



Rovi

Resultados financieros del ejercicio 2011



Informe con previsiones de futuro

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.



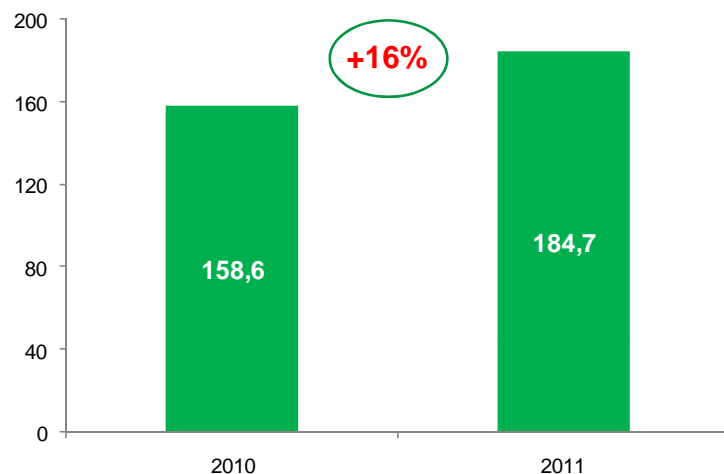
Resultados operativos

Juan López-Belmonte
Consejero Delegado

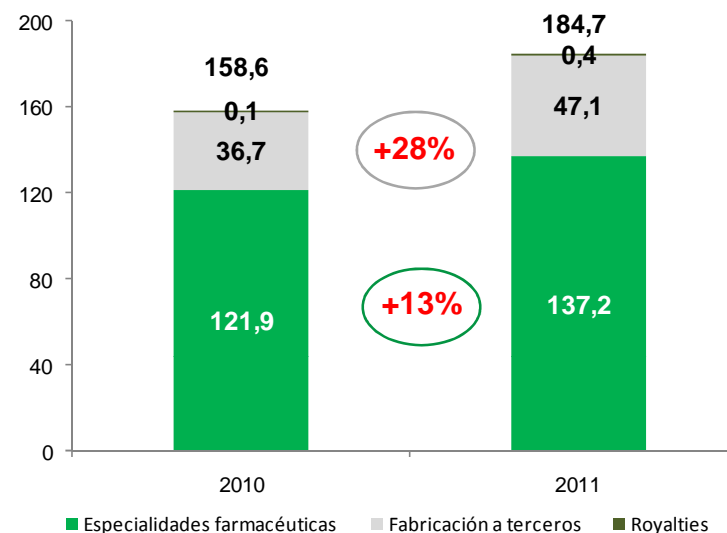
Crecimiento liderado por los lanzamientos recientes y la fortaleza del negocio de fabricación...



Ingresos operativos (m€)



Cto. de ingresos operativos por línea (m€)

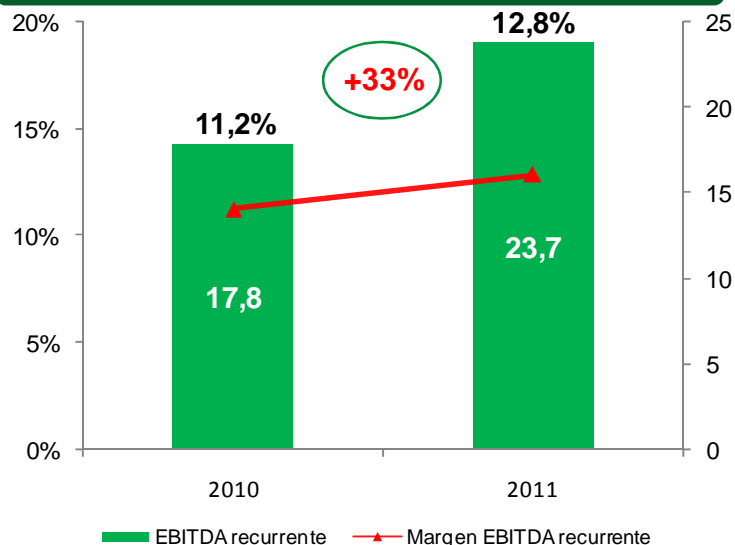


- Los **ingresos operativos** aumentaron un 16% en 2011 como resultado de la fortaleza de:
 - ✓ El negocio de especialidades farmacéuticas, cuyas ventas crecieron un 13%;
 - ✓ El negocio de fabricación a terceros, que creció un 28%.
- **Impacto limitado de las últimas medidas** del gobierno (agosto 2011): <1m€ en 2012
- **Ingresos operativos de 2011 en línea con las previsiones para el año.**



...con una rentabilidad elevada

EBITDA recurrente (m€) & Margen EBITDA (%)



Resultado neto recurrente (€m)



