



Soluciones pensando en ti

Informe Anual 2009

Almirall: sólidos resultados en 2009...

- Resultados financieros en línea con los objetivos y las previsiones.
- Aumento de las ventas impulsado por el área internacional.
- Lanzamiento de nuevos productos: Tesavel®, Efficib® y Astucor®.
- Firma de importantes acuerdos de desarrollo corporativo.
- Resultados positivos de I+D en la franquicia respiratoria.
- Progreso del *pipeline* dermatológico.
- Registro de Sativex®.
- Propuesta de dividendo de € 0,33¹ a la Junta General de Accionistas.

...en línea con los objetivos estratégicos:

- ✓ Fomentar la I+D propia.
- ✓ Crecer internacionalmente.
- ✓ Mantener el liderazgo en España.

Posición estratégica

- Compañía orientada a la I+D y enfocada a la innovación.
- 1ª farmacéutica española, 1ª compañía dermatológica en Alemania y 8ª en Europa.
- Cartera de productos equilibrada y diversificada.

Potencial de crecimiento

- Cartera de proyectos en desarrollo más amplia de la historia de la compañía.
- Despliegue de la cartera de productos dermatológicos.
- Potenciales oportunidades de negocio con el inhalador Genuair®.

Capacidades / Oportunidades

- Capacidades en I+D para las áreas terapéuticas: autoinmune, dermatológica y respiratoria.
- Presencia directa en geografías clave de Europa.
- Fuerte generación de caja y sólido balance.

¹ Cifra redondeada. La cifra exacta representa un 5% de incremento sobre el año anterior.

Ventas netas
€ 925,5 MM
 +2,5%

Resultado neto
€ 151,5 MM
 +11,3%

Dividendo
€ 0,33¹
 +5%

Cuenta de resultados funcional 2009

(redondeado a millones de euros)

	2009	2008
Ventas netas	925,5	902,8
% de variación	2,5%	13,9%
Margen bruto	580,9	569,4
% sobre ventas	62,8%	63,1%
Otros ingresos	107,8	153,1
EBITDA	243,9	230,0
% sobre ventas	26,4%	25,5%
Amortizaciones	64,8	63,3
EBIT	179,1	166,7
% sobre ventas	19,4%	18,5%
Resultado neto	151,5	136,1
% sobre ventas	16,4%	15,1%
Resultado neto normalizado	145,3	142,5
% sobre ventas	15,7%	15,8%

EBITDA

€ 243,9 MM
 +6,0%

EBIT

€ 179,1 MM
 +7,4%

Resultado neto
 normalizado

€ 145,3 MM
 +2,0%

BPA²

€ 0,91

Deuda financiera

€ 265,7 MM

Deuda financiera
 neta³

€ 40,1 MM
 x 0,16 EBITDA 2009

Flujo de caja de
 actividades operativas

€ 261,6 MM
 +12,2%

¹ Cifra redondeada. La cifra exacta representa un 5% de incremento sobre el año anterior.

² Beneficio neto por acción.

³ Deuda financiera (€ 265,7 MM) - Caja y equivalentes (€ 259,7 MM) + Obligaciones por prestaciones por retiro (€ 34,1 MM) = € 40,1 MM.

Balance de situación 2009

(redondeado a millones de euros)

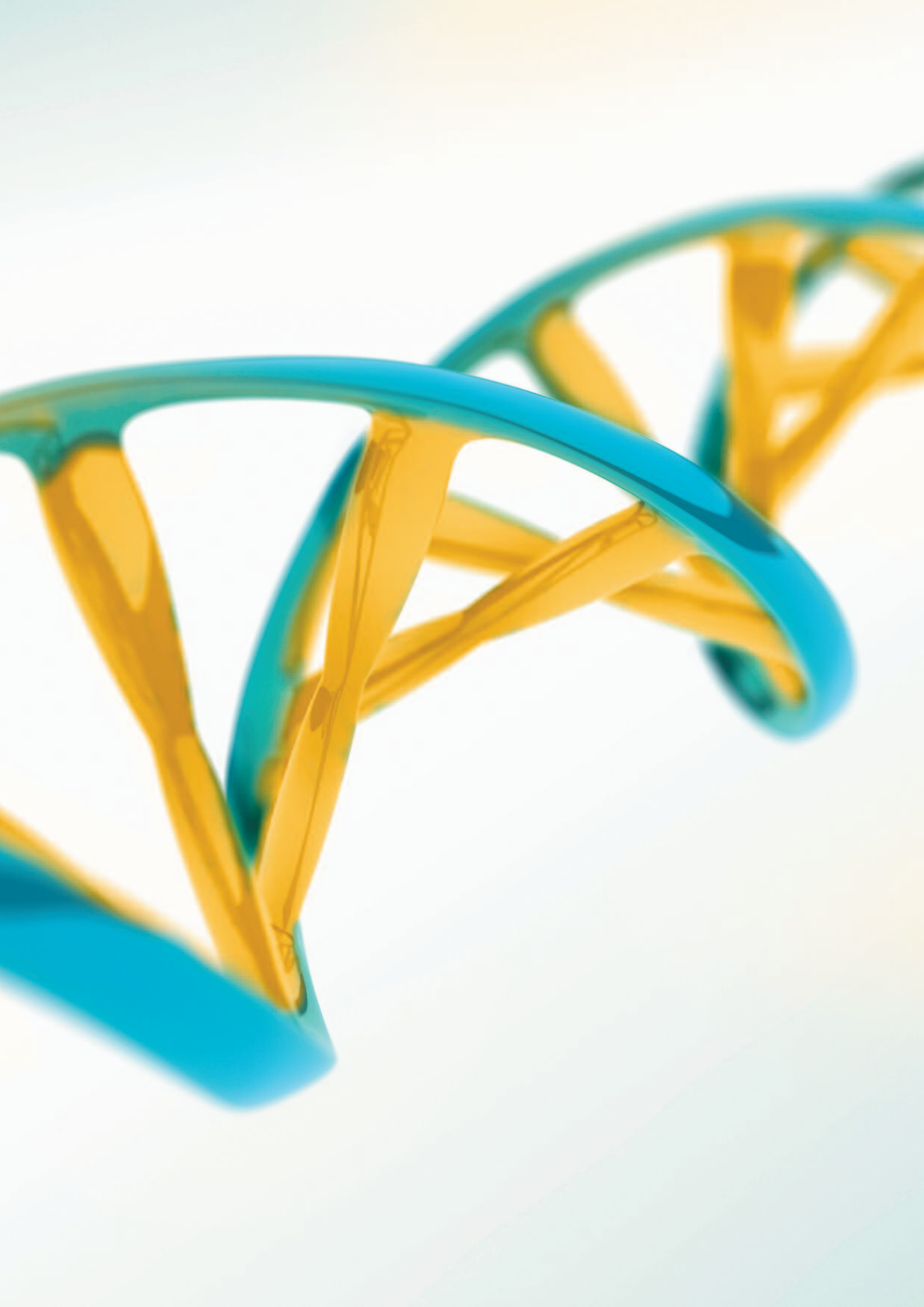
	2009	% sobre el total	2008
Fondo de comercio	272,7	18,4%	273,5
Activos intangibles	352,8	23,8%	342,7
Inmovilizado material	169,1	11,4%	175,7
Activos financieros	10,8	0,7%	3,9
Activos por impuestos diferidos	173,6	11,7%	165,3
Total activo no corriente	979,0	66,0%	961,1
Existencias	97,7	6,6%	112,5
Deudores comerciales y otros activos	120,4	8,1%	107,9
Efectivo y equivalentes	259,7	17,5%	186,1
Otros activos corrientes	26,2	1,8%	28,8
Total activo corriente	504,0	34,0%	435,3
Total activo	1.483,0		1.396,4
Patrimonio neto	751,0	50,6%	653,0
Deuda con entidades de crédito	265,7	17,9%	321,0
Otros pasivos no corrientes	228,4	15,4%	183,3
Otros pasivos corrientes	237,9	16,0%	239,1
Total pasivo y patrimonio neto	1.483,0		1.396,4

Flujo de caja 2009

(redondeado a millones de euros)

	2009	2008
Beneficio antes de impuestos	171,5	144,7
Amortizaciones	64,8	63,3
Cambio de capital circulante	-18,8	16,2
Otros ajustes	44,1	8,9
Flujo de caja de actividades operativas	261,6	233,1
Ingresos financieros	2,9	6,8
Inversiones	-77,6	-24,0
Desinversiones	19,4	2,9
Otros flujos de caja	0,1	0,0
Flujo de caja de actividades de inversión	-55,2	-14,3
Flujo de caja de actividades financieras	-132,8	-222,7
Flujo de caja generado durante el período	73,6	-3,9
Flujo de caja libre	206,4	218,8

Informe Anual 2009



Índice

Mensaje del Presidente - Consejero Delegado	4
Misión-Visión y valores corporativos	7
Misión-Visión	8
Valores corporativos	9
Modelo de negocio y estrategia	11
Quiénes somos	12
Estrategia	14
Modelo de negocio Almirall	15
Operaciones	19
Actividades de comercialización en 2009	20
Segmentación de las ventas netas en 2009	25
Un equilibrado catálogo de productos	27
Fármacos de I+D propia	31
Productos dermatológicos	34
Producción	36
Investigación y Desarrollo	39
La importancia de la I+D en Almirall	40
La estrategia en I+D	41
Principales líneas de investigación de Almirall	43
Recursos destinados a I+D	47
Colaboraciones externas	48
Programas de investigación y nuevos fármacos en desarrollo	49
Información financiera y bursátil	57
Visión general 2009	58
Estados financieros consolidados	59
Almirall en Bolsa	66
Desarrollo corporativo	75
Desarrollo corporativo	76
<i>License-in</i>	78
<i>License-out</i>	80
Compromiso social	83
Compromiso con la sociedad	84
La sociedad	84
La empresa	88
El entorno	90
Gobierno corporativo	93
Objetivos del Gobierno corporativo de Almirall	94
Consejo de Administración	95
Comité de Auditoría	96
Comisión de Nombramientos y Retribuciones	98
Comité de Dirección	99
Política de gestión de riesgos	101
Almirall de un vistazo	103

Mensaje del Presidente - Consejero Delegado



Almirall ha obtenido unos sólidos resultados en 2009. Los resultados financieros están en línea con las previsiones y hemos alcanzado nuestros objetivos en un entorno cada vez más complejo.

Es importante destacar que hemos lanzado nuevos productos, firmado contratos de desarrollo corporativo importantes y nuestro *pipeline* ha progresado muy positivamente.

Todos estos logros contribuyen a sentar las bases de un crecimiento sostenido a largo plazo.

Las ventas netas ascendieron un 2,5% hasta alcanzar los € 925,5 MM, lideradas por las ventas internacionales (+5,6%).

El EBIT y el EBITDA aumentaron considerablemente (un +7,4% y un +6,0%) y alcanzaron, respectivamente, los € 179,1 MM y € 243,9 MM, impulsados en su mayor parte por las ventas internacionales y una continua optimización de costes.

El resultado neto alcanzó los € 151,5 MM (+11,3%), incrementado por la venta de 13 productos no estratégicos.

El resultado neto normalizado alcanzó los € 145,3 MM (+2,0%) a pesar de un aumento de la tasa fiscal efectiva al 11,7%, debido a menores gastos en I+D.

El flujo de caja procedente de actividades operativas creció un 12,2% y alcanzó un nivel récord de € 261,6 MM, suficiente para cubrir las oportunidades de inversión, la política de dividendos y los pagos de deudas en 2009.

El flujo de caja libre alcanzó los € 206,4 MM a pesar de la adquisición de los derechos de la linaclotida para Europa (pago inicial de US\$ 40 MM + inversión de US\$ 15 MM en el capital de Ironwood) y pago a GW Pharmaceuticals (GBP 8 MM).

La deuda neta a 31 de diciembre de 2009 se redujo a € 40,1 MM (x 0,16 EBITDA 2009). El objetivo de Almirall es mantener su nivel de amortización de deuda, a pesar de la posición neta de caja prevista para 2010 (salvo que se formalicen nuevos proyectos de desarrollo corporativo).

El patrimonio neto representa un sólido 50,6% del activo total (frente al 46,8% a 31 de diciembre de 2008).

En España hemos mantenido nuestra posición de liderazgo como la primera compañía farmacéutica española, con ventas estables en torno a los € 536 MM y con una cuota de mercado del 5,4%.

Los productos de Almirall continúan evolucionando favorablemente. Los 10 principales crecieron un 5,8% (los 6 primeros tuvieron un crecimiento porcentual de doble dígito: +10,7%), y representaron el 63% de las ventas netas, reflejando una cartera bien equilibrada sin sobreexposición a un único producto. Ebastel® (ebastina), Esertia® (escitalopram) y Almogran® (almotriptán) obtuvieron muy buenos resultados; todos ellos con un crecimiento porcentual de doble dígito. El excelente crecimiento de Prevencor® (atorvastatina) continúa. Por otro lado, Airtal® (aceclofenaco) y Dobupal® (venlafaxina) mostraron una tendencia a la baja debido a los efectos producidos por los precios de referencia/genéricos.

El producto de mayor crecimiento de Almirall ha sido Solaraze® (diclofenaco sódico). Aunque no se han producido lanzamientos en nuevos mercados desde su adquisición a finales de 2007, el producto se ha beneficiado de la reestructuración comercial, y ha crecido un 44% hasta alcanzar los € 24 MM en 2009, convirtiéndose en el producto dermatológico más vendido en Alemania.

Los nuevos lanzamientos de 2009, Tesavel® (sitagliptina) y Efficib® (sitagliptina+metformina) han progresado según lo esperado y Astucor® (amlodipino+atorvastatina) también ha contribuido positivamente a las ventas nacionales.

La racionalización de costes y la optimización de activos ha incluido una reestructuración comercial, eficiencias en los gastos de marketing y la concentración de nuestra capacidad de producción. Almirall sigue revisando y analizando la idoneidad de su estructura comercial para mantenerla en línea con sus objetivos.

En 2009 Almirall ha logrado grandes avances en el área respiratoria, tanto con nuestro compuesto líder Eklira® (bromuro de aclidinio) como con el prometedor LAS100977 (OD LABA). En la actualidad se están llevando a cabo otros dos estudios de fase III del bromuro de aclidinio dos veces al día de los que se esperan resultados entre la segunda mitad de 2010 y principios de 2011.

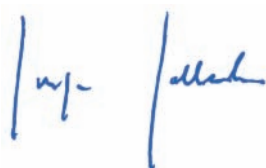
El *pipeline* de dermatología también ha progresado y se ha visto reforzado en 2009. La cartera de proyectos de dermatología se ha incrementado significativamente desde la adquisición de Hermal en septiembre de 2007.

Dos proyectos de licencia muy avanzados, para los que Almirall tiene derechos en Europa, también han progresado en 2009: la linaclotida, para el síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-C) (de Ironwood), y Sativex® (de GW Pharmaceuticals).

En resumen, el año 2009 ha sido un año positivo para Almirall. Hemos sido consistentes con nuestros objetivos estratégicos: fomentar la I+D propia, crecer internacionalmente y mantener nuestra posición de liderazgo en España.

Nuestros principales objetivos para 2010 son mantener el resultado neto normalizado, cumplir con el calendario de noticias de I+D y emprender nuevos proyectos de desarrollo corporativo.

En tiempos difíciles también surgen oportunidades. Vamos a centrar nuestros esfuerzos en conseguir el máximo rendimiento de nuestro trabajo diario, a fin de identificar esas oportunidades y transformarlas en valor a largo plazo para nuestros accionistas.



Jorge Gallardo
Presidente - Consejero Delegado





Misión-Visión y valores corporativos

Nuestros principios:

- Investigar, desarrollar, producir y comercializar fármacos eficaces y seguros.
- Fomentar una cultura de empresa basada en unos sólidos valores corporativos.
- Mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Misión-Visión

Los principios de nuestra compañía

Nuestro trabajo consiste en investigar, desarrollar, producir y comercializar fármacos de I+D propia y de licencia con el propósito de mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Dedicamos grandes esfuerzos humanos y económicos a investigar constantemente nuevos fármacos y a obtener productos eficaces y seguros para combatir el malestar y la enfermedad. Para lograr estos objetivos, trabajamos cada día en el fortalecimiento de una cultura corporativa basada en la profesionalidad y el trabajo en equipo.

Almirall proyecta sus líneas de actuación según su Misión-Visión, pilares en los que fundamenta su actividad diaria y orienta la compañía hacia el futuro.

Nuestro propósito es mejorar la salud y el bienestar de las personas



Contribución a la sociedad

Investigar, desarrollar y proporcionar a la sociedad fármacos y servicios de alta calidad y valor añadido, a fin de satisfacer necesidades sanitarias mediante la resolución de problemas médicos, sociales y económicos.

Posición como compañía farmacéutica

Desde nuestra posición de liderazgo en España, consolidar nuestra presencia internacional, especialmente en Europa, como empresa de referencia en el sector farmacéutico.

Valores que rigen las pautas de actuación

Fomentar una cultura de empresa basada en la profesionalidad y en el trabajo en equipo, de forma que la eficiencia personal y colectiva se convierta en una de nuestras ventajas competitivas.

En Almirall, como compañía farmacéutica comprometida con la salud, contamos con un equipo de profesionales altamente cualificados en Europa y América Latina. Sabemos que los colaboradores son la clave del éxito.

La cultura Almirall se basa en el esfuerzo, en el desarrollo y en la superación constante. Almirall reconoce el talento y la capacidad de sus empleados, respetando la diferencia con una actitud integradora. De hecho, son las personas quienes llevan a cabo las acciones y, por tanto, quienes imprimen una filosofía y un carácter determinados a su desempeño profesional.

Valores corporativos

La esencia de nuestra cultura

Los valores corporativos forman parte de la filosofía de Almirall, inspirando la actitud y el comportamiento de los empleados ante el trabajo diario a través de unas directrices comunes.

Los valores corporativos, claves en la cultura Almirall



Profesionalidad

Actuar con responsabilidad, rigor y eficiencia.

Innovación y creatividad

Trabajar con iniciativa para generar sistemas que permitan mejorar el resultado del trabajo cotidiano.

Eficacia y agilidad

Orientar los esfuerzos hacia procesos de trabajo que añadan valor a los resultados globales.

Trabajo en equipo

Cooperar con los demás empleados asumiendo compromisos en todos los ámbitos organizativos de la compañía.

Liderazgo

Apoyar y dinamizar el trabajo potenciando el crecimiento profesional, mediante la participación y la confianza en nuevos retos profesionales.

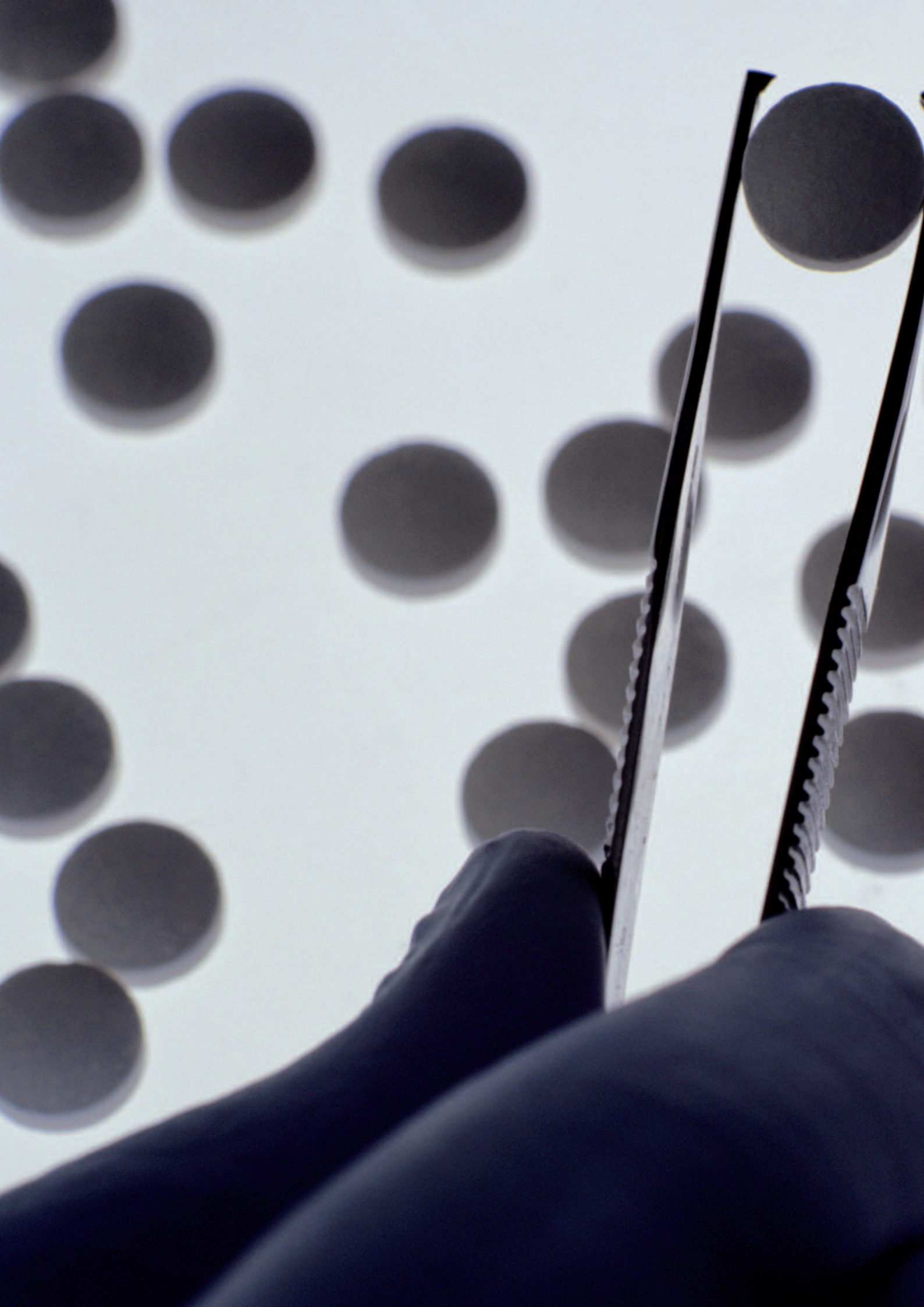
Orientación al cliente

Trabajar con actitud de servicio hacia los destinatarios de nuestras actividades.

