



ALMIRALL, S.A. (anteriormente denominada LABORATORIOS ALMIRALL, S.A.) y Sociedades Dependientes (Grupo ALMIRALL)

INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO CONSOLIDADO (Del período de seis meses terminado el 30 de junio de 2009)

ÍNDICE

- 1. Resumen del semestre. Hitos principales.***
- 2. Evolución de las principales cifras de la cuenta de resultados funcional***
- 3. Desarrollo Corporativo***
- 4. Balance. Situación financiera***
- 5. Personal. Distribución por Centros y Filiales***
- 6. Factores de riesgo***

1. Resumen del semestre. Hitos principales

El primer semestre del año 2009 ha sido un periodo de consolidación de las actividades iniciadas en ejercicios anteriores:

El negocio internacional ha sido el impulsor del crecimiento de las ventas suponiendo el crecimiento de estas, un 12,2% con respecto al ejercicio anterior y un 44% de las ventas totales del Grupo aproximadamente. Adicionalmente se han producido lanzamientos relevantes de productos de licencia en el mercado español (Astucor, Tesavel, Efficib). Asimismo, el Grupo ha seguido apostando por el I+D mediante el desarrollo de productos propios (AB, LABA) o mediante adquisiciones a terceros (Linaclotide).

El balance de este primer semestre es positivo y los resultados así lo reflejan:

Las ventas del grupo han crecido un 4.5% vinculadas principalmente a la contribución de los nuevos negocios (el producto Solaraze adquirido en el 2007 ha incrementado sus ventas en un 76%), y una mejora sustancial del negocio a través de licenciarios con un crecimiento del 40,4 % con respecto al mismo período del año anterior. El producto de desarrollo propio Ebastine se mantiene en el primer lugar del ranking de ventas por producto, con un crecimiento del 30%.

Se ha producido un crecimiento del EBIT del 5,1%, del EBITDA en un 3,9% y un incremento a la fecha del resultado neto del 20,9%. Si normalizamos el resultado neto -excluyendo conceptos extraordinarios como es el caso en el 2009 de la venta de 13 productos- el resultado crecería de un 3,1%.

En resumen, durante el primer semestre del ejercicio 2009 el Grupo ha seguido siendo consistente con sus mensajes y objetivos estratégicos: defendiendo su posición de liderazgo en el mercado español, desarrollando su expansión en los mercados internacionales, especialmente en Europa a través de la integración de las adquisiciones de la compañía dermatológica Hermal y de una cartera de productos adquiridos a Shire y potenciando la I+D por medio de proyectos relevantes tanto de desarrollo interno como externo vía adquisiciones.

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

Cuenta de Resultados Funcional

€Millones	Acum. Junio 2009	Acum. Junio 2008	% variación
Ventas Netas	488,8	467,9	4,5%
Margen Bruto	314,8	294,7	6,8%
% sobre ventas	64,4%	63,0%	
Otros ingresos	54,3	78,9	(31,2%)
I+D	(55,7)	(64,3)	(13,4%)
% sobre ventas	(11,4%)	(13,7%)	
Gastos Generales y de Administración	(200,6)	(202,8)	(1,1%)
% sobre ventas	(41,0%)	(43,3%)	
Otros gastos	(1,0)	(0,1)	<i>n.m.</i>
% sobre ventas	(0,2%)	(0,0%)	
EBIT	111,8	106,4	5,1%
% sobre ventas	22,9%	22,7%	
Amortizaciones	31,8	31,8	0,0%
% sobre ventas	6,5%	6,8%	
EBITDA	143,6	138,2	3,9%
% sobre ventas	29,4%	29,5%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	20,1	0,9	<i>n.m.</i>
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	4,0	0,0	<i>n.m.</i>
Ingresos / (Gastos) financieros netos	(8,8)	(9,3)	(5,4%)
Impuesto sobre Sociedades	(23,7)	(12,5)	89,6%
Resultado Neto	103,4	85,5	20,9%
Resultado Neto Normalizado	89,1	86,4	3,1%
Beneficio por acción (€) ⁽¹⁾	0,62 €	0,51 €	
Beneficio Normalizado por acción (€) ⁽¹⁾	0,54 €	0,52 €	
Empleados a fin del periodo	3.278	3.401	(3,6%)