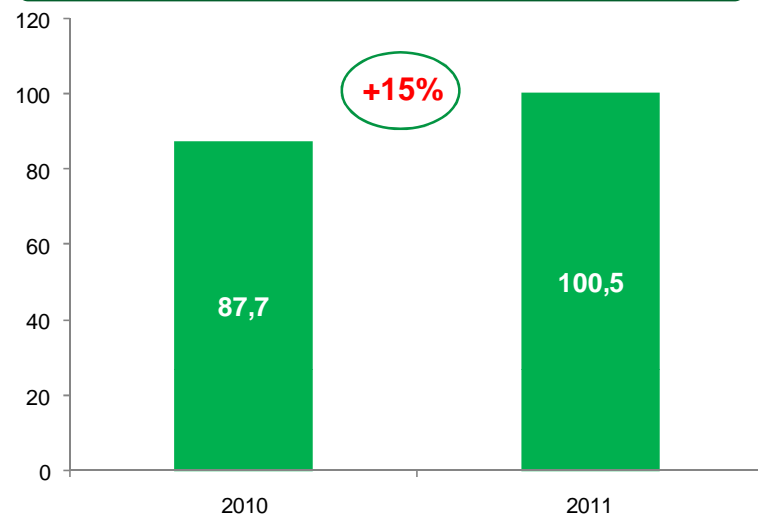
- El **EBITDA recurrente** se incrementó en un 33% hasta los 23,7m€ en 2011, excluyendo el impacto del ingreso no recurrente de 11,8m€ en 2T 2010 originado por la integración de Frosst Ibérica.
 - ✓ Este incremento del 33% incluye un ingreso de 5,6m€ relativo a la venta de Fitoladius a un tercero, en 2T 2011.
 - ✓ Excluyendo el impacto de la venta de Fitoladius, el EBITDA creció un 2% en 2011, considerando que no se registraron ventas de Fitoladius desde su venta a un tercero en 2011. Considerando que ROVI mantuvo el producto en 2011, el EBITDA se incrementó en un 8% en 2011.
- El **resultado neto recurrente** creció un 42% hasta los 18,1m€ en 2011.
 - ✓ Excluyendo el impacto de la venta de Fitoladius, el resultado neto recurrente permaneció estable en 2011, considerando que no se registraron ventas de Fitoladius desde su venta a un tercero en 2011. Considerando que ROVI mantuvo el producto en 2011, el beneficio neto recurrente se incrementó en un 8% en 2011.

Nota: EBITDA y resultado neto recurrentes excluyen el ingreso no recurrente de 11,8 millones de euros, registrado en el primer semestre de 2010.

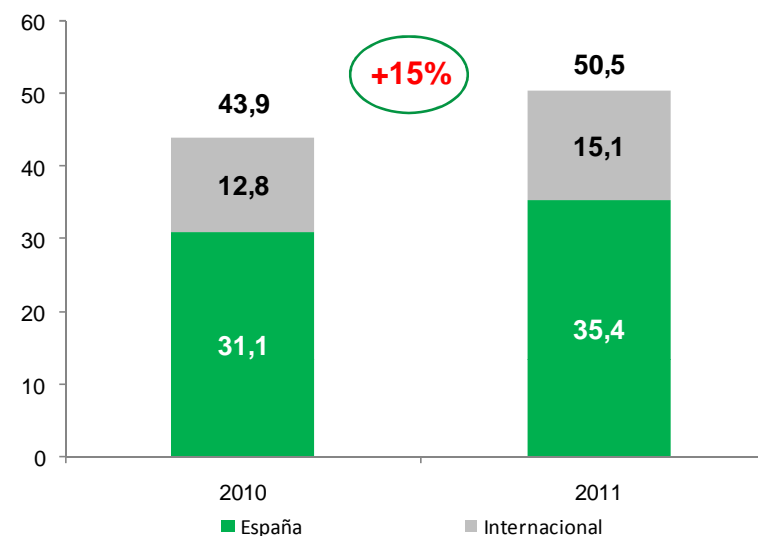


Bemiparina, motor de crecimiento

Ptos. farmacéuticos con prescripción (m€)



Ventas de Bemiparina (m€)

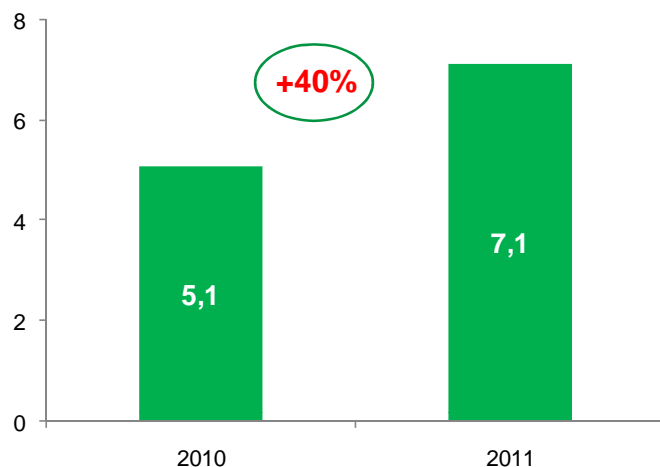


- Las ventas de **productos farmacéuticos con prescripción** crecieron un 15% en 2011.
 - ✓ Excluyendo el impacto de las nuevas medidas para la racionalización del gasto farmacéutico, las ventas de productos farmacéuticos con prescripción crecieron alrededor de 4 puntos porcentuales adicionales.
- Las **ventas de Bemiparina** se incrementaron en un 15% en 2011.
 - ✓ Las ventas en España aumentaron un 14%.
 - ✓ Las ventas internacionales se incrementaron en un 18% debido a una mayor presencia en países donde ya estaba presente y al lanzamiento del producto en 4 nuevos países: Bolivia, Bielorrusia, Rusia y Bahrein.

