%
<b>Total</b>	<b>701,3</b>	<b>685,2</b>	<b>2,4%</b>

€339M  
+ 8,5%

€312M

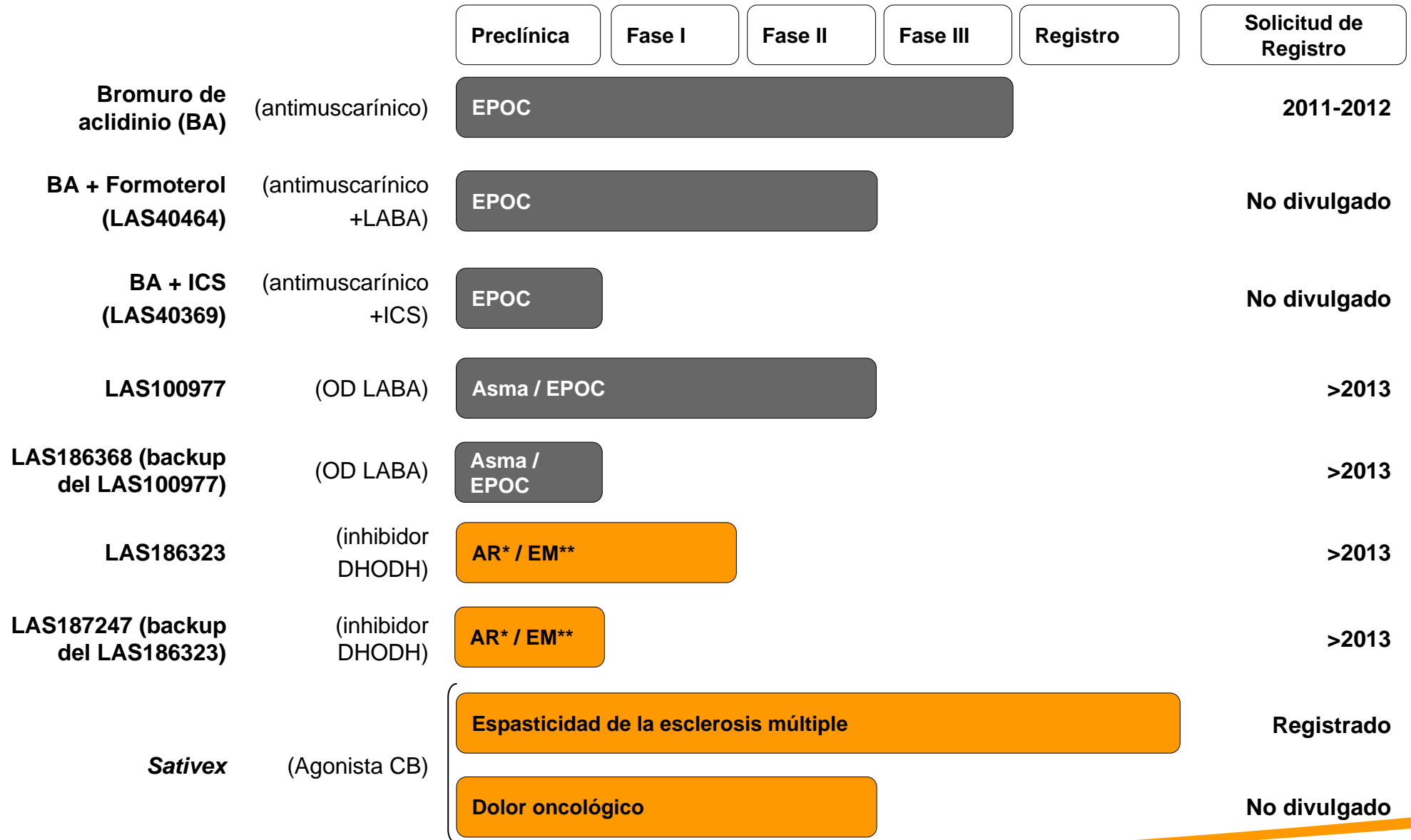
### Destacados

- Sólido crecimiento (+8,5%) de las áreas terapéuticas que lideran el *pipeline* de Almirall.
- Evolución 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.