Transparencia

Mantener una actitud de accesibilidad para los demás y facilitar la información necesaria para la comprensión y el desarrollo de las tareas de todos los empleados.

El compromiso de Almirall con los empleados se dirige a fomentar el desarrollo de su talento y a reforzar el sentimiento de pertenencia a la compañía.



A vertical strip on the left side of the page shows a microscopic view of several dark, spherical cells, possibly oocytes, arranged in a column. A bright orange diagonal line separates this image from the white background of the text.

Modelo de negocio y estrategia

Nuestras prioridades:

- Queremos ser una compañía farmacéutica de referencia en Europa.
- La clave: fomentar la I+D propia.
- Nuestro modelo de negocio combina productos propios y actividades de desarrollo corporativo.

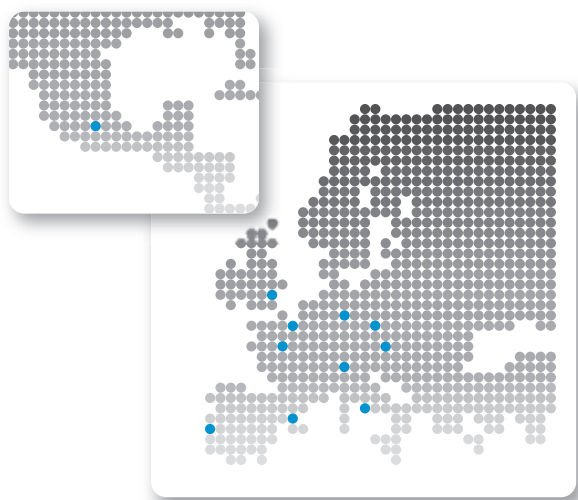
Quiénes somos

Desde su fundación en 1943, Almirall ha mantenido una sólida trayectoria basada en la I+D que la ha convertido en una compañía líder en España, con creciente relevancia en el panorama europeo y con fármacos propios en más de 70 países de los cinco continentes.

Con sede central en Barcelona (España), Almirall inició hace una década un exitoso proceso de internacionalización, consolidándose en países de Europa y América Latina. Actualmente, cuenta con filiales propias en Alemania, Austria, Bélgica, Francia, Italia, México, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza, en las que dispone de una sólida cartera de productos en investigación, una amplia red comercial y un excelente equipo profesional.

Almirall sigue analizando oportunidades de inversión en otros mercados y mantiene alianzas estratégicas con otras compañías farmacéuticas internacionales que comercializan nuestros productos de I+D.

La mayor parte de los productos comercializados por Almirall se fabrican en plantas farmacéuticas y químicas propias, ubicadas en España y Alemania. Estas instalaciones disponen de tecnologías avanzadas para producir un amplio catálogo de especialidades farmacéuticas y tienen capacidad suficiente para asumir un incremento de la producción en el futuro.



Presencia Almirall

70 | 11
países | filiales

Más de

3.000
colaboradores

Los productos comercializados por Almirall pertenecen principalmente a las siguientes áreas terapéuticas: cardiovascular, digestiva, osteomuscular, respiratoria (dentro de la cual se incluyen productos para la alergia), sistema nervioso central y urológica.

Almirall vende sus productos principalmente a mayoristas, distribuidos desde almacenes propios o a través de operadores logísticos, y centra además sus esfuerzos de promoción-información en la prescripción de fármacos a médicos de atención primaria y especialistas.

La compañía fabrica la mayoría de los principios activos y productos farmacéuticos desarrollados por su Área de I+D, así como una parte de los productos de investigación de terceros. En la actualidad dispone de tres plantas farmacéuticas (dos en España y una en Alemania), cuya producción total en 2009 fue de alrededor de 107 millones de unidades, así como dos plantas químicas en España, cuya producción fue de 110 toneladas en 2009.

Almirall cuenta con más de tres mil colaboradores, repartidos alrededor del mundo.

Perfil corporativo

Razón social	Almirall, S.A.
Sede social	Ronda General Mitre, 151 - 08022 Barcelona (España).
Ranking de la compañía	<ul style="list-style-type: none"> • Líder en España con una cuota de mercado del 5,4% (IMS TAM dic.09). • 1ª farmacéutica dermatológica en Alemania y 8ª en Europa. • Almirall ocupa el puesto 66 entre los laboratorios farmacéuticos con mayor facturación del mundo. • En Europa, está situada en la posición 33 entre las compañías farmacéuticas.
Ingresos totales 2009	• € 1.033 MM.
Ventas netas 2009	<ul style="list-style-type: none"> • € 925,5 MM. • Incremento del 2,5% respecto al ejercicio anterior.
Mercado español	• € 536 MM (57,91% del total de las ventas alcanzadas en 2009).
Mercado internacional	• € 389,5 MM (42,09% del total de las ventas alcanzadas y 5,6% de incremento respecto a resultados de 2008).
Recursos en I+D	<ul style="list-style-type: none"> • En 2009 la compañía destinó a I+D cerca del 13% de sus ventas netas y cerca del 17% de la plantilla. • 1ª farmacéutica española en inversión en I+D.
Presencia internacional	<ul style="list-style-type: none"> • Fármacos de Almirall presentes en más de 70 países (incluidos EEUU y Japón). • 11 filiales: 10 en Europa (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza) y 1 en América Latina (México).
Plantilla	<ul style="list-style-type: none"> • Más de 3.000 empleados, de los cuales más de 1.300 operan en nuestras filiales. • Más del 3% de la masa salarial se destina a formación. • Plantilla comercial de alrededor de 1.600 personas en 11 países.

Estrategia

El impulso hacia el futuro

Una de las principales motivaciones estratégicas de Almirall para seguir creciendo y consolidarse es proseguir con la investigación y el desarrollo. Nuestro objetivo es promover la creación de fármacos innovadores para mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Por ello, el Área de Investigación y Desarrollo (I+D) tiene una gran importancia estratégica para Almirall y se considera uno de sus principales motores de crecimiento futuro. Almirall es la tercera compañía española que más invierte en I+D y la primera farmacéutica española en el *ranking* europeo de las 1.000 compañías que más invierten en investigación y desarrollo (*2008 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*).

En la actualidad, los esfuerzos de I+D se centran en las siguientes patologías: artritis reumatoide, asma, EPOC (enfermedad pulmonar obstructiva crónica), esclerosis múltiple, psoriasis y otras alteraciones dermatológicas.

Los productos estratégicos de Almirall comercializados internacionalmente son el aceclofenaco, el almotriptán, la ebastina, Solaraze®, Vaniqa® y la línea Balneum®.

La compañía farmacéutica
española que más invierte
en

I+D



Compañía farmacéutica
de alcance global

Objetivos estratégicos

- Fomentar la I+D propia

Con el objetivo de ayudar a combatir enfermedades, abordamos una política de investigación y desarrollo encaminada al descubrimiento de fármacos innovadores, tanto a través de proyectos de investigación propios como de colaboraciones con otras compañías y centros de investigación.

- Crecer internacionalmente

Trabajamos para potenciar Almirall en los países donde ya contamos con filiales propias, como Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, México, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza, y analizamos oportunidades de inversión en otros mercados, así como alianzas estratégicas con otras compañías farmacéuticas internacionales.

Nuestro objetivo es consolidarnos como una compañía farmacéutica paneuropea de referencia. En la actualidad los productos de Almirall están presentes en más de 70 países de los cinco continentes.

- **Mantener el liderazgo en España**

La eficacia demostrada de nuestros productos, junto con la dedicación y profesionalidad de nuestra red de ventas, nos han situado en una posición de liderazgo dentro del mercado español, posición que pretendemos mantener. Nuestra aspiración es continuar siendo líderes en el sector farmacéutico español.

Estos tres pilares estratégicos han orientado el crecimiento de Ammirall durante la última década.

La consecución de estos objetivos se ve reflejada en las cifras obtenidas en 2009. Éstas son el resultado de una adecuada estructura empresarial, un excelente equipo de profesionales, una amplia visión internacional y una importante apuesta por la I+D, que se concreta en una cartera de productos de alta calidad que nos permite ofrecer las mejores soluciones terapéuticas a las personas de todo el mundo.

Líderes
en el sector
farmacéutico español



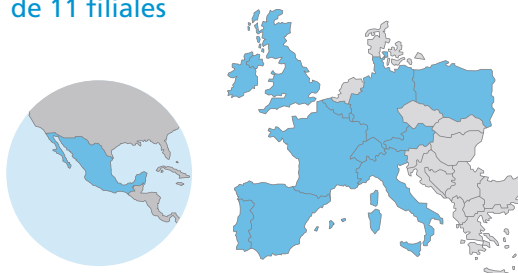
Modelo de negocio Ammirall

Ammirall es una compañía flexible, capaz de coordinarse con sus socios o *partners* a fin de maximizar el potencial de cada uno de sus productos en los territorios en los que está presente. Este hecho le ha permitido suscribir importantes acuerdos para la obtención de los derechos de comercialización de fármacos de compañías farmacéuticas internacionales.

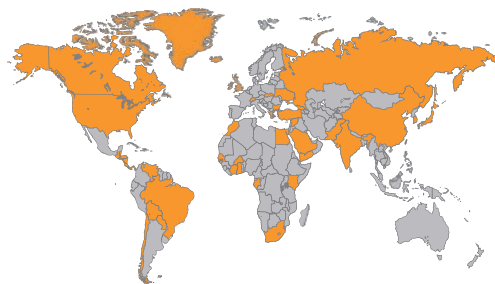
Gracias al liderazgo de Ammirall y a la profesionalidad de su equipo humano, la compañía ha sido elegida como licenciataria para la distribución de productos de compañías farmacéuticas de prestigio.



Ventas directas de Almirall a través de 11 filiales



Ventas mediante *license-out*



Acuerdos más relevantes

Japón	Ebastina	Dainippon Sumitomo
EEUU	Almotriptán	Johnson & Johnson
EEUU	Bromuro de aclidinio*	Forest
EEUU	LAS100977*	Forest

Ventas 2009
€ 925 MM



Almirall ha obtenido licencias para comercializar fármacos de otras compañías

Europa	Linaclotida*	Ironwood
Europa (excepto Reino Unido)	Sativex®**	GW Pharma
España	Sitagliptina	MSD
España	Salmeterol + fluticasona	GSK
España	Escitalopram	Lundbeck
España	Atorvastatina	Pfizer

* En desarrollo clínico.

** En proceso de aprobación.

Nuestro modelo de negocio

Una exitosa combinación de I+D y desarrollo corporativo.

1. Comercialización a través de filiales propias

Los productos procedentes de nuestra I+D, así como otros productos licenciados a Almirall por terceros (*license-in*), se promocionan y comercializan a través de la red comercial propia de la compañía; una red que hoy se halla presente en Europa y América Latina.

Las *license-in* consisten en acuerdos con otras compañías farmacéuticas para la comercialización de sus fármacos a través de las filiales de Almirall.

2. Comercialización mediante compañías licenciadas

Almirall también comercializa sus productos de investigación propia mediante acuerdos de colaboración con otras compañías multinacionales farmacéuticas, a fin de lograr una mayor presencia de los fármacos de Almirall en aquellos mercados en los que no dispone de filiales operativas.

Adicionalmente, en los países en los que Almirall cuenta con red propia, la concesión de *license-out* permite una mayor introducción del producto en el mercado, maximizando el negocio de nuestra compañía en ese territorio.



Doble modelo de comercialización:

- *filiales propias*
- *compañías licenciadas*





Operaciones

Almirall ha aumentado sus ventas netas en 2009 hasta € 925,5 MM:

- La compañía cuenta con un catálogo de productos equilibrado y bien diversificado.
- Liderazgo en España y creciente presencia internacional.
- Importantes acuerdos en 2009 permiten reforzar el negocio base.

Actividades de comercialización en 2009

Desde el punto de vista de estrategia de comercialización, Almirall centra su modelo de negocio a través de una doble vertiente. Por un lado, comercializa sus productos a través de las redes propias que ofrecen sus filiales y por otro, tiene acuerdos suscritos con compañías licenciadas.

Tras las adquisiciones de 2007, Almirall estableció en 2008 cuatro nuevas filiales en Austria, Polonia, Reino Unido-Irlanda y Suiza. Con ellas, Almirall ha operado durante 2009 con 11 afiliadas propias: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, México, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza.

Nuevos acuerdos y lanzamientos

Almirall formalizó a finales de 2008 un acuerdo de co-marketing con Merck Sharp & Dohme (MSD), en virtud del cual MSD otorga a Almirall derechos de comercialización de la sitagliptina, bajo la marca Tesavel® para España.

Tesavel® (sitagliptina) está indicado para el tratamiento de la diabetes tipo 2 y es el primer medicamento de una nueva clase terapéutica (inhibidores de la dipeptidil peptidasa 4).

La sitagliptina actúa aumentando los niveles de hormonas incretinas activas que potencian el proceso natural del organismo por el que se regula el nivel de glucosa en sangre. Cuando la glucosa aumenta en sangre, las incretinas actúan estimulando el páncreas para que produzca insulina e indican al hígado que reduzca su producción de glucosa.

La comercialización de Tesavel® supone la incorporación en la cartera de Almirall de un novedoso medicamento en un mercado que se estima de prevalencia creciente en los próximos años.

El acuerdo de licencia con MSD permitió también a Almirall el lanzamiento de la combinación de la sitagliptina más la metformina en un mismo comprimido que Almirall comercializa bajo la marca Efficib® y cuyo lanzamiento tuvo lugar en 2009.

*Tesavel®, Efficib® y Astucor®,
tres nuevos lanzamientos que
reforzarán el negocio base*

También a finales de 2008 se formalizó un acuerdo de co-marketing con Pfizer para la comercialización, por parte de Almirall, de la combinación del amlodipino y la atorvastatina.

En enero de 2009 tuvo lugar el lanzamiento de esta combinación bajo la marca Astucor®, fortaleciendo la cartera de productos de Almirall en el área cardiovascular.

Astucor® es un tratamiento efectivo en la reducción del riesgo cardiovascular que, además de controlar las cifras tensionales de los pacientes hipertensos con tres o más factores de riesgo y niveles de colesterol normales o discretamente elevados, reduce el riesgo de padecer episodios cardiovasculares, como pueden ser el infarto de miocardio o la muerte de origen cardiovascular.

La progresión de ventas de Tesavel® (sitagliptina) y Efficib® (sitagliptina+metformina) ha sido la esperada y, junto a Astucor® (amlodipino+atorvastatina), han contribuido muy positivamente al resultado de ventas de Almirall en España.

En abril de 2009 Almirall formalizó dos acuerdos importantes de *license-in* en aras de reforzar su negocio base: la linaclotida y la silodosina.

El acuerdo de licencia paneuropeo con Ironwood Pharmaceuticals para la linaclotida, permite a Almirall responsabilizarse en exclusiva de la comercialización del compuesto, así como de las actividades regulatorias asociadas.

La linaclotida es un péptido de administración oral de una dosis diaria que actúa directamente en el revestimiento intestinal, como antagonista de la guanilato ciclasa tipo C.



2 nuevos acuerdos de licencia en 2009: la silodosina y la linaclotida

Se encuentra actualmente en fase III de desarrollo para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-C) y se esperan resultados durante la segunda mitad de 2010.

El acuerdo de licencia con Recordati en España para la silodosina observa un esquema de co-marketing. Se trata de un agente antagonista de los receptores alfa-1 adrenérgicos y está indicado para el tratamiento de los síntomas asociados a la hiperplasia benigna de próstata (HBP).

La Comisión Europea ha aprobado recientemente la silodosina, que Almirall comercializará bajo la marca Silodyx®.

Asimismo, estamos a la espera de la respuesta regulatoria para Sativex® (para el tratamiento de la espasticidad en la esclerosis múltiple) durante el primer semestre de 2010. Ambos fármacos, pendientes de los procesos de fijación del precio y de reembolso, podrían generar ventas en 2010 y contribuir a sostener el negocio base en los años venideros.

A continuación se detallan los acuerdos de *license-in* más significativos vigentes a lo largo de 2009:

Molécula	Socio comercial	Marca comercializada por Almirall
Atorvastatina	Pfizer	Prevencor®
Venlafaxina	Pfizer/Wyeth	Dobupal®
Eflornitina	Skinmedica	Vaniqa®
Diclofenaco sódico	Skyepharma	Solaraze®
Salmeterol+fluticasona	GlaxoSmithKline	Plusvent®
Lansoprazol	Takeda	Opiren®/Opiren Flas®
Escitalopram	Lundbeck	Esertia®
Risedronato	Sanofi-Aventis	Actonel®
Candesartan-Candesartan/HCTZ	Takeda	Parapres®/Parapres Plus®
Tolterodina	Pfizer	Urotrol®/Urotrol Neo®
Pantoprazol	Nycomed	Pantopan®
Tetrahidrocannabinol+cannabidiol	GW Pharmaceuticals	Sativex®
Atorvastatina+amlodipino	Pfizer	Astucor®
Sitagliptina	Merck Sharp & Dome	Tesavel®
Sitagliptina+metformina	Merck Sharp & Dome	Efficib®
Silodosina	Recordati	Silodyx®
Linaclotida	Ironwood Pharmaceuticals	--

Comercialización mediante compañías licenciadas

Almirall ha basado su expansión internacional de la última década en tres productos de la I+D propia: la ebastina, el almotriptán y el aceclofenaco.

Expansión internacional basada en 3 productos de I+D propia

A continuación se detallan los acuerdos de *license-out* más significativos vigentes en 2009:

Acuerdos más importantes de *license-out* de Almirall a escala global

Ebastina	Territorio
Dainippon	Japón
Boryung	Corea del Sur
Nycomed	Países Nórdicos, Bálticos y Rusia
Eurofarma	Brasil
Zuellig & Woo Co Ltd.	China
Eczacibasi Ilac Ticaret As	Turquía
Novis Pharmaceutical	Grecia
Chiesi Farmaceutici S.P.A.	Italia
Highnoon Labs.	Pakistán
Ahmed Khalil Albaker Trading E.	Emiratos Árabes Unidos
Elmor	Venezuela
Droguerie Phenicia	Líbano
Al-Maseela Pharmaceutica Co.W.	Kuwait
Orient Europharma	Taiwán
Aspen Pharmacare	Sudáfrica
Harley's	Kenia
The Star Medicines Import	Chipre
Ranbaxy Malaysia Snd. Bhd.	Malasia y Singapur

Almotriptán

Johnson & Johnson

Solvay

Meda

Yuhan

Pharmachemie

Territorio

EEUU

Italia

Países Nórdicos

Corea del Sur

Holanda

Aceclofenaco

Gedeon Richter

Abiogen

Crinos

Galenica

The Star Medicines Import

Biomeks

Daewoong

Orient Eurofarma

BMS Egipto

Droguerie Phénicia

Elmor

Piex

Highnoon Labs.

Harley's

Leterago-Rowe

Territorio

Europa del Este

Italia

Italia

Grecia

Chipre

Turquía

Corea del Sur

Brasil

Egipto

Líbano

Venezuela

África francófona

Pakistán

Kenia

América Central

Segmentación de las ventas netas en 2009

Durante 2009 las ventas netas de Almirall alcanzaron los € 925,5 MM, lo que representa un incremento del 2,5% respecto a 2008.

A continuación, se detalla y comenta su composición en función de diversos criterios de segmentación.

Ventas netas
€ 925 MM

Ventas netas por canal de distribución

	(redondeado a millones de euros)		
	2009	2008	% Var.
Red propia (España)	536,0	534,0	0,4%
Red propia (afiliadas)	282,8	275,1	2,8%
Comercialización licenciatarios	71,0	60,5	17,3%
Ventas corporativas	35,7	33,1	7,7%
Total	925,5	902,8	2,5%

El 58% de las ventas de 2009 (€ 536 MM) tuvo lugar en España y el 30% (€ 282,8 MM) a través de filiales internacionales. Por tanto, casi el 90% de las ventas del ejercicio corresponde a estructuras comerciales propias, siendo el componente internacional el que más contribuye al incremento.

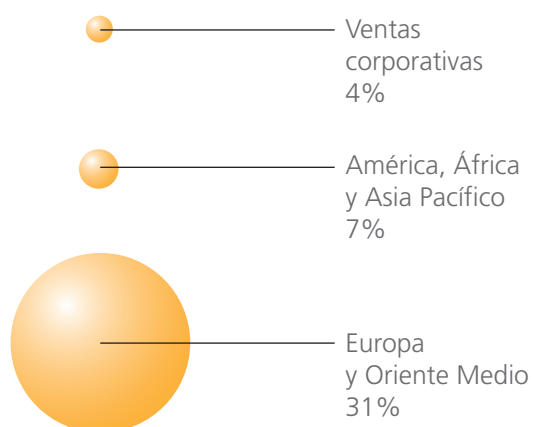
Las ventas de compañías licenciadas de productos de Almirall (*license-out*) en aquellos territorios en los que la compañía no tiene presencia directa aumentaron un 17,3% con respecto al ejercicio anterior, mientras que las ventas corporativas se incrementaron en un 7,7% respecto a 2008.

