



**Almirall S.A. y Sociedades
Dependientes
(Grupo ALMIRALL)**

Informe de gestión
(Periodo terminado el
30 de junio de 2014)

ÍNDICE

- 1. Resumen del semestre. Hitos principales.**
- 2. Evolución de las principales cifras de la cuenta de resultados funcional**
- 3. Desarrollo Corporativo**
- 4. Hechos posteriores**
- 5. Balance. Situación financiera**
- 6. Factores de riesgo**

1. Resumen del semestre. Hitos principales

El primer semestre de 2014 muestra la consolidación de las plataformas de crecimiento del Grupo, en especial la franquicia Eklira (que con un crecimiento del 50% se consolida como el producto más vendido del Grupo) y el área dermatológica (gracias a la incorporación de Aqua Pharmaceuticals, tras su compra con fecha efectiva 31 de diciembre de 2013). Sativex también crece significativamente (+132,5%) gracias al lanzamiento en Italia, principalmente.

Por otro lado, con fecha 3 de febrero de 2014, Almirall S.A. (Sociedad Dominante del Grupo) y los representantes de los trabajadores, firmaron finalmente un acuerdo en el que se detallaban las condiciones para llevar a cabo el plan de reestructuración en España propuesto por la compañía, que finalmente afectó a 180 personas. El Grupo realizó las provisiones pertinentes al cierre de 2013, por lo que los pagos realizados en 2014 no tienen impacto en la cuenta de resultados.

2. Evolución de las principales cifras de la cuenta de resultados funcional

Cuenta de Resultados Funcional

(redondeado a millones de €)	Periodo 2014	Periodo 2013	% var
Total Ingresos	433,4	410,4	5,6%
Ventas netas	403,7	343,8	17,4%
Otros ingresos	29,7	66,6	(55,4%)
Coste de ventas	(122,6)	(116,8)	5,0%
Margen Bruto	281,1	226,9	23,9%
% sobre ventas	69,6%	66,0%	
I+D	(54,0)	(57,7)	(6,4%)
% sobre ventas	(13,4%)	(16,8%)	
Gastos Generales y de Administración	(238,1)	(228,4)	4,2%
% sobre ventas	(59,0%)	(66,4%)	
Otros gastos	0,4	0,3	33,3%
EBIT	19,1	7,7	148,1%
% sobre ventas	4,7%	2,2%	
Amortizaciones	42,3	34,1	24,0%
% sobre ventas	10,5%	9,9%	
EBITDA	61,4	41,8	46,9%
% sobre ventas	15,2%	12,2%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	(0,1)	(1,4)	(92,9%)
Ingresos / (Gastos) financieros netos	(9,8)	(2,1)	n.m.
Resultado antes de impuestos	9,2	4,2	119,0%
Impuesto sobre beneficios	9,9	13,4	(26,1%)
Resultado Neto	19,1	17,6	8,5%
Resultado Neto Normalizado	19,1	17,6	8,5%
Beneficio por acción (€) ⁽¹⁾	0,11 €	0,10 €	
Beneficio Normalizado por acción (€) ⁽¹⁾	0,11 €	0,10 €	

⁽¹⁾ Número de acciones al final del periodo

- Las ventas netas ascienden a 403,7MM€, lo cual supone un incremento del 17,4% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, debido a la integración de Aqua, las ventas de la franquicia Eklira (tanto en Europa como en Estados Unidos) y Sativex (que tras su lanzamiento en Italia aparece por primera vez en el Top 15 del Grupo). A nivel geográfico, las ventas en el mercado doméstico siguen decreciendo un 3,7% principalmente debido a la erosión por genéricos, mientras que en Europa y Oriente Medio crecen un 15,2% gracias Eklira, Sativex y el área dermatológica. El incremento más significativo se encuentra en América, Asia y África con un incremento del 81,6% debido

principalmente a la integración de Aqua Pharmaceuticals (compañía con sede en Estados Unidos y que fue adquirida en diciembre de 2013). A nivel global Eklira se consolida como el producto más vendido del Grupo (con un incremento del 50%), mientras que las ventas internacionales ya suponen un 68% del total del Grupo.