# Pipeline con potencial significativo (I)

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 30 de septiembre)

■ Respiratorio  
■ Autoinmune



# Pipeline con potencial significativo (II)

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 30 de septiembre)

■ Dermatología  
■ Gastrointestinal



## Cartera I+D en progreso (I) : Eklira®

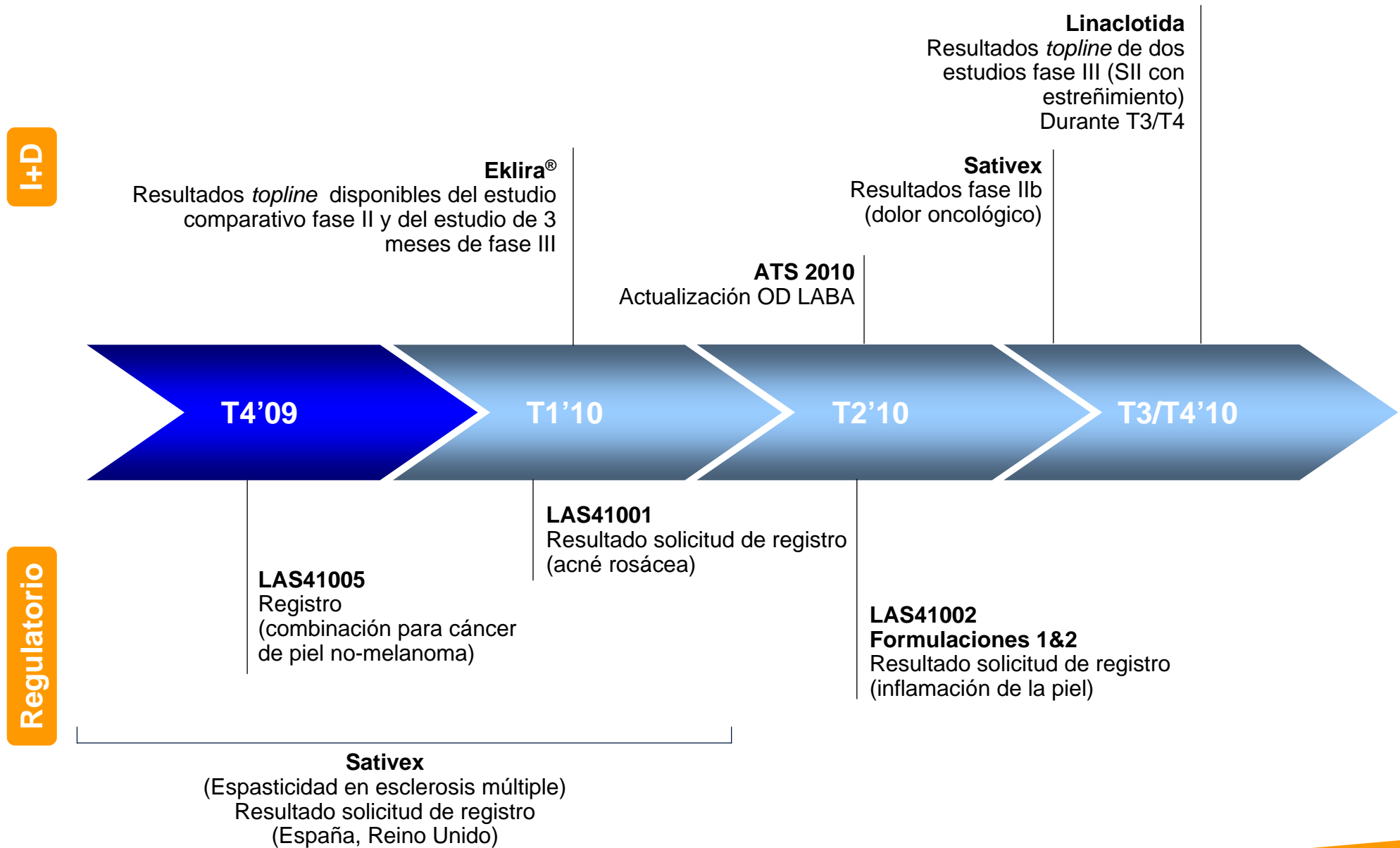
- El 9 de septiembre, Almirall anunció su intención de presentar una solicitud de autorización de comercialización (MAA) ante la Agencia Europea del Medicamento (EMA) para su antimuscarínico Eklira® (bromuro de aclidinio), de acción prolongada y de una toma al día, como tratamiento broncodilatador de mantenimiento y de control de los síntomas de la EPOC a principios de 2010.
- El registro del aclidinio 200µg una vez al día se fundamentará en un programa clínico a gran escala que incluye dos estudios de 12 meses de duración (ACCLAIM/COPD I y II), así como dos estudios adicionales: uno sobre la resistencia al ejercicio y la hiperinflación pulmonar, y otro sobre la rapidez de inicio de acción. Este programa clínico contó con más de 2.000 pacientes con EPOC en todo el mundo.
- El 20 de octubre, Almirall anunció resultados positivos de un ensayo clínico de corta duración que compara el aclidinio dos veces al día (BID) vs tiotropio y placebo, así como el cierre del reclutamiento de pacientes para un ensayo clínico de fase III, más amplio, de 3 meses de duración que evalúa dos dosis distintas de aclidinio BID vs placebo. Los resultados de ambos estudios serán anunciados en el primer trimestre de 2010.
- Adicionalmente, dos nuevos ensayos de fase III con aclidinio vs placebo (de tres y seis meses de duración), han sido añadidos al programa de desarrollo dos veces al día.