90% ventas
 a través de **estructura
 comercial propia**

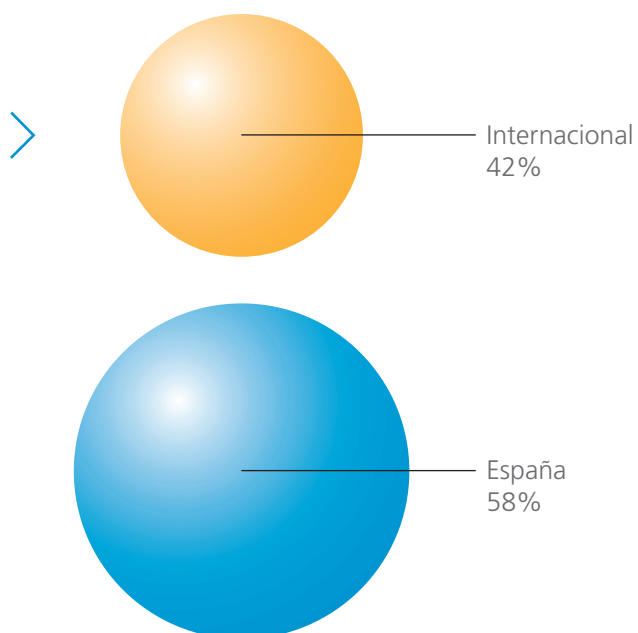
Ventas netas por área geográfica

	(redondeado a millones de euros)		
	2009	2008	% Var.
España	536,0	534,0	0,4%
Europa y Oriente Medio	284,1	269,0	5,6%
América, África y Asia Pacífico	69,6	66,6	4,6%
Ventas corporativas	35,7	33,1	7,7%
Total	925,5	902,8	2,5%

A nivel geográfico, las ventas en España han permanecido estables con respecto al año anterior, a pesar de la venta de 13 productos no estratégicos, que representaron unas ventas en 2008 de aproximadamente € 8 MM. El resto de regiones tuvieron un comportamiento positivo, con aumentos que oscilaron entre el 4 y el 8%.



Distribución de las ventas netas nacionales vs. internacionales:



Un equilibrado catálogo de productos

Los principales productos de Almirall continúan evolucionando favorablemente.

Los 10 productos principales crecieron un 5,8% (el conjunto de los 6 primeros tuvo un crecimiento porcentual de doble dígito: +10,7%) y representaron el 63% de las ventas netas, lo cual refleja una cartera bien equilibrada sin sobreexposición a un único producto.

Ebastel® (ebastina), Esertia® (escitalopram) y Almogran® (almotriptán) obtuvieron muy buenos resultados, todos ellos con un crecimiento porcentual de doble dígito. El excelente crecimiento de Prevencor® (atorvastatina) continúa. Por otro lado, Airtal® (aceclofenaco) y Dobupal® (venlafaxina) mostraron una tendencia a la baja debido a los efectos producidos por los precios de referencia/genéricos.

El producto de mayor crecimiento de Almirall ha sido Solaraze® (diclofenaco sódico). Aunque no se han producido lanzamientos en mercados nuevos desde su adquisición a finales de 2007, el producto ha crecido un 44% hasta alcanzar los € 24 MM, convirtiéndose en el producto dermatológico más vendido en Alemania. Se prevén nuevos lanzamientos en 2011, por lo que las perspectivas de crecimiento de este producto son positivas.

Crecimiento muy positivo de Solaraze®

+44%



Ventas netas

Marca	(redondeado a millones de euros)		
	2009	2008	% Var.
Ebastel® y otras (ebastina)	114,4	100,7	13,7%
Prevencor® (atorvastatina)	112,8	104,5	7,9%
Esertia® (escitalopram)	65,4	55,6	17,8%
Plusvent® (salmeterol+fluticasona)	60,1	59,7	0,6%
Almogran® (almotriptán)	51,8	44,0	17,7%
Parapres® (candesartán cilexetilo)	44,0	40,2	9,6%
Airtal® y otras (aceclofenaco)	43,1	50,0	-13,8%
Opiren® (lansoprazol)	34,9	35,2	-1,0%
Dobupal® (venlafaxina)	34,5	46,8	-26,3%
Solaraze® (diclofenaco sódico)	24,3	16,8	44,3%
Otras	340,2	349,4	-2,6%
Total ventas netas	925,5	902,8	2,5%

El catálogo de fármacos que comercializa Almirall se caracteriza por una equilibrada proporción entre productos propios y productos licenciados a Almirall por otras compañías farmacéuticas, una adecuada diversificación en áreas terapéuticas y un equilibrado reparto de ventas por fármaco, sin sobreexposición de las ventas a ninguno de ellos en particular.

Los fármacos que reportan más ventas a la compañía son la ebastina y la atorvastatina, con cerca del 12% cada uno.

Detalle de las 10 marcas más vendidas en 2009

Marca	Ventas 2009	% Ventas*	Producto propio	Licencia	Área terapéutica
Ebastel® y otras (ebastina)	114,4	12%	•		Respiratoria
Prevencor® (atorvastatina)	112,8	12%		•	Cardiovascular
Esertia® (escitalopram)	65,4	7%		•	SNC**
Plusvent® (salmeterol+fluticasona)	60,1	6%		•	Respiratoria
Almogran® (almotriptán)	51,8	6%	•		SNC**
Parapres® (candesartán cilexetilo)	44,0	5%		•	Cardiovascular
Airtal® y otras (aceclofenaco)	43,1	5%	•		Osteomuscular
Opiren® (lansoprazol)	34,9	4%		•	Gastrointestinal
Dobupal® (venlafaxina)	34,5	4%		•	SNC**
Solaraze® (diclofenaco sódico)	24,3	3%	•		Dermatología
Total 10 marcas principales	585,3	63%	•	•	
Otras	340,2	37%	•	•	
Total ventas netas	925,5	100%	~45%	~55%	

* Porcentaje redondeado.

** Sistema nervioso central.

Aproximadamente el 45% de las ventas de 2009 correspondió a productos propios, mientras que el 55% tuvo su origen en licencias de terceros.

Almirall dispone de soluciones terapéuticas para el tratamiento de los principales factores de riesgo cardiovascular, como son la hipertensión y la hipercolesterolemia, entre los que se encuentra uno de los considerados de mayor eficacia para el tratamiento de esta última patología.

En relación al sistema nervioso central (SNC), Almirall cuenta con fármacos para el tratamiento de enfermedades como la migraña, la ansiedad y

la depresión. Como resultado del compromiso por la mejora de la calidad de vida de las personas con trastornos neurológicos o que sufren un deterioro de su salud mental, la compañía dispone de un programa de investigación en fármacos para el SNC que constituye uno de los retos más importantes para los próximos años.



Almirall ostenta una clara posición de liderazgo en el área gastrointestinal, conseguida a través de un importante esfuerzo investigador, cuyo resultado se refleja en un amplio abanico de fármacos para el tratamiento de algunas de las enfermedades más prevalentes del tracto digestivo superior (la dispepsia, la gastritis, la esofagitis y las úlceras gástricas y duodenales).

El área dermatológica es una de las áreas en crecimiento durante 2009, en la que Almirall dispone de soluciones terapéuticas para el tratamiento de la urticaria crónica idiopática y la dermatitis alérgica, así como el hirsutismo facial.

Ventas netas por área terapéutica

	(redondeado a millones de euros)			
	2009	2008	% Var.	% sobre ventas
Cardiovascular	188,3	176,4	6,8%	20,3%
Respiratoria	185,6	171,8	8,0%	20,0%
Sistema nervioso central	169,2	172,7	-2,1%	18,3%
Gastrointestinal	145,1	139,7	3,9%	15,7%
Dermatológica	115,1	102,8	11,9%	12,4%
Osteomuscular	71,9	82,1	-12,4%	7,8%
Urológica	19,6	22,4	-12,6%	2,1%
Otras especialidades terapéuticas	30,7	34,9	-12,0%	3,3%
Total	925,5	902,8	2,5%	100%

Ventas de 2009 lideradas por productos cardiovasculares, respiratorios y del sistema nervioso central

Las ventas netas de la compañía por área terapéutica reflejan una gran diversificación de especialidades.

En consonancia con el *pipeline*, Almirall continúa avanzando en sus áreas terapéuticas de principal interés: respiratoria, dermatológica y gastrointestinal (que representan el 48,1% de las ventas con un crecimiento del 7,6% en 2009).

Asimismo, el área cardiovascular también ha reflejado una evolución positiva, mientras que, tal como se esperaba, los fármacos para el tratamiento de afecciones osteomusculares y del sistema nervioso central han perdido impulso.

Fármacos de I+D propia

Cuatro fármacos de I+D propia forman parte de la amplia cartera de productos comercializados por Almirall. Tres de ellos se sitúan entre los 10 más vendidos: la ebastina, el aceclofenaco y el almotriptán, que constituyen la base del crecimiento internacional de Almirall de los últimos años. Asimismo, el almagato, otro de los fármacos de I+D propia, es un producto de referencia en el mercado español.

Ebastina

La ebastina es un fármaco de la I+D de Almirall, lanzado en España en 1990 y comercializado hasta la fecha en 32 países del mundo a través de filiales propias y licenciatarios.

La ebastina es un antihistamínico de segunda generación que, administrado una vez al día, está indicado para el tratamiento de la rinitis alérgica y la urticaria idiopática crónica y, en algunos países, para la mejora de los síntomas asociados a la picadura de mosquito y dermatitis atópica.

La ebastina lidera el mercado de los antihistamínicos en España. Su eficacia y seguridad están avaladas por una extensa y completa investigación: más de 100 estudios clínicos con más de 15.700 pacientes.

Además de las formulaciones de tableta y solución oral, desde el año 2005 se comercializa una nueva formulación en forma de liofilizado oral que consigue una rápida disolución del producto en la boca y que no requiere de agua para su administración. Esta formulación representa una innovación dentro del mercado de los antihistamínicos, a la vez que aporta una mayor comodidad a los pacientes que padecen alergias. En el año 2009, las ventas de la ebastina representaron el 12% de las ventas de Almirall.

Ebastina:
un antihistamínico
líder presente en
32 países



3 fármacos de I+D propia
entre los 10 más vendidos

Almotriptán

El almotriptán, fármaco de la I+D de Almirall, es un antimigrañoso que pertenece a una clase de compuestos conocidos como triptanes, agonistas selectivos de los receptores 1B/1D de serotonina. Los triptanes son una clase terapéutica más selectiva en la migraña, y se utilizan en el tratamiento de los dolores de cabeza asociados a los ataques agudos de dicha patología, una vez han aparecido los síntomas.

El almotriptán es actualmente uno de los triptanes de primera elección entre los neurólogos y los médicos de atención primaria, gracias a los resultados obtenidos en los estudios clínicos realizados durante su desarrollo y a la experiencia favorable adquirida desde el inicio de su comercialización, reforzada por sólidos estudios de reciente publicación, entre ellos los estudios internacionales 'Act when Mild' (AwM) y 'START', que muestran una gran eficacia, con un perfil de tolerabilidad equivalente a placebo, en el tratamiento precoz de la migraña y un novedoso estudio clínico sobre la migraña menstrual.

La amplia evidencia científica del almotriptán favoreció que nuestra molécula fuera el primer fármaco de investigación española aprobado por la *Food and Drug Administration* (FDA, EEUU). Asimismo, estudios positivos en pacientes

adolescentes han permitido que en 2009 la FDA otorgara al almotriptán la indicación para la migraña en adolescentes (a partir de 12 años), siendo el primer fármaco de su clase en obtenerla.

Desde su lanzamiento en España en el año 2000, el almotriptán ha extendido su presencia a otros 18 países (incluyendo Canadá, Corea del Sur y Estados Unidos), y se comercializa en Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido a través de las filiales propias de Almirall.

En el año 2009 las ventas del almotriptán representaron un 6% de las ventas totales de Almirall.



Aceclofenaco

El aceclofenaco pertenece al grupo de los antiinflamatorios no esteroideos (AINE) y antirreumáticos.

Con notables propiedades antiinflamatorias y analgésicas, está indicado para el tratamiento del dolor e inflamación asociados a procesos crónicos de las articulaciones (artrosis y artritis reumatoide), así como para el tratamiento de procesos inflamatorios y dolorosos, tales como lumbalgia, dolor de articulaciones y odontalgia, entre otros.

Aceclofenaco:

135 millones
de pacientes tratados



El modo de acción del aceclofenaco se basa en gran medida en la inhibición de la síntesis de prostaglandinas, siendo un potente inhibidor de la enzima ciclo-oxigenasa II, que interviene en la producción de las mismas. Tras su administración oral, el aceclofenaco se absorbe rápida y completamente en forma de fármaco inalterado.

Lanzado en 1992 en España, a partir de 1995 obtuvo la autorización para su comercialización en el resto de Europa, siendo el primer fármaco de investigación española en ser aprobado en el Reino Unido. Actualmente está registrado en más de 70 países y se comercializa a través de licenciarios (*license-out*) y de filiales propias.

Se estima que 135 millones de pacientes han sido tratados con aceclofenaco en países de todo el mundo desde su lanzamiento, siendo además el producto más prescrito por los traumatólogos en España.

En 2009 sus ventas globales representaron el 5% de las ventas de Almirall.

Almagato

El almagato, un antiácido de referencia en el mercado español, es fruto de la I+D de Almirall.

El almagato, con capacidad neutralizadora del ácido clorhídrico e inhibidor de la pepsina activa, pertenece a un grupo de fármacos denominados antiácidos, que contienen hidróxido de aluminio y magnesio y posee además capacidad absorbente y neutralizante de los ácidos biliares.

Está indicado en trastornos digestivos relacionados con el ácido, como gastritis, dispepsia (trastorno de la digestión), hiperclorhidrias (acidez gástrica), úlcera duodenal, úlcera gástrica, esofagitis y hernia de hiato.

Almagato:
66%
cuota de mercado

Desde su lanzamiento en España en 1984, se ha convertido en un producto emblemático y líder indiscutible del mercado de los antiácidos, con una cuota de mercado en España del 66,2% (según datos IMS TAM de diciembre de 2009 en el mercado de los Antiácidos A2A1).

El almagato dispone de una sólida y contrastada experiencia tras más de 25 años en el mercado y cuenta con un importante factor de diferenciación por su excelente seguridad, eficacia y rapidez de acción. Durante sus 25 años de existencia, se ha comercializado en diferentes presentaciones.

En 2009 sus ventas globales representaron un 2,4% de las ventas de Almirall.



Productos dermatológicos

Tras la adquisición de los negocios dermatológicos de Hermal y Shire, Almirall se ha convertido en una importante fuerza en Europa en el ámbito de la dermatología. Esta operación le ha permitido agregar un área terapéutica estratégica, lo que contribuirá al crecimiento de Almirall en los principales países europeos de forma significativa. En la actualidad, Almirall es la compañía dermatológica número uno en Alemania y la octava a nivel europeo.

Dentro de su amplia cartera de productos dermatológicos, Almirall centra su enfoque en tres productos:

1^a
dermatológica
en Alemania

8^a
dermatológica
en Europa

Solaraze®

Solaraze® contiene un activo antiinflamatorio no-esteroide (diclofenaco sódico) que se formula en ácido hialurónico.

Lanzado en 2001, está indicado para el tratamiento de la queratosis actínica, una etapa temprana del cáncer de piel causado por la exposición al sol, que está en aumento a nivel mundial y afecta ya entre el 8 y el 10% de la población global.

En 2007, Almirall adquirió los derechos de comercialización de Solaraze® en Europa y en varios países de Asia Pacífico a la farmacéutica británica Shire.

En Europa y en Australia, Solaraze® es líder de mercado en el tratamiento tópico de la queratosis actínica, habiéndose lanzado en la actualidad en un total de 12 países, donde se comercializa tanto a través de las filiales de Almirall como a través de distribuidores.



Vaniqa®

Vaniqa® contiene eflornitina (como hidrocloreto monohidratado). La eflornitina inhibe irreversiblemente la ornitina descarboxilasa, una enzima implicada en la producción del folículo del pelo.

Se ha demostrado que Vaniqa® disminuye la velocidad de crecimiento del vello, siendo el único producto tópico de prescripción para tratar el hirsutismo facial femenino, que afecta entre el 5 y el 15% de las mujeres y causa un importante impacto negativo en su calidad de vida.

En 2007 Almirall adquirió los derechos de comercialización de Vaniqa® en Europa, Canadá y varios países de Asia Pacífico a la farmacéutica británica Shire.

Almirall comercializa el producto en 12 países, a través de filiales y distribuidores.



Asimismo, Almirall cuenta con suministradores de los principios activos y otros componentes para sus productos, los cuales deben estar cualificados de conformidad con la normativa aplicable o deben cumplir los estándares obligatorios de producción de los países en los que Almirall vende sus productos, asegurando así el suministro en términos comercialmente viables y satisfaciendo además las exigencias de Almirall y del mercado.

Todos los productos de I+D propia se fabrican en las plantas farmacéuticas y químicas de Almirall, así como una parte de la producción de los productos de investigación de terceros (*license-in*). En la

actualidad, Almirall cuenta con una capacidad de producción suficiente para atender la demanda actual y su previsible evolución en los próximos años mediante tres plantas farmacéuticas (dos en España y una en Alemania) y dos plantas químicas en España.

La estrategia industrial de Almirall se fundamenta en procesos de mejora continua, adaptándose a las necesidades de desarrollo de nuevos productos y a los avances tecnológicos en la fabricación o producción, así como en su política en efectividad de costes.

Datos clave de nuestras plantas de producción

	Producción en 2009	Capacidad productiva máxima	Superficie
Plantas farmacéuticas			
Sant Andreu de la Barca (España)	51,2 MM de unidades	65,6 MM de unidades	28.252 m ²
Sant Just Desvern (España)	23,6 MM de unidades	41,4 MM de unidades	8.310 m ²
Reinbek (Alemania)	32,2 MM de unidades	47,0 MM de unidades	21.000 m ²
Total plantas farmacéuticas	107,0 MM de unidades	154,0 MM de unidades (dos turnos)	57.562 m²

Plantas químicas

Sant Celoni (España)	89,0 Tm	173,3 Tm	5.904 m ²
Sant Andreu de la Barca (España)	21,0 Tm	65,9 Tm	3.973 m ²
Total plantas químicas	110,0 Tm	239,2 Tm (dos turnos)	9.877 m²





Investigación y Desarrollo

Clave en el crecimiento de Almirall:

- Investigamos moléculas innovadoras que mejoren la salud de las personas.
- Líderes en investigación farmacéutica en España.
- Disponemos de la mayor cartera de proyectos en I+D de nuestra historia.

La importancia de la I+D en Almirall

Uno de los factores clave en el crecimiento de Almirall durante las últimas décadas ha sido la obtención de nuevos fármacos a través de su área de Investigación y Desarrollo (I+D).

Almirall cuenta con más de 40 años de historia dedicada a la investigación con el objetivo de proporcionar a la sociedad medicamentos innovadores que contribuyan a mejorar la salud y el bienestar de las personas. Los científicos de Almirall desempeñan un papel crucial en todas las fases del proceso de investigación y desarrollo, desde el inicio de un nuevo programa de investigación hasta el registro de un nuevo producto farmacéutico.

Su papel no consiste únicamente en asegurar que Almirall tenga la capacidad de innovar en todas las áreas de I+D, sino también en garantizar la calidad, la eficacia y la seguridad de los medicamentos resultantes, conforme a las normas deontológicas y aplicando los criterios establecidos en la Conferencia Internacional de Armonización (ICH).

Además, existen varios departamentos de soporte integrados en I+D que se encargan de supervisar los aspectos reguladores y organizativos, así como los de garantía de calidad y de propiedad intelectual.

40 años
de investigación



13% de las
ventas netas
dedicadas a I+D

El compromiso de nuestros científicos con la excelencia y la innovación resulta esencial para el descubrimiento y el desarrollo de medicamentos seguros y eficaces para tratar enfermedades dentro de nuestras orientaciones terapéuticas. Este esfuerzo diario se complementa con una red internacional de colaboraciones con instituciones de investigación públicas y privadas, líderes en nuestro campo.

En el ejercicio 2009, Almirall ha destinado cerca del 13% de las ventas netas y el 17% de la plantilla a actividades de I+D, con un gasto total superior a € 121 MM.

Tres fármacos de I+D propia se han situado entre los 10 más vendidos en 2009:

- ebastina
- almotriptán
- aceclofenaco

Estos tres productos han contribuido decisivamente al crecimiento internacional de Almirall en los últimos años.

La estrategia en I+D

El objetivo de la I+D Almirall es dotar su *pipeline* con moléculas candidatas novedosas y de alta calidad en desarrollo para atender las necesidades médicas no cubiertas de nuestras áreas terapéuticas de interés. Con ese objetivo, un grupo multidisciplinar de científicos trabaja en la investigación de enfermedades respiratorias y otras enfermedades inflamatorias crónicas. Un equipo compuesto por biólogos, farmacéuticos, médicos y químicos trabaja utilizando las más avanzadas tecnologías para conocer los mecanismos subyacentes de la enfermedad. Este conocimiento se aplica a la identificación, el diseño y la síntesis de nuevas entidades químicas con potencial terapéutico, así como a su posterior desarrollo preclínico y clínico.

Así, la actual estrategia de Investigación y Desarrollo en Almirall se basa en tres ejes fundamentales:

1. Áreas terapéuticas

En 2009, Almirall dirigió sus esfuerzos de I+D a la identificación y el desarrollo de nuevos fármacos para el tratamiento de enfermedades respiratorias (asma y EPOC), autoinmunes (artritis reumatoide y esclerosis múltiple) y dermatológicas. Al centrarse en áreas terapéuticas específicas que combinan una gran necesidad médica no cubierta con una patología subyacente común, los equipos de Investigación y Desarrollo de Almirall pueden aprovechar plenamente sus conocimientos científicos y la experiencia acumulada en anteriores proyectos, lo que les permite incrementar su competitividad.