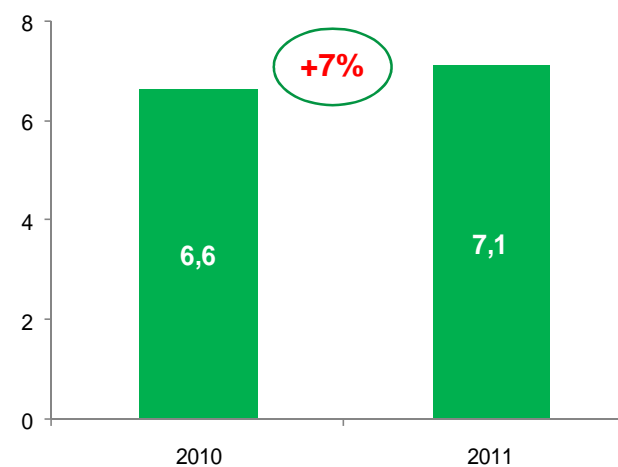


Buen comportamiento de la cartera de productos

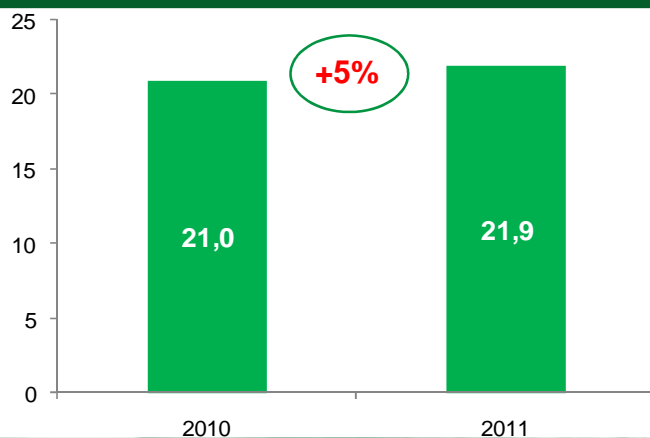
Ventas de Corlontor (m€)



Ventas de Osseor (m€)



Ventas de agentes de contraste (m€)



- En febrero de 2012, **Corlontor** ha sido aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de los pacientes con insuficiencia cardiaca crónica¹.
- Las ventas de **Exxiv**, un inhibidor selectivo de la COX-2 de MSD, disminuyeron un 3% en 2011, hasta alcanzar 8,0m€, debido principalmente a una ligera desaceleración del mercado de los COX-2.

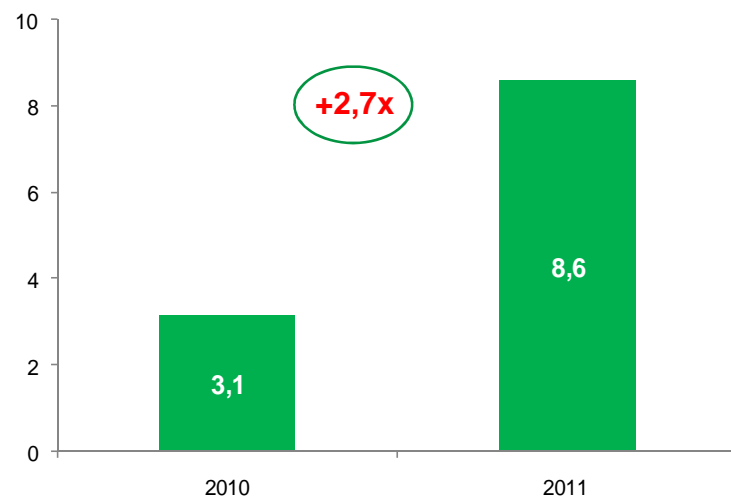
Nota: Corlontor es un producto de prescripción para la angina estable y la insuficiencia cardiaca crónica de la compañía Laboratorios Servier. Osseor es un producto de prescripción para el tratamiento de la osteoporosis postmenopáusica de la compañía Laboratorios Servier.

1. EMA announcement

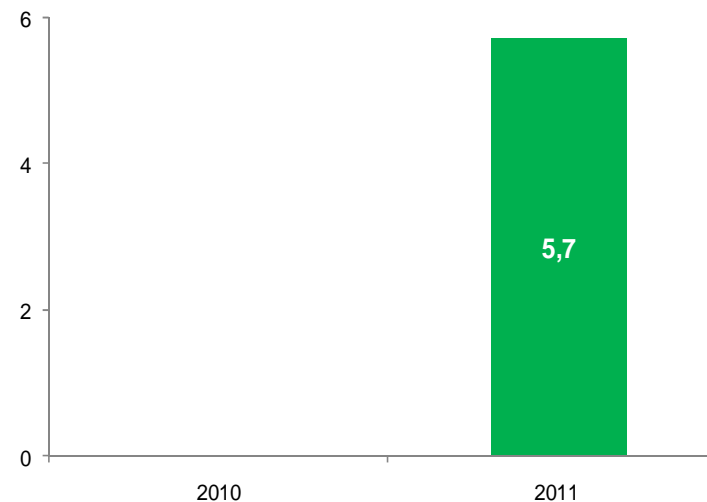


Ventas de los lanzamientos recientes

Ventas de Thymanax (m€)



Ventas de Absorcol y Vytorin (m€)



