



Rovi

Resultados financieros del ejercicio 2017



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 2017 – Aspectos destacados

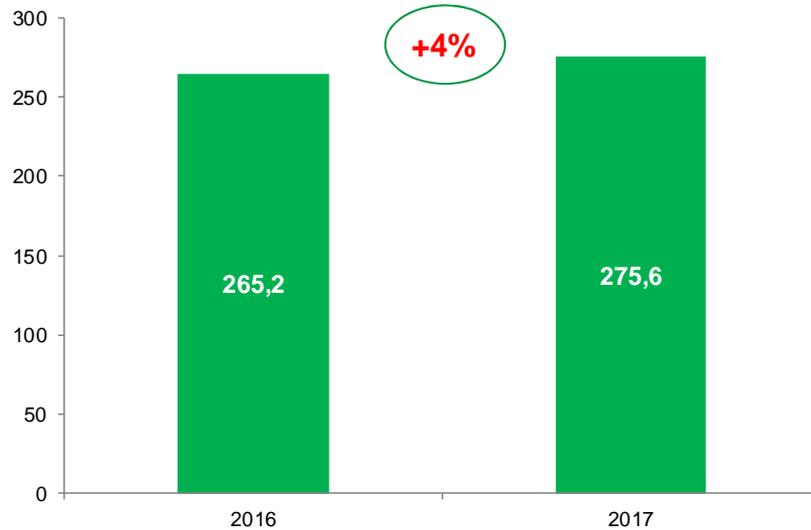
- Los **ingresos operativos** aumentaron un 4%, hasta alcanzar los 275,6Mn€ en 2017, como resultado de la fortaleza del negocio de fabricación a terceros, cuyas ventas crecieron un 8%, y del negocio de especialidades farmacéuticas, que creció un 3%, superando ligeramente el comportamiento del mercado farmacéutico. Los ingresos totales se incrementaron en un 4% hasta situarse en los 277,4Mn€.
- En septiembre de 2017, ROVI anunció **el inicio de la comercialización de su biosimilar de enoxaparina en Alemania**, uno de los países más importantes de enoxaparina en Europa (en términos de volumen y valor). Las ventas del biosimilar de enoxaparina ascendieron a 1,5Mn€ en 2017, de los cuales 1Mn€ se registró en diciembre.
- **A 31 de diciembre de 2017**, los países que han aprobado el registro nacional de una heparina de bajo peso molecular (**biosimilar de enoxaparina**) son **Alemania, Francia, Reino Unido, Italia, Noruega, Suecia, Austria, Hungría, Eslovenia, Estonia, Letonia, Eslovaquia y Bulgaria**.
- **ROVI inició** en el segundo trimestre de 2017, **el ensayo clínico de Fase III de DORIA® (Risperidona ISM®) “PRISMA-3”** con el reclutamiento del primer paciente. En octubre 2017, se publicó una actualización del proyecto con una presentación a analistas con detalles del diseño y coste de la Fase III.
- ROVI comenzó en noviembre de 2017 **el ensayo clínico de Fase I “LISA-1” de Letrozol ISM®**.
- **Para 2018**, ROVI espera que la **tasa de crecimiento** de los ingresos operativos se sitúe **en la banda media de la primera decena (es decir, entre 0 y 10%), con un rango entre 20 y 30 millones de euros en ventas del biosimilar de enoxaparina**.
- **Buen comportamiento de Bemiparina**: crecimiento del 5% hasta los 83,9Mn€ de ventas (crecimiento del 7% en España y del 1% en el exterior).
- **Comportamiento muy bueno de Absorcol & Vytorin & Orvatez** con incremento de ventas del 18% hasta los 39,4Mn€; **Hirobriz y Ulunar** crecieron un 17% hasta alcanzar los 14,3Mn€; **Volutsa** incrementó sus ventas un 30% hasta alcanzar los 9,0Mn€; y **Neparvis**, producto lanzado en diciembre de 2016, alcanzó los 4,7Mn€ en 2017.
- **El EBITDA del negocio principal y estable** de ROVI creció un 11%, desde 52,8Mn€ en 2016 hasta alcanzar los 58,7Mn€ en 2017, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 21,3% en 2017. Asimismo, manteniendo en 2017 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2016 y excluyendo, en 2016, el impacto del ingreso no recurrente, el EBITDA habría crecido un 17% hasta alcanzar los 41,2Mn€, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,6 pp hasta el 15,0% en 2017.
- **El beneficio neto del negocio principal y estable** de ROVI creció un 16%, desde 38,7Mn€ en 2016 hasta alcanzar los 45,0Mn€ en 2017.
- ROVI propondrá en la próxima JGA un **dividendo de 0,1207€/acción** con derecho a percibirlo con cargo al resultado de 2017. Esta propuesta de dividendo implicaría el reparto de, aproximadamente, el 35% del beneficio neto consolidado del año 2017.

Nota: el EBITDA y el beneficio neto del negocio principal y estable de ROVI calculados excluyendo los gastos de I+D en 2017 y 2016 y el impacto del ingreso no recurrente en 2016.

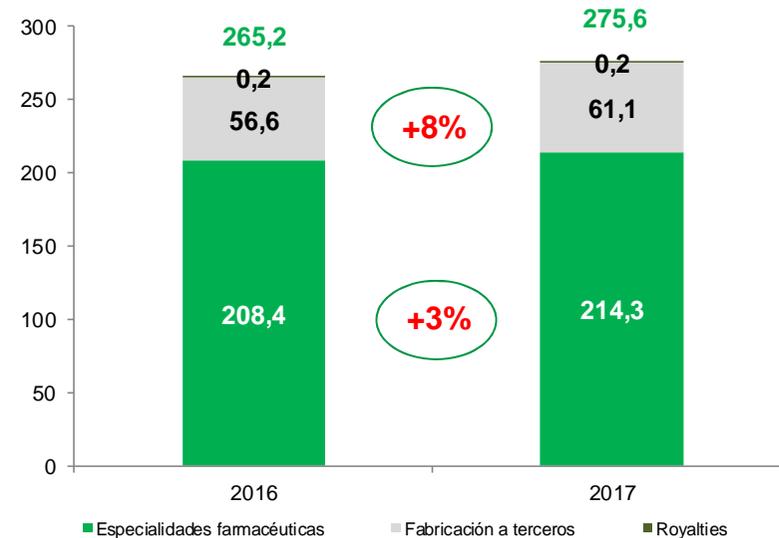
Crecimiento liderado por el negocio de la fabricación de inyectables, los lanzamientos recientes y Bemiparina...