En 2009, Almirall decidió incrementar sus recursos de I+D hacia el área respiratoria. Como consecuencia de dicha estrategia, está previsto licenciar los programas de enfermedades autoinmunes a partir de 2010.

Además de enfermedades respiratorias y autoinmunes, el equipo de I+D Almirall también ha estado analizando otras áreas terapéuticas, cuyos costes y plazos de desarrollo clínico son menores, y tienen sostenibilidad para convertirse en orientaciones terapéuticas para 2010 y años posteriores.

I+D enfocada a tres áreas:

- *respiratoria*
- *autoinmune*
- *dermatológica*





2. Ampliación del área respiratoria

Antes de 2009, la estrategia de investigación de Ammirall consistía en trabajar con mecanismos diana que estaban altamente validados, al menos a nivel de la fase IIb. A la vista del éxito alcanzado en esta área, en 2009 se optó, para las enfermedades respiratorias, por aceptar un nivel de validación inferior para nuevas dianas. A pesar de que ello aumenta el riesgo en la cartera del área respiratoria, también permite más opciones diana para cubrir las necesidades médicas no cubiertas identificadas en enfermedades como el asma y la EPOC.

3. Desarrollo integrado de los nuevos fármacos

Ammirall considera imprescindible posicionar adecuadamente el futuro fármaco desde las fases más iniciales del proceso de I+D. Para ello, un equipo multidisciplinar constituido por científicos de I+D y especialistas en marketing definen las características del futuro medicamento.

Esta evaluación dual de la viabilidad basada no sólo en las propiedades del producto sino también en el entorno competitivo actual y futuro, aumenta sus probabilidades de éxito comercial en el momento del lanzamiento.

Ammirall dirige sus esfuerzos de I+D a desarrollar nuevos productos en las áreas respiratoria, autoinmune y dermatológica con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los pacientes que sufren EPOC, asma, artritis reumatoide, esclerosis múltiple y ciertas alteraciones dermatológicas.

Principales líneas de investigación de Almirall

Enfermedades respiratorias

Asma

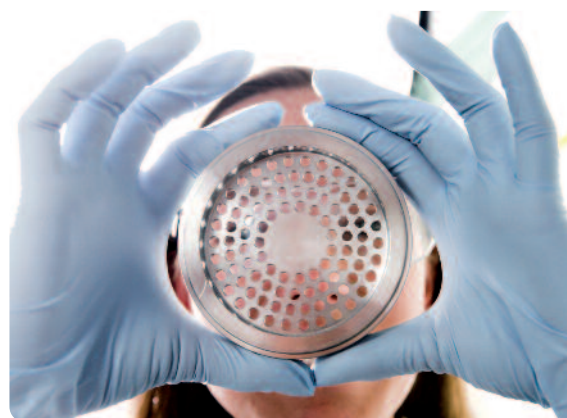
El asma es una enfermedad inflamatoria de las vías respiratorias y una de las enfermedades crónicas más comunes. Se estima que afecta a alrededor de 300 millones de personas en todo el mundo y representa una carga global significativa en términos de morbilidad, mortalidad, disminución de la calidad de vida y coste para la sociedad.

La terapia antiinflamatoria con corticosteroides inhalados (ICS) es la terapia de mantenimiento más utilizada, cuya finalidad es controlar los síntomas de la enfermedad y evitar episodios agudos. La adición de beta agonistas de larga duración (LABA) consigue un mayor control, gracias a una broncodilatación más prolongada. La combinación de dosis fijas de ambos en un único inhalador proporciona un adecuado control de la enfermedad en la mayoría de pacientes, mejorando la comodidad de administración y el cumplimiento por parte del paciente.

La venta de tratamientos farmacológicos para el asma en todo el mundo asciende a casi 20 millones de dólares en 2009, siendo las combinaciones de dosis fijas de LABA/ICS inhaladas el fármaco más vendido. El segundo producto más vendido para este tratamiento fueron los antileucotrienos orales.

Quedan todavía muchas necesidades terapéuticas por cubrir en esta área: la mejora del cumplimiento del paciente al administrar el fármaco, para lo cual debe mejorarse la posología y deben desarrollarse inhaladores más fáciles de usar; nuevos tratamientos no esteroideos, más efectivos y seguros; nuevas alternativas para el asma agudo y/o refractario; nuevas terapias que ralenticen o reviertan los cambios estructurales en las vías respiratorias, y enfoques innovadores dirigidos a alterar el proceso que conduce al desarrollo de la enfermedad.

El asma afecta a
300 millones
de personas en el mundo



EPOC

La enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) es un grave problema de salud a escala mundial, asociado principalmente al consumo de tabaco. La Organización Mundial de la Salud estima que en 2020 esta enfermedad podría ocupar el quinto lugar en cuanto a frecuencia y gravedad en todo el mundo. La característica obstrucción del flujo aéreo que se asocia a la EPOC suele ser progresiva e irreversible y va acompañada de otras manifestaciones sistémicas y respiratorias que, en última instancia, tienen un impacto en la esperanza y la calidad de vida.

La EPOC es un término amplio que cubre una gran variedad de enfermedades caracterizadas por una progresiva limitación de la capacidad respiratoria. Las enfermedades más comunes que se incluyen en este término son el enfisema pulmonar y la bronquitis crónica.

La causa de la mayoría de los casos de EPOC es la inhalación de humo del tabaco u otros gases nocivos durante largos períodos de tiempo. Es una enfermedad subdiagnosticada, si bien su mortalidad y coste sanitario están creciendo de modo considerable en todo el mundo.

Los antimuscarínicos de larga duración (LAMA) constituyen el grupo de broncodilatadores más efectivos para mejorar la función pulmonar, ya que reducen los síntomas, mejoran la calidad de vida y previenen exacerbaciones, mientras que los beta agonistas de larga duración (LABA) son broncodilatadores de tipo alternativo/complementario. Este tratamiento también puede complementarse con corticosteroides inhalados (ICS) para disminuir la frecuencia y la gravedad de las exacerbaciones.

La venta de tratamientos farmacológicos para la EPOC en todo el mundo ascendió a más de 12 millones de dólares en 2009, siendo las combinaciones de dosis fijas de LABA/ICS inhaladas, seguidas de cerca por los LAMA inhalados, las más vendidas. Cada vez se recetan más combinaciones de dosis fijas de LAMA y LABA/ICS como tratamiento complementario en los pacientes más graves.

En la actualidad todavía existen muchas necesidades por cubrir, como buscar nuevas alternativas para reducir la progresión de la enfermedad, tratar y prevenir episodios agudos, mejorar la sensibilidad a los corticosteroides inhalados y encontrar terapias orales de mantenimiento efectivas, así como opciones adecuadas para las manifestaciones sistémicas.



Asma y EPOC

Necesidades terapéuticas aún no cubiertas

Enfermedades autoinmunes

Artritis reumatoide

La artritis reumatoide es una enfermedad inflamatoria autoinmune caracterizada por la inflamación bilateral crónica de las articulaciones, que provoca la degradación de las mismas y la pérdida de funcionalidad, por lo que afecta a la calidad de vida de las personas. Como resultado de esta inflamación crónica y destrucción de las articulaciones, los pacientes sufren también un dolor considerable.

Actualmente, los tratamientos se basan en fármacos antirreumáticos modificadores del curso de la enfermedad (FME) y, más recientemente, en terapias biológicas, que logran un cierto nivel de control de la enfermedad al reducir sus manifestaciones y sus síntomas, ralentizar la destrucción progresiva de las articulaciones y mejorar la función física. Todas estas terapias suelen utilizarse en combinación con metotrexato, que es el FME más utilizado y que constituye el pilar de la mayoría de combinaciones.

Se estima que la venta global de moléculas FME en 2009 superó los 11 millardos de dólares, de los cuales aproximadamente el 80% correspondió a recetas para el tratamiento de la artritis reumatoide y la espondilitis anquilosante.

Hoy en día, los esfuerzos en I+D se dirigen a conseguir fármacos orales que logren el mismo nivel de control de la enfermedad obtenido con los fármacos biológicos. Además, dado que las terapias de combinación son la principal opción del tratamiento, estos fármacos podrían añadirse a los ya existentes.

Esclerosis múltiple

La esclerosis múltiple es una enfermedad autoinmune crónica que se caracteriza por la desmielinización de

las fibras nerviosas, lo cual daña el sistema nervioso y provoca síntomas de fatiga y trastornos cognitivos y visuales. La enfermedad puede ir acompañada de síntomas neurológicos y, a menudo, acaba provocando discapacidades físicas y cognitivas.

Los tratamientos actuales se realizan con fármacos modificadores del curso de la enfermedad, que ralentizan el avance de la misma o que incluso previenen la discapacidad a largo plazo.

Se estima que en 2009 las ventas de fármacos modificadores del curso de la enfermedad superaron los 8 millardos de dólares para una enfermedad que afecta a poco más del 0,1% de la población mundial.

En la actualidad, el mercado está dominado por interferones inyectados, que se consideran moderadamente eficaces, pero seguros. La aparición de nuevas terapias orales, más eficaces y seguras, representará un avance significativo en el tratamiento de esta enfermedad.

Queremos mejorar la calidad de vida de pacientes que sufren asma, EPOC, artritis reumatoide, esclerosis múltiple y ciertas alteraciones dermatológicas



Dermatología

La piel, con sus 2m² de superficie, es el órgano más grande de los seres humanos. Las enfermedades de la piel presentan una gran variedad de síntomas que necesitan tratamientos tópicos y sistémicos. Existen varias dermatosis que, a pesar de no constituir una amenaza para la vida, tienen un impacto significativo en el ámbito social y profesional de los pacientes, así como en su calidad de vida. Las enfermedades cutáneas más extendidas son la psoriasis, el eczema, el acné y las infecciones de la piel.

Psoriasis

La psoriasis es una enfermedad inflamatoria crónica de la piel que afecta del 1,5 al 3% de la población mundial. Se manifiesta por la presencia de placas eritematosas cubiertas por una marcada hiperqueratosis, que suelen aparecer en los codos, las rodillas y el cuero cabelludo.

Eczema

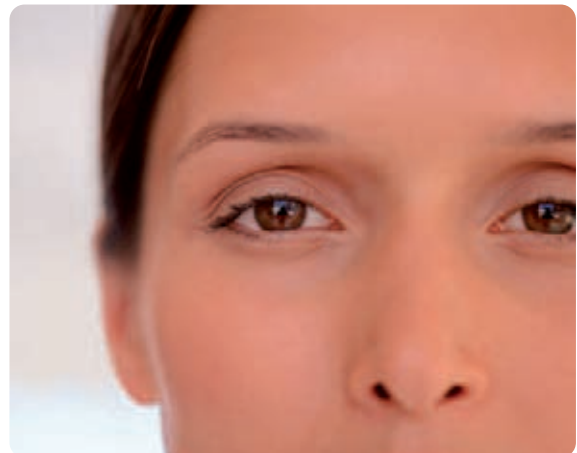
El eczema representa una forma de inflamación de la piel con diferentes orígenes patogenéticos. Los subtipos se diferencian por la causa subyacente de la inflamación de la piel, como el eczema atópico, el eczema tóxico de contacto y el eczema alérgico de contacto.

Acné

El acné *vulgaris* aparece en zonas ricas en glándulas sebáceas y se caracteriza por seborrea, formación de comedones, pápulas y pústulas inflamatorias, y quistes. Casi todas las personas tienen algún nivel de acné durante la pubertad, que desaparece de forma espontánea al inicio de la edad adulta.

Infecciones de la piel

La principal causa de las infecciones cutáneas son los virus, las bacterias y los hongos. Un amplio espectro de diferentes gérmenes provoca diversas enfermedades de la piel que requieren terapias antivirales, antibióticas y antifúngicas.



Recursos destinados a I+D

Almirall dispone de infraestructuras innovadoras, equipadas con la tecnología más avanzada, para afrontar los retos de futuro en investigación y desarrollo. Sus 550 profesionales altamente cualificados se dedican a descubrir y desarrollar nuevos fármacos, con el objetivo de mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Como resultado de este esfuerzo, Almirall es líder en investigación biomédica en España.

Almirall desarrolla la mayor parte de sus actividades de I+D en su centro situado en Sant Feliu de Llobregat (España), inaugurado en 2006. Este centro alberga todos los departamentos implicados en el proceso de investigación y desarrollo de un nuevo fármaco.

Además de las mencionadas instalaciones, también cuenta con dos unidades de química en España, destinadas a la investigación química y al escalado de principio activo, situadas en Sant Just Desvern y Sant Andreu de la Barca, respectivamente.

En Alemania, la compañía dispone de dos centros de excelencia, uno de inhalación y otro de dermatología.

Centro de excelencia en inhalación

El centro de excelencia en inhalación, Almirall Sofotec, está situado en Bad Homburg, cerca de la ciudad de Frankfurt. Este centro inició su labor en el campo farmacéutico a mediados del siglo pasado como parte de la compañía Degussa AG, desarrollando fármacos innovadores para todo tipo de aplicaciones. A principios de los ochenta emprendió el desarrollo de productos de inhalación con medidor de dosis y, en los noventa, de inhaladores de polvo seco. En 2001, se fundó Sofotec GmbH & Co. KG, como *spin-off* de Degussa AG, cuya sede permaneció en el centro y que se hizo con los derechos de propiedad intelectual y el *know-how* de los productos de inhalación. Almirall adquirió su centro de inhalación en junio de 2006 y Sofotec pasó a denominarse Almirall Sofotec. Hoy en día es una de las compañías líderes en desarrollo farmacéutico de productos de inhalación de polvo seco.

Líder en investigación
biomédica
en España



Almirall Sofotec ha aumentado su capacidad de desarrollo en más de un 50% en los últimos dos años, debido a su creciente cartera de investigación en inhalación. Este centro de excelencia cuenta con más de 130 especialistas dedicados plenamente a desarrollar, mediante investigación interna, prototipos para el inhalador de polvo seco Genuair® de Almirall.

El centro de excelencia en inhalación se ocupa de los proyectos desde las primeras fases de desarrollo hasta su registro, analiza constantemente las nuevas tecnologías con el fin de mejorar su eficiencia e investiga para configurar el futuro de la

inhalación, asegurando así el liderazgo de Almirall en tecnología respiratoria.

Centro de excelencia en dermatología

El centro de excelencia en dermatología de Almirall está situado en Reinbek, cerca de Hamburgo. Este centro basa su trabajo en una experiencia de más de 60 años en el desarrollo y la comercialización de productos dermatológicos en Europa y fue adquirido por Almirall en 2007. Cuenta con unos conocimientos únicos en formulaciones y un equipo de I+D experimentado, lo que le permite tener una línea de I+D dermatológica con proyectos para el tratamiento de cinco enfermedades cutáneas diferentes.

Colaboraciones externas

Almirall colabora con grupos académicos de investigación y compañías de biotecnología de primera línea a escala internacional.

Los científicos investigadores de Almirall han establecido una red global de colaboraciones externas con expertos en biología, química y cristalografía de rayos X para contribuir a la identificación y validación de nuevos objetivos, la generación de nuevos programas de investigación y el acceso a nuevas tecnologías, a fin de acelerar el proceso de identificación de nuevos fármacos.



Importantes colaboraciones internacionales con:

- *grupos académicos*
- *compañías de biotecnología*

Esta red incluye colaboraciones con universidades, institutos de investigación y compañías tecnológicas en toda Europa y EEUU, como las Universidades de Michigan, Imperial, Cardiff, Dundee y Glasgow, NIH, Pneumolabs, Lovelace Respiratory Research Institute, Proteros y Evotec.

Almirall mantiene también una estrecha relación con las universidades españolas, como las de Barcelona, Valencia y Santiago de Compostela, así como con el Hospital Clínic de Barcelona, el Hospital Universitario de Salamanca, el CSIC (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) y el Parc Científic de Barcelona.

Asimismo, trabaja estrechamente con compañías biotecnológicas en España, como CrystaX, Galchimia, Enantia o Chemotargets, como queda demostrado en la ejecución del proyecto Genius Pharma en el que participó Almirall, iniciativa patrocinada por el gobierno para estimular la investigación en España mediante el desarrollo de plataformas tecnológicas, con el objeto de agilizar el descubrimiento de nuevos fármacos. En 2009, Almirall, en colaboración con Esteve y Palau Pharma, presentó con éxito una solicitud para la segunda generación del proyecto Genius Pharma (Neogenius).

Almirall también ha suscrito acuerdos de colaboración con centros de prestigio internacional y lleva a cabo estudios preclínicos de seguridad que cumplen con los criterios de Buenas Prácticas de

Laboratorio (BPL). Al mismo tiempo, interactúa con instituciones especializadas en el desarrollo y la formulación farmacéutica, al objeto de desarrollar nuevas tecnologías que mejoren los sistemas de administración de fármacos, en especial en el campo de la inhalación.

A nivel clínico, Almirall mantiene colaboraciones con universidades y hospitales privados de toda Europa, Estados Unidos y otros países, en especial para llevar a cabo estudios clínicos de fase I, II y III, siempre siguiendo los criterios de Buenas Prácticas Clínicas (BPC) y los criterios de la Conferencia Internacional de Armonización (ICH). Estas pruebas multicentros nos permiten validar más ampliamente la eficacia y la seguridad de nuestros productos en diferentes grupos de población antes de presentarlos para su registro internacional.

Programas de investigación y nuevos fármacos en desarrollo

En 2009, una gran parte de los recursos de I+D se destinaron al desarrollo clínico del bromuro de aclidinio como monoterapia o en combinaciones de dosis fijas. También se realizaron estudios clínicos de fase II con un beta agonista de larga duración (LABA) para el tratamiento del asma.

En mayo de 2009, Almirall añadió la linaclotida a su cartera de proyectos en desarrollo mediante un acuerdo de licencia paneuropeo con Ironwood Pharmaceuticals, Inc. La linaclotida se encuentra actualmente en la última fase de desarrollo para el tratamiento del síndrome del intestino irritable (SII-C) con estreñimiento asociado y otras afecciones gastrointestinales.

Proyectos de desarrollo en el área respiratoria

Monoterapia del bromuro de aclidinio (Eklira®)

En 2008, finalizaron los dos grandes estudios clínicos de fase III ACCLAIM, más cinco de la fase IIb y los estudios farmacocinéticos. Los resultados dieron pruebas convincentes de la eficacia clínica y la seguridad del bromuro de aclidinio como nuevo antagonista muscarínico M3 para el tratamiento de la EPOC. El bromuro de aclidinio mostró mejoras en la función pulmonar y fue bien tolerado por los pacientes, con un perfil riesgo-beneficio deseable. En 2009 se iniciaron nuevos estudios clínicos para reforzar la selección de regímenes de dosis, incluyendo dosis más altas y más frecuentes. El bromuro de aclidinio se administra a los pacientes mediante el dispositivo Genuair®, un nuevo dispositivo inhalador multidosis propiedad de Almirall. Las actividades clínicas actuales con la monoterapia del bromuro de aclidinio incluyen pruebas de seguridad y eficacia de fase III mediante su administración dos veces al día. Los resultados de un nuevo estudio de fase III, de 3 meses de duración, con la administración de bromuro de aclidinio dos veces al día mostraron su eficacia en la broncodilatación y la mejora de la calidad de vida con un perfil de seguridad favorable. El desarrollo y la comercialización en EEUU del bromuro de aclidinio se realizan en colaboración con Forest Laboratories, Inc.

Nuevos
estudios
clínicos de
fase III
en marcha

Combinación del bromuro de aclidinio con formoterol (LAS40464)

En línea con el plan de desarrollo del bromuro de aclidinio, en 2009 se iniciaron nuevos estudios en la fase IIb para confirmar la dosificación en combinaciones de dosis fijas del bromuro de aclidinio y formoterol administradas con Genuair®.

Combinación del bromuro de aclidinio con ICS (LAS40369)

La combinación de bromuro de aclidinio y un antiinflamatorio para el tratamiento de la EPOC está en fase preclínica. Los pacientes con EPOC que sufren episodios agudos suelen ser tratados con corticosteroides inhalados y con broncodilatadores. En consecuencia, se considera adecuado combinar ambas terapias en un único dispositivo para facilitar la adherencia al tratamiento por parte de los pacientes.

LAS100977 (OD LABA)

Es un nuevo broncodilatador muy efectivo de una administración diaria, que ya en fase II demostró una rápida acción y una eficacia duradera (24 horas) con un excelente perfil de tolerabilidad en pacientes con asma estable tras la administración de dosis múltiples. Actualmente se está desarrollando la combinación de una dosis fija de LAS100977 con un corticosteroide en el inhalador Genuair® para su administración una vez al día en el tratamiento del asma y la EPOC. En 2009 se firmó un acuerdo con Forest Laboratories, Inc. para el codesarrollo y la comercialización de esta molécula en EEUU.

LAS186368

Broncodilatador beta 2 adrenérgico de una sola administración al día para el tratamiento del asma y la EPOC. Se trata de un *back up* del LAS100977.

Proyectos de desarrollo en el área autoinmune

LAS186323 y LAS187247

En 2008 se completó el primer estudio en humanos, así como el desarrollo preclínico del LAS187247. Ambos compuestos están orientados al tratamiento de la artritis reumatoide y la esclerosis múltiple. Almirall está buscando activamente un *partner* para este proyecto a través de una licencia.

Sativex®

Agonista de los receptores endocannabinoides THC+CBD para el tratamiento de la espasticidad refractaria de la esclerosis múltiple y para el dolor de cáncer refractario en fase II/III, cuya aprobación está siendo actualmente estudiada en el Reino Unido y en España. En 2005, Almirall adquirió los derechos de comercialización de Sativex® para la UE (excepto en el Reino Unido) a la compañía inglesa GW Pharmaceuticals y supervisa íntegramente todos los aspectos de desarrollo del fármaco, a la vez que prepara su lanzamiento, previsto en España para 2010 y en otros países europeos para 2011.