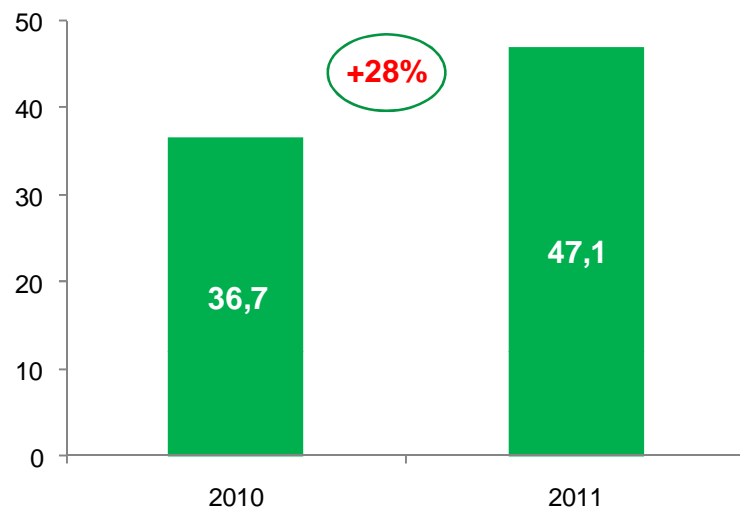
- Las ventas de **Thymanax**, un antidepresivo innovador de Laboratorios Servier, lanzado en marzo de 2010, crecieron en 2,7 veces hasta alcanzar 8,6m€ en 2011.
- Las ventas de **Absorcol y Vytorin**, la primera de las cinco licencias de MSD lanzada en enero de 2011, alcanzaron 5,7m€ en 2011.

Nota: Thymanax es un antidepresivo innovador de la compañía Laboratorios Servier. Vytorin y Absorcol son la primera de las cinco licencias de MSD.



Servicios de fabricación a terceros de valor añadido

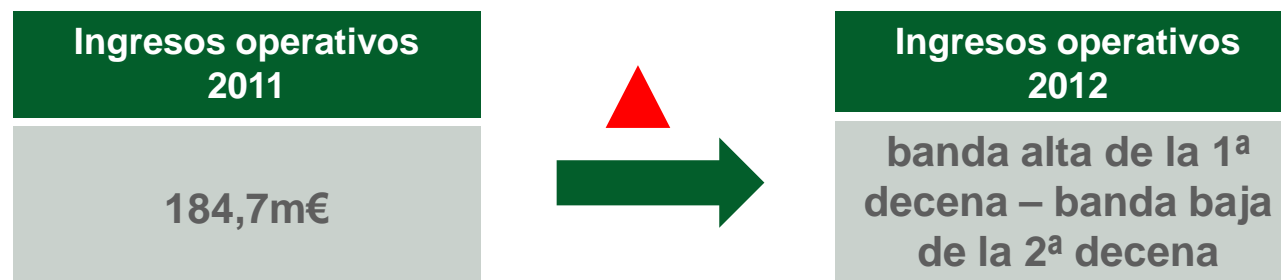
Ventas de fabricación a terceros (m€)



- Las **ventas de fabricación a terceros** crecieron un 28% en 2011 como resultado de la ejecución del acuerdo de fabricación y empaquetado con MSD, que se hizo efectiva el 31 de marzo de 2010.
 - ✓ Los ingresos procedentes del acuerdo con MSD ascendieron a 32,2m€ en 2011.
- **40% de capacidad ociosa** en la planta Frosst Ibérica.
 - Nuevo acuerdo con Farmalíder, firmado en enero de 2011.



Previsiones 2012



Nuestros principales pilares de crecimiento

Especialidades farmacéuticas

- Bemiparina
- Vytarin y Absorcol
- Lanzamientos recientes como Thymanax y Bertanel
- Cartera existente (Corlontor, Osseor, Exxiv...)
- Nuevos lanzamientos de productos bajo licencia

Fabricación a terceros

- 50% de capacidad ociosa en la planta de inyectables
- 40% de capacidad ociosa en la planta de formas orales
- Adquisición de nuevos clientes en ambas plantas



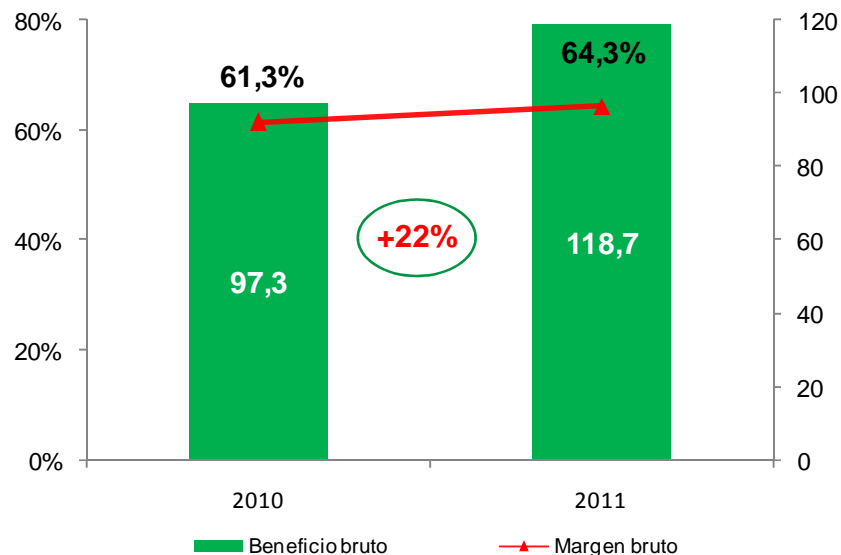
Resultados financieros

Javier López-Belmonte
Director financiero

Margen bruto influido positivamente por la venta de Fitoladius y otros ingresos



Beneficio bruto (m€) & Margen bruto (%)



