

Almirall Resultados Anuales 2015: El Resultado Neto Normalizado aumentó un 90%

- Resultados sólidos en la parte alta del rango de las nuevas estimaciones mejoradas recientemente
- Dermatología es el principal impulsor de crecimiento (+15,9%) y representa el 43,1% de las ventas netas
- Las adquisiciones realizadas recientemente fortalecen la presencia de Almirall en Dermatología, (Poli Group, Veltin/Altabax) y suponen su entrada en el mercado estético (ThermiGen)
- Una posición de caja neta positiva de 485 millones euros que permite la posibilidad de realizar otras adquisiciones que creen valor para la compañía
- Propuesta de dividendo de 0,19€ por acción. (40% del Resultado Neto Normalizado)

Barcelona, 22 de Febrero de 2016

Destacados financieros millones de €

	2015	2014 *	Variación
Ingresos totales	769,0	1407.4	(45.4%)
Ventas Netas	685,0	786,4	(12.9%)
Otros ingresos	84,0	621.0	(86.5%)
Margen bruto	470.5	551.0	(14.6%)
• % de ventas	68.7	70.1	
EBITDA	205.7	686.3	(70.0%)
Resultado Neto	131.8	448.4	(70.6%)
Resultado Neto Normalizado	82.5	43.5	+89.7%

Eduardo Sanchiz, Consejero Delegado, comenta:

“2015 ha sido un año emocionante para Almirall. En primer lugar, hemos logrado unos resultados financieros en la parte alta del rango de las nuevas estimaciones mejoradas en octubre de 2015. Dermatología sigue siendo el principal impulsor, con un incremento anual del 16% respecto al ejercicio anterior. Durante 2015 hemos podido cerrar transacciones claves en línea con la nueva estrategia de la compañía, que fortalecen nuestra posición en Dermatología y nos proporciona una presencia inicial en el mercado estético. Durante este periodo, hemos mantenido una situación financiera saludable para poder apoyar potenciales adquisiciones que generen valor sostenible para los accionistas”.

* Incluye los ingresos de la transacción con AstraZeneca

Barcelona, 22 de Febrero de 2016.- Almirall, S.A., compañía farmacéutica especializada con sede en Barcelona, ha anunciado los resultados financieros de 2015.

Resultados en la parte alta del rango de las estimaciones mejoradas en 2015

En 2015, los **Ingresos totales** alcanzaron €769 MM que representa un incremento de un +0,9% (*like for like*).

Los ingresos totales incluyen **Ventas Netas** de €685 MM – se mantienen estables comparado con 2014 *like for like* – y **Otros Ingresos** €84 MM.

La **Posición de caja** de la empresa al cierre de 2015 fue €868 MM. La **Deuda financiera** al final del año alcanzó un total de €319,7 MM. Al final del ejercicio, nuestra posición de caja neta fue de €484,5 MM

Los gastos de **I+D** bajaron en 2015 un 34,1% (-13% *like-for-like*) a €66,3 MM y representaron un 9,7% de ventas netas.

Los **Gastos Generales y de Administración** fueron €354,3 MM, que representó una reducción del 23% comparado con el año anterior (-4.6% *like-for-like*).

EBIT y **EBITDA** al cierre de 2015 fueron €131,8 MM y €205,7 MM respectivamente, impulsados por Dermatología. Esto supone un crecimiento del 91,8% y 26,0% *like-for-like*, con una mejora significativa de los márgenes.

Resultado Neto y **Resultado Neto Normalizado** fueron €134,5 MM y €82,5 MM (+89,7% comparado con 2014). Otro hito importante ha sido la desinversión de Constella por €64 MM.

El **Patrimonio neto** representa un 57,8% de los Activos Totales.

Enfoque en Dermatología

Nuestra **franquicia dermatológica** fue el principal motor de crecimiento de las ventas netas (+15,9%) y la filial americana mostró un fuerte crecimiento (+35,4%). Por otra parte, en dermatología de prescripción, Almirall se posiciona como la primera compañía en Alemania y la número 5 en Estados Unidos y Europa, excluyendo biológicos. Este área terapéutica representa el 43,1% de las ventas totales de 2015 (versus 37% en 2014, *like-for-like*).

Las actividades de Almirall en Dermatología incluyen el tratamiento de queratosis actínica (**Solaraze®**, **Actikerall®** y **Fluoroplex®**), un tratamiento emoliente completo diseñado para necesidades específicas (**Balneum®**), condiciones inflamatorias cutáneas tales como psoriasis o dermatitis atópica (**Monovo®**), acné severo (**Acticlate®/Monodox®**), dermatosis que responden a los esteroides (**Cordran®**), dermatitis seborreica (**Xolegel®**), dermatitis atópica (**Verdeso®**), tratamiento de enfermedades cutáneas inflamatorias o alérgicas (**Decoderm®**) entre otros.

Los nuevos productos que se han añadido al portfolio y que se lanzarán a mediados de año, son **Veltin®** y **Altabax®**.

Veltin® es un antibiótico de prescripción indicado para el tratamiento tópico del acné, la indicación dermatológica más grande en los Estados Unidos, con un tamaño total de mercado aproximado de \$3 mil millones.

Altabax® es un tratamiento nuevo y protegido por patente para impétigo, una infección de una bacteria altamente contagiosa y más común en los niños.

M&A y desinversiones

Ha habido una reorientación importante del negocio en 2015, en línea con nuestra estrategia anteriormente explicada para aumentar nuestro foco en Dermatología.