Mayor
cartera
de proyectos de
I+D en la historia
de Almirall

Proyectos de desarrollo en el área dermatológica

El *pipeline* de dermatología también ha progresado y se ha visto reforzado en 2009. La cartera de proyectos de dermatología se ha incrementado significativamente desde la adquisición de Hermal en septiembre de 2007, ampliándose hasta incluir 6 proyectos en fase clínica o de registro.

LAS41002

Antiinflamatorio tópico para el tratamiento del eccema, que actúa a nivel del receptor corticosteroideo. El proyecto consta de tres formulaciones distintas que aseguran su idoneidad para diferentes tipos de enfermedad de la piel y en diferentes ubicaciones. Los procesos de homologación para ambas formulaciones están actualmente en curso. Se espera presentar una solicitud de homologación para otra formulación a finales de 2010.

LAS41003

La combinación tópica de actividad antiinflamatoria y antimicrobiana hace que este proyecto, que se encuentra en fase clínica II, represente una buena opción de tratamiento para varios tipos de infección cutánea con componente eczematoso.

LAS41004

Este compuesto se encuentra actualmente en fase preclínica y el objetivo es confirmar su actividad antiinflamatoria tópica para el tratamiento de la psoriasis y/o de la dermatitis atópica.

LAS41005

Combinación que revela una acción antimicótica sobre las células en el cáncer de piel en combinación con una fuerte queratolisis para mejorar la eficacia del tratamiento del cáncer de piel sin melanoma. La finalidad del producto es tratar los casos de cáncer de piel sin melanoma de moderados a graves.

LAS41007

Este es un proyecto que contiene un activo común utilizado en una formulación única para el tratamiento de la queratosis actínica. En 2009, el proyecto alcanzó la fase clínica II.

Proyectos de desarrollo en el área gastrointestinal

Linaclotida

La linaclotida es un compuesto *first-in-class* para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-C), cuya licencia para Europa se ha adquirido a Ironwood Pharmaceuticals. La linaclotida es un péptido de administración oral de una dosis diaria, de exposición sistémica no detectable en dosis terapéuticas, que actúa localmente en el intestino. La linaclotida es un agonista de la guanilato ciclasa tipo C, receptor que se encuentra en el revestimiento intestinal. La molécula para el síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-C) se encuentra actualmente en los estudios de fase III.

El síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-C) es un desorden gastrointestinal funcional crónico caracterizado por dolor abdominal y malestar asociados a hábitos intestinales alterados. En la actualidad, hay pocos tratamientos disponibles en Europa para tratar este trastorno. Se estima que unos nueve millones de personas en Europa sufren de SII con estreñimiento asociado. Los pacientes pueden verse afectados física, psicológica, social y económicamente.

*Se estima que
9 millones de personas
sufren SII-C en Europa*

Situación del pipeline

Pipeline con potencial significativo

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 25 de febrero de 2010)

		Preclínica	Fase I	Fase II	Fase III	Registro	Solicitud registro
Respiratoria							
Eklira®	(antimuscarínico)	EPOC					2011
BA ¹ + Formoterol (LAS40464)	(antimuscarínico + LABA)	EPOC					No divulgado
BA ¹ + ICS (LAS40369)	(antimuscarínico + ICS)	EPOC					No divulgado
LAS100977	(OD LABA)	Asma / EPOC					>2013
LAS186368 (back up del LAS100977)	(OD LABA)	Asma / EPOC					>2013
Autoinmune							
LAS186323	(inhibidor DHODH)	AR ² / EM ³					>2013
LAS187247 (back up del LAS186323)	(inhibidor DHODH)	AR ² / EM ³					>2013
Sativex®	(agonista CB)	Espasticidad en la esclerosis múltiple					Registrado
		Dolor oncológico					No divulgado
Dermatológica							
LAS41002	(antiinflamatorio tópico)	Inflamación de la piel (eczema, psoriasis) – Formulaciones 1 y 2					Registrado
		Inflamación de la piel (eczema, psoriasis) - Formulación 3					2010
LAS41003	(combinación)	Eczema infectado					>2013
LAS41004	(combinación)	Psoriasis					>2013
LAS41005	(combinación)	Cáncer de piel no-melanoma					Registrado
LAS41007	(no divulgado)	Cáncer de piel no-melanoma					>2013
Gastrointestinal							
Linaclotida	(agonista de gualinato ciclasa tipo C)	SII-C ⁴					No divulgado

¹ BA: Bromuro de acilidinio.² AR: Artritis reumatoide.³ EM: Esclerosis múltiple.⁴ SII-C: Síndrome del intestino irritable con estreñimiento.

El bromuro de aclidinio

En los estudios de fase III, el bromuro de aclidinio mostró mejoras en la función pulmonar y fue bien tolerado con un perfil riesgo-beneficio deseable. En 2009 se iniciaron nuevos estudios clínicos para reforzar la selección de regímenes de dosis, incluyendo dosis más altas y más frecuentes. Los resultados de los nuevos estudios de fase III, de 3 meses de duración, con la administración de bromuro de aclidinio dos veces al día demostraron su eficacia en el tratamiento de la broncodilatación y una mejora de la calidad de vida con un perfil de seguridad favorable.

LAS100977 (OD LABA)

En 2008, Almirall completó con éxito la "Prueba de Concepto" (en fase II) para el LAS100977, un nuevo compuesto beta agonista de larga duración (LABA) muy potente, cuya eficacia quedó demostrada durante un período de 24 horas con una única administración diaria y el cual fue bien tolerado por los pacientes asmáticos.

El LAS100977 es el compuesto que lidera el programa LABA para asma y EPOC. En febrero de 2009, se anunciaron resultados positivos de un nuevo estudio de fase II de dosis múltiple. A través de este estudio, el LAS100977 mostró un buen perfil de seguridad y tolerabilidad con la administración de dosis múltiples para el tratamiento de la broncoconstricción en pacientes asmáticos. Los resultados obtenidos indican claramente que el LAS100977 es un LABA muy potente con una duración de acción de 24 horas y bien tolerado en pacientes asmáticos.

A finales de abril de 2009, Almirall anunció asimismo resultados positivos en los estudios de fase IIa con una administración única al día de beta agonista de larga duración LAS100977 en

pacientes asmáticos. Los resultados mostraron un aumento estadística y clínicamente significativo del VEM (volumen máximo de aire exhalado en un segundo) frente al placebo para todas las dosis de LAS100977, así como un efecto sostenido durante las 24 horas siguientes. Además, la efectividad del LAS100977 es muy rápida, ya que empieza a actuar sólo cinco minutos después de la primera administración. Todas las dosis probadas fueron muy bien toleradas y no se produjo ningún efecto adverso derivado del uso del fármaco. Los resultados de este estudio, en términos de eficacia, duración de la acción y seguridad estuvieron en línea con lo que ya se había observado en estudios anteriores.

En diciembre de 2009 Almirall y Forest Laboratories, Inc. anunciaron un acuerdo para desarrollar, comercializar y distribuir el LAS100977 en Estados Unidos. Almirall y Forest están desarrollando el LAS100977 en combinación con un corticosteroide no divulgado para el tratamiento del asma y de la EPOC mediante el uso del inhalador Genuair® de Almirall.

Inhalador de polvo seco de Almirall: Genuair®

Los productos con bromuro de aclidinio (y los futuros compuestos de inhalación de Almirall) se administran usando un innovador inhalador desarrollado por Almirall. Está basado en un modelo probado y comercializado en Europa que Almirall ha mejorado y adaptado para su uso en todo el mundo. En comparación con otros productos competidores, ofrece a los pacientes los siguientes beneficios:



- La inhalación consta sólo de dos pasos para el paciente: pulsar el botón e inhalar. En su desarrollo, el objetivo prioritario ha sido la facilidad de uso y la seguridad de Genuair® para el paciente.
- Genuair® confirma al paciente que la inhalación se ha hecho correctamente. Genuair® incluye dos sistemas de comprobación: el primero es un sistema visual, a través de una ventana de control indica que "Genuair® está listo para la inhalación" y, tras la inhalación correcta, cambia de color indicando que "Genuair® ha administrado la dosis". El segundo sistema es a la vez auditivo, ya que el paciente oye un "clic" cuando ha inhalado lo suficientemente fuerte como para asegurar que se ha administrado la dosis correcta a los pulmones.

Inhalador
Genuair®
 seguro y fácil
 de usar





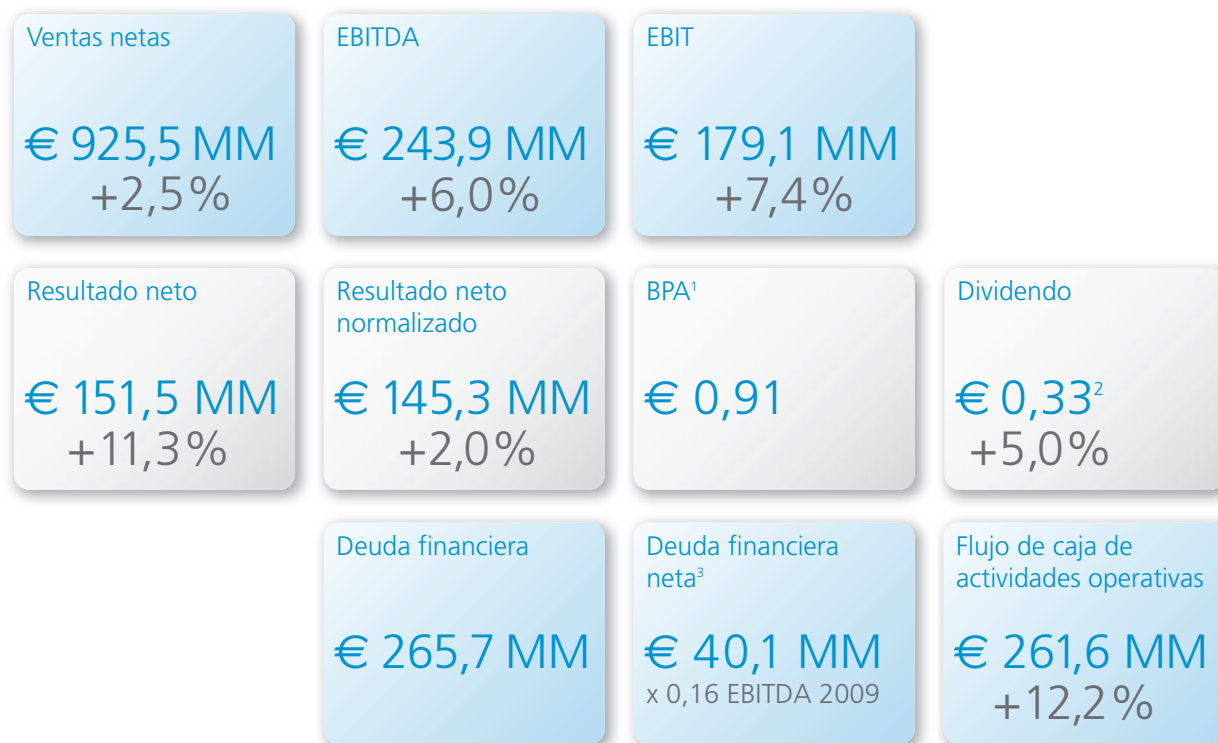


Información financiera y bursátil

2009 ha sido un año positivo:

- Objetivos financieros alcanzados.
- Resultados en línea con las previsiones.
- Evolución positiva de la acción (+66%).

Visión general 2009



¹ Beneficio neto por acción.

² Cifra redondeada. La cifra exacta representa un 5% de incremento sobre el año anterior.

³ Deuda financiera (€ 265,7 MM) - Caja y equivalentes (€ 259,7 MM) + Obligaciones por prestaciones por retiro (€ 34,1 MM) = € 40,1 MM.



Estados financieros consolidados

Principales ratios financieras 2009

Resumen del año: hitos principales

Almirall ha conseguido en 2009 unos resultados sólidos en un entorno cada vez más complejo. Los resultados financieros están en línea con las previsiones y Almirall ha alcanzado sus objetivos financieros.

Almirall ha seguido creciendo y reforzando su negocio base con nuevos lanzamientos y la firma de importantes acuerdos y licencias en línea con los principales objetivos de la compañía: fomentar la I+D propia, crecer internacionalmente y mantener el liderazgo en España.

Las Ventas netas ascendieron un 2,5%, hasta alcanzar los € 925,5 MM, lideradas por las ventas internacionales (+5,6%). El EBIT y el EBITDA aumentaron considerablemente (un +7,4% y un +6,0%) y alcanzaron, respectivamente, los € 179,1 MM y € 243,9 MM, impulsados en su mayor parte por las ventas internacionales y una disciplina permanente de reducción de costes.

El Resultado neto alcanzó los € 151,5 MM (+11,3%), incrementado por la venta de 13 productos no estratégicos de la cartera nacional que representaban aproximadamente € 8 MM de ventas en 2008. El Resultado neto normalizado alcanzó los € 145,3 MM (+2,0%), a pesar de un aumento de la tasa fiscal efectiva al 11,7%, debido a la reducción del gasto en I+D.

El Flujo de caja procedente de actividades operativas creció un 12,2% y alcanzó un nivel récord de € 261,6 MM. Almirall mejoró su sólido Balance con una Deuda neta a 31 de diciembre de 2009 reducida a € 40,1 MM (x 0,16 EBITDA'09). El objetivo de Almirall es mantener su nivel de amortización de deuda, a pesar de la posición neta de caja prevista para 2010 (salvo que se formalicen nuevos proyectos de desarrollo corporativo).

En resumen, en 2009 la compañía ha cumplido con las previsiones y con sus objetivos estratégicos. Adicionalmente, las nuevas licencias, junto con el compromiso en la mejora de la gestión de la cuenta de resultados, se han traducido en una mejora de los márgenes y de la situación financiera.

Ventas netas
superiores a
€ 925 MM

Almirall ha cumplido con las previsiones y con sus objetivos estratégicos

Cuenta de resultados 2009

	(redondeado a millones de euros)		
	2009	2008	% Var.
Ventas netas	925,5	902,8	2,5%
Margen bruto	580,9	569,4	2,0%
% sobre ventas	62,8%	63,1%	
Otros ingresos	107,8	153,1	-29,6%
I+D	-121,0	-139,3	-13,1%
% sobre ventas	13,1%	15,4%	
Gastos generales y de administración	-386,8	-418,2	-7,5%
% sobre ventas	41,8%	46,3%	
Otros gastos operativos	-1,8	1,6	n.s.
% sobre ventas	-0,2%	0,2%	
EBIT	179,1	166,7	7,4%
% sobre ventas	19,4%	18,5%	
Amortización	64,8	63,3	2,4%
% sobre ventas	7,0%	7,0%	
EBITDA	243,9	230,0	6,0%
% sobre ventas	26,4%	25,5%	
Ingresos por venta de activos no corrientes / Otros	19,0	0,8	n.s.
Costes de reestructuración	-8,5	0,0	n.s.
Pérdidas por deterioro	-1,0	-5,1	-80,4%
Ingresos / (Gastos) financieros netos	-17,1	-17,7	-3,4%
Impuesto sobre Sociedades	-20,0	-8,6	132,6%
Resultado neto	151,5	136,1	11,3%
Resultado neto normalizado	145,3	142,5	2,0%
Beneficio por acción (€) ¹	0,91€	0,82 €	
Beneficio normalizado por acción (€) ¹	0,87€	0,86 €	
N.º empleados al final del periodo	3.125	3.344	-6,5%

¹ Número de acciones al final del periodo.

n.s.: no significativo.

Comentarios a la Cuenta de Resultados Funcional 2009

Las Ventas netas ascendieron un 2,5%, hasta alcanzar los € 925,5 MM, con un crecimiento sostenido de las filiales internacionales y la intensificación de la actividad de los *partners*. El 3% del crecimiento se debió a un mayor volumen, mientras que la variación de precios sustrajo menos del 1%. La mayoría de las Ventas netas correspondió a ventas en euros y el impacto desfavorable de la libra esterlina y el peso mexicano lastraron ligeramente la tendencia positiva en su evolución. Nuestros 10 productos principales, que representan el 63% de las Ventas netas, aumentaron un 5,8%, mientras que el conjunto de los 6 primeros tuvo un crecimiento porcentual de doble dígito (+10,7%).

El Margen bruto fue de € 580,9 MM.

La partida Otros ingresos continúa siendo un contribuidor clave y es un reflejo del modelo de negocio de Almirall. El importe en 2009 ascendió a € 107,8 MM.

Los Gastos en I+D, de € 121 MM (el 13,1% de las ventas), fueron inferiores a los de 2008. La compañía cuenta en la actualidad con el *pipeline* de mayor potencial de su historia. En términos absolutos, la reducción del gasto se debió a que en el año 2008 ya se habían asignado todos los costes de estudios pivotaes de fase III de nuestra franquicia respiratoria.

Al margen de sus inversiones en innovación, Almirall tiene como objetivo permanente conseguir eficiencias organizativas, promover el ahorro y gestionar sus activos de forma eficiente.

Los Gastos generales y de administración de 2009 fueron de € 386,8 MM (el 41,8% de las ventas), en comparación con los € 418,2 MM (el 46,3% de las ventas) de 2008.

El EBIT y el EBITDA aumentaron considerablemente (un +7,4% y un +6,0%) y alcanzaron, respectivamente, los € 179,1 MM y € 243,9 MM, impulsados por las ventas internacionales, una disciplina permanente de reducción de los costes y un menor gasto en I+D.

Crecimiento sostenido de las filiales internacionales



5,8%
incremento
10 productos
principales

Los Costes de reestructuración ascendieron a € 8,5 MM tras una adaptación comercial en varios mercados, entre ellos el español, donde se llevó a cabo el principal ajuste.

El Resultado neto alcanzó los € 151,5 MM (+11,3%), incrementado por la venta de 13 productos no estratégicos de la cartera nacional que representaban aproximadamente € 8 MM de ventas en 2008.

El Resultado neto normalizado alcanzó los € 145,3 MM (+2,0%), a pesar de un aumento de la tasa fiscal efectiva al 11,7%, debido a la reducción del gasto en I+D. Se espera que en 2010 esta tasa sea inferior, ya que está previsto un aumento del gasto en I+D, a medida que vaya progresando el *pipeline*.

+11,3%
Resultado neto

Balance de situación 2009

	(redondeado a millones de euros)		
	2009	% sobre el total	2008
Fondo de comercio	272,7	18,4%	273,5
Activos intangibles	352,8	23,8%	342,7
Inmovilizado material	169,1	11,4%	175,7
Activos financieros	10,8	0,7%	3,9
Activos por impuestos diferidos	173,6	11,7%	165,3
Total activo no corriente	979,0	66,0%	961,1
Existencias	97,7	6,6%	112,5
Deudores comerciales y otros activos	120,4	8,1%	107,9
Efectivo y equivalentes	259,7	17,5%	186,1
Otros activos corrientes	26,2	1,8%	28,8
Total activo corriente	504,0	34,0%	435,3
Total activo	1.483,0		1.396,4
Patrimonio neto	751,0	50,6%	653,0
Deuda con entidades de crédito	265,7	17,9%	321,0
Otros pasivos no corrientes	228,4	15,4%	183,3
Otros pasivos corrientes	237,9	16,0%	239,1
Total pasivo y patrimonio neto	1.483,0		1.396,4

Comentarios al Balance de situación 2009

En relación al balance de la compañía a 31 de diciembre de 2009 cabe destacar que en los epígrafes de Fondo de comercio y Activos intangibles se reflejan los impactos de la adquisición de la compañía Hermal y de la cartera de productos de Shire. Asimismo, el incremento de Activos intangibles con respecto al año anterior está relacionado con el pago de la linaclotida y un pago de Sativex®.

Por otra parte, la partida de Inmovilizado material se muestra estable debido a la gestión estricta de las inversiones realizadas por la compañía.

La posición de Otros activos no corrientes, de € 173,6 MM, incluye créditos fiscales, atribuibles principalmente a las deducciones acumuladas de I+D según la legislación aplicable, cuyo aprovechamiento efectivo se producirá en años posteriores.

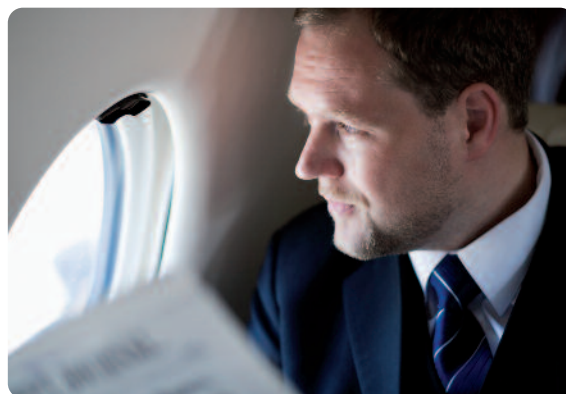
El Capital circulante no se ha visto sustancialmente afectado por las tendencias macroeconómicas adversas. La partida de Deudores comerciales se vio afectada por hechos puntuales (el pago inicial de OD LABA y la desinversión de 13 productos no estratégicos).

En el Pasivo, los fondos propios sufren una importante variación por efecto de:

- a) Pago por dividendo de € 52 MM.
- b) Resultado neto del periodo de € 151,5 MM.

La Deuda con entidades de crédito, como resultado del endeudamiento asumido en las adquisiciones de 2007, se redujo a € 265,7 MM en 2009. Se ha cancelado deuda por un importe de aproximadamente € 60 MM.

La baja Deuda neta nos proporciona una importante flexibilidad financiera para posibilitar nuevas operaciones de desarrollo corporativo



Patrimonio neto
50,6%
 del activo total

Tras deducir la partida de Caja y equivalentes y las Obligaciones por prestaciones por retiro, la Deuda neta se redujo a € 40,1 MM, lo que equivale a 0,16 veces el EBITDA del año.