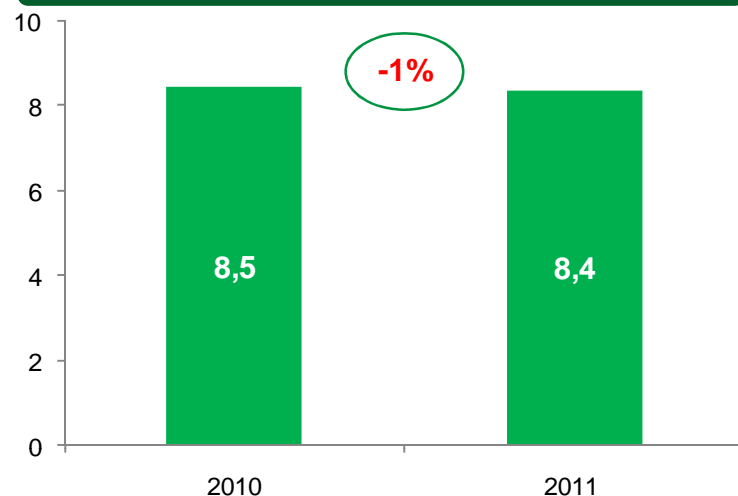
➤ Margen bruto de 2011 impactado por:

- ✓ Venta de Fitoladius a un tercero
 - Excluyendo el impacto de la venta de Fitoladius, el margen bruto se incrementó hasta 63,2% en 2011, desde 61,3% en 2010.
- ✓ Otros ingresos (subvenciones)
 - Excluyendo el impacto de otros ingresos, el margen bruto creció hasta 61,2% en 2011, frente a 60,4% en 2010, debido a la contribución de la planta Frosst Ibérica durante 12 meses en 2011 vs 9 meses en 2010.
- ✓ En 2011, ROVI continuó comprando la materia prima de Bemiparina a alrededor de 40€ por millón de unidades internacionales y espera que esta tendencia se mantenga estable durante 2012.

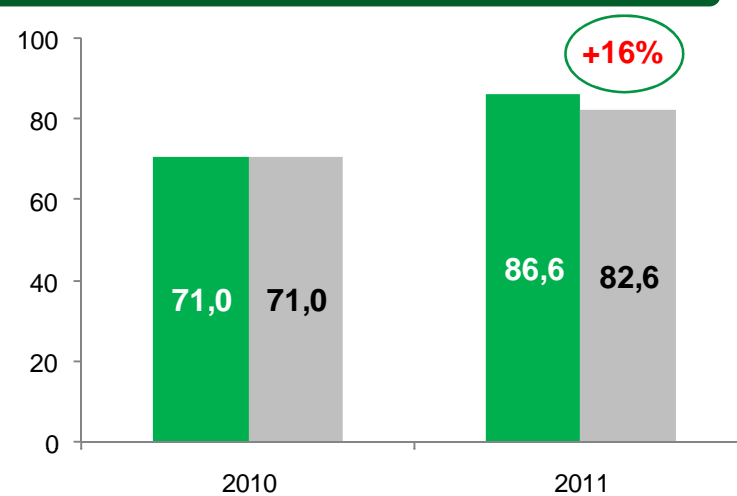
Esfuerzo inversor en capital humano para generar crecimiento



Gastos en I+D (m€)



Gastos de ventas, grales. y administrativos (m€)



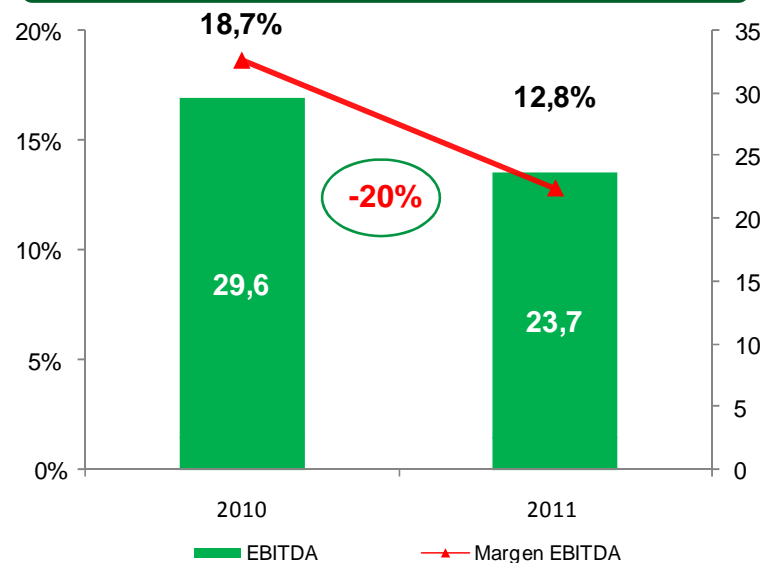
■ Gastos de ventas, generales y administrativos
■ Gastos de ventas, generales y administrativos (sin Frosst en 1T 2011)

- Los **gastos en I+D** disminuyeron un 1%, reflejo de las inversiones centradas en nuestra cartera de productos en desarrollo.
- Los **gastos de ventas, generales y administrativos** aumentaron un 22% en 2011 debido a:
 - ✓ Ejecución del acuerdo con MSD, que se hizo efectiva el 31 de marzo de 2010; y
 - ✓ Lanzamiento de Vytorin y Absorcol.
- Los gastos de ventas, generales y administrativos aumentaron un 16% en 2011, excluyendo el impacto del acuerdo de fabricación con MSD en 1T 2011.
 - ✓ Este incremento refleja el esfuerzo inversor de ROVI en capital humano para dirigirse a la atención primaria, principal público objetivo de Vytorin y Absorcol.