## Cartera I+D en progreso (II) : Linaclotide

- El 2 de noviembre, Ironwood y Forest anunciaron resultados positivos de dos estudios pivotaes de fase III en pacientes con estreñimiento crónico.
- Los resultados *topline* mostraron que ambos estudios alcanzaron las variables primarias y todas las secundarias.
- Tras este anuncio, Almirall comunicó una inversión en el capital de Ironwood por US\$ 15 millones.
- Los resultados confirman el potencial de este compuesto para el cual Almirall ostenta derechos paneuropeos, además de Turquía y CEI\*.
- Estos dos estudios forman parte de un extenso programa de investigación de fase III sobre el efecto de la linaclotida en estreñimiento crónico y síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-C).
- Actualmente hay dos estudios de fase III en curso para evaluar la seguridad y la eficacia de la linaclotida en pacientes con SII-C. Se esperan los resultados de estos estudios durante el segundo semestre de 2010.

\* Comunidad de Estados Independientes

# Newsflow de I+D / Regulatorio





# Perspectivas 2009-2010: Finanzas y Desarrollo Corporativo

## Guidance financiero para 2009

- Crecimiento de un dígito porcentual bajo en ventas y Resultado Neto Normalizado.
- Crecimiento de un dígito porcentual medio en EBIT y EBITDA.
- 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).

## Perspectivas 2010

- Como primera indicación para 2010, esperamos ventas estables a ligeramente decrecientes, continuando con los esfuerzos para contener costes (excepto los de I+D, que retomarán el crecimiento) con el objetivo de mantener el beneficio de la compañía.

## Prioridades de Desarrollo Corporativo para 2009-2010

- *Partnering* de los compuestos clave I+D (Eklira<sup>®</sup> en Europa y Japón, LAS 100977).
- Búsqueda de nuevas oportunidades de *license-in*.
- Evaluación selectiva de adquisiciones.

**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 8ª 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 en un entorno desafiante**
  - 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 0,48 EBITDA (2008) a 30 de septiembre de 2009 – Capacidad de crecimiento no orgánico.
  - Política de dividendo reiterada: 35-40%.

# Contacto

Para más información, contacten con:

**Jordi Molina, Jefe de Relaciones con Inversores**

**Tel. +34 93 291 3087**

**[jordi.molina@almirall.com](mailto:jordi.molina@almirall.com)**

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



Soluciones pensando en ti