La Deuda neta a 31 de diciembre proporciona al balance de situación de Almirall una importante

flexibilidad financiera para posibilitar nuevas operaciones de desarrollo corporativo, incluyendo la búsqueda de nuevas oportunidades de licencia y la evaluación selectiva de adquisiciones.

El Patrimonio neto representa un 50,6% del Activo total (frente al 46,8% a 31 de diciembre de 2008).

Flujo de caja 2009

	(redondeado a millones de euros)	
	2009	2008
Beneficio antes de impuestos	171,5	144,7
Amortizaciones	64,8	63,3
Cambios en el capital circulante	-18,8	16,2
Otros ajustes	44,1	8,9
Flujo de caja de actividades operativas	261,6	233,1
Ingresos financieros	2,9	6,8
Inversiones	-77,6	-24,0
Desinversiones	19,4	2,9
Otros flujos de caja	0,1	0,0
Flujo de caja de actividades de inversión	-55,2	-14,3
Gastos financieros	-19,8	-25,1
Distribución de dividendos	-52,5	-52,5
Incremento deuda / (Disminución)	-55,3	-145,2
Otros flujos de caja	-5,2	0,1
Flujo de caja de actividades financieras	-132,8	-222,7
Flujo de caja generado durante el periodo	73,6	-3,9
Flujo de caja libre	206,4	218,8

Comentarios al Flujo de caja 2009

El Flujo de caja procedente de actividades operativas creció un 12,2% y alcanzó un nivel récord de € 261,6 MM, suficiente para cubrir las oportunidades de inversión, la política de dividendos y los pagos de deudas en 2009.

La Amortización se mantuvo estable tras el aumento de 2008 como consecuencia de las adquisiciones de 2007.

La variación del Capital circulante se debió principalmente a la reducción de stocks y al aumento de las cuentas por cobrar.

El Flujo de caja libre alcanzó los € 206,4 MM, a pesar de la adquisición de los derechos de la linaclotida para Europa (pago inicial de US\$ 40 MM + US\$ 15 MM en el capital de Ironwood tras los datos positivos de la fase III para el estreñimiento crónico) y pago a GW Pharmaceuticals (GBP 8 MM) tras los resultados positivos de la fase III y el registro regulatorio de Sativex®.

€ 261^{MM}
generación de caja de
actividades operativas

Contenido del informe de los auditores externos

El informe de auditoría externa de Deloitte, fechado el 25 de febrero de 2010, relativo a las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2009 comprende:

- Balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2009.
- Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.
- Estado de cambios de patrimonio neto consolidado.
- Estado de flujos de efectivo consolidado.
- Memoria de las Cuentas Anuales consolidadas.

Dicho informe, referido a las Cuentas Anuales consolidadas, contiene una opinión favorable y no incluye salvedades.

El contenido completo de las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2009, de la memoria y del informe de los auditores está disponible en www.cnmv.es, en www.almirall.com y en el CD-ROM que acompaña al díptico que recoge el informe en formato digital.

Almirall en Bolsa

En 2007, la salida a Bolsa proporcionó a Almirall una nueva fuente de financiación para operaciones de desarrollo corporativo, que se materializó en las adquisiciones de la compañía dermatológica Hermal y de la cartera de ocho productos de la farmacéutica británica Shire, así como una oportunidad de ganar visibilidad internacional y prestigio.

Situación financiera global

La turbulenta situación financiera en 2008 y 2009 ha afectado a las bolsas de todo el mundo. Provocó un severo descenso en el precio de las acciones en 2008; en 2009 los precios se recuperaron significativamente, y en los primeros meses de 2010 lo más destacado en este ámbito es la volatilidad del mercado.

Esta tesitura financiera no ha afectado significativamente ni a los resultados ni a las acciones de Almirall en 2009. Tras los buenos resultados trimestrales de Almirall, sus logros en I+D y el anuncio de sus proyectos de Desarrollo corporativo, el precio de las acciones se incrementó un 66%.

Principales hechos que han influido en la evolución de la acción

Los resultados trimestrales de Almirall han estado en línea con las previsiones financieras para 2009 y el consenso del mercado.

+66%
evolución de la
acción en 2009

La compañía ha firmado importantes acuerdos en desarrollo corporativo: ostenta la licencia paneuropea para la linaclotida, de Ironwood, la licencia para España de la silodosina, de Recordati, y ha licenciado el LAS100977 (OD LABA) a Forest Inc. para Estados Unidos.

En 2009 Almirall también ha avanzado significativamente en el área respiratoria, tanto con nuestro compuesto líder Eklira® (bromuro de aclidinio) como con el prometedor LAS100977 (OD LABA). Se están llevando a cabo dos estudios de fase III de bromuro de aclidinio dos veces al día y se espera obtener resultados entre la segunda mitad de 2010 y principios de 2011.

El *pipeline* de dermatología también ha progresado y se ha visto reforzado en 2009. La cartera de proyectos de dermatología se ha incrementado significativamente desde la adquisición de Hermal en septiembre de 2007.

Dos proyectos de licencia muy avanzados, para los que Almirall tiene derechos en Europa, también han obtenido resultados positivos en 2009: la linaclotida, para el síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-C) (de Ironwood) y Sativex® (de GW Pharmaceuticals).

En resumen, 2009 ha sido un año positivo para Almirall. Hemos sido consistentes con nuestros objetivos estratégicos: impulsar la I+D, crecer internacionalmente y mantener nuestra posición de liderazgo en España.

Evolución de la acción

El precio de la acción de Almirall ha tenido una buena evolución en 2009, con un aumento del 66%.

A 31 de diciembre de 2008 el precio de la acción era de € 5,50, precio que incluía un descuento aproximado del 45% relativo al consenso del mercado (€ 10,20).

Doce meses después, el precio de la acción se ha incrementado en un 66%, al situarse a 31 de diciembre de 2009 en € 9,14.

A continuación se muestran los datos más significativos de la acción de Almirall durante 2009:

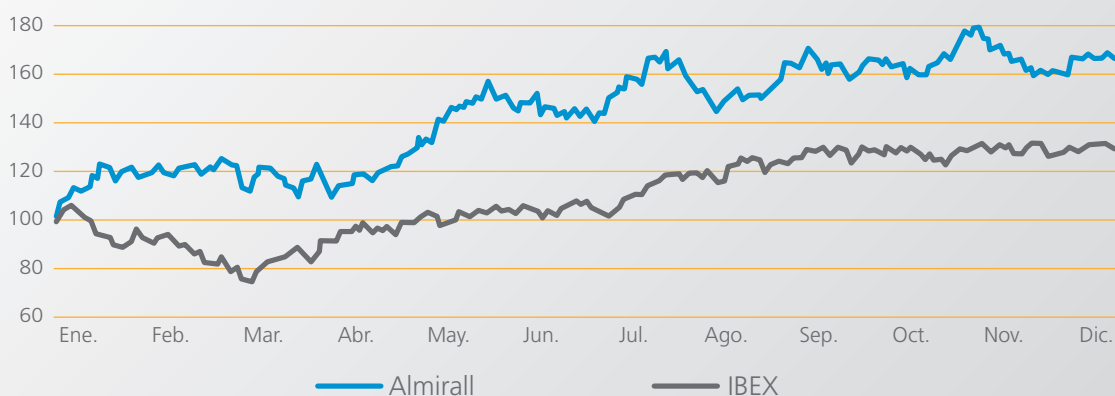
Datos más significativos de la acción Almirall

2009

Dividendo distribuido (con cargo al ejercicio 2009)	€ 0,33*
Precio máximo acción (16.11.2009)	€ 9,78
Precio mínimo acción (02.01.2009)	€ 5,89
Precio al cierre 31 diciembre 2009	€ 9,14
Número de acciones a 31 diciembre 2009	166.098.610
Capitalización bursátil a 31 diciembre 2009	€ 1.518.141.295

* Cifra redondeada. La cifra exacta representa un 5% de incremento sobre el año anterior.

Comparativa acción Almirall vs IBEX 2009 (Base 100)



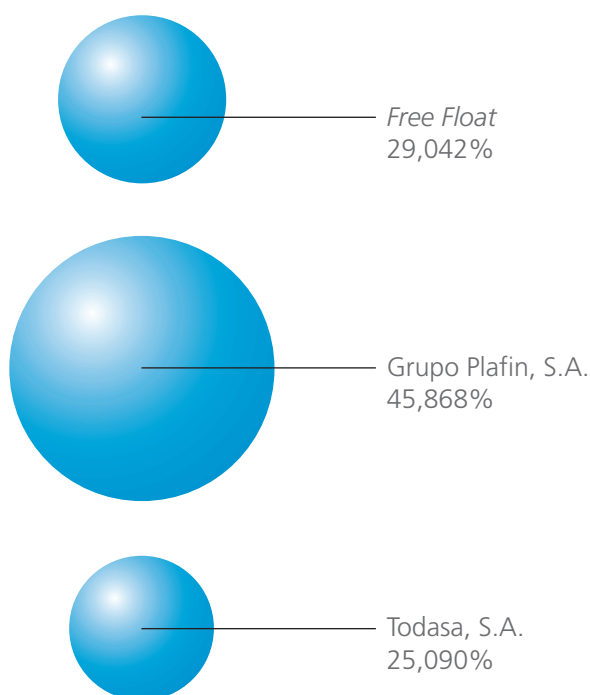
Este gráfico muestra la evolución de la acción de Almirall en comparación con el IBEX 35. El precio de la acción aumentó en un 66% y superó el IBEX35 anual (66% vs 29,8%).

Estructura accionarial y participaciones significativas

El capital social de Almirall está representado por 166.098.610 acciones de € 0,12 de valor nominal cada una de ellas.

A 31 de diciembre de 2009 la estructura accionarial de la compañía se distribuye del siguiente modo:

Estructura accionarial (a 31 de diciembre de 2009):



A mediados de octubre de 2008, Grupo Plafin, S.A. y Todasa, S.A. anunciaron una recompra de acciones de Almirall vía mercado de hasta un máximo del 5% en los siguientes doce meses (desde la fecha del anuncio). El 15 de octubre de 2009, los accionistas mayoritarios de Almirall, S.A., Grupo Plafin, S.A. y Todasa, S.A., anunciaron que, tras doce meses de recompra de acciones vía mercado, procedían a la conclusión del proceso.

Tras la adquisición de acciones a través del mencionado proceso de recompra, Grupo Plafin, S.A. y Todasa, S.A. han incrementado su participación conjunta en el capital de Almirall en un 1,205% frente al porcentaje que ostentaban al inicio del proceso de compra, con lo que el capital de Almirall ostentado por ambas se eleva ahora al 70,958%.

En consecuencia, y según la información que consta en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores a 31 de diciembre de 2009, los siguientes accionistas tienen un interés (tanto directo como indirecto) de más del 3% en el capital social de Almirall, S.A.:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	N.º de acciones	% Participación en Almirall
Grupo Plafin, S.A.	76.186.338	45,868%
Todasa, S.A.	41.673.973	25,090%

Estimaciones de los analistas

A 31 de diciembre de 2009, un total de 17 analistas españoles e internacionales cubrían la evolución de la acción de Almirall y de su negocio mediante sus informes periódicos:

Entidad	Ubicación
Ahorro Corporación	Madrid
Banesto	Madrid
BBVA	Madrid
BNP Paribas Fortis	Madrid
BOA/Merrill Lynch	Londres
BPI	Madrid
Caja Madrid/ESN	Madrid
Cheuvreux	Madrid
Citi	Londres
Goldman Sachs	Londres
Ibersecurities	Madrid
JB Capital Markets	Madrid
Kepler	Madrid
La Caixa	Madrid
Morgan Stanley	Londres
Santander	Madrid
Venture Finanzas	Madrid

A 31 de diciembre el consenso de mercado con respecto al precio objetivo era de aproximadamente € 10.

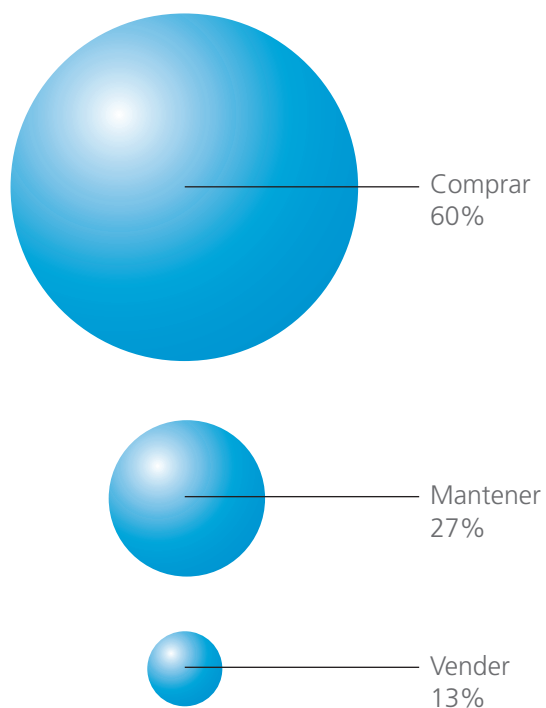
El resumen de las recomendaciones según Bloomberg y Thomson Reuters a finales de 2009 es el siguiente:

Consenso de mercado por Bloomberg (a 31.12.2009)

Número de recomendaciones	15
Precio objetivo más alto	€ 11,40
Precio objetivo más bajo	€ 8,30
Consenso precio objetivo	€ 9,95

A 31 de diciembre de 2009, el 60% de las recomendaciones de Bloomberg era "Comprar".

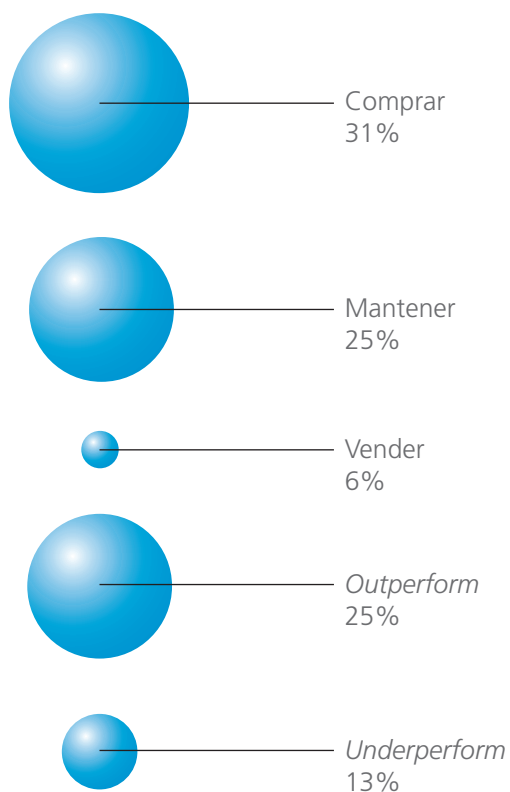
Recomendaciones de Bloomberg (a 31.12.2009)



Consenso de mercado por Thomson Reuters (a 31.12.2009)

Número de recomendaciones	16
Precio objetivo más alto	€ 11,35
Precio objetivo más bajo	€ 8,30
Consenso precio objetivo	€ 10,00

Recomendaciones de Thomson Reuters (a 31.12.2009)



A 31 de diciembre de 2009, el 31% de las recomendaciones de Thomson Reuters era "Comprar".



Transparencia y proximidad con los accionistas

A lo largo de 2009 se efectuaron numerosas acciones para presentar la compañía a la comunidad de inversores a escala nacional e internacional.

En concreto, durante el año se realizaron más de 200 reuniones individuales con inversores en 22 ciudades de Europa y América del Norte:



El número de reuniones con inversores representa un aumento del 16% comparado con 2008.

Países	N.º reuniones (<i>one-on-one</i>)
Andorra	5
España	65
Bélgica	4
Dinamarca	5
Irlanda	5
Alemania	12
Portugal	11
Reino Unido	37
Italia	3
Canadá	13
Estados Unidos	26
Francia	26
Suecia	4
Suiza	4
TOTAL	220

Se han hecho también presentaciones públicas en diversos foros en colaboración con grandes entidades financieras internacionales para ofrecer información de la compañía a potenciales clientes inversores (congresos del sector, presentaciones en eventos de *Mid Caps*, etc.) con una asistencia total de 154 personas.

En 2010 la compañía continuará con estas actividades a fin de mejorar su visibilidad tanto a escala nacional como internacional.







Desarrollo corporativo

Diversificamos nuestro negocio base y reforzamos nuestro *pipeline*:

- Un modelo basado en adquisiciones y acuerdos de licencia.
- Buscamos oportunidades de negocio de alto valor añadido.
- Establecemos alianzas con compañías biotecnológicas y farmacéuticas.

Desarrollo corporativo

La composición de las ventas de Ammirall, al igual que sucede con otras compañías farmacéuticas, comprende productos de la I+D propia, así como productos procedentes de los proyectos de desarrollo corporativo, que incluyen tanto adquisiciones como acuerdos de licencia con terceros.

Diversificamos y reforzamos el negocio mediante

adquisiciones
y licencias



Este modelo dual de negocio contribuye a diversificar y a reforzar el negocio base y el *pipeline* y ha sido clave en la evolución de Ammirall en la última década.

Las adquisiciones incluyen fundamentalmente activos tales como productos, carteras de productos y compañías.

Los acuerdos de licencia (tanto *in* como *out*, véase detalle en el capítulo Operaciones) constituyen asimismo un importante elemento estratégico para Ammirall, ya que contribuyen al crecimiento y a la expansión internacional.

Adicionalmente, y en aras de optimizar los activos de la compañía, Ammirall puede proceder selectivamente a ciertas desinversiones de activos.

En Ammirall estamos comprometidos con la creación de valor mediante la firma de acuerdos (*partnering*) a través de:

- Búsqueda activa de nuevas oportunidades de licencia en nuestros territorios.
- Adquisición selectiva de compañías y productos.
- Búsqueda de socios adecuados para nuestros proyectos de I+D.
- Cooperación con socios locales con una fuerte implantación comercial en países en los que no tenemos una presencia directa.

Nuestras fortalezas

- > Presencia comercial propia en Europa y México.

- > Diez filiales en Europa (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza) y una en América Latina (México).

- > Trayectoria de éxito en marketing y ventas.

- > Experiencia demostrada en I+D, con especial dedicación a las áreas autoinmune, dermatológica y respiratoria.

- > Plataforma tecnológica propia para el desarrollo de productos de inhalación.

- > Experiencia en la gestión de procedimientos regulatorios y estudios clínicos en la Unión Europea y en Estados Unidos.

- > Excelente *know-how* y recursos en todo el proceso de producción, desde la fabricación del principio activo hasta el producto acabado.

- > Flujo de caja para invertir en oportunidades de negocio.

- > Productos líderes en áreas clave licenciables en otros mercados.

- > Cultura de empresa basada en el desarrollo del talento con programas de formación continua.

License-in

Almirall explora activamente oportunidades de negocio con un objetivo común, compartido por toda la organización: la obtención de licencias con alto valor añadido, productos y tecnologías orientados al futuro para ofrecer a la sociedad fármacos innovadores que contribuyan a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Almirall ofrece a sus socios experiencia contrastada en los ámbitos de desarrollo clínico, procesos regulatorios, establecimiento de precios y comercialización.

Buscamos activamente nuevas oportunidades de *license-in* para el territorio europeo, principalmente de productos que se encuentran en fases de desarrollo clínico avanzado en áreas especializadas.

Gracias al enfoque centrado en ciertas áreas terapéuticas y a un sencillo proceso de evaluación inicial, podemos reaccionar con agilidad y hacer que las negociaciones avancen en un breve plazo de tiempo.

Principales áreas terapéuticas a nivel paneuropeo

- Respiratoria
- Dermatología
- Gastroenterología
- Neurología
- Dolor
- Autoinmune

Nuestra prioridad es licenciar productos de especialista en fase avanzada de desarrollo

Áreas terapéuticas a nivel español

Además de las anteriores áreas de interés, el departamento de Desarrollo corporativo ayuda a reforzar la posición de liderazgo de Almirall mediante adquisiciones y oportunidades comerciales de *license-in* en áreas terapéuticas en las que Almirall España está presente, como por ejemplo:

- Alergia
- Cardiología
- Dermatología
- Enfermedades respiratorias
- Gastroenterología
- Osteomuscular
- SNC (sistema nervioso central)
- Urología

El modelo de negocio de Almirall es una combinación satisfactoria de I+D y desarrollo corporativo, en el que la adquisición de licencias continuará siendo un factor clave del futuro crecimiento de la compañía.

El año 2009 ha sido excelente para nuestro desarrollo corporativo.

Nuestros acuerdos más recientes de *license-in* (linaclotida y silodosina) ponen de manifiesto el potencial de Almirall para establecer alianzas con compañías biotecnológicas y farmacéuticas:



Linaclotida

El mayor acuerdo de *license-in* de nuestra historia

- Ironwood.** En mayo de 2009, Almirall anunció la firma de un acuerdo paneuropeo de licencia en exclusiva para la linaclotida, un compuesto de *first-in-class* en su última fase de desarrollo para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-C), desarrollado por Ironwood Pharmaceuticals. La linaclotida representa una gran oportunidad de mercado, ya que se estima que nueve millones de personas padecen el SII-C en Europa y existen muy pocas opciones de tratamiento para estos pacientes. El acuerdo con Ironwood, con un pago inicial de US\$ 40 MM, es el mayor acuerdo de *license-in* que ha firmado Almirall en toda su historia. Gracias a este acuerdo, la compañía reforzará el área gastrointestinal con un amplio alcance territorial, que incluye todos los países de la Unión Europea, además de la Comunidad de Estados Independientes (CIS), Noruega, Rusia, Suiza y Turquía, así como otros países de la antigua Yugoslavia. En noviembre de 2009, se obtuvieron resultados positivos para el estreñimiento crónico (EC) de dos de los estudios clínicos en fase III y se anunció la primera indicación para la linaclotida en Estados Unidos. Estos estudios de fase III forman parte de un programa más amplio de fase III que investiga el efecto de la linaclotida en el EC y el SII-C. Tras estos resultados positivos, Almirall anunció una inversión de capital por valor de US\$ 15 MM en Ironwood Pharmaceuticals. La prioridad de Almirall en Europa será el SII-C, una indicación con una gran necesidad médica no cubierta. Para la segunda mitad de 2010 se esperan los resultados de los estudios de la fase III para SII-C.