Ingresos operativos totales (Mn€)



Ingresos operativos por tipo (Mn€)



- Los **ingresos operativos aumentaron un 4%** hasta alcanzar los 275,6Mn€, como resultado de la fortaleza de:
 - ✓ el negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 3%, y
 - ✓ el negocio de fabricación a terceros, que creció un 8%.
- ROVI espera seguir creciendo a pesar de:
 - ✓ una nueva caída en el gasto sanitario desde el 6,0% al 5,8% PIB, según el Borrador del Plan Presupuestario¹ para 2018; y
 - ✓ el pronóstico de QuintilesIMS² apunta a una tasa de crecimiento de entre el 1% y el 4% hasta 2021.

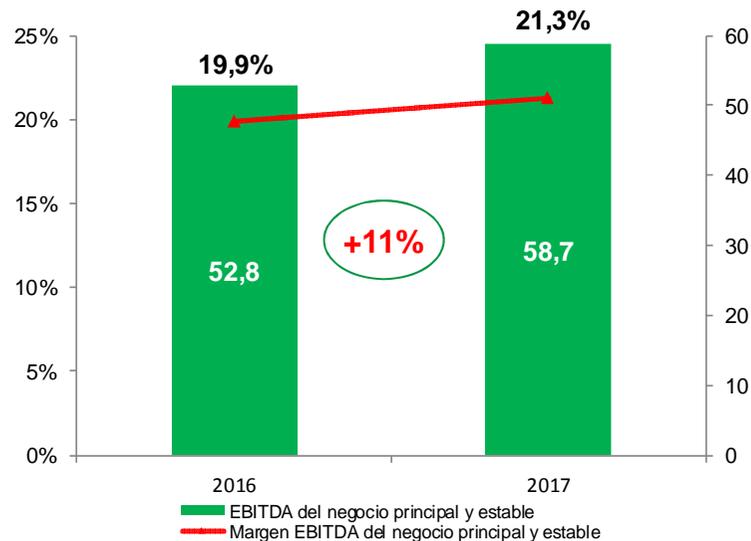
¹ http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/CDI/EstrategiaPoliticaFiscal/2018/PLAN_PRESUPUESTARIO_2018.pdf

² Outlook for Global Medicines through 2021. Report by the QuintilesIMS Institute.

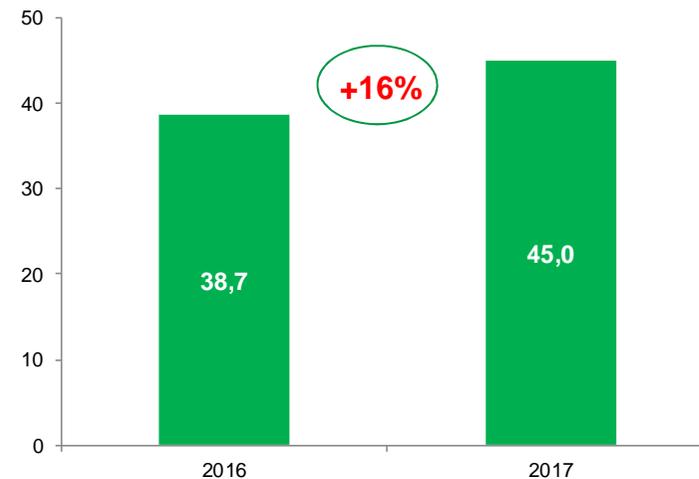


...con una elevada rentabilidad

EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%) del negocio principal y estable



Beneficio neto del negocio principal y estable (Mn€)

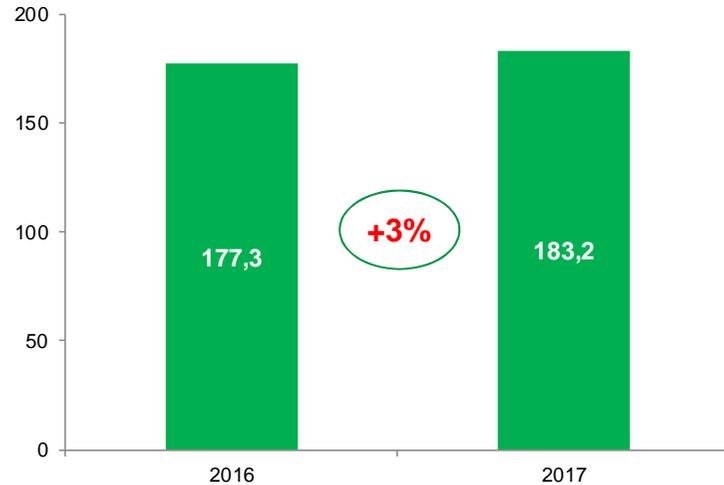


- En 2016, el **EBITDA** se vio afectado por un ingreso no recurrente de 4Mn€ registrado como consecuencia de la constitución de una JV por parte de ROVI y Enervit para la distribución de productos nutricionales en España y Portugal.
- El **EBITDA del negocio principal y estable** de ROVI creció un 11%, desde 52,8Mn€ en 2016 hasta alcanzar los 58,7Mn€ en 2017, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 21,3% en 2017.
- El **beneficio neto del negocio principal y estable** de ROVI creció un 16%, desde 38,7Mn€ en 2016 hasta alcanzar los 45,0Mn€ en 2017.

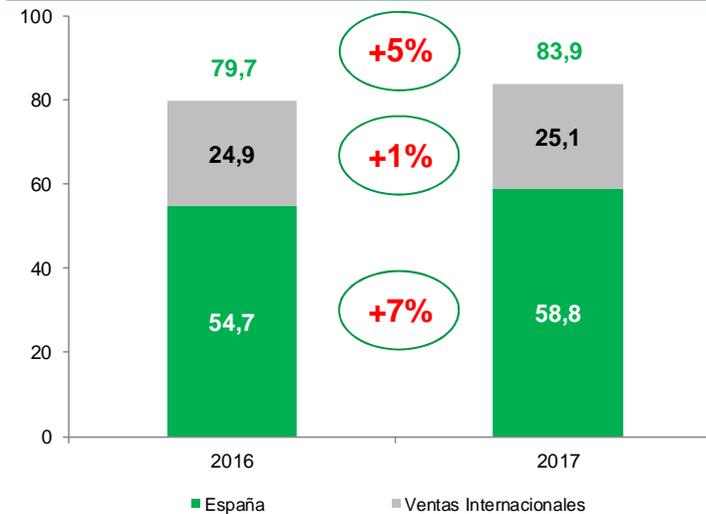
Bemiparina, liderando el crecimiento de especialidades farmacéuticas y primeras ventas de Enoxaparina