- Los otros ingresos, tal como se esperaba, disminuyen un 55,4% debido a menores cobros por hitos vinculados a los contratos de licencia de bromuro de aclidinio, así como a la no imputación de ingresos diferidos en 2014 (al acabarse estos en el tercer trimestre de 2013) y que representaban 15 millones al periodo cerrado el 30 de junio de 2013.
- El Margen bruto sobre ventas ha incrementado en 360 puntos básicos como consecuencia del mayor peso de los productos propios (esencialmente gracias a la contribución de Eklira) y la integración de Aqua.
- El gasto de I+D disminuye debido a la fase actual de los estudios de desarrollo de la combinación de bromuro de aclidinio. Por el contrario, los gastos generales y de administración incrementan por la integración de Aqua, de otro modo disminuirían ligeramente.
- Como consecuencia de las evoluciones mencionadas en los párrafos anteriores, EBIT y EBITDA incrementan un 148,1% y 46,9%, respectivamente, con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
- El impuesto sobre beneficios es positivo debido al efecto de las deducciones por I+D (en línea con la tendencia de la inversión en I+D).
- El resultado neto total es de 19,1 millones de euros, no habiendo elementos a normalizar en el periodo actual.

3. Desarrollo Corporativo

Durante el primer semestre se han producido lo siguientes eventos:

- Con fecha 27 de marzo de 2014 el Grupo anunció el cierre y desembolso de su emisión de obligaciones simples de rango sénior (senior notes), por un importe nominal agregado de 325 millones de euros, con un tipo de interés fijo anual y pagadero semestralmente del 4,625% y con vencimiento en 2021. El objetivo de dicha emisión es la diversificación e internacionalización de las fuentes de financiación del Grupo, permitiendo amortizar gran parte de la deuda bancaria corporativa existente, ampliar su perfil de vencimiento e incrementar su flexibilidad financiera.

4. Hechos posteriores

Con fecha 29 de julio de 2014 se ha firmado un acuerdo con Astrazeneca para transferir los derechos de la franquicia respiratoria de Almirall y ciertos activos relacionados por un importe inicial de 875 millones de dólares e importes adicionales futuros en función del cumplimiento de ciertos hitos de desarrollo, lanzamiento y ventas.

Este acuerdo permite optimizar y mejorar el balance entre costes, riesgos y retornos del negocio respiratorio, y al mismo tiempo seguir participando en los potenciales éxitos futuros que se produzcan alrededor de la franquicia.

La transacción está sujeta al cumplimiento de ciertos términos y condiciones habituales, incluida la obtención de las correspondientes autorizaciones de defensa de la competencia, y se espera que sea efectiva en el último trimestre del ejercicio 2014.

5. Balance. Situación financiera

Balance sólido con potencial de endeudamiento

€ Millones	Junio 2014	% of BS	Diciembre 2013
Fondo de comercio	335,8	18,7%	336,2
Activos intangibles	588,0	32,7%	595,1
Inmovilizado material	158,9	8,8%	161,3
Activos financieros no corrientes	26,4	1,5%	23,3
Otros activos no corrientes	337,6	18,8%	322,1
Total Activos no corrientes	1.446,7	80,4%	1.438,0
Existencias	107,6	6,0%	97,7
Deudores comerciales	116,0	6,4%	99,5
Caja y Equivalentes	88,5	4,9%	89,2
Otros activos corrientes	40,5	2,3%	48,3
Total Activos corrientes	352,6	19,6%	334,7
Total Activos	1.799,3		1.772,7
Patrimonio Neto	907,3	50,4%	888,3
Deuda con entidades de crédito	319,5	17,8%	281,4
Pasivos no corrientes	233,6	13,0%	232,4
Pasivos corrientes	338,9	18,8%	370,6
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.799,3		1.772,7

El balance del Grupo a Junio 2014 refleja lo siguiente:

La posición "Otros activos no corrientes" incluye los créditos fiscales atribuibles en su mayor parte a la deducción por actividades de I+D, cuyo aprovechamiento efectivo se producirá en años posteriores.

La Deuda con entidades de crédito refleja el impacto de la emisión de las obligaciones simples comentadas en el punto 3. Dicha emisión ha permitido cancelar la deuda existente al 31 de diciembre de 2013. Tras esta emisión de deuda el Patrimonio Neto representa un 50,4% del Total de activos.

Los pasivos corrientes disminuyen principalmente debido al pago de las indemnizaciones relacionadas con el plan de restructuración en España, cuyo acuerdo se concretó el 3 de febrero de 2014.

6. Factores de riesgo

1. Reducción de precios, limitaciones en volumen o dificultades de aprobación o reembolso de nuevos productos por decisiones de las Autoridades Sanitarias.
2. Productos estratégicos no son aprobados o se producen retrasos en su aprobación por parte de la Agencia Europea del Medicamento o la Food and Drug Administration (FDA).
3. Impacto negativo en los activos de la Compañía como consecuencia de la difícil situación económica en Europa.
4. El entorno competitivo dificulta el crecimiento de los nuevos productos.
5. Limitaciones en los nuevos lanzamientos por problemas en la cadena de suministro.