- **Recordati.** En abril de 2009, Almirall anunció un acuerdo de co-marketing con Recordati, en virtud del cual Recordati otorga a Almirall los derechos de comercialización en España de la silodosina, un nuevo compuesto para la hiperplasia benigna de próstata (HBP), medicamento que también será comercializado en nuestro país por Recordati España. Con este acuerdo, Almirall refuerza su negocio base para los próximos años y fortalece su cartera de productos en el área urológica. En febrero de 2010, la Comisión Europea autorizó la comercialización de la silodosina, que Almirall lanzará bajo la marca Silodyx®.

Nuestra experiencia nos permite ofrecer valor añadido a las empresas que quieren asociarse con una compañía europea de tamaño medio, dinámica y en crecimiento, capaz de comercializar satisfactoriamente sus activos y dispuesta a dar la prioridad adecuada a los proyectos de *license-in*. Nuestros equipos clínicos y regulatorios ofrecen su experiencia y sus conocimientos para garantizar que se lleva a cabo el desarrollo apropiado y que el proyecto sale al mercado satisfactoriamente.

License-out

Almirall articula su estrategia de licencias de productos propios en función de sus necesidades de desarrollo y futuras perspectivas comerciales.

En función de la estrategia de licencias, la compañía ofrece la posibilidad de licenciar proyectos en su fase más temprana, tras la fase de “prueba de concepto” (fase IIa).

En este sentido, en diciembre de 2009, se anunció que Almirall y Forest habían firmado un acuerdo para el desarrollo, la comercialización y la distribución de LAS100977 en Estados Unidos, un fármaco para el tratamiento tanto del asma como de la enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC), ampliando así su colaboración en el campo respiratorio.

Este compuesto respiratorio es un beta agonista inhalado de larga duración (LABA) de una sola toma diaria (OD) que hasta ahora había sido desarrollado por Almirall para el tratamiento de la broncoconstricción en pacientes asmáticos.

El LAS100977 (OD LABA) ha demostrado resultados muy alentadores en los estudios de fase II y podría ser un competidor relevante en esta amplia clase terapéutica.

LAS100977:
75 US\$
MM
de cobro inicial

Almirall y Forest desarrollarán el LAS100977 (OD LABA) en combinación con un corticosteroide inhalado para el tratamiento tanto del asma como de la EPOC utilizando el inhalador Genuair®, propiedad de Almirall.

Según las condiciones del acuerdo, Forest realizó un pago inicial a Almirall de US\$ 75 MM y, posteriormente, realizará otros pagos vinculados a hitos futuros, así como también *royalties* por ventas. Forest asumirá la responsabilidad de la aprobación regulatoria y la comercialización en Estados Unidos.

Este acuerdo representa expandir la colaboración iniciada hace tres años entre Almirall y Forest en el área respiratoria con el bromuro de aclidinio para el tratamiento de la EPOC, cuyos estudios de fase III finalizarán entre 2010 y principios de 2011. Ello permitirá también a ambas compañías capitalizar la colaboración ya existente con Eklira® (bromuro de aclidinio) a fin de optimizar estos prometedores compuestos.

Áreas terapéuticas de interés

La actividad comercial de Almirall se desarrolla principalmente en torno a unas áreas de negocio determinadas:

- **Alergia**
El principal producto en esta área, con una amplia cobertura del *target* comercial, es el antihistamínico de I+D Almirall: la ebastina, comercializada en más de 30 países.
- **Dermatología**
Almirall se ha posicionado como compañía líder gracias a la adquisición de Hermal y de una cartera de ocho productos de Shire pertenecientes, principalmente, a esta misma área.
- **Respiratoria**
En línea con su foco de investigación, hay que destacar el futuro lanzamiento del bromuro de aclidinio, actualmente en fase III de desarrollo clínico.
- **SNC (sistema nervioso central)**
Su presencia en este segmento se ha consolidado con el antimigrañoso de I+D Almirall: el almotriptán, el primer fármaco de I+D española aprobado por la *Food and Drug Administration* (FDA) de Estados Unidos.

Prioridades de desarrollo corporativo para 2010

- | | | |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Licencias para el bromuro de aclidinio y el LAS100977 (OD LABA) en geografías clave. | <ul style="list-style-type: none"> • Búsqueda de nuevas oportunidades de <i>license-in</i>. | <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación selectiva de adquisiciones. |
|--|--|--|



Compromiso social

Nuestra actividad cumple con un triple compromiso:

- Desarrollar fármacos innovadores que mejoren la salud y el bienestar de las personas.
- Potenciar el talento de nuestros empleados.
- Proteger nuestro entorno natural.

Compromiso con la sociedad

Investigar, desarrollar, producir y comercializar fármacos innovadores para que los profesionales de la salud puedan ofrecer soluciones terapéuticas a sus pacientes; facilitar a nuestros empleados un entorno saludable donde puedan desarrollar su talento y respetar el entorno a través de la aplicación de medidas de protección medioambiental son los objetivos que impulsan cada día la actividad de Almirall, porque tenemos un firme compromiso con la sociedad, con la empresa y con el entorno.

La sociedad

Nuestro compromiso con los pacientes y los profesionales de la salud

Actividades de formación

Para impulsar el desarrollo y mejorar las competencias de los profesionales de la salud, en Almirall apostamos por su formación continuada mediante el patrocinio y la promoción de todo tipo de actividades que les permitan optimizar sus conocimientos día a día.

Las cifras del último año, en España, revelan el valor que tiene para Almirall la formación dirigida a los profesionales: 115 cursos con más de 3.800 asistentes, más de 80 talleres con más de 1.200 asistentes y 65 reuniones médicas con 5.800 asistentes.



Formación a profesionales
de la salud:

10.800
participantes

El objetivo de dichas actividades es, por un lado, mejorar las habilidades del profesional de la salud con respecto a su relación con los pacientes y, por otro, capacitar a los asistentes con un mejor conocimiento de nuestros fármacos.

Asimismo, en España, hemos colaborado en más de 140 proyectos organizados desde la sociedad civil (colegios profesionales y sociedades científicas) encaminados a mejorar la formación de los profesionales de la salud.

Ética profesional

Además de asumir el compromiso de investigar y desarrollar productos innovadores para mejorar la salud y el bienestar de las personas, en Almirall consideramos un deber y una responsabilidad seguir contrastando su eficacia y seguridad, una vez que están al alcance de los profesionales de la salud.

En la actualidad, en España, contamos con 37 proyectos de investigación activos, de los cuales 7 son estudios clínicos, 8 corresponden a investigación realizada por terceros y 22 incumben a proyectos de investigación. Más de 8.348 profesionales y más de 51.280 pacientes participan en dichos proyectos.

Los resultados de las pruebas clínicas efectuadas no sólo están disponibles en nuestra web corporativa, en el espacio I+D, ensayos clínicos, sino que desde Almirall promovemos que el conocimiento científico derivado de estos proyectos de investigación se divulgue entre los profesionales de la salud mediante publicaciones científicas. Así, en 2009 se han generado en nuestra filial española 26 artículos en revistas científicas y se han editado 35 materiales específicos para congresos (pósters y diferentes tipos de comunicaciones).

Las visitas médicas de nuestros delegados constituyen una de las vías de comunicación más válida de nuestra empresa con los profesionales de la salud, ya que significan un contacto directo que permite transmitir los avances producidos en las investigaciones relacionadas con nuestros fármacos.

A la vez, internet se ha configurando como un medio altamente aceptado para la difusión del conocimiento sobre nuestros fármacos y para dar

servicio al profesional, y así lo avalan los 12 proyectos que tenemos actualmente en la red de nuestra filial española. La mayoría de estos proyectos son propios, aunque en algunas ocasiones patrocinamos proyectos promovidos por terceros. En total, más de 36.000 profesionales de la salud se encuentran registrados en nuestras webs médicas, los cuales han visitado más de 6,2 millones de páginas.

37 proyectos de investigación con 51.280 pacientes



Webs Almirall:
36.000
profesionales de la salud registrados

Almirall está plenamente comprometida con la promoción de sus productos de una manera profesional, ética y transparente, lo que redundará en un uso adecuado de sus fármacos y el apoyo a una asistencia sanitaria de alta calidad. La transparencia prevalece en todas las actuaciones de Almirall, cuya prioridad es acercar a los profesionales de la salud unas herramientas que les permitan prestar un mejor servicio a los pacientes.

Nuestro compromiso con la integridad en nuestras interrelaciones con ellos nos ha llevado a adherirnos y a impulsar activamente los códigos éticos promovidos desde las distintas patronales de la industria farmacéutica en los países donde operamos.

Como miembro de la IFPMA (*International Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations*), EFPIA (*European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations*) y de las asociaciones locales de la industria farmacéutica, Almirall se adhiere a los códigos emitidos por estas federaciones y asociaciones en relación con las actividades de promoción y la interacción con profesionales de la salud y otros colectivos involucrados.



Comprometidos con la ciudadanía

Divulgación

Desde Almirall dedicamos todos nuestros esfuerzos, tanto humanos como económicos, a innovar, investigar y desarrollar constantemente fármacos cada vez más eficaces y seguros, capaces de mejorar la salud y el bienestar de las personas.

A la vez, promovemos proyectos que permitan acercar a la sociedad los fármacos que hemos puesto a su alcance. Para ello, en España, realizamos una importante tarea divulgativa dirigida específicamente al paciente y a su entorno, con el fin de facilitar determinados cambios de hábitos que favorezcan estilos de vida más saludables.

Promovemos estilos de vida saludables y apoyamos iniciativas que mejoren la atención sanitaria



Nuestro compromiso con los pacientes se extiende a las distintas iniciativas promovidas desde la sociedad civil. Así, colaboramos activamente con el patrocinio de las aulas de Respiratorio y Salud Mental encaminadas a capacitar a los pacientes y a sus familiares en el manejo de sus dolencias, proyectos que se desarrollan a través de nuestra vinculación con la Universidad de los Pacientes, integrada en la Universidad Autónoma de Barcelona. Todas estas iniciativas tienen como objetivo la mejora de la calidad de la atención sanitaria mediante el desarrollo de actividades de información, formación e investigación.

Desde 2009, Almirall publica su apoyo a las organizaciones de pacientes en la sección de Compromiso Social de su web corporativa (www.almirall.com).

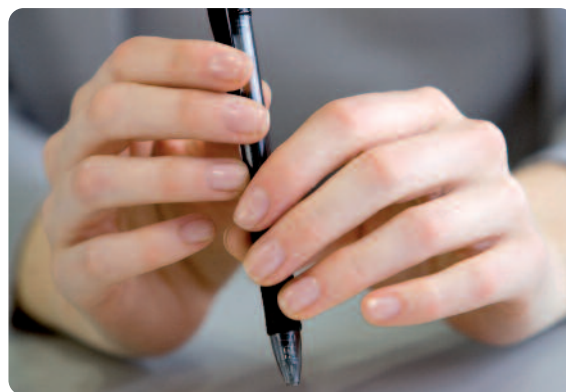


Integración

Integrarse e implicarse dentro del marco social, cultural y económico de las localidades en las que Almirall desarrolla su proyecto empresarial es uno de nuestros objetivos primordiales en nuestro empeño constante por potenciar el binomio industria-sociedad.

Almirall forma parte del patronato de la Fundación Integra desde el año 2004. Esta fundación (entidad sin ánimo de lucro) tiene el objetivo de mediar para lograr la inserción laboral de personas en situación de exclusión social.

En el ámbito cultural, Almirall colabora mediante políticas de mecenazgo en proyectos musicales, así como en la promoción de la cultura popular de las ciudades donde se ubican nuestros centros de trabajo.



La empresa

Nuestro compromiso con los empleados

Almirall es una compañía que cada día reafirma su compromiso con las personas que la integran. Nuestro objetivo es potenciar el desarrollo profesional y el talento de nuestros empleados mediante una carrera profesional de futuro basada en la formación continuada, la estabilidad empresarial y una clara apuesta por la innovación.

La visión integradora y respetuosa con la diferencia forma parte de nuestra cultura. En Almirall conviven más de 20 nacionalidades distintas, por lo que la diversidad cultural constituye una fuente constante de enriquecimiento profesional y personal, y un valor añadido para la compañía.

La profesionalidad y el trabajo en equipo son una parte sustancial de los valores corporativos de Almirall. Por esta razón, la eficiencia personal y colectiva de nuestra plantilla se ha convertido en una clara ventaja competitiva.

Como resultado de este esfuerzo continuado, por segundo año consecutivo, el *CRF Institute*, organización internacional dedicada a la coordinación y edición de proyectos de

investigación del ámbito económico-empresarial, ha calificado a Almirall como “Empresa Top para trabajar”. Este reconocimiento también fue otorgado a otras compañías españolas que, junto con Almirall, fueron calificadas por la organización como “merecedoras de confianza” y destacaron por su gestión y su apuesta por el talento. De esta manera, se valora el afán de superación y crecimiento, la voluntad de seguir creando un entorno que lo facilite y estimule, y el compromiso de potenciar el desarrollo individual de las personas por parte de la empresa. Esta misma organización ha otorgado a Almirall un premio especial por ser la empresa n.º1 en formación y desarrollo de sus colaboradores.

En Almirall también nos comprometemos con el desarrollo y el acceso al mercado laboral de jóvenes que se encuentran en su etapa formativa. Nuestra voluntad es ser una plataforma para su desarrollo profesional. Tenemos establecidos convenios de cooperación educativa con las principales universidades, mediante los cuales incorporamos estudiantes que se integran plenamente en los equipos de trabajo de Almirall y que cuentan con una clara descripción de tareas a realizar, así como una atención personalizada por parte de un tutor expresamente asignado. Además, tenemos en cuenta la experiencia previa en la compañía para el momento en que surjan vacantes.



Almirall
Empresa Top para trabajar



Prevención de riesgos laborales

Nuestra política en materia de prevención de riesgos laborales es un claro exponente de nuestra vigilancia activa por un entorno de trabajo libre de riesgos. Tenemos un compromiso con la seguridad y la salud de nuestros colaboradores que se materializa en nuestra política de prevención, a la que se asignan todos los recursos necesarios para lograr la máxima eficacia en su aplicación.

- **Consideramos la prevención de riesgos laborales un factor prioritario y estratégico.** Almirall implanta las acciones preventivas como un eje básico en la organización, mejorándolas continuamente para alcanzar el más alto nivel de seguridad y salud en el trabajo según la legislación vigente y la normativa interna.
- **Asumimos y potenciamos la integración de la prevención de riesgos laborales en el proceso de trabajo diario.** El principio parte de la evidencia de que la productividad se fomenta en un entorno donde la calidad se promueve de manera sinérgica con la prevención.
- **Proporcionamos a todos los colaboradores formación en materia de riesgos y medidas para su prevención.** En aras de promover una conducta segura en todas las actividades, resulta de vital importancia favorecer la formación e información de los empleados en esta área, así como aportar las medidas y los medios adecuados para prevenir cualquier tipo de riesgo.
- **Promovemos la participación de nuestros colaboradores en las cuestiones relacionadas con la prevención de riesgos en el trabajo.** La experiencia y el conocimiento de los colaboradores sobre las tareas que desempeñan resultan de máxima importancia para definir los programas de prevención de la empresa y permitir su pleno aprovechamiento.

La prevención de riesgos laborales es un objetivo común de toda la empresa y todas las personas que trabajan en ella. Independientemente de su nivel o función, tienen la responsabilidad de velar por su cumplimiento. Fruto de este esfuerzo compartido, Almirall recibió en 2007 el prestigioso certificado TÜVRheinland que avala la conformidad de su sistema de gestión de la prevención de riesgos laborales con la norma internacional OHSAS 18001:1999. Tras una exhaustiva evaluación, que abarcó todos sus centros y actividades en España, TÜVRheinland certificó que Almirall aplica de manera continua los nuevos y más exigentes criterios de seguridad y salud laboral, más allá de los estándares de la legislación española vigente.

En la segunda auditoría anual de seguimiento de 2009, TÜVRheinland certificó la adaptación con éxito del sistema de gestión de la prevención de riesgos laborales de Almirall de acuerdo con el nuevo estándar OHSAS 18001:2007. En 2010 está prevista la renovación de esta certificación.

En Almirall estamos convencidos de que la salud y el bienestar de los colaboradores están también relacionados con un estilo de vida saludable. Favorecer la inclusión de una dieta equilibrada en nuestros comedores o crear espacios dedicados al *fitness* en los centros de trabajo son ejemplos de las acciones emprendidas por la empresa en este sentido.



La prevención de riesgos laborales es una de las máximas prioridades de Almirall

El entorno

Nuestro compromiso con el medio ambiente

Nuestra política medioambiental refleja claramente el compromiso de Almirall con el entorno y se manifiesta a través de los siguientes principios básicos:

- **Compromiso de mejora continua de nuestra gestión ambiental**, cumpliendo los requisitos legales aplicables y otros requisitos que Almirall suscribe voluntariamente.
- **Compromiso de prevención de la contaminación**, con la siguiente jerarquía de enfoques:
 - Reducción o eliminación en origen (p.e. sustitución de materiales, cambios en los procesos, productos o tecnología, etc.).
 - Reutilización o reciclaje (dentro del proceso, instalación o transferencia externa).
 - Recuperación y tratamiento (recuperación de flujos de residuos, tratamiento de emisiones y descarga de residuos para reducir su impacto ambiental).
 - Mecanismos de control.
- **Gestión eficiente y racional de los recursos naturales**, tales como las materias primas, energía y recursos hídricos, promoviendo el ahorro energético, de agua y la eficiencia en los procesos.
- **Establecimiento de programas periódicos de gestión ambiental, con objetivos y metas ambientales** acordes con la normativa aplicable, con la propia política ambiental y con los aspectos ambientales significativos identificados.
- **Implicación y participación de los empleados y de las empresas colaboradoras** de Almirall en la aplicación de los principios contenidos en esta política.



La implantación de estos principios en el ámbito español dio como resultado la obtención en 2004 de la certificación ISO 14001:2004 de Bureau Veritas para el sistema de gestión ambiental de Almirall, que concierne tanto a sus actividades de investigación, desarrollo y fabricación de fármacos y principios activos como a sus actividades de gestión. Tras la renovación de la certificación en 2007 con resultado favorable, en 2009 se ha transferido la certificación a TÜVRheinland, y cuya renovación está prevista para 2010.

Dentro de las iniciativas que desde hace años impulsamos en Almirall, una de las principales acciones es el reciclaje del papel y cartón que desechamos en nuestra actividad diaria. Esta iniciativa se ha traducido, en el año 2009, en el reciclaje de 198 toneladas de papel y cartón. La gestión selectiva de residuos todavía va más allá, ya que todos los centros de trabajo disponen de contenedores específicos para plásticos y metales, que sirven para poder gestionar su posterior valorización en plantas de recogida selectiva.



Para vehicular estas iniciativas, a finales de 2008 se llegó a un acuerdo con FEMAREC, entidad de iniciativa social, sin ánimo de lucro, y de referencia en la integración sociolaboral de colectivos en riesgo de exclusión, para que gestione el reciclaje del papel y cartón generado en los distintos centros de Almirall ubicados en España.

198
toneladas de papel
y cartón **reciclados**

Nuestro compromiso ambiental incluye también el reciclaje de medicamentos a través de nuestra adhesión al Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases del sector farmacéutico (SIGRE), creado y promovido por la patronal de la industria farmacéutica en España (Farmaindustria). SIGRE es una entidad sin ánimo de lucro creada para la recogida y gestión de los residuos de medicamentos que se generan en los hogares.







Gobierno corporativo

Objetivos fundamentales:

- Defender los intereses de los accionistas.
- Asegurar la transparencia y el rigor en la información.
- Definir la estrategia general de la compañía.

Objetivos del Gobierno corporativo de Almirall

El Gobierno corporativo de Almirall tiene como objetivo fundamental la defensa de los intereses de los accionistas, asegurando en todo momento la transparencia y el rigor de la información pública de la compañía.

Gobierno corporativo en Almirall

Consejo de Administración

Objetivo fundamental: defender los intereses de los accionistas, la transparencia y el rigor en la información.

Comité de Auditoría

Competencias:

- Revisión de la información financiera pública periódica vigilando el cumplimiento de requerimientos legales y la correcta aplicación de principios contables.
- Relación con el auditor externo.
- Supervisión de los sistemas internos de auditoría, control interno y gestión de riesgos.



Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Competencias:

- Supervisión del proceso de selección de los Consejeros y altos directivos de la sociedad.
- Apoyo al Consejo de Administración en la determinación y supervisión de la política de remuneración de dichas personas.

Comité de Dirección

Función esencial: definir la estrategia general de la compañía y su aplicación concreta a I+D, operaciones, finanzas y desarrollo corporativo.

Transparencia y rigor para defender los intereses de los accionistas

Más de

40.000

accionistas

En 2009, Almirall contaba con más de 40.000 accionistas por cuyos intereses vela el Consejo de Administración, y cuyas propuestas, a su vez, deben ser aprobadas en último término por la Junta General de Accionistas. Para fortalecer el rigor y la independencia de dichas propuestas, el Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones desempeñan un papel activo e importante en la elaboración de las mismas.