Ventas de productos con prescripción (Mn€)

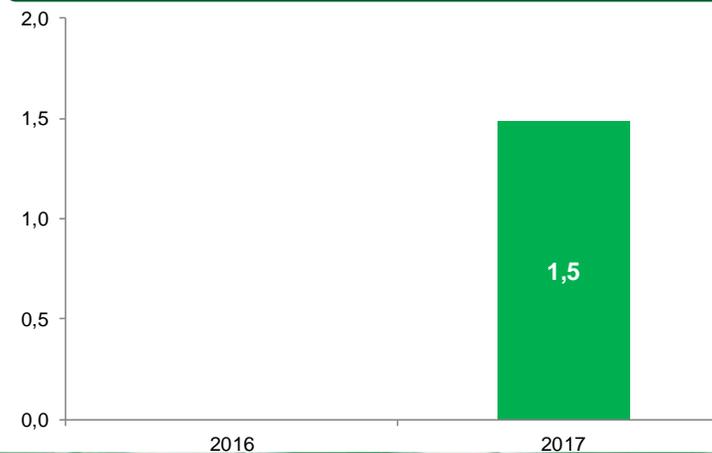


Ventas de Bemiparina (Mn€)



- Las ventas de **productos farmacéuticos con prescripción aumentaron un 3%** hasta 183,2Mn€ en 2017.
- Las **ventas totales de Bemiparina aumentaron un 5%** en 2017, situándose en los 83,9Mn€:
 - ✓ Las **ventas de Bemiparina en España crecieron un 7%** hasta alcanzar los 58,8Mn€.
 - ✓ Las **ventas internacionales crecieron un 1%** hasta alcanzar los 25,1Mn€.
- Las ventas del **biosimilar de Enoxaparina** alcanzaron los 1,5Mn€, de los cuales 1Mn€ se registró en el mes de diciembre.

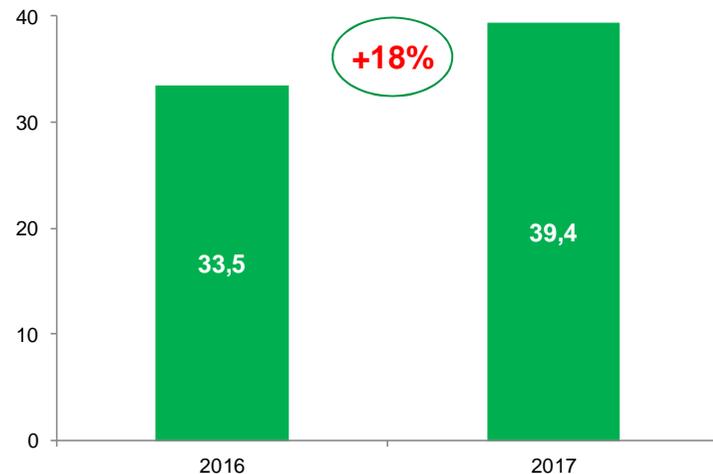
Ventas del biosimilar de Enoxaparina (Mn€)



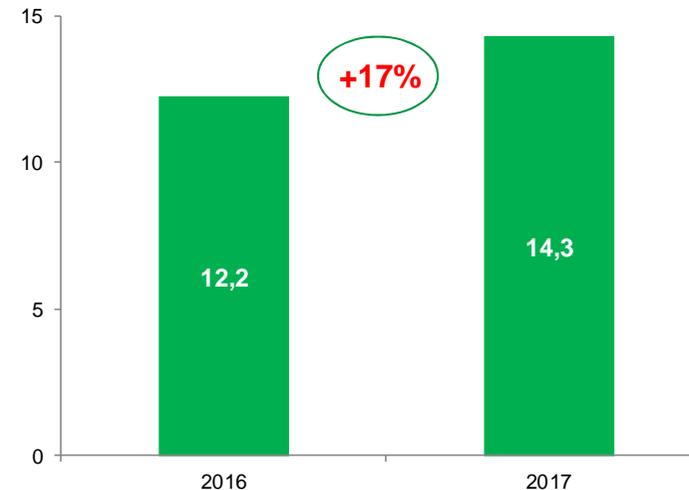


Buen comportamiento de la cartera de productos (1/2)

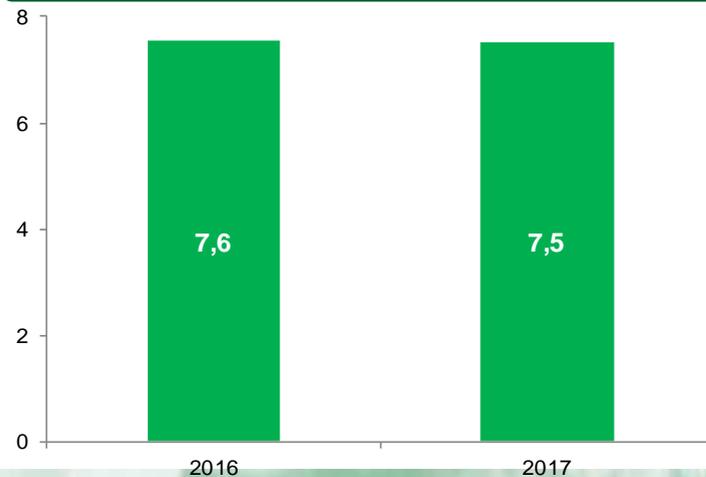
Ventas de Absorcol, Vytorin y Orvatez (Mn€)



Ventas de Hirobriz y Ulunar (Mn€)



Ventas de Medicebran y Medikinet (Mn€)



- Las ventas de **Absorcol, Vytorin y Orvatez** crecieron un **18%** hasta los 39,4Mn€ en 2017. En 2018, vence la patente de ezetimiba por lo que se espera una caída en el precio de Absorcol®.
- Las ventas de **Hirobriz y Ulunar**, ambos productos lanzados en 4T 2014, **augmentaron un 17%** hasta alcanzar los 14,3Mn€ en 2017.
- Las ventas de **Medicebran y Medikinet**, productos lanzados en diciembre de 2013 y comercializados en exclusiva por ROVI en España, se mantuvieron planas en 7,5Mn€ en 2017.
- Las ventas de **Thymanax**, producto lanzado en marzo de 2010, disminuyeron un 27% hasta los 3,9Mn€ en 2017. Este acuerdo de co-marketing no se ha renovado y ROVI dejó de comercializar el producto en noviembre de 2017.