La adquisición de Poli group proporciona un portfolio importante, un *pipeline* atractivo, y conocimientos claves del negocio. Poli Group, con sede en Lugano, Suiza, tiene una cartera diversificada de productos propios bien establecidos, enfocados en Dermatología y complementados por un portfolio sólido de productos ginecólogos y respiratorios, éstos últimos promocionados a través de distribuidores. Se comercializan en 70 países, mayoritariamente en Europa y Asia. El producto insignia del grupo es Ciclopoli®, la única laca soluble en agua en el mercado de onicomiosis. Otros productos son Ecocel, Zelorose®, Selergo®, MyFungar Nagellack®, MyFungar Spray®, Ciclosan Shampoo® y Veregen®. Se prevé que las ventas del negocio con los actuales productos y acuerdos de distribución podrían superar los €100 millones en 2018. Con esta adquisición, Almirall obtiene una estructura de I+D enfocada en Dermatología, con una tecnología propia (HPCH) y tres productos dermatológicos en fase clínica.

Nuestro *pipeline* ha sido reorientado y reforzado, impulsado por Poli group. Hemos presentado para su aprobación a la Agencia Europea de Medicamentos o EMA, durante el cuarto trimestre del ejercicio, un tratamiento no biológico vía oral para Psoriasis, tenemos 3 proyectos activos en fase clínica, 4 proyectos en fase preclínica y 12 proyectos de *Discovery*.

También destacamos el intercambio de los productos Veltin® y Altabax® de Stiefel, una compañía de GSK, a cambio de los derechos de distribución de Toctino®. Ambos productos tienen un gran potencial. Encajan a la perfección con nuestra cartera actual, y están en línea con la nueva estrategia global reforzando nuestra posición en Estados Unidos, el mayor mercado dermatológico del mundo.

En relación al mercado estético, hemos realizado la inversión en el capital de Suneva Medical, una compañía innovadora líder en estética que comercializa Bellafil®, el único relleno facial en el mercado que está aprobado por la FDA. Además, hemos realizado la adquisición de ThermiGen, una compañía privada de tecnología médica estética líder en el desarrollo y producción de sistemas de energía regulada por termistores para cirugía plástica y aplicaciones dermatológicas estéticas. El portfolio de productos de ThermiGen está basado en unos sistemas de energía regulados por termistor que se empiezan a conocer como la 'Ciencia de Calor', que permite a los médicos el uso de la temperatura como parámetro para tratar una variedad de condiciones estéticas de tejidos blandos y nerviosos. Esta tecnología se usa para diferentes procedimientos no invasivos y mínimamente invasivos y ofrece un potencial significativo para su uso en múltiples indicaciones. El lanzamiento en Europa está previsto para el ejercicio 2016. Se prevé que este negocio podría generar ventas globales de alrededor de €100 millones en los próximos 3-4 años.

En Octubre 2015, Almirall anunció, con el acuerdo de Ironwood Pharmaceuticals, la desinversión de los derechos del producto no estratégico Constella®/Linzess® (Linaclotide) a Allergan.

Dividendo en el ejercicio 2016

El Consejo de Administración propondrá en la próxima Junta General de Accionistas un dividendo bruto de 33 millones de euros o de 0,19 euros por acción. Esto representa un 40% del Resultado Neto Normalizado.

Compromiso a largo plazo de los principales accionistas

Los accionistas de referencia son propietarios del 66% de Almirall y tienen un compromiso a largo plazo con la compañía. Un claro ejemplo de esta dedicación ha sido la incorporación de dos miembros de la tercera generación de la familia al Consejo de Administración en 2014.

Visión para el futuro

Almirall será una compañía farmacéutica líder en especialidades, con un foco importante en mejorar las vidas de los pacientes en Dermatología.

La compañía utilizará su sólida posición de financiera para financiar oportunidades de crecimiento en esta dirección.

Perspectivas financieras para 2016

En 2016, Almirall prevé crecimiento porcentual de un dígito alto en Ingresos Totales, Ventas Netas y EBITDA.

Calendario de inversores 2016

- Q1 2016 Resultados Financieros – 9 Mayo
- H1/Q2 2016 Resultados Financieros – 26 Julio
- Q3 2016 Resultados Financieros – 7 Noviembre

Sobre Almirall

Almirall es una compañía global con sede en Barcelona dedicada a ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos a través de su I+D y de acuerdos y alianzas. Nuestra labor cubre toda la cadena de valor del medicamento. Un consolidado crecimiento nos permite destinar nuestro talento y rigor hacia áreas especializadas y en particular para continuar creciendo y posicionarnos como un referente en Dermatología global. Tenemos un tamaño que nos concede la agilidad y flexibilidad para lograr el propósito de llevar nuestros innovadores productos allí donde sean necesarios. Almirall, fundada en 1943, cotiza en la Bolsa española (ticker: ALM) y es fuente de creación de valor para la sociedad gracias a la visión y el compromiso a largo plazo de sus accionistas de referencia. En 2014, generó unos ingresos totales de 1.407 millones de euros y, con más de 2.100 empleados, posee una afianzada y progresiva presencia en Europa, además de EE.UU y México.

Para más información, visite www.almirall.com

Media contact:

Cohn & Wolfe

Adriana Ibarguen

adriana.ibarguen@cohnwolfe.com

Tel.: (+34) 91 531 57 23 / 616 08 23 06

Investors Relations contact:

Almirall

Pablo Divasson del Fraile

Tel.: + (34) 93 291 30 87

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.