⁽¹⁾ Número de acciones al final del periodo

- Las ventas ascienden a 488,8MM€, lo cual supone un aumento del 4,5% con respecto al año anterior. Esta tendencia ha sido debida fundamentalmente a una muy buena evolución de las ventas en el negocio internacional. Se ha producido un ligero decremento de las ventas en el mercado español mientras que en America, Asia y Africa el incremento es del 33,1% y en Europa y Oriente Medio el crecimiento es del 7,4%. A nivel global Ebastina destaca como el producto más vendido de Almirall, con un fuerte incremento con respecto al ejercicio anterior de alrededor del 30%. Es destacable, adicionalmente, el comportamiento del producto dermatológico Solaraze, con un crecimiento del 76% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
- Aumento de un 6,8% del Margen Bruto con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, vinculado principalmente al mix de venta y al incremento de las ventas a licenciarios.
- La partida de otros ingresos se ha visto reducida en un 31,2% con respecto al año anterior por los menores ingresos de co-desarrollo fruto del acuerdo de colaboración con Forest por los estudios en Bromuro de Acildinio y por el cumplimiento de un hito relacionado con un socio comercial en Estados Unidos que se produjo en el primer semestre de 2008 y que no se ha producido en 2009.
- El gasto de I+D se ha visto reducido en un 13,2% reflejando el progreso de los proyectos en curso. Los gastos generales y de administración se han contenido con respecto al año anterior debido a un correcto control de costes.
- Como consecuencia de las evoluciones mencionadas en los párrafos anteriores, EBIT y EBITDA incrementan un 5,1% y 3,9%, respectivamente, con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
- Durante este primer semestre se han anunciado resultados positivos preliminares de fase III de Sativex® para el tratamiento de la espasticidad en esclerosis múltiple, producto para el cual Almirall tiene los derechos comerciales en toda Europa a excepción del Reino Unido. Este hecho ha supuesto la reversión del deterioro que se había registrado en años anteriores correspondiente a dicho producto. Adicionalmente, se ha procedido a realizar un deterioro adicional de otro producto de licencia, siendo el efecto neto en la cuenta de resultados de 4 millones aproximadamente.
- El resultado antes de impuestos ha incrementado en un 29,7% en buena parte como consecuencia de la venta de una cartera de 13 productos durante el primer semestre de 2009. Este hecho, junto con la disminución de los gastos en I+D (por los cuales el Grupo obtiene deducciones fiscales), explica el incremento en el gasto por impuesto sobre sociedades.
- El resultado neto total es de 103,4 millones de euros, con un incremento del 20,9% respecto al año anterior, influenciado por la venta de la cartera de productos mencionada en el párrafo anterior.
- El resultado neto normalizado ha incrementado en un 3,1% (ajustando los conceptos no ordinarios)

3. Desarrollo Corporativo

El primer semestre del año ha tenido una gran actividad de proyectos de desarrollo corporativo. Cabe destacar los siguientes acuerdos:

- **Linaclotida:** Acuerdo paneuropeo de licencia *in* con Ironwood Pharmaceuticals, Inc. para la linaclotida, un compuesto *first-in-class* para el tratamiento del síndrome del intestino irritable (SII) con estreñimiento asociado y otras afecciones gastrointestinales, que actualmente se encuentra en fase avanzada de desarrollo y cuya protección de patente en Europa va más allá de 2024.
- **Silodosin:** En el mes de Abril se ha firmado acuerdo de co-marketing con Recordati, en virtud del cual Recordati otorga a Almirall los derechos de comercialización en España del silodosin, un nuevo fármaco para la Hiperplasia Benigna de Próstata (HBP)