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.

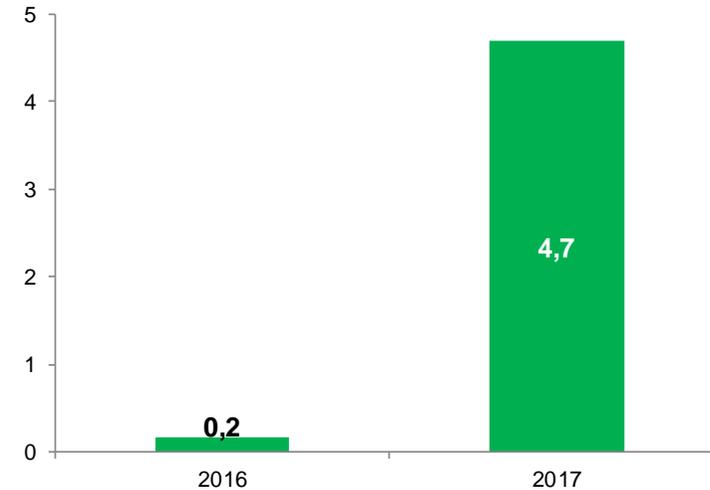


Buen comportamiento de la cartera de productos (2/2)

Ventas de Volutsa (Mn€)



Ventas de Neparvis (Mn€)



Ventas de agentes de contraste (Mn€)



- Las ventas de **Volutsa**, producto lanzado en febrero de 2015, **incrementaron un 30%** hasta alcanzar los 9,0Mn€ en 2017.
- Las ventas de **Neparvis**, producto de Novartis lanzado en diciembre de 2016, alcanzaron los 4,7Mn€.
- Las ventas de **Corlantor** **disminuyeron un 82%** hasta alcanzar los 2,5Mn€ en 2017, y se dejó de comercializar en el primer semestre de 2017.
- Las ventas de **Exxiv** se redujeron un 34% hasta los 3,6Mn€, principalmente por la desaceleración del mercado de los COX-2.
- Las ventas de **agentes de contraste** y otros productos hospitalarios **aumentaron un 2%** hasta los 28,5Mn€ en 2017.

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.

Neparvis es un producto de prescripción de Novartis para el tratamiento de pacientes adultos con insuficiencia cardíaca crónica sintomática y fracción de eyección reducida.

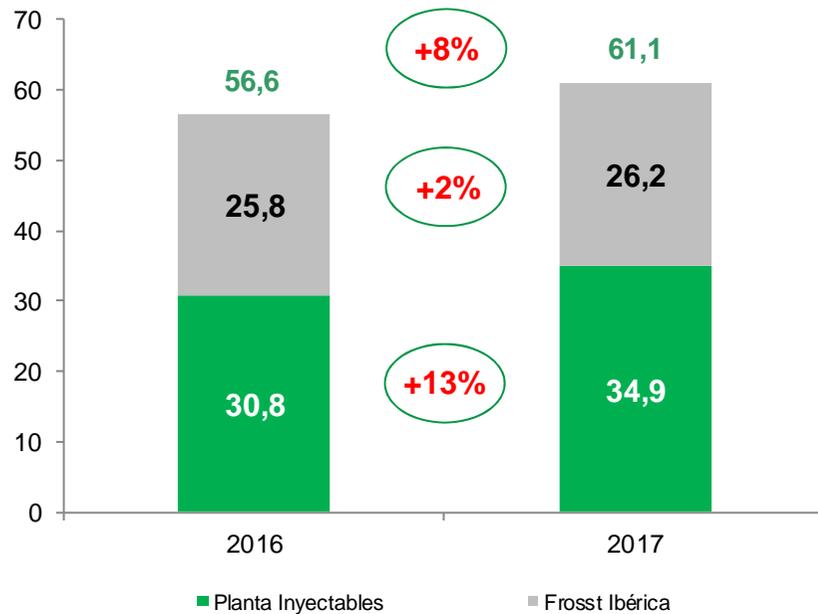
Corlantor es un producto de prescripción para la angina estable y la insuficiencia cardíaca crónica de la compañía Laboratorios Servier.

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** aumentaron un 8% en 2017, situándose en los 61,1Mn€, debido principalmente al buen comportamiento del negocio de inyectables, cuyas ventas crecieron un 13% como resultado de mayores volúmenes fabricados para algunos clientes, y al crecimiento del negocio de Frosst en un 2%.



Previsiones 2018

**Tasa de crecimiento
Ingresos operativos 2018**

**Banda media de la 1ª
decena**

Nuestros principales pilares de crecimiento

Especialidades farmacéuticas

- Bemiparina
- Últimos lanzamientos como Neparvis, Orvatez, Volutsa y Ulunar
- Cartera existente de especialidades farmacéuticas
- Nuevos lanzamientos de productos bajo licencia
- Biosimilar de enoxaparina (rango de ventas estimadas entre 20Mn€ y 30Mn€)