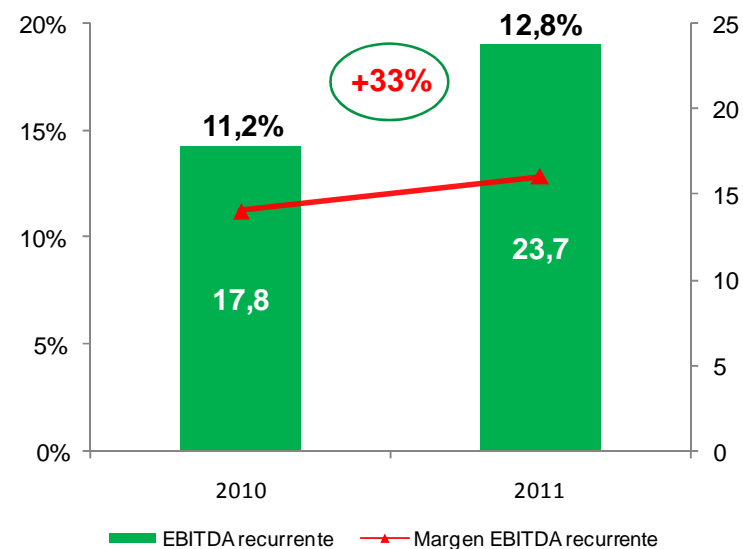


EBITDA

EBITDA (m€) & Margen EBITDA (%)



EBITDA recurrente (m€) & Margen EBITDA (%)



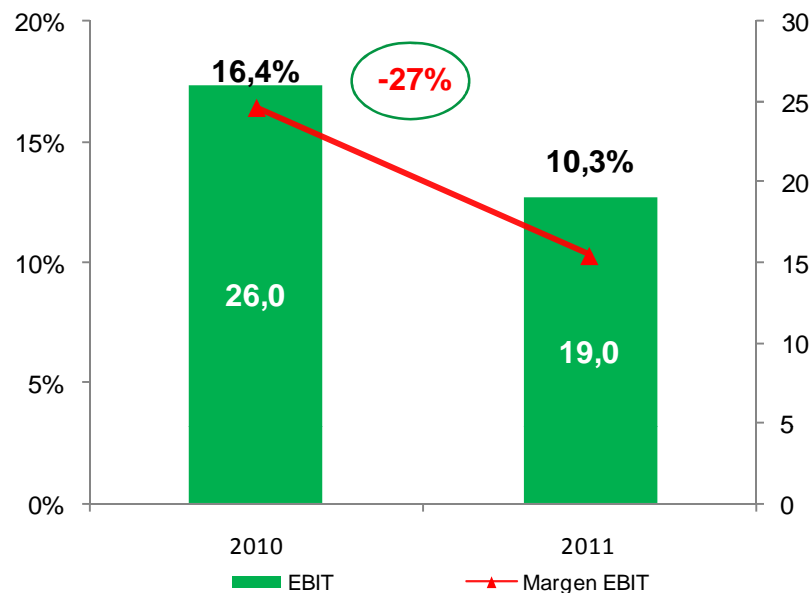
- **EBITDA** impactado por un ingreso no recurrente de 11,8m€ originado, en 2T 2010, por la integración de Frosst.
- Excluyendo el ingreso no recurrente de 2010, el EBITDA se incrementó en un 33% en 2011 vs 2010.
- Este incremento del 33% incluye un ingreso de 5,6m€, registrado en 2T 2011, por la venta de Fitoladius.
- Excluyendo el impacto de la venta de Fitoladius, el EBITDA creció un 2% en 2011, considerando que no se registraron ventas de Fitoladius desde su venta a un tercero en 2011. Considerando que ROVI mantuvo el producto en 2011, el EBITDA se incrementó en un 8% en 2011.
- Excluyendo los impactos de la venta de Fitoladius y de las medidas para la reducción del gasto farmacéutico, el EBITDA se incrementó un 22% en 2011 vs 2010.

Nota: EBITDA recurrente excluye el ingreso no recurrente de 11,8 millones de euros, registrado en el primer semestre de 2010.

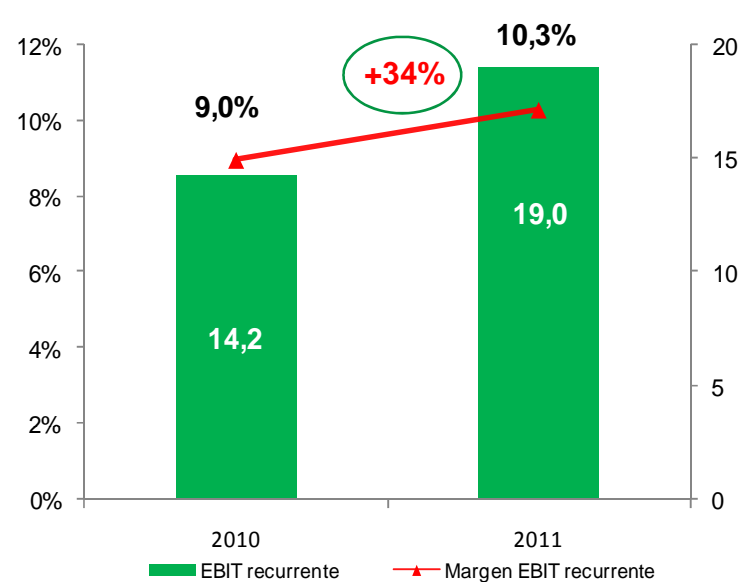


EBIT

EBIT (m€) & Margen EBIT (%)