Consejo de Administración

A continuación se detallan los miembros y el Secretario del Consejo de Administración y el carácter de sus cargos:



Miembros del Consejo de Administración

Nombre	Cargo	Carácter del cargo
Jorge Gallardo Ballart	Presidente y Consejero Delegado	Ejecutivo
Antonio Gallardo Ballart	Vicepresidente 1º	Externo dominical
Daniel Bravo Andreu	Vicepresidente 2º	Externo dominical
Per-Olof Andersson	Vocal	Ejecutivo
Luciano Conde Conde	Vocal	Ejecutivo
Eduardo Sanchiz Yrazu	Vocal	Ejecutivo
Juan Arena de la Mora	Vocal	Externo independiente
Paul Brons	Vocal	Externo independiente
Tom McKillop	Vocal	Externo independiente
José Juan Pintó Sala	Secretario no miembro	No consejero

Comité de Auditoría

La compañía cuenta con una función de auditoría interna, que reporta al Comité de Auditoría, y con un proceso anual de auditoría externa que garantiza el rigor de la información financiera presentada.

El Comité de Auditoría está formado por tres consejeros, en su mayoría no ejecutivos, designados por cuatro años. En su designación se tienen en cuenta sus conocimientos y experiencia en materia de contabilidad, auditoría o gestión de riesgos, así como sus conocimientos, aptitudes y experiencia para llevar a cabo el resto de cometidos de dicho Comité. Está presidido por un consejero independiente, Juan Arena de la Mora, y actúa como secretario el consejero externo dominical, Daniel Bravo Andreu.

Miembros del Comité de Auditoría

Nombre	Cargo
Juan Arena de la Mora	Presidente
Daniel Bravo Andreu	Vocal
Eduardo Sanchiz Yrazu	Vocal



El Comité de Auditoría se reúne trimestralmente a fin de revisar la información financiera periódica que se deba remitir a las autoridades bursátiles, así como la información que el Consejo de Administración tiene que aprobar e incluir dentro de su documentación pública anual.

El Reglamento del Consejo establece, asimismo, que dicho Comité pueda reunirse a petición de cualquiera de sus miembros y cada vez que lo convoque su Presidente, que deberá hacerlo siempre que el Consejo o su Presidente solicite la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. Cuando los miembros del Comité lo consideran oportuno, a dichas reuniones asisten consejeros ejecutivos o altos directivos y los auditores de cuentas. Asimismo, para el mejor cumplimiento de sus funciones, el Comité de Auditoría, cuando lo considera necesario, recaba el asesoramiento de expertos externos.

El Comité de Auditoría da cuenta de su actividad y responde del trabajo realizado ante el primer pleno del Consejo de Administración posterior a sus reuniones. Asimismo, levanta acta de sus reuniones, de la que debe remitirse copia a todos los miembros del Consejo, y elabora un informe anual sobre su funcionamiento, en los términos previstos en el artículo 13.4. del Reglamento.

El responsable de la función de auditoría interna presenta al Comité de Auditoría su plan anual de trabajo, le informa directamente de las incidencias que ocurren durante su desarrollo y presenta, al final del ejercicio, un informe de actividades.



Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones está formada por tres consejeros, en su mayoría independientes, nombrados por el Consejo de Administración por un período de cuatro años, teniendo en cuenta sus conocimientos, aptitudes y experiencia, así como los cometidos de la Comisión.

Esta Comisión está presidida por un consejero independiente, Paul Brons, y actúa como secretario, Antonio Gallardo Ballart, consejero externo dominical. Cuando se considera necesario para cumplir sus funciones de forma adecuada, la Comisión cuenta con el asesoramiento de expertos externos.

Miembros de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Nombre	Cargo
Paul Brons	Presidente
Antonio Gallardo Ballart	Vocal
Tom McKillop	Vocal

Esta Comisión se reúne trimestralmente, y debe hacerlo igualmente cada vez que la convoque su Presidente, siempre que el Consejo o su Presidente solicite la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. Da cuenta de su actividad y responde del trabajo realizado ante el primer pleno del Consejo de Administración posterior a sus reuniones. Asimismo, la Comisión levanta acta de sus reuniones, de la que debe remitir copia a todos los miembros del Consejo.

La Comisión consulta al Presidente y al primer ejecutivo de la sociedad, especialmente cuando se trata de materias relativas a los consejeros ejecutivos y altos directivos.

Anualmente, la Comisión eleva un informe sobre el desempeño de sus funciones al Presidente del Consejo y al primer ejecutivo de la sociedad, partiendo del informe que le eleve la Comisión de Nombramientos y Retribuciones sobre su propio funcionamiento y sobre la política de retribuciones del Consejo.

Comité de Dirección

Como órgano interno de primer nivel, el Comité de Dirección define la estrategia general de la compañía, así como las políticas generales y su ámbito de aplicación en temas de I+D, operaciones, finanzas y desarrollo corporativo.

El Comité de Dirección es el órgano en el que se encuentran representados los grandes ámbitos organizativos de Almirall. Está compuesto por nueve personas que incluyen, además del Presidente - Consejero Delegado (que también actúa como Presidente del Comité), a los directores ejecutivos, corporativos, generales y jurídico.

Miembros del Comité de Dirección (a 31 de diciembre de 2009)

Nombre	Cargo	Fecha de incorporación a la compañía
Jorge Gallardo Ballart	Presidente y Consejero Delegado	1 de noviembre de 1965
Per-Olof Andersson	Director General Ejecutivo de Investigación y Desarrollo	9 de enero de 2006
Carlos Blanquer Fonquerne	Director General Industrial	17 de junio de 1968
Luciano Conde Conde	Director General Ejecutivo Operativo	1 de enero de 1996
Anselm Diví Tormo	Director Corporativo de Recursos Humanos	9 de enero de 2006
Enrique Domínguez Cruz	Director General España	2 de septiembre de 1985
Joan Figueras Carreras	Director Jurídico	1 de octubre de 1991
Daniel Martínez Carretero	Director Financiero Corporativo	1 de septiembre de 2008
Eduardo Sanchiz Yrazu	Director General Ejecutivo de Desarrollo Corporativo y Finanzas	1 de mayo de 2004

Funciones principales del Comité de Dirección

I+D

En este ámbito, el Comité de Dirección define las áreas terapéuticas a las que se destinarán los recursos de los programas de investigación preliminar, así como los relacionados con licencias y colaboraciones externas. Además, diseña la política general respecto a la incorporación de nuevas estrategias de desarrollo y tecnologías que permitan racionalizar los costes y acortar el proceso de desarrollo de nuevas moléculas.

Operaciones

En aspectos de operaciones, concreta la política comercial en España y la estrategia de negocio internacional, con especial atención a la política de adquisiciones, la apertura de nuevas filiales y la compra de productos. Asimismo, en el aspecto industrial, supervisa la ejecución de las tareas según las exigencias regulatorias, tanto a nivel de calidad como de control medioambiental, y se ocupa de la optimización económica de los procesos productivos.

Su función esencial es definir la estrategia general de la compañía y su aplicación concreta en I+D, operaciones, finanzas y desarrollo corporativo

Finanzas y desarrollo corporativo

El Comité de Dirección también analiza y delibera sobre diversos aspectos vinculados a las finanzas corporativas, así como a los proyectos de desarrollo corporativo (*license-in*, *license-out* y adquisiciones).

Asimismo, al Comité de Dirección se le atribuye el seguimiento de la evolución y respuesta a los riesgos críticos (obtención de información de los gestores de riesgos) y la aprobación de los nuevos riesgos identificados y los planes de acción considerados. Los gestores de riesgos, normalmente titulares de puestos de Dirección o Alta Dirección, son los máximos responsables de gestionar los riesgos en el ámbito de su competencia, y desarrollar los planes de acción para su control y seguimiento.

Adicionalmente, el Comité de Dirección también vela por favorecer un clima laboral acogedor y dinámico, que atraiga el talento y mantenga buenos profesionales a través de la formación continuada y el desarrollo de competencias.

En resumen, el Comité de Dirección se responsabiliza de la estrategia general de la compañía, siempre dentro de un marco acorde con la cultura de Almirall, basada en su posicionamiento y en sus valores corporativos.

Política de gestión de riesgos

De manera complementaria, Almirall dispone de una Política de gestión de riesgos basada en la identificación y gestión de factores internos y externos que puedan afectar a la consecución de los objetivos de negocio, cuya responsabilidad de supervisión recae en el Comité de Auditoría.

Este modelo de gestión identifica, clasifica, evalúa y monitoriza los riesgos teniendo en cuenta diferentes categorías (operacionales, estratégicos, de cumplimiento y *reporting*). A partir de los riesgos identificados y una vez efectuada la evaluación de la probabilidad de ocurrencia e impacto en el negocio, se elabora un mapa de riesgos corporativo especificando las actividades de control y las medidas previstas o los planes de acción para mitigar el impacto potencial en caso de que llegaran a materializarse.

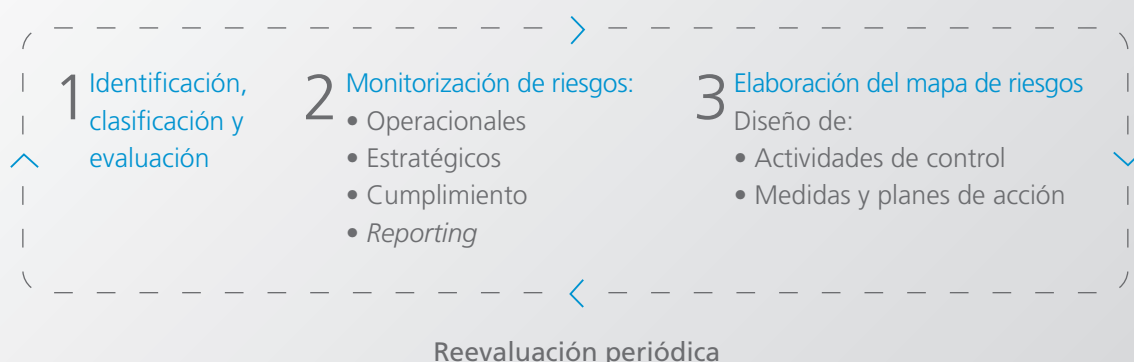
En el transcurso de su actividad, Almirall efectúa una reevaluación periódica de los riesgos con el fin de adaptarse a las circunstancias cambiantes del negocio o el entorno. Esta sistemática ofrece a los

grupos de interés de Almirall una seguridad razonable sobre la idoneidad del control que se está llevando a cabo.

El sector en el que se encuentra Almirall está afectado por numerosas regulaciones específicas en cada una de las diferentes actividades desarrolladas: investigación, producción y comercialización.

Almirall cuenta con los departamentos y los recursos necesarios para garantizar el cumplimiento de las leyes y normativas que afectan al correcto funcionamiento de la sociedad, al haber establecido los órganos de gobierno, responsables, controles y procedimientos adecuados para cada uno de ellos.

Política de gestión de riesgos







Almirall de un vistazo

Almirall de un vistazo

La compañía

En Almirall investigamos, desarrollamos, producimos y comercializamos fármacos de I+D propia y de licencia con el propósito de mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Almirall fue fundada en 1943 en Barcelona (España) y en 1944 inició su actividad industrial y comercial. En los años 60 comenzó su actividad de investigación y desarrollo. En su evolución, Almirall se ha transformado en una compañía farmacéutica destacada en el panorama europeo actual. Almirall cotiza en Bolsa desde 2007.

1^a

farmacéutica
española

11

filiales en Europa
y América Latina

42%

de ventas
internacionales

3.100

profesionales a
escala global

3

centros I+D

13

proyectos en
desarrollo clínico

Objetivos estratégicos

- Fomentar la I+D propia.
- Crecer internacionalmente.
- Mantener el liderazgo en España.

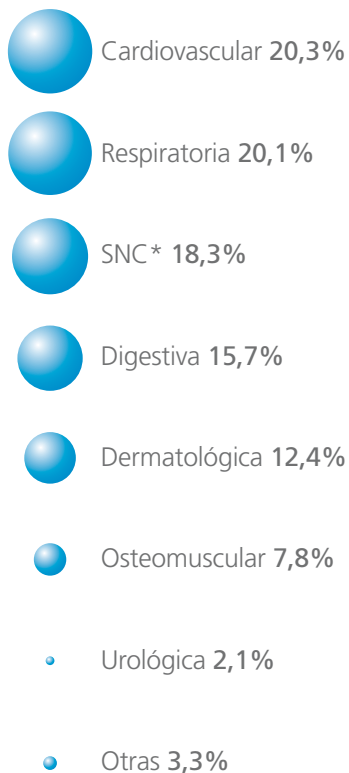


Principales marcas

Ventas
diversificadas
63%
entre las
principales marcas

Marca	Área terapéutica
Ebastel® y otras (ebastina)	Respiratoria
Prevencor® (atorvastatina)	Cardiovascular
Esertia® (escitalopram)	Sistema nervioso central
Plusvent® (salmeterol y fluticasona)	Respiratoria
Almogran® (almotriptán)	Sistema nervioso central
Parapres® (candesartán cilexetilo)	Cardiovascular
Airtal® y otras (aceclofenaco)	Osteomuscular
Opiren® (lansoprazol)	Gastrointestinal
Dobupal® (venlafaxina)	Sistema nervioso central
Solaraze® (diclofenaco sódico)	Dermatología

Áreas terapéuticas (% sobre ventas)

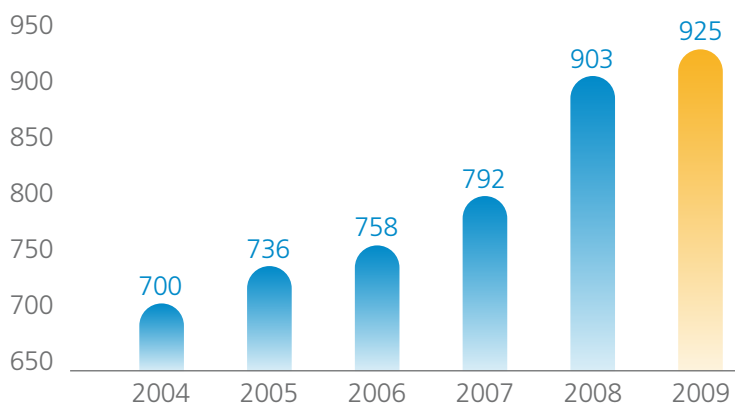


* Sistema nervioso central.

Franquicia dermatológica: área terapéutica de futuro

Las adquisiciones de la compañía dermatológica alemana Hermal y de la cartera de ocho productos procedentes de Shire, que incluye dos productos dermatológicos: Vaniqa® (hirsutismo facial) y Solaraze® (queratosis actínica), han reforzado la franquicia dermatológica de Almirall como área terapéutica de futuro.

Ventas (redondeado a millones de euros)



3 Áreas de investigación

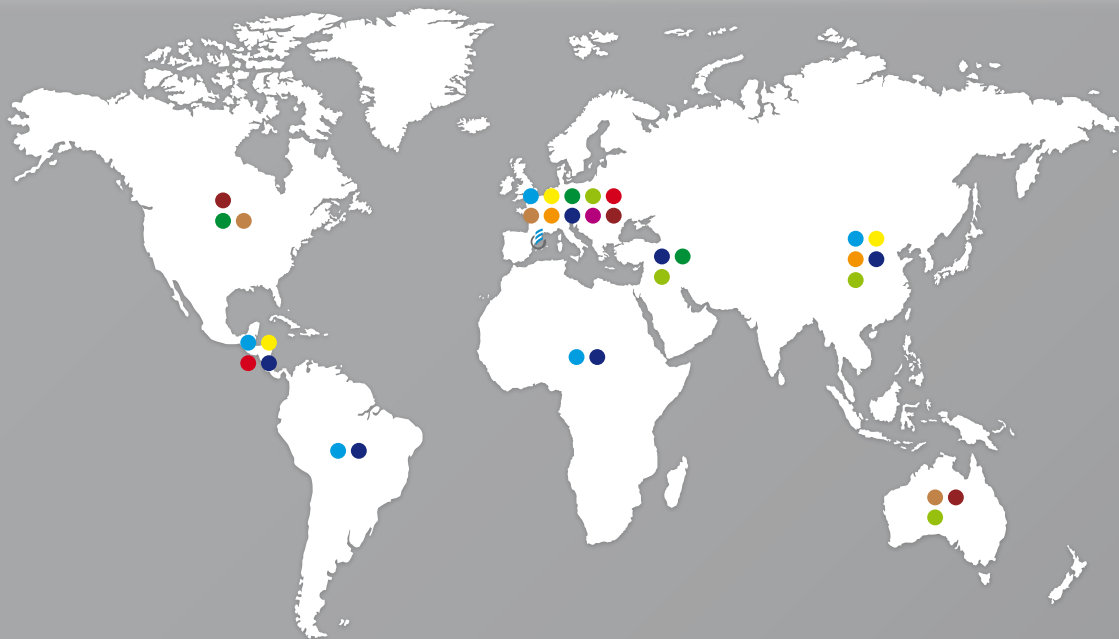
Respiratoria
Autoinmune
Dermatológica

Actividad internacional

Filiales propias en países **11**

Fármacos propios en más de **70**

Alemania
Austria
Bélgica
España
Francia
Italia
México
Polonia
Portugal
Reino Unido-Irlanda
Suiza



Productos comercializados

● Aceclofenaco

● Almagato

● Almotriptán

● Balneum®

● Cinitaprida

● Cleboprida

● Ebastina

● Piketoprofeno

● Solaraze®

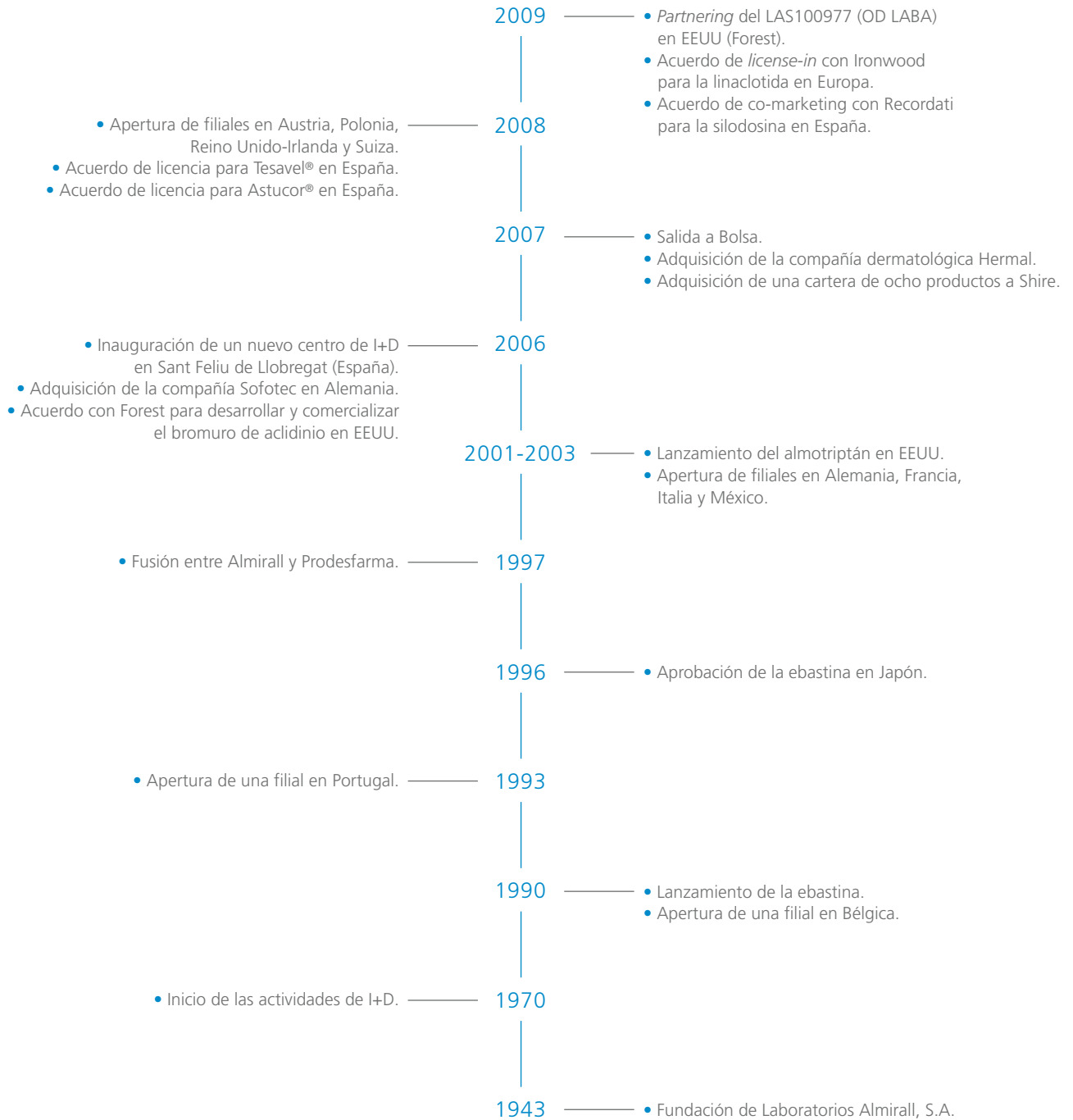
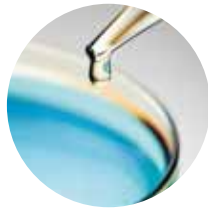
● Vaniqa®

● Sede central

Compromiso social

- La política medioambiental de Almirall es el reflejo de su compromiso con el entorno.
- La prevención de riesgos laborales es un objetivo común para Almirall y sus empleados.
- El compromiso de Almirall con la sociedad incluye acciones formativas y divulgativas a pacientes y profesionales de la salud.

Nuestra evolución





Soluciones pensando en ti

Almirall, S.A.
General Mitre, 151
08022 Barcelona
España
Tel. 93 291 30 00
Fax 93 291 31 80
www.almirall.com