Fabricación a terceros

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





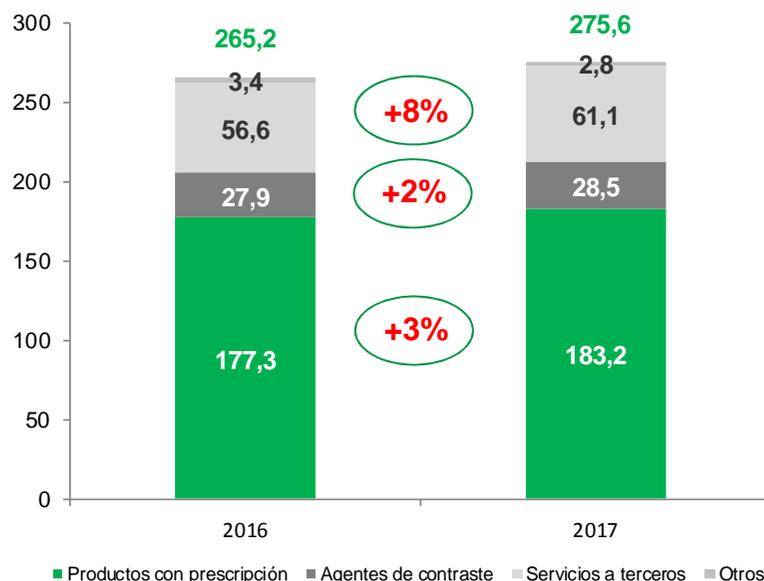
Resultados financieros

Javier López-Belmonte
Director Financiero

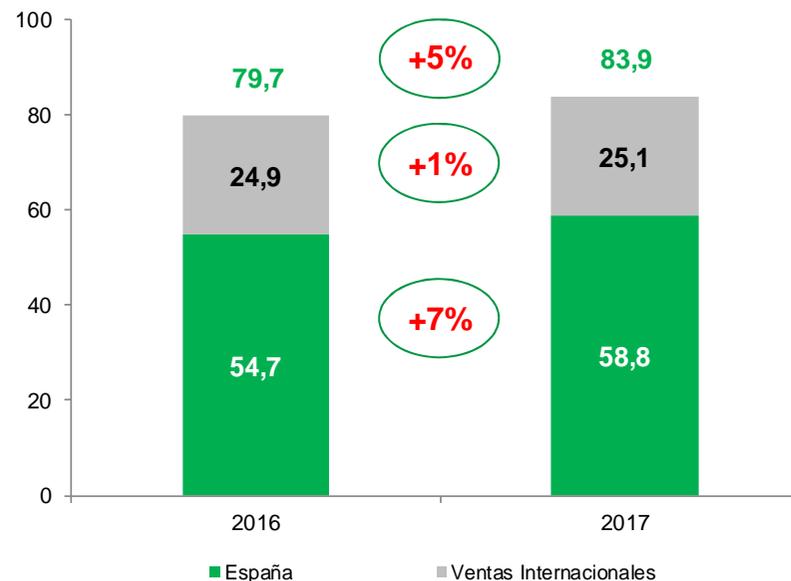
Buen nivel de ingresos con un gran comportamiento de Bemiparina en España



Ingresos operativos totales (Mn€)



Ventas de Bemiparina (Mn€)

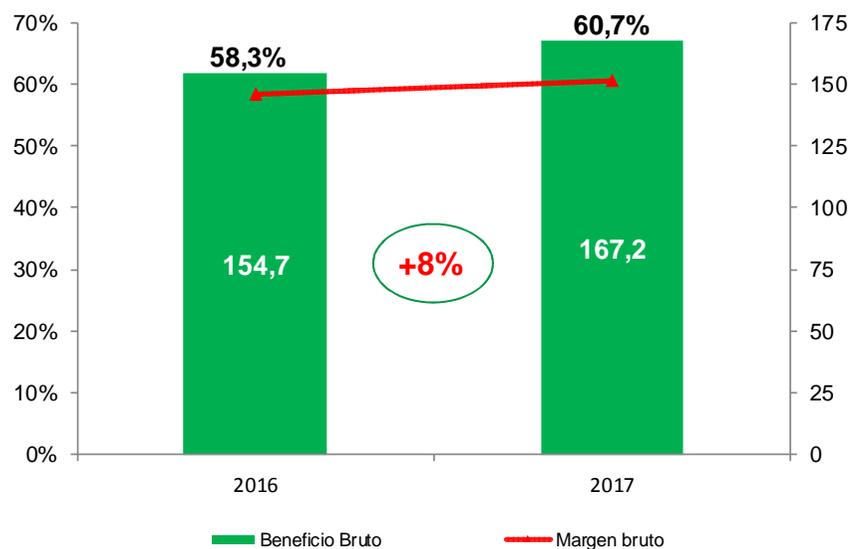


- Los **ingresos operativos** aumentaron un 4% hasta alcanzar los 275,6Mn€:
 - ✓ Crecimiento del 3% en los productos farmacéuticos con prescripción;
 - ✓ Incremento del 2% en agentes de contraste y otros productos hospitalarios;
 - ✓ Aumento del 8% en fabricación a terceros; y
 - ✓ Reducción del 16% 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 83,9Mn€, un **aumento del 5%** vs 2016. **Las ventas se incrementaron en un 7% en España y un 1% en el exterior.**

Margen bruto afectado positivamente por el negocio de fabricación de inyectables



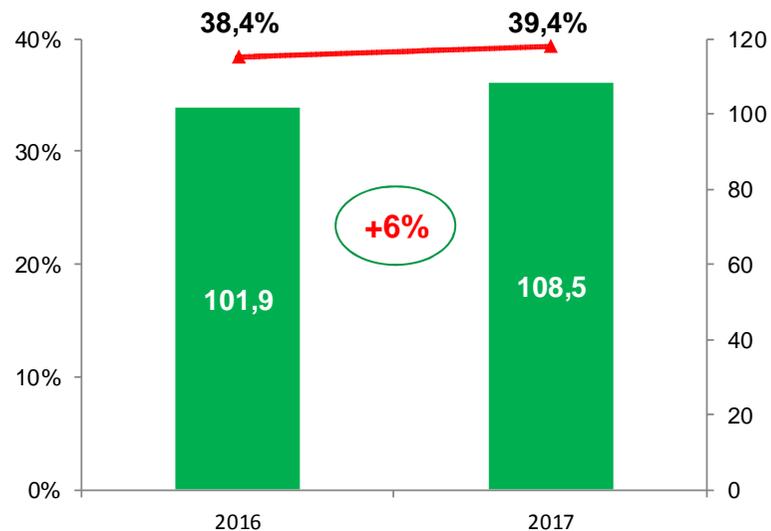
Beneficio bruto (Mn€) & margen bruto (%)



- El **beneficio bruto** aumentó un 8% en 2017, hasta los 167,2Mn€, reflejando un incremento en el margen bruto de 2,3 pp hasta el 60,7% en 2017 frente al 58,3% en 2016.
- Este incremento en el margen bruto se debió principalmente a:
 - ✓ el aumento de las ventas de fabricación a terceros, especialmente de la división de inyectables que contribuye con márgenes más altos; y
 - ✓ el crecimiento de las ventas de Bemiparina.