EBIT recurrente (m€) & Margen EBIT (%)



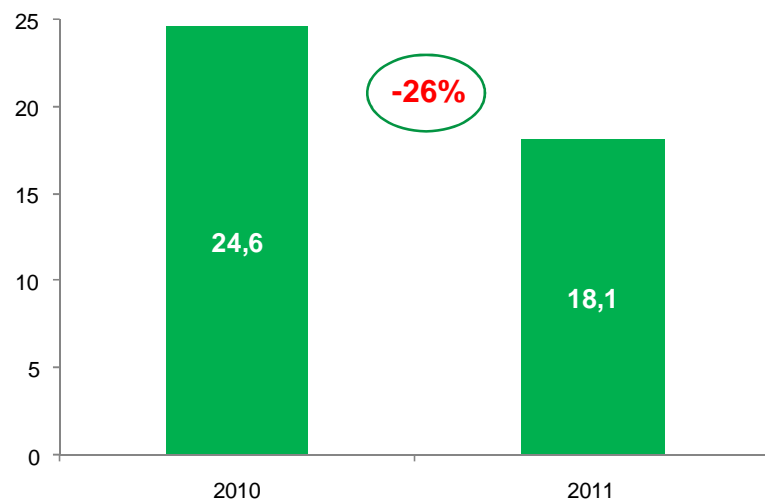
- Los **gastos de depreciación y amortización** se incrementaron un 31% en 2011 debido a la ejecución del acuerdo con MSD y a las nuevas compras de inmovilizado realizadas en 2011.
- **EBIT** influido por las mismas razones que el EBITDA.

Nota: EBIT recurrente excluye el ingreso no recurrente de 11,8 millones de euros, registrado en el primer semestre de 2010.

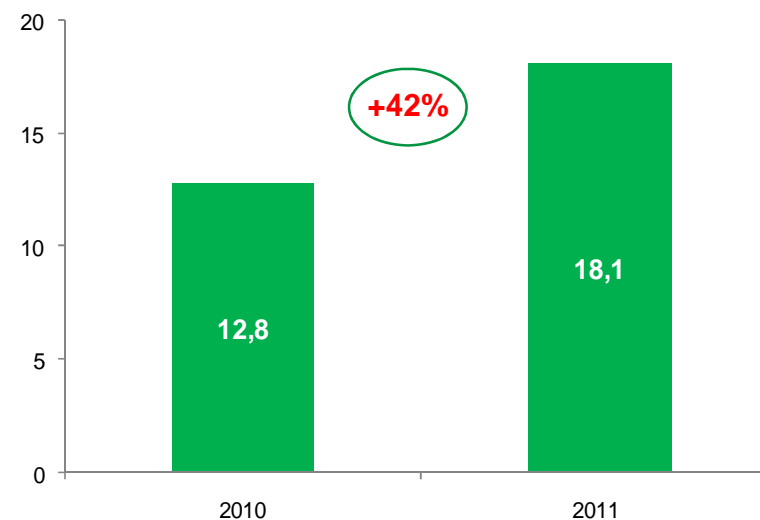


Resultado neto

Resultado neto (m€)



Resultado neto recurrente (m€)



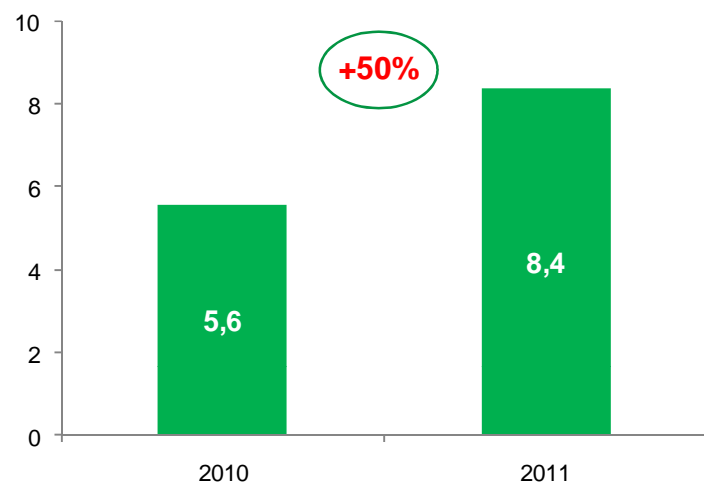
- **Resultado neto** influido por las mismas razones que el EBITDA.
- **Tasa fiscal efectiva de 4,2%** en 2011 vs 5,2% en 2010.
 - ✓ Frosst Ibérica tiene bases imponibles negativas de 76,5m€ a 31 de diciembre de 2010, 6,4m€ utilizados en 2011.
 - ✓ De acuerdo con el real decreto-ley de agosto de 2011, Frosst Ibérica sólo puede compensar sus beneficios por el 50% de las bases imponibles del Grupo ROVI durante el período 2011-2013.
- **Resultado neto recurrente de 2011 por encima de las previsiones de crecimiento de un dígito para el año 2011.**

Nota: Resultado neto recurrente excluye el ingreso no recurrente de 11,8 millones de euros, registrado en el primer semestre de 2010.