4. Balance. Situación financiera

Balance sólido con potencial de endeudamiento

€Millones	Junio 2009	%	Diciembre 2008
Fondo de comercio	273,1	19,1%	273,5
Activos intangibles	371,0	26,0%	342,7
Inmovilizado material	169,6	11,9%	175,7
Activos financieros no corrientes	4,0	0,3%	3,9
Otros activos no corrientes	164,2	11,5%	165,3
Total Activos no corrientes	981,9	68,7%	961,1
Existencias	122,8	8,6%	112,5
Deudores comerciales	135,0	9,4%	107,9
Caja y Equivalentes	168,3	11,8%	186,1
Otros activos corrientes	20,6	1,4%	28,8
Total Activos corrientes	446,7	31,3%	435,3
Total Activos	1.428,6		1.396,4
Patrimonio Neto	702,1	49,1%	653,0
Deuda con entidades de crédito	295,3	20,7%	321,0
Otros pasivos no corrientes	182,3	12,8%	183,3
Otros pasivos corrientes	248,9	17,4%	239,1
Total Pasivo y Patrimonio Neto	1.428,6		1.396,4

El balance del Grupo a Junio 2009 refleja lo siguiente:

En el epígrafe de Activos intangibles se ha producido un incremento relevante, debido a los pagos efectuados correspondientes a los productos de I+D linacotide y Sativex (correspondiente a un hito de desarrollo), así como la adquisición de licencias comerciales (silodosin) para el mercado español.

La posición "Activos por impuestos diferidos" de 164,2 millones de euros 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.

Las partidas operativas de deudores y existencias, con un comportamiento estacional vinculado con las operaciones, muestran un incremento que se espera revertirá en los próximos meses.

La deuda con entidades de crédito asciende a 295,3 millones de euros y se ha visto reducida en 26 millones de euros aproximadamente.

El endeudamiento neto, una vez descontada la liquidez e incluyendo las provisiones de pensiones asciende a 156 millones de euros, lo que supone un 0,68 sobre el EBITDA correspondiente al ejercicio 2008.

5. Personal. Distribución por Centros y Filiales

Número de Empleados	Junio 2009	Junio 2008	% Variación
España	805	824	(2,3%)
Francia	245	270	(9,3%)
Italia	214	230	(7,0%)
México	203	202	0,5%
Alemania	97	115	(15,7%)
Portugal	50	47	6,4%
Austria	11	10	10,0%
Bélgica	33	36	(8,3%)
Reino Unido	46	36	27,8%
Polonia	32	22	45,5%
Irlanda	1	1	0,0%
Holanda	0	2	(100,0%)
Suiza	8	2	300,0%
Total Área Operativa	1.745	1.797	(2,9%)
Industrial España	502	514	(2,3%)
Industrial Francia	17	28	(39,3%)
Industrial y Logística Alemania	171	179	(4,5%)
I+D	510	546	(6,6%)
Desarrollo Corporativo y Finanzas	130	133	(2,3%)
Internacional	76	81	(6,2%)
General (RRHH, Legal, Sistemas de información...)	127	123	3,3%
Total	3.278	3.401	(3,6%)

Promedio de Empleados	Junio 2009	Junio 2008	% variación
Total promedio de Empleados	3.300	3.386	-2,5%

6. Factores de riesgo

- 1) Aparición de genéricos de productos comercializados en mercados relevantes, por efecto de regulación adicional o expiración de patentes.
- 2) Reducción de precios u otras medidas que afecten a los márgenes comerciales por efecto de nuevas medidas en el contexto del control del gasto sanitario.
- 3) Reforma del sistema impositivo que limite las desgravaciones a la Investigación y Desarrollo.
- 4) Baja productividad en I+D, ó retrasos/cancelaciones de proyectos relevantes para Grupo.