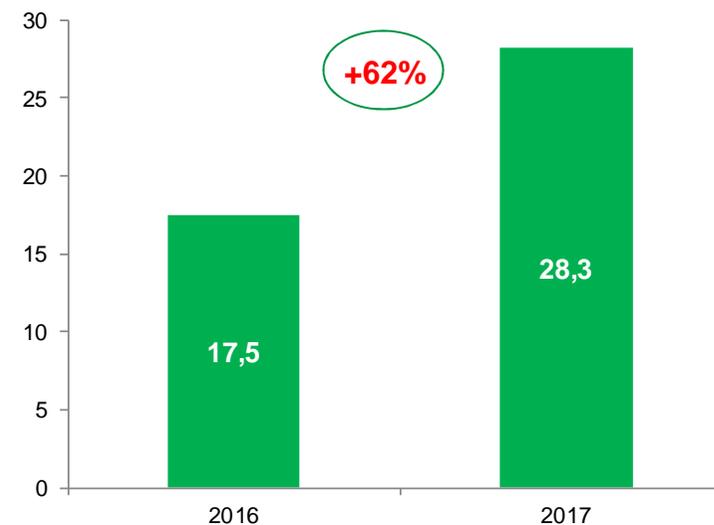
Control de costes con compromiso en I+D

Gastos de ventas, generales y administrativos (Mn€)



■ Gastos ventas,gnrls y adm ■ Gasto vts, gn/ingresos operativos

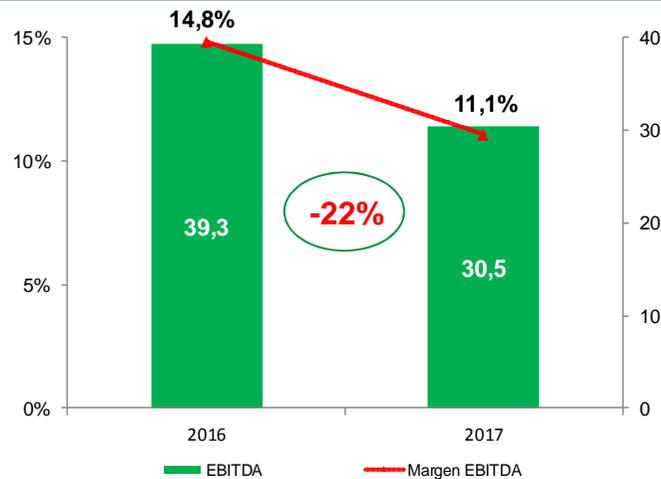
Gasto en I+D (Mn€)



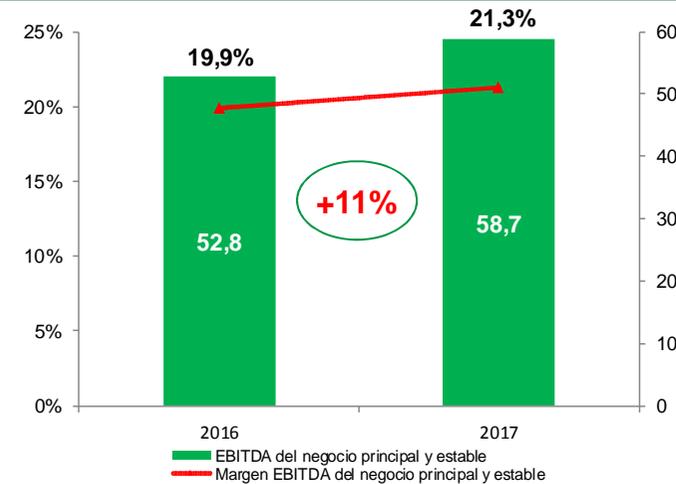
- **Los gastos de ventas, generales y administrativos** crecieron un 6% hasta 108,5Mn€ en 2017, debido principalmente a:
 - ✓ lanzamiento de los productos Mysimba® y Neparvis®, que implicó unos gastos de 4,5Mn€,
 - ✓ gastos de las sedes internacionales, que ascendieron a 1,6Mn€; y
 - ✓ inicio de la actividad en la planta de San Sebastián de los Reyes.
- Los **gastos de I+D** aumentaron un 62% hasta los 28,3Mn€ en 2017 como resultado principalmente de la preparación y comienzo del ensayo de Fase III de Risperidona-ISM® y de la Fase I de Letrozol-ISM®.

EBITDA

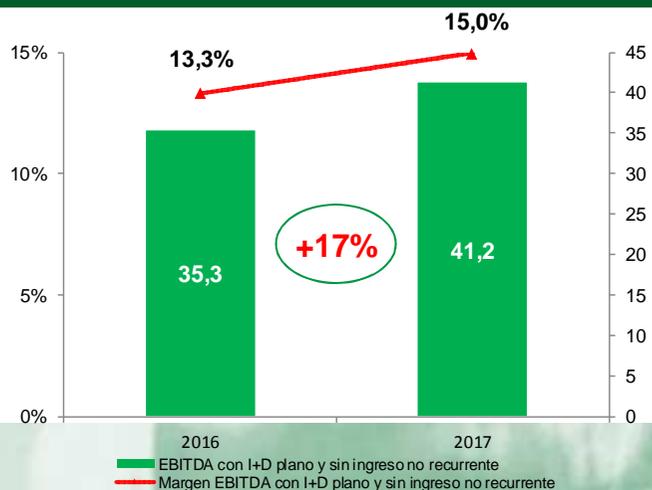
EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%)



EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%) del negocio principal y estable



EBITDA (Mn€) y margen EBITDA (%) con gastos I+D planos y sin ingreso no recurrente



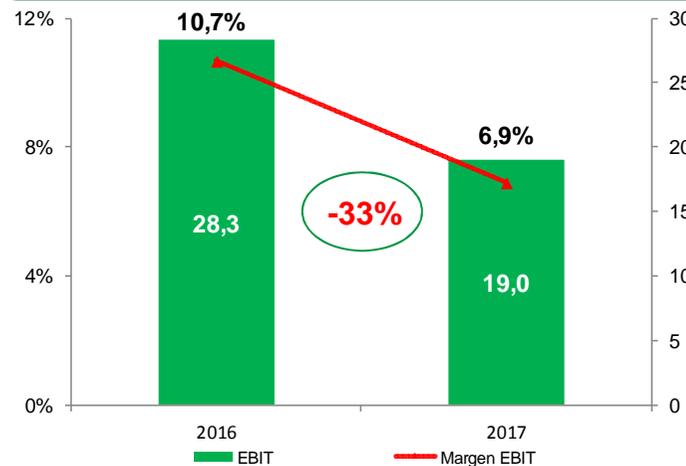
- El **EBITDA** disminuyó un 22% hasta los 30,5Mn€ en 2017, reflejando una caída en el margen EBITDA de 3,8 pp hasta el 11,1% en 2017.
- El **EBITDA del negocio principal y estable** creció un 11% hasta alcanzar los 58,7Mn€ en 2017, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,4 pp hasta el 21,3%. Asimismo,
 - ✓ manteniendo en 2017 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2016 y excluyendo, en 2016, el impacto del ingreso no recurrente, el EBITDA habría crecido un 17% hasta los 41,2Mn€, reflejando un incremento en el margen EBITDA de 1,6 pp hasta el 15,0% en 2017.