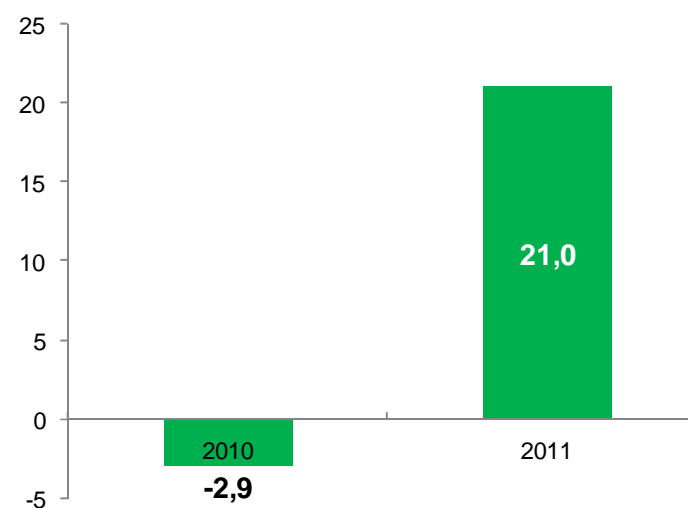


Inversión en inmovilizado

Adquisición de inmovilizado (m€)



Flujo de caja libre (m€)



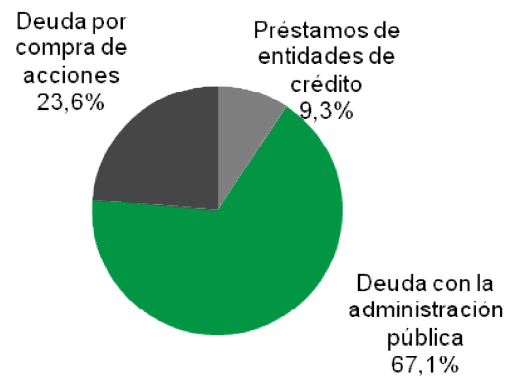
- 8,4m€ de **inversión en inmovilizado material** en 2011.
 - ✓ 2,4m€ de inversiones en inmovilizado material asociadas a la planta de Alcalá (Frosst Ibérica), vs 1,1m€ en 2010.
 - ✓ 1,3m€ de inversiones en inmovilizado material asociadas a la planta de inyectables.
 - ✓ 4,7m€ de inversiones en mantenimiento vs 4,5m€ en 2010.
- El **flujo de caja libre** ascendió a 21,0m€ en 2011 debido principalmente a la contratación de 25m€ en depósitos bancarios a corto plazo en 2010 que se liquidaron en 2011.



Deuda financiera

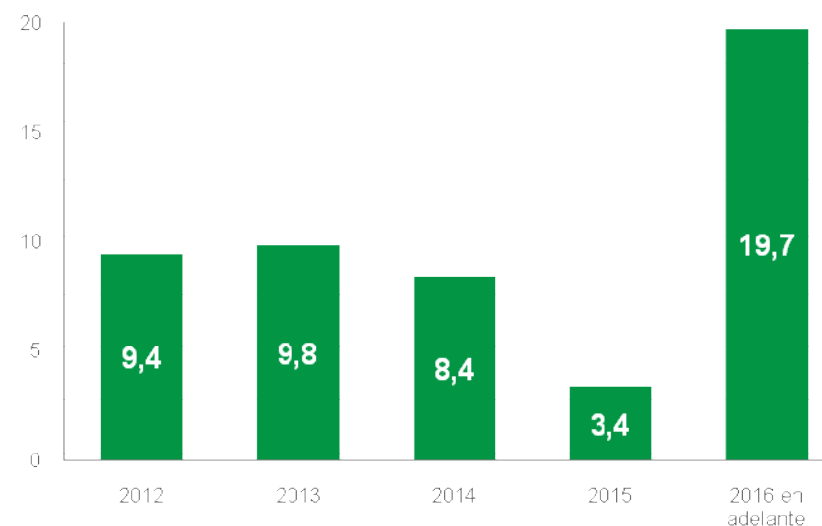
Desglose de la deuda (%)

50,7 millones €



Nota: cuentas consolidadas bajo IFRS

Vencimientos de la deuda (m€)



- 91% de la deuda es a tipo de interés 0%.
- Deuda con la administración pública representa el 67% del total de la deuda.
- Posición de tesorería bruta de 61,7m€ a 31 de diciembre de 2011 vs 59,8m€ a 31 de diciembre de 2010.
- Posición de tesorería neta de 11,0m€ a 31 de diciembre de 2011 vs 7,9m€ a 31 de diciembre de 2010.
- Flexibilidad financiera.
- ROVI propondrá a la Junta General de Accionistas un dividendo con cargo a los resultados del ejercicio 2011 de 0,1269 € por acción.



Noticias esperadas para 2012

Especialidades farmacéuticas

- Lanzamiento de nuevos productos bajo licencia

Fabricación a terceros

- Anuncio de nuevos contratos
- Inspección de la FDA en la planta de inyectables

I+D

- Inicio de Fase II de ISM-Risperidona



Para más información, puede ponerse en contacto con:

Juan López-Belmonte

Consejero Delegado

+34 913756235

jlopez-belmonte@rovi.es

www.rovi.es

Javier López-Belmonte

Director Financiero

+34 913756266

javierlbelmonte@rovi.es

www.rovi.es

Marta Campos Martínez

Relaciones con Inversores

+34 912444422

mcampos@rovi.es

www.rovi.es