Nota: el EBITDA del negocio principal y estable de ROVI calculado excluyendo los gastos de I+D en 2017 y 2016 y el impacto del ingreso no recurrente en 2016.

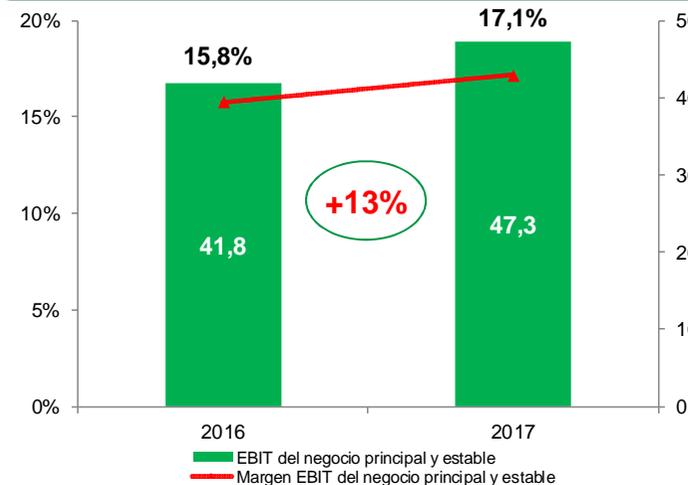


EBIT

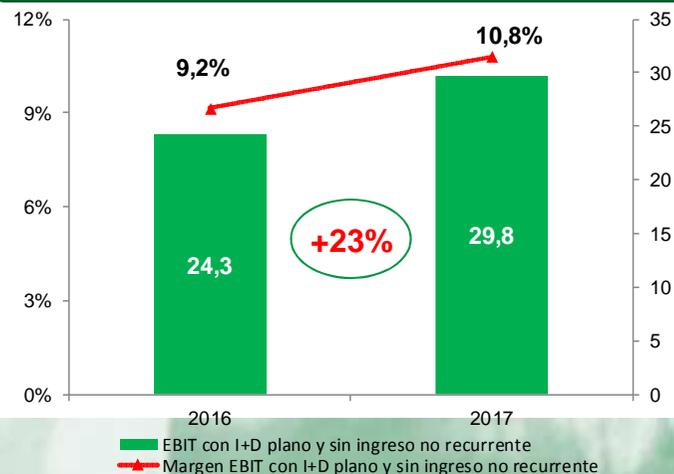
EBIT (Mn€) y margen EBIT (%)



EBIT (Mn€) y margen EBIT (%) del negocio principal y estable



EBIT (Mn€) y margen EBIT (%) con gastos de I+D planos y sin ingreso no recurrente



- Las **amortizaciones** aumentaron un 4% en 2017, hasta los 11,5Mn€.
- El **EBIT** disminuyó un 33% hasta los 19,0Mn€ en 2017, reflejando una caída en el margen EBIT de 3,8pp hasta el 6,9% en 2017.
- El **EBIT del negocio principal y estable** creció un 13% hasta los 47,3Mn€ en 2017, reflejando un incremento en el margen EBIT de 1,4 pp hasta el 17,1%. Asimismo,
 - ✓ manteniendo en 2017 los mismos gastos de I+D registrados en 2016 y excluyendo, en 2016, el impacto del ingreso no recurrente, el EBIT habría crecido un 23% hasta los 29,8Mn€, reflejando un incremento en el margen EBIT de 1,6 pp.

Nota: el EBIT del negocio principal y estable de ROVI calculado excluyendo los gastos de I+D en 2017 y 2016 y el impacto del ingreso no recurrente en 2016.



Beneficio neto

Beneficio neto (Mn€)



Beneficio neto del negocio principal y estable (Mn€)



- El **beneficio neto** disminuyó hasta los 17,2Mn€ en 2017, una reducción del 34%.
- El **beneficio neto del negocio principal y estable** creció un 16%, desde 38,7Mn€ en 2016 hasta alcanzar los 45,0Mn€ en 2017. Asimismo,
 - ✓ manteniendo en 2017 el mismo importe de gastos de I+D registrado en 2016 y excluyendo, en 2016, el impacto del ingreso no recurrente, el beneficio neto habría aumentado un 25% hasta los 27,8Mn€ en 2017.
- **Tasa fiscal efectiva del 1,6%** en 2017 vs 6,4% en 2016. Esta favorable tasa fiscal efectiva se debe a:
 - ✓ deducción de gastos de I+D existentes; y
 - ✓ activación de bases imponibles negativas de Frosst Ibérica.
- ROVI espera que la tasa fiscal efectiva se sitúe en la banda media de la primera decena (es decir, la decena entre 0 y 10%) para los próximos años.
- A 31 de diciembre de 2017, **las bases imponibles negativas de Frosst Ibérica ascendían a 35,1Mn€**, de las cuales se utilizarán 1,5Mn€ en el IS de 2017.

Nota: el beneficio neto del negocio principal y estable de ROVI calculado excluyendo los gastos de I+D en 2017 y 2016 y el impacto del ingreso no recurrente en 2016.

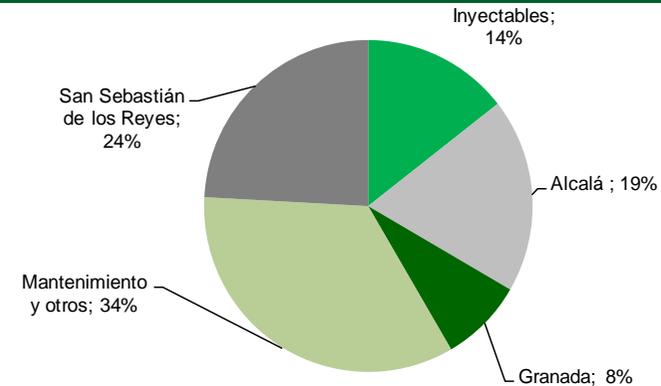


Inversión en inmovilizado y Flujo de caja libre (FCF)

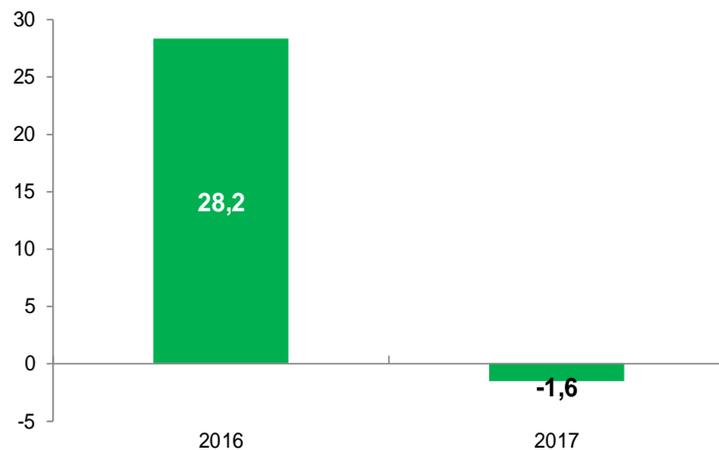
Evolución del Capex (Mn€)



Desglose del Capex (%)



FCF (Mn€)

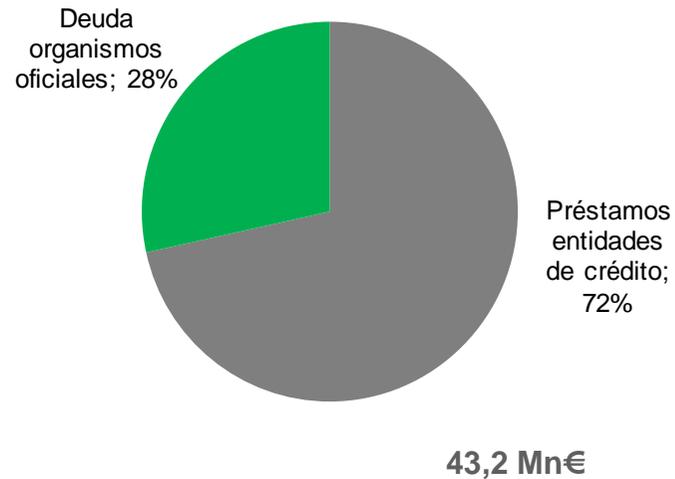


- 19,9 Mn€ de **inversión en inmovilizado** en 2017:
 - ✓ 2,9Mn€ de inversiones asociadas a la planta de inyectables;
 - ✓ 1,6Mn€ y 3,8Mn€ de inversiones vinculadas a las plantas de Granada y Alcalá de Henares respectivamente;
 - ✓ 4,8Mn€ de inversiones en la planta de San Sebastián de los Reyes; y
 - ✓ 6,8Mn€ de inversiones en mantenimiento y otros (incluye los gastos del biosimilar de enoxaparina activados).
- **Flujo de caja libre** cayó hasta -1,6Mn€ debido principalmente a:
 - ✓ incremento de 8,1Mn€ en “existencias” en 2017 vs incremento de 3,5Mn€ en 2016;
 - ✓ reducción de 6,9Mn€ en “proveedores” en 2017 vs aumento de 14,1Mn€ en 2016;
 - ✓ incremento de 1,9Mn€ en capex.

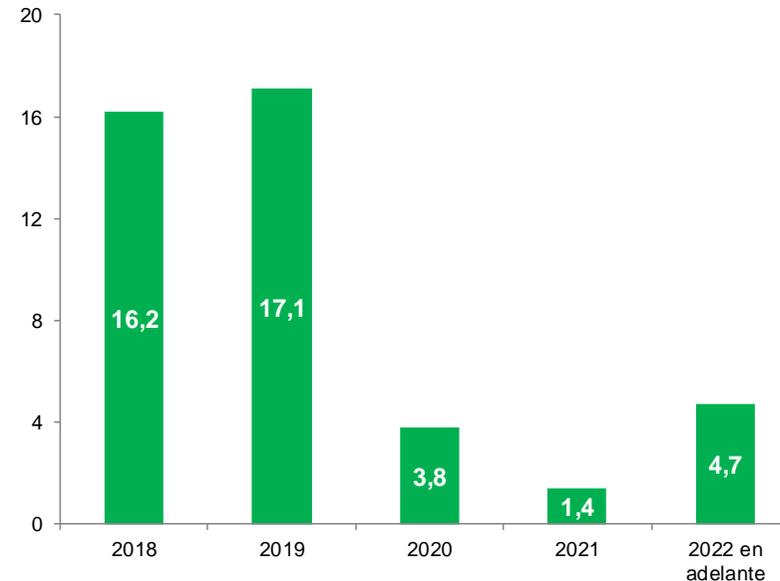


Deuda financiera

Desglose de la deuda (%)



Vencimientos de la deuda (Mn€)



- **Deuda con la administración pública**, al 0% de tipo de interés, representa el **28%** del total de la deuda.
- **Posición de tesorería bruta de 42,1Mn€**a 31 de diciembre de 2017 vs 42,8Mn€ a 31 de diciembre de 2016.
- **Deuda neta de 1,1Mn€**a 31 de diciembre de 2017 vs caja neta de 9,0Mn€ a 31 de diciembre de 2016.
- ROVI propondrá en la próxima JGA un **dividendo de 0,1207€/acción** con derecho a percibirlo con cargo al resultado de 2017. Esta propuesta de dividendo implicaría el reparto de, aproximadamente, el 35% del beneficio neto consolidado del año 2017.



Noticias esperadas para 2018

Especialidades farmacéuticas

- Ventas del biosimilar de enoxaparina (rango entre 20 y 30 millones euros) en 2018
- Lanzamiento de nuevos productos bajo licencia

Fabricación a terceros

- Anuncio de nuevos contratos

I+D

- Continuar el reclutamiento de pacientes para la Fase III de DORIA®
- Ha comenzado la Fase I de Letrozol-ISM® en noviembre 2017
- Concesión por parte de las respectivas autoridades nacionales competentes de la autorización de comercialización de un biosimilar de enoxaparina en 13 países de la UE (en 13 países ya se ha obtenido)



Para más información, puede ponerse en contacto con:

Juan López-Belmonte

Consejero Delegado

91 375 62 35

jlopez-belmonte@rovi.es

www.rovi.es

Javier López-Belmonte

Director Financiero

91 375 62 66

javierlbelmonte@rovi.es

www.rovi.es

Marta Campos

Relación con Inversores

91 244 44 22

mcampos@rovi.es

www.rovi.es